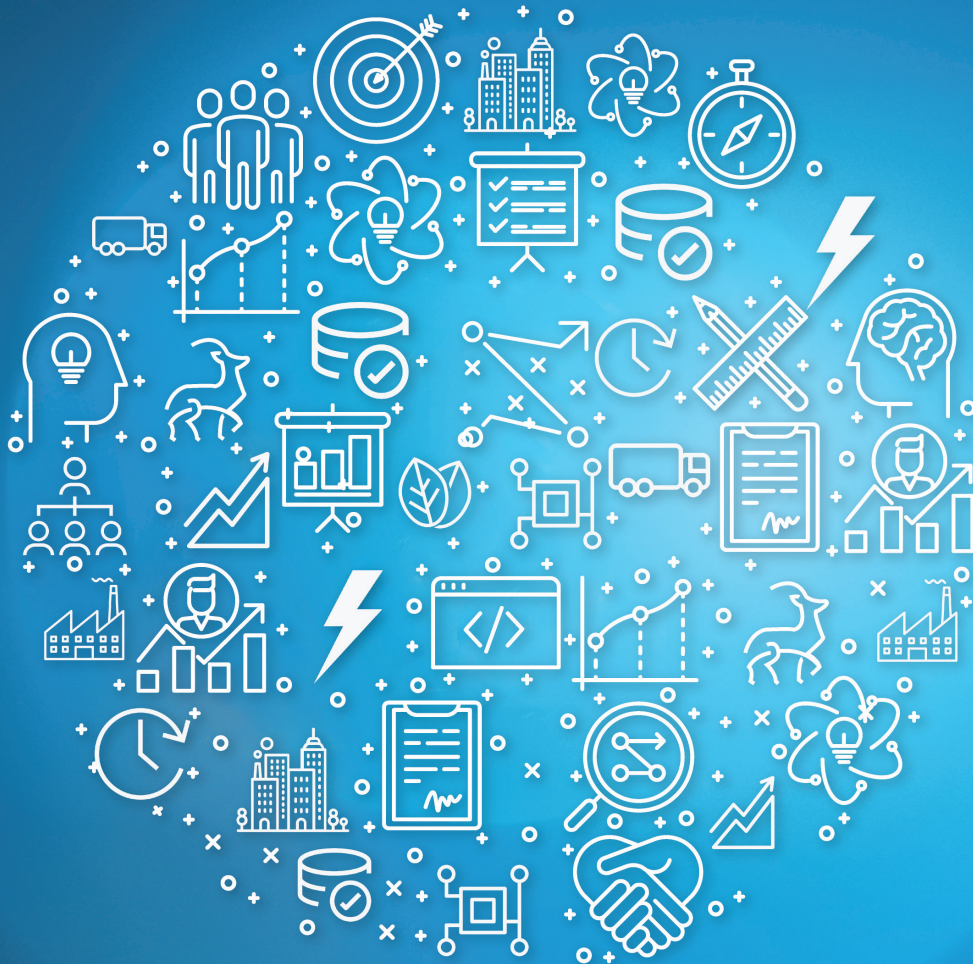




Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019



Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019

Ce document, ainsi que les données et cartes 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 (2019), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dfc3ab17-fr>.

ISBN 978-92-64-65498-3 (imprimé)

ISBN 978-92-64-85911-1 (pdf)

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

Crédits photo : Couverture © Babubhai Patel/Getty images.

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

© OCDE 2019

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

Les petites et moyennes entreprises (PME) et l'entrepreneuriat sont des éléments déterminants du bien-être économique et social dans nos pays. Sachant que 99 % des entreprises sont des PME, que celles-ci représentent environ 60 % des emplois et entre 50 % et 60 % de la valeur ajoutée créée dans la zone OCDE, les PME apparaissent comme des acteurs essentiels sur la voie d'une croissance économique durable et inclusive. Leur rôle est essentiel pour permettre à nos économies et à nos sociétés de s'adapter aux bouleversements à l'œuvre que sont la transformation numérique, la mondialisation, le vieillissement de la population et les pressions environnementales.

Dans ce contexte, il est plus que jamais indispensable de mieux cerner les conditions qui permettent aux pays, aux régions et aux villes de tirer parti de leurs nombreuses petites entreprises. Or, si les PME et l'entrepreneuriat sont au cœur des préoccupations des autorités de nombreux pays, le manque de données d'observation robustes et comparables a bien souvent limité les gains d'efficacité dans la conception et la mise en œuvre des politiques publiques en la matière.

Parce qu'elle rassemble des données inédites, cette première édition des *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat* et offre aux décideurs de nouveaux outils de comparaison et de nouveaux éclairages sur les bonnes pratiques de l'action publique qui les aideront à définir des politiques nationales en faveur des PME et de l'entrepreneuriat. Cette nouvelle publication phare, qui s'inscrit en complément de la publication statistique « *Panorama de l'entrepreneuriat 2019* » et fait fond sur le rapport « *Small, Medium, and Strong* » de 2017, présente les évolutions récentes et les tendances qui se dessinent s'agissant des performances des PME et de l'entrepreneuriat, et propose un panorama complet des conditions économiques et des politiques qui ont une incidence sur les PME et les entrepreneurs.

Il ressort des *Perspectives* que le moteur des PME s'est remis en marche : les créations d'entreprises, qui tirent la croissance de la productivité et l'innovation, ont renoué avec leurs niveaux d'avant la crise dans bon nombre de pays, et les PME stimulent la création d'emploi depuis une décennie. Certains signes laissent toutefois penser que la route reste semée d'embûches : d'importants écarts de productivité et de rémunération subsistent, qui compromettent l'inclusivité. Même dans les PME relativement grandes, les niveaux de rémunération sont inférieurs de 20 % environ à ceux des grandes entreprises, et reflètent des niveaux de productivité plus faibles. Et si les créations d'emplois ont été relativement importantes, elles sont le plus souvent intervenues dans des activités affichant des niveaux de productivité et de rémunération relativement faibles. Entre 2010 et 2016, par exemple, près de 90 % des emplois nets créés en France, 75 % aux États-Unis et 66 % en Allemagne et au Royaume-Uni, l'ont été dans des secteurs à bas salaires, ce qui a contribué à la stagnation des salaires moyens et au creusement des inégalités qui ont été observés.

Cela étant, toutes les PME ne se ressemblent pas, et ces *Perspectives* apportent de nouveaux éclairages sur l'hétérogénéité des performances des PME. Parmi les millions de PME de par le monde, on compte de nombreuses championnes de l'innovation et de la productivité, notamment dans des activités et des services spécialisés comme les activités

professionnelles, scientifiques et techniques, où la taille de l'entreprise ne joue pas un rôle déterminant. De fait, dans ces activités, des PME, y compris des micro-entreprises, peuvent se révéler tout aussi productives, si ce n'est plus, que de grandes entreprises. Entre 2010 et 2016, la contribution à l'emploi et à la création de valeur ajoutée des PME exerçant dans le secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC) a augmenté dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE, même si la concentration du marché et la dynamique favorisant un gagnant unique suscitent quelques inquiétudes.

Les technologies numériques offrent aux jeunes entreprises et aux PME de nouvelles possibilités d'innover et de prospérer, notamment en tirant parti des plateformes numériques, de l'exploitation des données massives et des services financiers numériques (*fintech*). Entre 2016 et 2017, par exemple, le financement alternatif en ligne a connu une progression à deux voire trois chiffres dans bon nombre de pays, ce qui a marqué un tournant dans la diversification des sources et instruments de financement des PME.

Cependant, comme le montrent les *Perspectives*, pour contribuer à la croissance et à la création d'emplois et exploiter la transition numérique de façon à libérer leur potentiel d'innovation, les PME sont bien plus tributaires de l'écosystème économique et du cadre de l'action publique que les grandes entreprises. Pour de nombreuses PME, leur petite taille reste un obstacle pour accéder aux ressources stratégiques comme les compétences, le financement et les connaissances. En 2017, un quart des PME de l'UE ont déclaré que le manque de personnel qualifié ou de cadres expérimentés était leur principal problème. Or, malgré la rapidité de la transformation numérique à l'œuvre dans nos économies, la proportion de petites entreprises proposant des formations TIC à leurs salariés n'a pas progressé de façon sensible ces dernières années, et reste faible dans les pays de l'OCDE puisqu'elle se situait sur une fourchette comprise entre 49 % en Nouvelle-Zélande et 7 % en Lettonie en 2018. Si les PME ont tout à gagner à la protection des données et l'atténuation des cybermenaces, les coûts qui y sont associés sont, en proportion, plus élevés pour les petites entreprises.

Ces obstacles sont symptomatiques des imperfections des marchés des produits, du crédit et du travail. Ils reflètent également les effets disproportionnés de la complexité réglementaire, de la charge administrative et de l'inefficacité des politiques publiques sur les PME. La réglementation intelligente, les réformes fiscales et le renforcement des fonctions de l'administration électronique ont contribué à alléger le fardeau qui pèse sur les PME et à rendre les règles du jeu plus équitables. Cela étant, on constate un ralentissement du rythme des réformes structurelles depuis quelques années et des avancées inégales dans des domaines essentiels au dynamisme des entreprises et à la prospérité de la population des PME, comme les régimes d'insolvabilité, l'application du droit de la concurrence et les systèmes de justice civile.

Outre leur plus faible taux d'adoption des nouvelles technologies, les PME sont généralement moins tournées vers l'internationalisation que les grandes entreprises. Ce levier d'amélioration de la productivité reste difficilement accessible pour les petites entreprises, notamment dans le contexte des récentes tensions commerciales, qui risquent de limiter leurs possibilités de rejoindre des réseaux commerciaux et des chaînes de valeur mondiales.

Face à l'ampleur de ces défis, il faut déployer des solutions innovantes à plusieurs niveaux. La *Déclaration de l'OCDE sur le renforcement des PME et de l'entrepreneuriat au service de la productivité et de la croissance inclusive* de 2018 prend acte de l'importance de mettre en place des politiques publiques adaptées en faveur des PME, qui permettent de renforcer

les avantages de la mondialisation, de l'ouverture des marchés et du progrès technologique et de les diffuser plus largement au sein de nos économies et de nos sociétés.

On le voit dans ce rapport, les pays ont déjà pris des mesures pour donner aux PME les mêmes chances qu'aux autres entreprises et leur permettre d'exploiter les possibilités qui se font jour ; les PME sont ainsi devenues une cible importante de l'attention et du soutien des pouvoirs publics. Les 36 notes par pays figurant dans les *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat*, qui complètent l'analyse de l'évolution des PME et des conditions économiques dans lesquelles elles opèrent, montrent que les stratégies générales adoptées par les différents pays pour accélérer le développement des PME et l'innovation dans ce secteur sont souvent proches, mais que les méthodes de mises en œuvre se révèlent, elles, très diverses.

Nous espérons que cette publication, qui rassemble et compare les expériences de différents pays, fournira aux décideurs un outil qui les aidera à recenser les moyens d'action à utiliser pour libérer le potentiel des PME et parvenir à bâtir des sociétés plus résilientes, plus durables et plus inclusives.

Remerciements

Le rapport *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat* est l'œuvre conjointe du Centre de l'OCDE pour l'entrepreneuriat, les PME, les régions et les villes (CFE), dirigé par Lamia Kamal-Chaoui, et de la Direction des statistiques et des données (SDD), dirigée par Martine Durand. Il a été élaboré sous l'égide du Groupe de travail de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat (GTPMEE) et a bénéficié de précieux commentaires et conseils de la part des délégués auprès du Comité de l'industrie, de l'innovation et de l'entrepreneuriat (CIIE).

Pour cette édition 2019, qui est aussi la première, Sandrine Kergroach (Économiste principale, CFE) et Mariarosa Lunati (Chef de section, SDD) ont coordonné l'élaboration du rapport. Lucia Cusmano (Chef de division, CFE), Miriam Koreen (Conseillère principale, CFE) et Nadim Ahmad (Chef de division, SDD) ont supervisé le projet. Que soit également remercié Joaquim Oliveira Martins (Directeur adjoint, CFE) pour ses suggestions.

Le chapitre 1, consacré aux évolutions et aux performances du secteur des PME, a été élaboré par la Direction des statistiques et des données, à savoir par Nadim Ahmad et Mariarosa Lunati (SDD), avec le concours et l'assistance statistique de Gueram Sargsyan, Liliana Suchodolska et Belen Zinni.

La première partie du rapport, qui expose le contexte économique dans lequel évoluent les PME ainsi que le cadre conceptuel de la publication, a été conçue et élaborée par le CFE, à savoir par Sandrine Kergroach. Les principaux auteurs des chapitres de cette partie sont Lucia Cusmano, Kris Boschmans et David Halabisky. Nous tenons à remercier nos collègues du CFE pour leur contribution : Giulia Ajmone Marsan, Dorothée Allain-Dupré, Sara Ballero, Marco Bianchini, Isabelle Chatry, Andrea Hofer, Alexander Lembcke, Marco Marchese, Hubert Massoni, Antti Moisio, Lora Pissareva, Jonathan Potter, Stephan Raes, Oriana Romano, Raffaele Trapasso et Lenka Wildnerova.

La deuxième partie du rapport, où figurent les notes par pays, a été conçue et élaborée conjointement par le CFE (Sandrine Kergroach) et la SDD (Mariarosa Lunati). Y ont contribué : Giulia Ajmone-Marsan, Sara Ballero, Marco Bianchini, Kris Boschmans, Pierre Coster, Éric Gonnard, David Halabisky, Sandra Hannig, Cynthia Lavisson, Marco Marchese, Hubert Massoni, Lora Pissareva, Pierre Popineau, Jonathan Potter, Stephan Raes, Laetitia Reille, Mikko-Walteri Sihvola et Raffaele Trapasso (pour le CFE), et Samuel Pinto-Ribeiro, Gueram Sargsyan, Liliana Suchodolska et Waleed Adebayo-Renaud (pour la SDD).

Des collègues d'autres directions de l'OCDE ont apporté de précieux éclairages et commentaires. Nous adressons nos remerciements à : Silvia Appelt, Michela Bello, Frédéric Bourassa, Hélène Dernis, Guillaume Kpodar, Pierre Montagnier et Fabien Verger de la Direction de la science, de la technologie et de l'innovation (STI) ; Cristiana Vitale du Département des affaires économiques (ECO) ; et Frédéric Gonzales de la Direction des échanges et de l'agriculture (TAD).

Le CFE a assuré la gestion du processus de publication : François Iglesias a conçu la page de couverture et, avec Pilar Philip, a assuré la coordination de la production. Heather Mortimer-Charoy a assuré le secrétariat du projet.

Enfin, l'équipe de la traduction y compris Christophe Delprat qui a travaillé sur le rapport et les notes pays.

Table des matières

Avant-propos	3
Remerciements.....	6
Éditorial.....	15
Guide de lecture.....	17
Contexte.....	17
Contenu et plan	18
Chapitre 1. Structure de la population des PME et dynamique entrepreneuriale : évolutions et performances récentes.....	18
Partie 1. Les PME et l’entrepreneuriat : analyse internationale du contexte économique et des politiques publiques	18
Partie 2. Éclairages sur les performances des PME et les politiques publiques nationales : notes par pays.....	22
Sources et ressources	23
Acronymes et abréviations.....	24
Acronymes	24
Abréviations.....	26
Résumé	28
Le nombre de création d’entreprises a augmenté, notamment dans le secteur des services, mais les emplois créés sont concentrés dans des secteurs peu productifs et à bas salaires	28
L’innovation est essentielle pour stimuler la productivité, et la transformation numérique offre aux PME de nouvelles possibilités d’être actrices à part entière de la prochaine révolution de la production.....	29
La transformation numérique peut aussi aider les PME à prendre pied sur les marchés mondiaux et à intégrer les chaînes de valeur mondiales (CVM).....	29
Les conditions du marché se sont globalement améliorées pour les PME mais des risques se profilent à l’horizon	30
Les PME doivent être mieux préparées à la transition numérique.....	30
Les stratégies adoptées par les pouvoirs publics en matière de politiques des PME et de l’entrepreneuriat sont de plus en plus diverses	31
L’essor du numérique change la donne en matière de prestation de services publics aux PME.....	31
Ces évolutions imposent une action publique innovante et une approche à l’échelle de l’ensemble de l’administration	32
Chapitre 1. Structure de la population des PME et dynamisme entrepreneurial : évolutions et performances sur le plan de la productivité et des salaires	33
Introduction.....	36
La structure de la population des PME	37
La dynamique entrepreneuriale et les PME	43
Les PME et la productivité	49

Présence des PME sur les marchés mondiaux	61
Conclusions et perspectives	76
Notes	79
Références	79
Annexe 1.A. Élaboration de nouvelles statistiques.....	81
Annexe 1.B. Spécialisation par secteur.....	84
Annexe 1.C. Taux de création d'entreprises.....	87
Annexe 1.D. Productivité de la main d'œuvre des PME par secteur.....	93
Partie I. Les PME et l'entrepreneuriat : Contexte économique et politiques publiques	99
Chapitre 2. Cadre institutionnel et réglementaire.....	100
Quels enjeux ?.....	102
Réglementation et institutions : les évolutions récentes	104
Évolutions récentes des politiques publiques	113
Références.....	122
Chapitre 3. Conditions de marché	125
Quels enjeux ?.....	127
Conditions régnant sur les marchés mondiaux et intérieurs : tendances récentes.....	132
Conditions de marché pour les PME et création d'entreprise : les tendances récentes des politiques nationales	144
Notes	154
Références.....	156
Annexe 3.A. Conditions du marché, taille efficiente pour l'entreprise et structure du marché.....	165
Notes	169
Annexe 3.B. Dynamique d'expansion des entreprises.....	170
Chapitre 4. Infrastructure	173
Quels enjeux ?.....	176
Capacités et performances des infrastructures : tendances récentes	181
Grandes orientations de l'action publique et évolutions récentes des politiques publiques nationales	191
Notes	200
Références.....	200
Annexe 4.A. Haut débit fixe et haut débit mobile : substitution et complémentarité.....	205
Chapitre 5. Accès au financement.....	209
Quels enjeux ?.....	211
La gamme des instruments de financement à disposition des PME : les tendances récentes et celles qui se dessinent	212
Les grandes orientations et évolutions récentes des politiques publiques	222
Notes	225
Références.....	226
Chapitre 6. Accès aux compétences	229
Quels enjeux ?.....	231
Compétences et marchés du travail : les évolutions qui se dessinent	233
Les grandes orientations et les évolutions récentes des politiques publiques.....	242
Notes	248
Références.....	249

Chapitre 7. Accès aux actifs d'innovation	253
Quels enjeux ?.....	255
Diffusion de l'innovation et du savoir dans les PME : les tendances qui se dessinent.....	259
Principales méthodes d'action et évolution récente des politiques publiques	271
Notes	282
Références.....	282
Références web (consulté le 29 juillet 2018).....	288
Annexe 7.A. Diffusion des blocs de technologies numériques.....	291
Partie II. Profils pays	293
Chapitre 8. Méthodologie des profils pays	294
Objet et structure.....	295
Structure de la population des PME et dynamique entrepreneuriale	296
Analyse comparative des conditions d'activité des PME : démarche générale et méthodologie	297
Accès des PME aux ressources stratégiques.....	299
L'environnement économique des PME.....	301
Réserves et prudence dans l'interprétation	303
Annexe 8.A. Sources des données et définitions	304
Annexe 8.B. Sources et références générales	318
Profil pays : Belgique	321
Profil pays : Canada	329
Profil pays : France	339
Profil pays : Luxembourg	349
Profil pays : Suisse	357

Tableaux

Tableau 1. Abréviations des noms de pays et de monnaie (codes ISO).....	26
Tableau 1.1. Création et destruction nettes d'emplois entre 2010 et 2016 (ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles).....	50
Tableau 1.2. Évolution de l'emploi entre 2010 et 2016, ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles	53
Tableau 2.1. Concevoir une « réglementation intelligente » en faveur des PME : l'exemple de quelques pays	114
Tableau 2.2. Renforcer l'intégrité et l'efficacité du secteur public : l'exemple de quelques pays.....	118
Tableau 2.3. La transformation numérique de l'administration publique : l'exemple de quelques pays.....	120
Tableau 3.1. Aider les PME à s'internationaliser : exemples de démarches systématisées	145
Tableau 3.2. Aider les PME à s'internationaliser : exemples d'amélioration de la gouvernance	145
Tableau 3.3. Aider les PME à s'internationaliser : exemples d'approches ciblées.....	146
Tableau 3.4. Vers des règles du jeu équitables sur les marchés de produits : exemples dans un échantillon de pays	148
Tableau 3.5. Vers des règles du jeu équitables dans la passation des marchés publics : exemples dans un échantillon de pays.....	150
Tableau 3.6. Vers des règles du jeu équitables sur les marchés porteurs : exemples d'initiatives en faveur de l'économie circulaire	153

Tableau 4.1. Démarche de gouvernance interinstitutionnelle multi-niveaux des infrastructures : quelques exemples nationaux	192
Tableau 4.2. Investissements dans les infrastructures de réseau et de la connaissance : quelques exemples nationaux	197
Tableau 5.1. Stimuler les investissements de capital-risque dans les entreprises nouvelles et en forte croissance : quelques exemples de mesures	223
Tableau 5.2. Pérenniser et réglementer les instruments de financement alternatif : quelques exemples de mesures	224
Tableau 6.1. Mobiliser les PME en faveur de la formation de leurs salariés : quelques exemples de mesures	243
Tableau 6.2. Accroître la capacité d'absorption des PME : quelques exemples de mesures	245
Tableau 6.3. Renforcer les compétences transversales et entrepreneuriales : quelques exemples de mesures	247
Tableau 7.1. Accélération de la transition numérique dans les PME : exemples observés dans certains pays	272
Tableau 7.2. Politique d'innovation à l'égard des PME : exemples observés dans certains pays.....	276
Tableau 7.3. Renforcer l'accès des PME aux réseaux d'innovation : exemples observés dans certains pays	277
Tableau d'annexe 1.C.1. Nombre d'entreprises, emploi et naissances	90
Tableau d'annexe 8.A.1. Structure et performances de la population des PME	304
Tableau d'annexe 8.A.2. Accès au financement	305
Tableau d'annexe 8.A.3. Accès aux compétences.....	306
Tableau d'annexe 8.A.4. Accès à l'innovation.....	308
Tableau d'annexe 8.A.5. Cadre institutionnel et réglementaire	311
Tableau d'annexe 8.A.6. Conditions de marché.....	313
Tableau d'annexe 8.A.7. Infrastructures	315

Graphiques

Graphique 1. Perspectives sur les PMEE : cadre conceptuel	19
Graphique 2. Perspectives sur les PMEE : cadre conceptuel détaillé.....	20
Graphique 1.1. Les PME et leur contribution à l'économie marchande	38
Graphique 1.2. Les grandes spécialisations des PME évoluent peu depuis quelques années	41
Graphique 1.3. Part des PME dans la valeur ajoutée totale.....	42
Graphique 1.4. La transformation numérique offre des possibilités de croissance aux PME, mais le rythme d'adoption des nouvelles technologies varie selon les pays et les secteurs	43
Graphique 1.5. Dans la plupart des pays, les PME ont été les principaux moteurs de la croissance de l'emploi dans le secteur des services	45
Graphique 1.6. Les créations d'entreprises renouent avec les niveaux d'avant la crise.....	46
Graphique 1.7. Les taux de naissances d'entreprises ont augmenté dans de nombreux pays mais les taux de créations d'emplois restent faibles dans certains pays.....	48
Graphique 1.8. Les emplois créés le sont dans les secteurs à faible productivité	52
Graphique 1.9. Les salaires réels n'ont pas suivi la croissance de la productivité dans bon nombre de pays.....	54
Graphique 1.10. Productivité du travail et rémunération par salarié, par taille d'entreprise, activités de fabrication.....	56
Graphique 1.11. Productivité du travail et rémunération par salarié des PME, par secteur d'activité..	57
Graphique 1.12. Productivité du travail des PME	60
Graphique 1.13. Écarts salariaux et exportations des PME dans les activités de fabrication, 2014.....	61

Graphique 1.14. Part des PME dans les exportations, la valeur ajoutée et l'emploi	62
Graphique 1.15. Entreprises industrielles actives à l'exportation	63
Graphique 1.16. Activités d'exportation directe et indirecte des PME dans les pays de l'OCDE, 2014.....	64
Graphique 1.17. Activités d'exportation directe et indirecte des PME dans les pays nordiques	64
Graphique 1.18. Part de valeur ajoutée étrangère dans les exportations des pays nordiques	66
Graphique 1.19. Compétitivité internationale des salaires	67
Graphique 1.20. Compétitivité internationale par la productivité	69
Graphique 1.21. Part du travail dans le revenu des facteurs dans les activités de fabrication.....	70
Graphique 1.22. Les PME dans le secteur de la fabrication de textiles.....	71
Graphique 1.23. Les PME à forte intensité de numérique affichent une croissance plus élevée	73
Graphique 1.24. Les PME sont en retard dans l'adoption de technologies numériques plus sophistiquées	74
Graphique 1.25. Entreprises envisageant d'augmenter leurs effectifs au cours des six prochains mois	74
Graphique 1.26. Entreprises exerçant à l'international	75
Graphique 2.1. L'impact sur les PME compte parmi les éléments les plus systématiquement évalués au moyen d'AIR	105
Graphique 2.2. Les systèmes d'évaluation <i>ex post</i> restent insuffisamment développés.....	107
Graphique 2.3. La fiscalité vise de plus en plus à instaurer un climat d'investissement favorable aux entreprises.....	109
Graphique 2.4. L'amélioration des régimes d'insolvabilité a été inégale selon les pays (voire inexistante)	111
Graphique 2.5. Les pays progressent de façon inégale dans l'ouverture des données publiques.....	112
Graphique 3.1. Structure du marché, conduite des entreprises et performance.....	128
Graphique 3.2. Après la récente amélioration, les conditions du marché se sont à nouveau tendues .	133
Graphique 3.3. Les conditions du marché représentent le défi le plus immédiat pour les PME	134
Graphique 3.4. L'investissement ralentit à l'échelle mondiale, atteignant son point le plus bas depuis 2013.....	135
Graphique 3.5. Les entreprises adoptent de plus en plus des stratégies d'IDE motivées par la recherche de savoirs	138
Graphique 3.6. Tendances cycliques, mégatendances et seuil d'efficience pour la taille des entreprises.....	140
Graphique 4.1. Les services infonuagiques permettent aux entreprises de réduire leurs investissements en équipements fondés sur les TIC.....	179
Graphique 4.2. Le retard des PME en termes de connexion aux réseaux à haut débit risque de compromettre leur transformation numérique	180
Graphique 4.3. Les TIC représentent le premier poste d'investissement dans les infrastructures dans la plupart des pays	183
Graphique 4.4. Les entreprises s'orientent vers le haut débit mais le fossé numérique se creuse.....	185
Graphique 4.5. La croissance mondiale des investissements en R-D des entreprises a redémarré en 2017	189
Graphique 4.6. Les dépenses d'investissement en R-D augmentent moins vite que les salaires des chercheurs.....	190
Graphique 4.7. L'investissement public infranational dans les infrastructures continue de reculer ...	194
Graphique 5.1. Le crédit bancaire demeure la principale source de financement des PME	212
Graphique 5.2. Les marges bénéficiaires des PME se sont redressées et semblent avoir atteint un sommet	213
Graphique 5.3. Le secteur bancaire a retrouvé une certaine solidité depuis la crise financière	215

Graphique 5.4. Instruments de financement « alternatifs », par type d'entreprise et stade de développement.....	217
Graphique 5.5. Les volumes de crédit-bail et de location-vente continuent d'augmenter	218
Graphique 5.6. Les marchés du financement en ligne des PME se développent rapidement	220
Graphique 5.7. Émissions de jetons numériques dans le monde entre 2016 et mi-2018.....	221
Graphique 6.1. Les petites entreprises manquent de compétences non techniques nécessaires à l'innovation	235
Graphique 6.2. La proportion de petites entreprises offrant des possibilités de formation a augmenté, réduisant ainsi l'écart avec les grandes entreprises.....	237
Graphique 6.3. Une large part des apprentis effectue leur apprentissage dans de petites entreprises .	238
Graphique 6.4. L'offre de formation aux TIC de la part des entreprises a peu évolué ces dernières années	239
Graphique 6.5. Les petites entreprises dispensent moins de formations aux TIC à leur personnel, au risque de retarder leur transition numérique.....	240
Graphique 6.6. La disparité entre les femmes et les hommes dans les compétences entrepreneuriales perçues est générale	241
Graphique 6.7. Les femmes font état d'un accès plus difficile aux formations à l'entrepreneuriat	242
Graphique 7.1. Les PME sont la première source d'innovation.....	256
Graphique 7.2. Difficulté des PME à combiner les modes d'innovation nécessitant un important patrimoine intellectuel.....	258
Graphique 7.3. Plus les entreprises sont petites, plus la diffusion du numérique est lente	263
Graphique 7.4. Le retard accusé par les PME dans l'adoption de l'infonuagique pourrait ralentir leur transformation numérique	264
Graphique 7.5. La participation des PME à la R-D n'a guère augmenté ces dernières années à l'extérieur de l'Europe.....	269
Graphique 7.6. Les PME représentent une part moins importante des DIRDE que du soutien public à la R-D des entreprises.....	274
Graphique 8.1. Perspectives sur les PMEE : cadre conceptuel	296
Graphique 8.2. Perspectives sur les PMEE : cadre conceptuel détaillé.....	297
Graphique d'annexe 1.B.1. Emploi dans les PME par activité économique, sélection de pays, 2015..	84
Graphique d'annexe 1.B.2. Part des PME dans l'emploi par secteur.....	86
Graphique d'annexe 1.C.1. Nombre d'établissements aux États-Unis.....	88
Graphique d'annexe 1.C.2. Nombre d'établissements employant plus de 500 salariés aux États-Unis	88
Graphique d'annexe 1.C.3. Nombre de naissances d'entreprises, nombre d'entreprises et taux de naissances, sélection de pays	89
Graphique d'annexe 1.C.4. Taux de naissances, création d'emplois et productivité	91
Graphique d'annexe 1.D.1. Productivité de la main d'œuvre des PME.....	93
Graphique d'annexe 1.D.2. Productivité de la main d'œuvre en 2010 et croissance de l'emploi entre 2010 et 2016 (ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles).....	97
Graphique d'annexe 3.B.1. Quels sont les facteurs d'expansion des PME ? Une approche fondée sur les bénéfices.....	170
Graphique d'annexe 3.B.2. Quelles sont les relations entre structure du marché et dynamique d'expansion des PME ? Exemple de la différenciation des produits.....	171
Graphique d'annexe 4.A.1. Le haut débit fixe et le haut débit mobile sont complémentaires	205
Graphique d'annexe 4.A.2. L'ossature de l'économie mondiale en termes d'infrastructures.....	207
Graphique d'annexe 7.A.1. Taux de diffusion par classe de taille d'entreprise, 2018 ou dernière année connue	291

Encadrés

Encadré 1.1. Définition des PME.....	37
Encadré 1.2. Future of Business Survey.....	75
Encadré 2.1. Cadre réglementaire et niveaux d'administration.....	106
Encadré 2.2. Appliquer les sciences du comportement aux fins d'améliorer les services publics : l'exemple de <i>Behavioural Insights Team</i> (BIT) au Royaume-Uni.....	116
Encadré 3.1. Comment les petites entreprises peuvent-elles acquérir des savoirs et des capacités au sein des CVM ?	131
Encadré 3.2. L'impression 3D va-t-elle changer la donne pour les CVM ?	136
Encadré 3.3. De nouvelles conditions de marché pour les PME : justification économique de l'économie circulaire.....	141
Encadré 3.4. Marchés porteurs : principes et outils essentiels	151
Encadré 3.5. Engager les PME dans la transition vers une économie circulaire : l'approche européenne.....	152
Encadré 4.1. Infonuagique : quel potentiel pour les PME ?	179
Encadré 4.2. Recommandation du Conseil de l'OCDE sur l'investissement public efficace entre niveaux de gouvernement.....	195
Encadré 5.1. Les offres publiques de jetons numériques (ICO)	221
Encadré 7.1. L'innovation de rupture dans les modèles d'affaires et les pratiques organisationnelles : exemples choisis dans trois secteurs dominés par les PME.	260
Encadré 7.2. Secret d'affaires et droits de propriété intellectuelle : comment les PME protègent et acquièrent leurs connaissances.....	266

Éditorial

Un nouveau programme d'action stratégique et statistique pour libérer le potentiel des PME et des entrepreneurs

Face aux profonds bouleversements à l'œuvre dans nos économies et nos sociétés, les petites et moyennes entreprises (PME) apparaissent comme des acteurs majeurs de la transition : de fait, elles représentent la première source d'emploi, forment le tissu industriel de bon nombre de régions et de villes, participent de l'identité des communautés locales dans les zones urbaines et les zones rurales, et constituent des maillons essentiels des chaînes de valeur nationales et mondiales. Lorsque les conditions nécessaires sont réunies, les PME et les entrepreneurs peuvent contribuer à favoriser l'égalité des revenus et à faire en sorte que les fruits du progrès technologique et de la mondialisation soient plus largement partagés.

Or, en dépit d'une meilleure prise de conscience du rôle des PME de la part des pouvoirs publics, et des efforts soutenus visant à rendre les conditions d'activité plus équitables, divers obstacles continuent de limiter la capacité des PME et des entrepreneurs à exercer leurs activités de façon efficiente, à exploiter les nouveaux débouchés commerciaux, à poursuivre leurs ambitions de croissance et à créer des emplois de qualité. Bon nombre de PME et d'entrepreneurs peinent à s'adapter aux nouvelles technologies, à assumer les charges réglementaires et administratives, et à accéder aux ressources stratégiques (compétences, connaissances et financement) nécessaires pour se faire une place dans une économie mondialisée.

Comme le préconise la *Déclaration de l'OCDE sur le renforcement des PME et de l'entrepreneuriat au service de la productivité et de la croissance inclusive* de 2018, il est primordial de lever les obstacles qui subsistent, de façon à éviter que les PME ne se trouvent piégées dans des activités peu innovantes, peu productives et, finalement, à faible croissance et à bas salaire, avec tout ce que cela implique en termes d'inégalités et d'effets négatifs sur le bien-être. Ces *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat* démontrent, données concrètes à l'appui, qu'il est urgent que les décideurs s'emparent de ces défis afin d'améliorer la productivité globale du travail et le niveau de vie.

Une autre approche est possible. Les start-ups et les PME peuvent devenir une source essentielle d'innovation, adapter leur offre à divers contextes ou aux différents besoins des utilisateurs et répondre à une demande nouvelle ou de niche. Dans les secteurs stratégiques comme les logiciels, les nanotechnologies, les biotechnologies et les technologies propres, la croissance est principalement tirée par les nouvelles et les petites entreprises, qui, dans bien des cas, supportent les risques et le coût des premières évolutions des marchés. Dans les services professionnels, scientifiques et techniques, les petites entreprises dament souvent le pion aux grandes entreprises en termes de productivité. On assiste à l'émergence de nouveaux modèles économiques et d'entrepreneuriat qui exploitent les technologies numériques, contribuant ainsi à modifier les pratiques commerciales et à tracer les contours du travail de demain.

Compte tenu des importantes transformations à l'œuvre, un nouveau programme d'action publique en faveur des PME et de l'entrepreneuriat se fait jour partout dans le monde. Ce nouveau programme prend acte de la complexité de ce domaine de la politique publique qui dépasse les cloisonnements entre les différents ministères et organismes publics, et entre les différents niveaux d'administration.

Il n'est pas rare que les politiques publiques en la matière produisent involontairement des résultats opposés, d'où la nécessité d'adopter un point de vue transversal sur la question des

PME. Une telle approche globale permet d'élaborer un programme stratégique cohérent, qui tienne compte de l'interaction des structures de marché, des institutions et du cadre réglementaire et permette d'exploiter les effets de synergie sans avoir à opérer d'arbitrage. Il convient également de mieux comprendre les effets conjugués des réformes structurelles et des politiques axées sur les PME afin de définir les panoplies de mesures les mieux adaptées.

Par ailleurs, pour parvenir à libérer le potentiel des PME et des entrepreneurs, il est nécessaire de mieux cerner leurs caractéristiques, et de tenir compte de leur grande diversité en termes de taille, d'âge, de structure de capital, de lieu d'implantation, de modèle économique mais aussi de profil et d'aspirations des entrepreneurs. L'insuffisance de données sur l'hétérogénéité des entreprises peut constituer un frein à l'élaboration de politiques fondées sur des données concrètes, de nature à éliminer les obstacles et à stimuler la croissance des PME.

Dans le cadre du programme d'action global relatif aux PME, il faut, à l'évidence, disposer de données plus nombreuses et de meilleure qualité, notamment de données concrètes plus robustes et comparables sur les différentes caractéristiques des PME. S'appuyant sur les statistiques officielles, les indicateurs et analyses des politiques de l'OCDE, ce rapport rassemble une profusion d'informations détaillées sur la structure de la population des PME, leurs performances, le contexte économique dans lequel elles évoluent et les politiques publiques les concernant, en partant d'un cadre conceptuel complet. Cela étant, compte tenu des changements à l'œuvre dans l'économie sous l'effet de la mondialisation et de la transformation numérique, ces informations ne suffisent plus. De nouvelles données, permettant de rendre compte de l'hétérogénéité, en termes de résultats (performances) et de moyens (ex. : les capacités), ainsi que des données sur les obstacles existants, sont indispensables pour l'action publique.

Cette première édition des *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat* constitue le point de départ de l'approfondissement des travaux de l'OCDE sur les PME. Sachant que les pouvoirs publics appellent de leurs vœux des outils leur permettant d'observer de près les conditions d'activité des PME et des entrepreneurs, ces Perspectives donnent une nouvelle impulsion aux efforts visant à élaborer des politiques publiques cohérentes en faveur des PME et de l'entrepreneuriat, qui soient fondées sur des données de meilleure qualité. Cette publication fait fond sur plusieurs décennies de recherche et de dialogue international sur les politiques à suivre en la matière, et bénéficie de méthodologies originales qui mobilisent de vastes réseaux multipartites et un solide socle de données sur les pays membres et les pays partenaires de l'OCDE.

À l'heure de redéfinir notre programme d'action stratégique et statistique relatif aux PME et à l'entrepreneuriat, nous estimons que ce rapport inédit peut constituer le fondement de travaux futurs, et aider les pouvoirs publics, dans les pays, les régions et les villes, à élaborer des politiques meilleures en faveur des PME et de l'entrepreneuriat.



Lamia Kamal Chaoui,

Directrice du Centre pour
l'entrepreneuriat, les PME, les régions
et les villes, OCDE



Martine Durand,

Chef statisticienne de l'OCDE,
Directrice de la Direction des
Statistiques et des données, OCDE

Guide de lecture

Contexte

Type d'entreprises le plus courant et principale source d'emploi, les petites et moyennes entreprises (PME) sont des acteurs essentiels de la résilience économique, de la productivité et de l'inclusivité. Or, du fait de leur taille, ces entreprises rencontrent des difficultés particulières dans l'accès au financement, aux compétences, aux technologies et au capital intellectuel nécessaires pour innover, stimuler la compétitivité et la croissance. Dans le sillage de la crise financière mondiale de 2008-09, ces difficultés sont venues creuser les écarts de productivité et de salaires qui existaient déjà de longue date entre les PME et les grandes entreprises. Ces difficultés sont non seulement symptomatiques d'un fonctionnement non optimal des marchés du crédit et du travail, mais reflètent l'incidence de l'environnement réglementaire, par exemple de la charge administrative et du manque d'efficacité des systèmes fiscaux, qui peut peser plus lourd sur les PME que sur les autres entreprises.

Dans un contexte de ralentissement de la croissance de la productivité et de creusement – ou de persistance – des inégalités, remédier à ces difficultés constitue une priorité de premier plan pour les pouvoirs publics. Les bouleversements majeurs que connaissent les systèmes socio-économiques, comme l'accélération de la transition numérique et la nouvelle révolution industrielle, l'intégration de plus en plus poussée de l'économie mondiale, la transformation de la nature du travail, les évolutions démographiques et les pressions environnementales, appellent des solutions innovantes.

Il est fondamental de mieux comprendre la nature même de ces difficultés et de savoir précisément où elles se posent ; à cet égard, ce n'est pas un hasard si partout dans le monde, les décideurs publics étudient attentivement les moyens à mettre en œuvre pour tirer parti des possibilités qu'offrent les PME de favoriser notamment la croissance inclusive, y compris l'adoption de politiques exemplaires qui s'avèrent efficaces dans d'autres pays.

Ce constat a trouvé un écho à la Conférence ministérielle sur les PME de 2018 au cours de laquelle des Ministres et des représentants de haut niveau de 55 pays membres et non membres de l'OCDE ont adopté la Déclaration ministérielle sur le renforcement des PME et de l'entrepreneuriat au service de la productivité et de la croissance inclusive (OCDE, 2017^[1]).

Dès lors, l'OCDE a intensifié ses travaux et leur a donné une nouvelle dimension afin de mieux comprendre dans quelle mesure le cadre de l'action publique peut influencer sur les performances des PME et quels pourraient être les effets d'une amélioration des politiques publiques sur la durée, tout en tenant compte des situations et des réformes structurelles, de l'hétérogénéité de la population des PME et de la diversité des contributions que les PME apportent à la croissance inclusive.

Les travaux précédemment menés dans ce domaine constituent pour les pays une première étape dans l'observation de l'environnement économique et des performances des PME de leur pays à des fins de comparaisons internationales, et leur permettent de comparer l'efficacité des politiques publiques visant à favoriser le développement des PME et

l'entrepreneuriat (OECD, 2017^[2]). Cette nouvelle publication phare, qui paraîtra tous les deux ans, renforce le socle de données disponibles, élargit l'éventail des politiques examinées, et couvre un plus grand nombre de pays de l'OCDE et du G20.

Contenu et plan

Chapitre 1. Structure de la population des PME et dynamique entrepreneuriale : évolutions et performances récentes

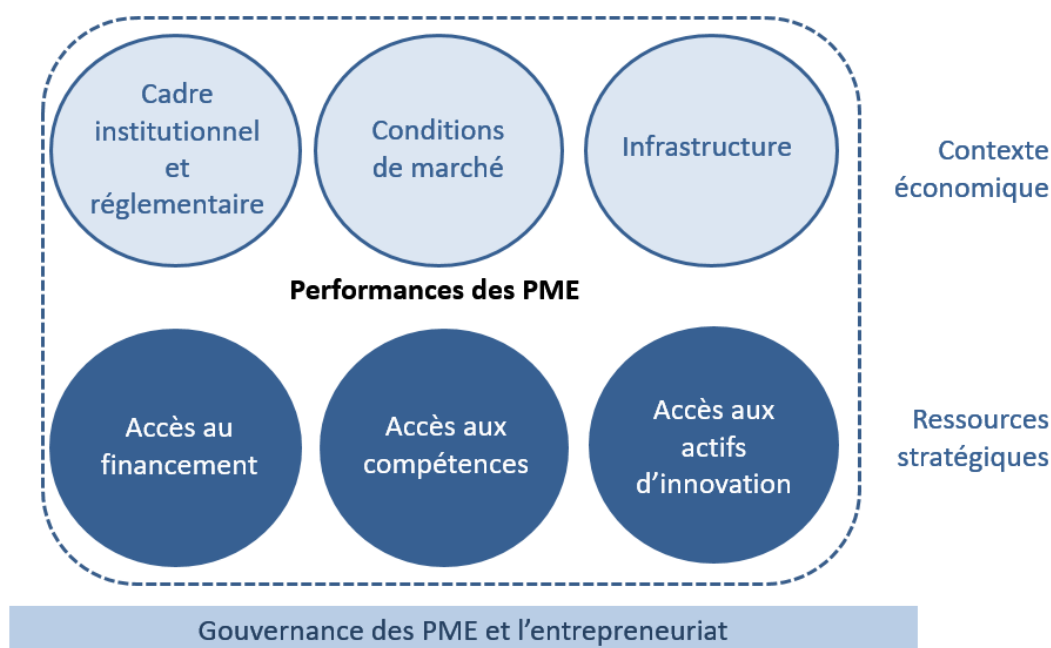
Le premier chapitre des *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat* (PMEE) fournit des données empiriques précises sur la composition et la contribution économique de la population des PME, et sur l'évolution de sa structure et de ses performances depuis dix ans. Il est plus particulièrement axé sur l'évolution de la productivité et des salaires. Il apporte également, lorsque les données le permettent, un éclairage sur la disparité géographique et sectorielle des PME et de la dynamique entrepreneuriale, et aide à mieux comprendre l'impact de la transformation numérique et de la mondialisation sur leurs performances.

Partie 1. Les PME et l'entrepreneuriat : analyse internationale du contexte économique et des politiques publiques

La première partie des *Perspectives* livre une analyse comparative du contexte économique des pays et des indications sur l'évolution récente des politiques en faveur des PME et de l'entrepreneuriat, en vue d'examiner les approches adoptées par les pays pour améliorer l'environnement économique des PME et de l'entrepreneuriat. Elle se divise en chapitres thématiques qui suivent le même plan, à savoir : un exposé des enjeux et de leur importance pour les PME et l'entrepreneuriat, suivi d'une présentation des grandes tendances et des principales évolutions récentes des politiques publiques en la matière.

La partie 1 s'articule donc autour d'un cadre conceptuel qui repose sur un élément transversal, la gouvernance des politiques en en faveur des PME et de l'entrepreneuriat, et se compose de six piliers thématiques (Graphique 1). On trouvera dans les chapitres thématiques une analyse de la situation et de l'évolution des conditions-cadres du développement de l'entrepreneuriat et des PME et on examinera dans quelles conditions les PME peuvent accéder aux ressources stratégiques et les utiliser.

Graphique 1. Perspectives sur les PMEE : cadre conceptuel



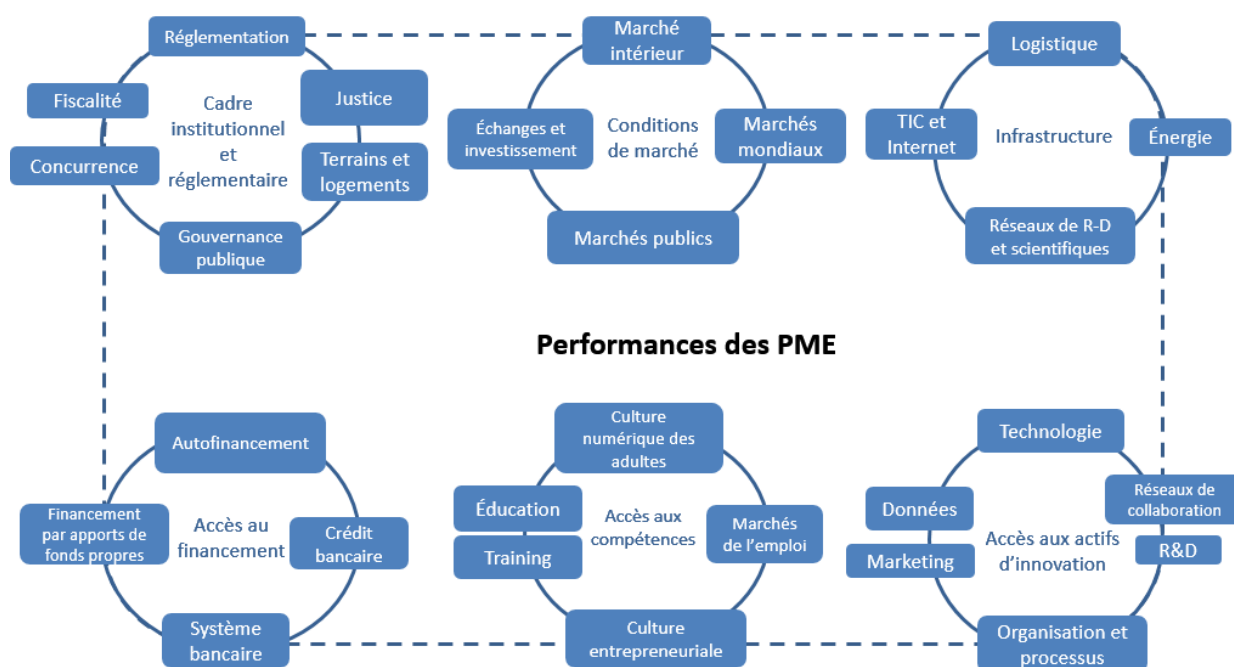
Source : auteur.

Les trois premiers piliers concernent le contexte économique et les conditions-cadres dans lesquels les PME peuvent exercer leur activité et croître. Les PME sont en général plus dépendantes de leur écosystème économique que les grandes entreprises. Elles sont moins bien armées pour résister à des conditions-cadres déficientes, aux défaillances du marché et aux chocs économiques ; en outre, des infrastructures inefficaces restreignent leur accès aux marchés et aux ressources stratégiques dont elles ont besoin pour exercer leur activité.

Les trois piliers suivants de la première partie permettent d'examiner dans quelle mesure les PME peuvent accéder aux ressources stratégiques et les exploiter. Les petites entreprises sont généralement désavantagées par rapport aux grandes dans l'accès au financement, aux compétences utiles et aux actifs d'innovation (technologies, données, modèles économiques et pratiques organisationnelles, réseaux, etc., sous forme tangible ou intangible). Or, le capital – financier, humain et intellectuel – est un facteur de production essentiel et un déterminant de la compétitivité des entreprises dans les économies du savoir.

On trouvera ci-après un schéma plus détaillé (Graphique 2) :

Graphique 2. Perspectives sur les PMEE : cadre conceptuel détaillé



Source : Auteur.

Cadre institutionnel et réglementaire des PME

Même si les obstacles réglementaires à l'entrepreneuriat se sont allégés au fil du temps et que des efforts en direction des entreprises ont visé à réduire la paperasserie et à renforcer la transparence et l'efficacité de l'administration publique, la complexité des procédures réglementaires reste un obstacle majeur pour les PME et les entrepreneurs. Le coût des obligations administratives demeure plus élevé pour les petites entreprises que pour les grandes. Des régimes d'insolvabilité inefficaces limitent la restructuration des entreprises viables et la possibilité pour les entrepreneurs de bénéficier d'une seconde chance.

Ce chapitre aborde un large éventail de problématiques : réglementation du marché des produits, de l'emploi et de la création d'entreprises ; régimes d'insolvabilité ; fiscalité ; concurrence ; cadre judiciaire et juridique ; et gouvernance publique, administration électronique comprise. Il comprend également quelques réflexions sur la qualité de l'administration foncière pour la conduite des affaires.

Conditions de marché

Les opportunités et les défis qui se présentent aux PME dans l'accès aux marchés sont très divers d'un pays à l'autre. Les conditions d'entrée sur les marchés internationaux et de participation aux marchés publics se sont, dans l'ensemble, améliorées pour les PME ces dernières années, sous l'effet conjugué de la diminution des obstacles explicites aux échanges et aux investissements ; d'une plus grande sensibilisation du public à l'équité des conditions de concurrence ; et d'une amélioration des infrastructures, en particulier des technologies de l'information et des communications (TIC), permettant aux PME d'atteindre une certaine échelle avec des moyens limités, et d'exercer des activités à l'échelle mondiale.

Ce chapitre met l'accent sur le marché intérieur, de manière à rendre compte du fait que les PME sont avant tout des acteurs locaux intégrés dans les marchés et les écosystèmes qui les entourent. La dynamique interne du marché (concentration, spécialisation, transition numérique, etc.), le positionnement dans les chaînes de valeur mondiales (CVM) et la présence d'entreprises multinationales (EMN), l'ampleur de la commande publique et les pratiques en la matière, ou encore la prévalence de l'économie informelle, sont également examinés.

Infrastructures

Les infrastructures physiques, numériques et de réseaux sont les piliers de tout écosystème économique dynamique. La qualité des infrastructures est primordiale pour l'implantation des PME sur les marchés éloignés et leur intégration dans les CVM. De même, le bon fonctionnement des infrastructures garantit un accès sûr et d'un bon rapport coût/efficacité aux ressources stratégiques. En règle générale, les dysfonctionnements du marché et les défaillances systémiques ont un effet dissuasif sur la réalisation d'investissements à grande échelle et l'établissement de partenariats ambitieux, pourtant nécessaires au renforcement des infrastructures et à la préservation de leur qualité. Aussi ce problème constitue-t-il une cible privilégiée pour l'action publique. Les pouvoirs publics jouent un rôle essentiel en facilitant des partenariats public-privé, en mettant en place des outils à l'appui du système (des interfaces, des plateformes) ou en définissant des normes.

Ce chapitre examine les capacités et les performances des infrastructures dans différents domaines, comme la logistique et le transport, l'énergie, l'internet et les TIC (ex. : sécurité numérique et prix) ainsi que la R-D et l'innovation locales. Des efforts spécifiques ont permis d'étudier la présence, dans les pays, de pôles d'innovation mondiaux et de prendre la mesure de la densité des réseaux de connaissance nationaux et internationaux.

Accès au financement

Pour les PME, l'accès, à chaque étape de leur cycle de vie, à des sources de financement adaptées est indispensable pour leur donner les moyens de démarrer, d'innover et de croître. Principale source de financement extérieur des PME, le prêt bancaire a sensiblement regagné du terrain après la crise financière, facilitant l'accès des PME au crédit. Les solutions alternatives, comme le financement par nantissement d'actifs et par apports de fonds propres, qui offrent des options multiples et concurrentes à différents types d'entreprises et d'investisseurs, se généralisent. Pour autant, les PME restent sous-capitalisées et très dépendantes de l'endettement classique. Du côté de l'offre (asymétrie de l'information, absence de garantie, augmentation des coûts de transaction, etc.) comme du côté de la demande (méconnaissance de l'offre, compétences financières insuffisantes, etc.), les obstacles subsistent, et des données récentes montrent que les institutions financières font preuve d'une aversion de plus en plus marquée pour le risque, ce qui fait peser une charge supplémentaire sur les PME présentant un profil de risque élevé ou sur les entreprises dans l'incapacité de constituer une garantie.

Ce chapitre fait fond sur les travaux menés pour élaborer la publication intitulée *Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE* et sur les *Principes de haut niveau de l'OCDE et du G20 sur le financement des PME* (OCDE, 2018^[3]). Il vise à établir une distinction entre les sources de financement traditionnel et les solutions alternatives, notamment dans le contexte de la transition numérique (ex. : les cryptomonnaies et les offres publiques de jetons numériques (ICO), les prêts collaboratifs interentreprises et le financement participatif, etc.). Il étudie également la capacité

d'autofinancement des entreprises et la situation du système bancaire, dans la limite des données disponibles.

Accès aux compétences

Il est plus difficile pour les PME que pour les grandes entreprises de repérer, d'attirer les talents et de développer leurs compétences. Même si les efforts déployés pour développer les compétences entrepreneuriales se sont intensifiés au fil des années, les résultats d'enquêtes récentes ne font apparaître aucun progrès s'agissant de la confiance des individus dans leur capacité à lancer une entreprise. Les compétences sont pourtant des atouts essentiels pour l'adoption des technologies, l'absorption de l'innovation et pour la gestion des changements organisationnels qui accompagnent les phases de transition.

Ce chapitre met l'accent à la fois sur la culture entrepreneuriale et sur le capital humain et le développement des compétences. Y sont développées les questions de la scolarisation et des résultats des élèves dans le système éducatif conventionnel, du niveau d'instruction des adultes, de l'accès aux formations, de la culture et de la formation entrepreneuriale, et de l'utilisation des compétences au travail. Ce chapitre livre en outre un examen des conditions du marché du travail, notamment de la qualité des emplois et de l'ampleur de l'inadéquation entre l'offre et la demande de compétences (telle qu'elle ressort des tendances de l'emploi et du chômage), des formes d'emplois atypiques et des tensions au travail.

Accès aux actifs d'innovation

L'innovation résulte d'un processus d'accumulation par lequel les entreprises augmentent leur stock de capital intellectuel.

Ce chapitre met tout particulièrement l'accent sur le stock d'actifs intellectuels corporels et incorporels dont les PME peuvent disposer et qu'elles peuvent gérer ; elle examine pour ce faire la diffusion des principaux outils informatiques dans les entreprises et cherche à déterminer si les entreprises ont constitué des capacités internes suffisantes pour participer à des activités à forte intensité technologique ou pour intégrer des réseaux de R-D et des réseaux d'innovation. Diverses thématiques sont abordées comme l'équipement technologique, les droits de propriété intellectuelle (brevets, marques commerciales), les nouvelles pratiques organisationnelles et commerciales facilitées par les technologies de l'information, la R-D et l'innovation issues des PME et l'intégration de ces dernières dans des réseaux d'innovation.

Partie 2. Éclairages sur les performances des PME et les politiques publiques nationales : notes par pays

La Partie 2 se compose de notes par pays dont l'objet est d'apporter des éclairages sur la situation des PME et les tendances entrepreneuriales dans chaque pays, mais aussi de présenter les initiatives publiques récemment mise en œuvre dans les différents pays afin de stimuler la dynamique entrepreneuriale et d'aider les PME à innover et à se développer.

Ces notes suivent la structure du cadre conceptuel de la Partie 1 (graphiques 0.1 et 0.2) et les informations sont présentées en trois sections : 1) structure et performance du secteur des PME ; 2) accès des PME aux ressources stratégiques ; et 3) environnement économique des PME. Le contenu des notes par pays est standardisé et harmonisé de façon à faciliter les comparaisons internationales (voir l'annexe méthodologique aux notes par pays).

La Partie 2 couvre 35 pays de l'OCDE. Dans la publication, les notes par pays sont présentées sous une forme abrégée, la version intégrale, assortie d'outils statistiques et de comparaison plus nombreux, étant disponible en ligne. On trouvera également en ligne des fiches concernant plusieurs pays émergents pour lesquels des données et des informations sur l'action publique sont disponibles.

Sources et ressources

La publication « *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat* » fait fond sur les travaux concernant les PME menés dans l'ensemble de l'Organisation et au-delà, notamment sur des mesures et des indicateurs.

Le chapitre 1 s'appuie essentiellement sur 1) les bases de données des statistiques officielles de l'OCDE sur les entreprises, notamment les *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises* (SDBS), et *Commerce international par caractéristiques économiques des entreprises* (CCE), élaborées par l'OCDE en coopération avec les offices statistiques nationaux et Eurostat ; 2) des indicateurs élaborés à partir de macro-liens entre les données de ces deux bases de données et d'autres statistiques officielles ; et 3) la base de données des *Statistiques de l'OCDE sur la productivité*, qui contient des mesures de la productivité calculées à l'aide de la base de données sur les *Statistiques de l'OCDE sur les comptes nationaux* et celle sur les *Statistiques de l'OCDE sur l'emploi et le marché du travail*. Sont également utilisées la base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat qui rassemble des statistiques officielles et des données administratives, ainsi que des statistiques sur les entreprises provenant de nouvelles sources de données comme l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) de la Banque mondiale, Facebook et l'OCDE, en fonction des besoins de l'étude.

La première partie, consacrée aux conditions économiques et aux mesures en faveur des PME et de l'entrepreneuriat, exploite les divers exercices de collecte d'informations sur l'action publique menés récemment par l'OCDE, ainsi que les principaux rapports internationaux portant sur différents domaines, et mobilise un vaste ensemble d'indicateurs standardisés afin de décrire la conjoncture économique des différents pays et d'analyser les tendances sous un angle prospectif.

Les indicateurs servant aux comparaisons qui sont utilisés dans la partie 2 pour observer l'environnement économique et les performances des PME proviennent d'un large éventail de sources de données primaires de l'OCDE et hors OCDE. La liste des indicateurs retenus a été établie en prenant en compte les critères suivants : intérêt de l'action publique en faveur des PME, comparabilité internationale, régularité de la collecte de données, couverture géographique et comparabilité satisfaisante dans le temps. Les sources de données primaires sont présentées de façon plus détaillées dans l'annexe méthodologique aux notes par pays. Les renseignements sur les initiatives publiques sont extraits de divers exercices de collecte d'informations menés récemment par l'OCDE ou par d'autres acteurs, et de rapports internationaux de premier plan, à l'instar de la première partie.

Acronymes et abréviations

Acronymes

5G	Réseaux mobiles de cinquième génération
AIR	Analyse d'impact de la réglementation
B2B	Prestations entre entreprises
B2C	Prestations des entreprises à destination des consommateurs
CC	Infonuagique (<i>cloud computing</i>)
CE	Commission européenne
CITE	Classification internationale type de l'éducation
CITI	Classification internationale type par industrie
CITP	Classification internationale type des professions
CVM	Chaîne de valeur mondiale
DIRDE	Dépenses intérieures de R-D des entreprises
DoS	Déni de service
DPI	Droit de propriété intellectuelle
EES	Établissements d'enseignement supérieur
EFP	Éducation et formation professionnelles
EFPC	Enseignement et de formation professionnels continus
ETP	Équivalent temps plein
FBCF	Formation brute de capital fixe
GCL	Gestion de la chaîne logistique
H2020	Horizon 2020
IA	Intelligence artificielle
ICO	Offres publiques de jetons numériques
IDE	Investissement direct étranger
IDO	Internet des objets
IS	Impôt sur les bénéfices des sociétés
ISO	Norme internationale des codes des noms de pays
KBC	Capital intellectuel
M&A	Fusions et acquisitions

ODD	Objectifs de développement durable
ONG	Organisation non gouvernementale
P2P	Peer-to-peer
PGI	Progiciels de gestion intégrés
PI	Propriété intellectuelle
PIAAC	Programme pour l'évaluation internationale des compétences des adultes
PIB	Produit intérieur brut
PISA	Programme international pour le suivi des acquis des élèves
PME	Petites et moyennes entreprises
PMEE	Petites et moyennes entreprises et entrepreneuriat
PPA	Parités de pouvoir d'achat
PPP	Partenariat public-privé
R-D	Recherche et développement
RFID	Radio-identification
SAFE	Enquête sur l'accès des entreprises au financement
STI	Science, technologie et innovation
STIM	Sciences, technologies, ingénierie et mathématiques
TI	Technologies de l'information
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
USD	Dollar des États-Unis

Abréviations

Tableau 1. Abréviations des noms de pays et de monnaie (codes ISO)

ARG	Argentine	Peso argentin	ARS
AUS	Australie	Dollar australien	AUD
AUT	Autriche	Euro	EUR
BEL	Belgique	Euro	EUR
BRA	Brésil	Réal brésilien	BRL
CAN	Canada	Dollar canadien	CAD
CHE	Suisse	Franc	CHF
CHL	Chile	Peso chilien	CLP
CHN	République populaire de Chine	Yuan renminbi	CNY
CIR	Costa Rica	Colón	CRC
COL	Colombie	Peso colombien	COP
CZE	République tchèque	Couronne	CZK
DEU	Allemagne	Euro	EUR
DNK	Danemark	Couronne	DKK
ESP	Espagne	Euro	EUR
EST	Estonie	Couronne estonienne	EEK
EU	Union européenne	Euro	EUR
FIN	Finlande	Euro	EUR
FRA	France	Euro	EUR
GBR	Royaume-Uni	Livre britannique	GBP
GRC	Grèce	Euro	EUR
HUN	Hongrie	Forint	HUF
IDN	Indonésie	Roupie	IDR
IRL	Irlande	Euro	EUR
ISL	Islande	Couronne	ISK
ISR	Israël	Nouveau shekel israélien	ILS
ITA	Italie	Euro	EUR
JPN	Japon	Yen	JPY
KOR	Corée	Won	KRW
LTU	Lituanie	Litas	LTL
LUX	Luxembourg	Euro	EUR
LVA	Lettonie	Lats	LVL
MEX	Mexico	Peso mexicain	MXN
NLD	Pays-Bas	Euro	EUR
NOR	Norvège	Couronne	NOK
NZL	Nouvelle-Zélande	Dollar néozélandais	NZD
POL	Pologne	Zloty	PLN
PRT	Portugal	Euro	EUR
ROU	Roumanie	Leu	RON
RUS	Fédération de Russie	Nouveau rouble russe	RUB
SVK	République slovaque	Couronne	SKK
SVN	Slovénie	Euro	EUR
SWE	Suède	Couronne	SEK
TUR	Turquie	Lire truque	TRY
USA	États-Unis	Dollar américain	USD
ZAF	Afrique du Sud	Rand sud-africain	ZAR

Groupes de pays

BRIICS	Brésil, Fédération de Russie, Inde, Indonésie, République populaire de Chine, Afrique du Sud.
UE28	Union européenne (Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Croatie, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République slovaque, République tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Slovénie, Suède).
OCDE	Ensemble des 36 pays de l'OCDE (Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Chili, Corée, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Israël, Italie, Japon, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République slovaque, République tchèque, Royaume-Uni, Slovénie, Suède, Suisse, Turquie).

Notes sur les pays**Chypre***Note de la Turquie :*

Les informations figurant dans ce document qui font référence à « Chypre » concernent la partie méridionale de l'île. Il n'y a pas d'autorité unique représentant à la fois les Chypriotes turcs et grecs sur l'île. La Turquie reconnaît la République Turque de Chypre Nord (RTCN). Jusqu'à ce qu'une solution durable et équitable soit trouvée dans le cadre des Nations Unies, la Turquie maintiendra sa position sur la « question chypriote ».

Note de tous les États de l'Union européenne membres de l'OCDE et de l'Union européenne :

La République de Chypre est reconnue par tous les membres des Nations Unies sauf la Turquie. Les informations figurant dans ce document concernent la zone sous le contrôle effectif du gouvernement de la République de Chypre.

Israël

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.

Résumé

Type d'entreprises le plus courant et principale source d'emploi, les petites et moyennes entreprises (PME) sont des acteurs essentiels sur la voie d'une croissance plus inclusive et plus durable, d'une plus forte résilience économique et d'une plus grande cohésion sociale. De fait, dans les pays de l'OCDE, les PME représentent environ 60 % des emplois, entre 50 % et 60 % de la valeur ajoutée, et sont les premiers moteurs de la productivité dans bon nombre de régions et de villes. Or, du fait de leur taille, les petites entreprises rencontrent des difficultés tenaces pour surmonter les conjonctures difficiles ou accéder aux ressources stratégiques. Dans la pratique, les PME sont souvent ciblées par les politiques publiques et sont au centre des préoccupations des autorités de nombreux pays qui cherchent des solutions pour relever les défis que posent la mondialisation et la transformation numérique.

Dans les pays de l'OCDE, la structure de la population des PME est globalement comparable et stable, et les PME se concentrent généralement dans des services spécifiques peu gourmands en ressources. Cela étant, la dynamique se modifie sensiblement, notamment dans les domaines fortement exposés à la transformation numérique. Les PME forment en fait une population particulièrement hétérogène, dont les performances en terme de productivité, de salaires et de compétitivité internationale varient considérablement selon les secteurs, les régions et les entreprises.

Le nombre de création d'entreprises a augmenté, notamment dans le secteur des services, mais les emplois créés sont concentrés dans des secteurs peu productifs et à bas salaires

Les créations d'entreprises ont renoué avec les niveaux d'avant la crise dans de nombreux pays. Les PME ont été les moteurs de la croissance de l'emploi dans les services marchands entre 2010 et 2016, notamment dans le commerce de gros et de détail.

La plupart des créations d'entreprises et des créations d'emplois sont intervenues dans des secteurs affichant des niveaux de productivité inférieurs à la moyenne, et les nouvelles entreprises sont bien souvent plus petites que la moyenne (donc potentiellement moins productives). En outre, l'écart de productivité entre les petites et les grandes entreprises se creuse au niveau de l'ensemble des entreprises, même si, dans bon nombre de pays, les PME affichent une productivité plus élevée que les grandes entreprises dans le secteur des services.

L'augmentation du nombre d'emplois peu productifs a eu pour corolaire une augmentation du nombre d'emplois faiblement rémunérés. Dans les PME, même les plus grandes, les salaires sont généralement inférieurs de 20 % aux salaires pratiqués par les grandes entreprises. Ainsi, entre 2010 et 2016, près de 90 % des emplois créés en France l'ont été dans des activités où les salaires sont inférieurs à la moyenne, contre deux tiers en Allemagne et au Royaume-Uni et plus des trois quarts aux États-Unis.

Ces constatations éclairent d'un jour nouveau la stagnation des salaires observée dans les pays de l'OCDE dans un contexte de reprise économique et de hausse de l'emploi. Face

aux effets négatifs de la dynamique actuelle des entreprises sur les revenus et le bien-être matériel, on peut s'interroger sur les perspectives des travailleurs en termes d'éducation et de formation, la viabilité des systèmes de retraite, l'ampleur de l'assiette fiscale et l'adhésion du public au progrès technologique et à la mondialisation.

L'innovation est essentielle pour stimuler la productivité, et la transformation numérique offre aux PME de nouvelles possibilités d'être actrices à part entière de la prochaine révolution de la production....

L'innovation est un moteur essentiel de la productivité et de l'augmentation des salaires. Les nouvelles technologies numériques, comme l'analytique de données massives, l'intelligence artificielle et l'impression 3D, favorisent la différenciation des produits et la « personnalisation de masse », une meilleure intégration des chaînes d'approvisionnement, et, surtout, l'émergence de modèles économiques qui tirent parti du raccourcissement des distances et des délais de commercialisation rendu possible par les technologies numériques. Selon toutes probabilités, ces évolutions profiteront aux petites entreprises, plus réactives.

À la faveur de la transformation numérique, le principe de la source libre et l'innovation ouverte se développent, et les grandes entreprises contribuent à la transformation des écosystèmes économiques en créant des accélérateurs d'entreprises et des laboratoires d'innovation qui ouvrent aux start-ups et aux PME innovantes l'accès aux ressources et aux marchés.

L'avènement du numérique a donné naissance à tout un éventail de services financiers innovants accessibles aux PME : prêts coopératifs entre entreprises, outils alternatifs d'évaluation des risques, ou encore nouveaux modes de levée de fonds par émission d'actifs numériques (*initial coin offerings*). Les modèles de financement mixtes montent en puissance et l'innovation technologique appliquée aux services financiers (*fintech*) occupe une place de plus en plus centrale dans le paysage du financement des PME.

Les technologies numériques facilitent en outre l'accès des PME aux compétences en mettant à leur disposition des sites de recrutement plus efficaces, en leur donnant la possibilité d'externaliser et de recruter en ligne dans le cadre de missions spécifiques, et en les mettant en relation avec des partenaires de l'économie du savoir.

Les PME exerçant dans le secteur des technologies de l'information et des communications (TIC) sont particulièrement bien placées pour tirer parti de la transformation numérique. De fait, leur part dans l'activité totale a augmenté dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE entre 2010 et 2016, même si la concentration du marché et la dynamique favorisant un gagnant unique suscitent quelques inquiétudes. La part de valeur ajoutée imputable aux PME a augmenté de plus de 10 % en Finlande dans la programmation informatique, en Irlande dans les télécommunications, et en Lituanie et en Italie dans l'édition.

La transformation numérique peut aussi aider les PME à prendre pied sur les marchés mondiaux et à intégrer les chaînes de valeur mondiales (CVM)

L'essor du numérique a donné naissance à des mécanismes permettant de compenser efficacement le handicap lié à la taille dans les échanges internationaux, par exemple en réduisant les coûts absolus liés au transport et aux opérations douanières. Le fractionnement de la production de par le monde ouvre également aux petites entreprises de réelles possibilités de se positionner sur des segments spécialisés des CVM et de développer leurs

activités à l'étranger, tout en tirant parti de la diffusion des connaissances à l'échelle internationale et de la croissance plus solide des marchés émergents.

De fait, l'écart salarial avec les grandes entreprises est moins prononcé dans les PME qui exportent et les PME les plus productives, notamment celles qui se situent à la frontière de la révolution numérique.

Les conditions du marché se sont globalement améliorées pour les PME mais des risques se profilent à l'horizon

Depuis la grande crise financière, les conditions du marché se sont améliorées pour les PME, qui ont rétabli leurs marges bénéficiaires, et profitent de conditions de crédit plus accommodantes et de solutions de financement plus nombreuses. Certains éléments incitent toutefois à penser que la croissance a désormais atteint un sommet et que la fragilité de la croissance économique, les tensions inflationnistes et les tensions commerciales font peser des risques sur le marché. Les CVM s'essouffent, et l'investissement direct étranger (IDE) dans le monde a atteint son niveau le plus bas depuis 2013. Dans l'éventualité d'un nouveau ralentissement économique, les PME seraient probablement durement touchées.

L'automatisation et l'impression 3D remettent en question l'intérêt des délocalisations motivées par le coût de la main d'œuvre. Les entreprises multinationales soucieuses de renforcer la résilience et la flexibilité de leur chaîne d'approvisionnement pourraient rapatrier leur production dans la zone OCDE, ce qui aurait des conséquences incertaines pour les PME. En effet, si les PME locales peuvent tirer parti des activités relocalisées dans un pays, celles qui sont déjà intégrées dans des CVM pourraient voir les possibilités de participer aux chaînes de valeur se restreindre considérablement.

On observe en outre que l'IDE est de plus en plus orienté vers l'acquisition d'actifs numériques, ce qui renforce à la fois le rôle des entreprises multinationales dans la mise en place de l'infrastructure numérique mondiale et l'importance des liens entre ces entreprises et les PME dans la modernisation technologique des PME.

Les PME doivent être mieux préparées à la transition numérique

Les PME opèrent leur transition numérique avec retard et leur aptitude à adopter des pratiques commerciales améliorées par le numérique est inversement proportionnelle à leur taille. Elles sont également moins actives dans la protection de leurs données et moins armées en matière de cybersécurité, d'où le risque qu'elles deviennent le maillon faible de systèmes d'infrastructures complexes et hyper connectés.

Les PME sont également moins nombreuses à disposer des compétences nécessaires pour gérer la transformation numérique et rares sont celles qui dispensent des formations aux TIC à leurs salariés. En outre, les PME restent confrontées à une pénurie de main d'œuvre qualifiée, notamment à un déficit de compétences en gestion, communication et résolution de problèmes, indispensables pour l'innovation.

Des progrès ont été faits depuis quelque temps en ce qui concerne la participation à des programmes de formation professionnelle et l'alignement de l'offre de formation sur celle des grandes entreprises, mais il faut aller encore plus loin pour combler le fossé qui sépare les PME des grandes entreprises en matière de compétences. Par ailleurs, si l'augmentation des emplois atypiques peut créer des possibilités d'externalisation, elle peut aussi, sur le long terme, exacerber les difficultés qu'ont les PME à trouver des talents et à former des travailleurs.

Les stratégies adoptées par les pouvoirs publics en matière de politiques des PME et de l'entrepreneuriat sont de plus en plus diverses

Si l'on observe une certaine convergence dans les orientations stratégiques globales des pays de l'OCDE et hors OCDE concernant les PME et l'entrepreneuriat, la manière d'aborder la conception et la mise en œuvre des politiques en la matière varie d'un pays à l'autre.

D'une manière générale, l'idée est d'accélérer la diffusion de l'innovation auprès des PME et de faire en sorte qu'elles suivent le rythme de la transformation numérique ; de les associer au développement des compétences ; de développer les réseaux de l'innovation et les liens entre les entreprises multinationales et les PME ; et d'harmoniser les règles du jeu des marchés des produits, des marchés publics et des marchés innovants « porteurs ». Les pays de l'OCDE ont par ailleurs engagé des réformes favorables à la croissance, visant à alléger le fardeau administratif et fiscal et à appliquer une réglementation intelligente. Parallèlement, le rythme des réformes structurelles ralentit depuis quelques années, notamment en ce qui concerne les régimes d'insolvabilité et la possibilité pour les entrepreneurs de bénéficier d'une seconde chance.

Cela étant, on observe une grande diversité d'approches et, dans certains domaines, les points de vue divergent sur les mesures à prendre pour libérer le potentiel des PME et des entrepreneurs. Si certains pays ont choisi d'intégrer des considérations liées aux PME dans leurs programmes d'action, d'autres préfèrent cibler spécifiquement les PME à l'aide d'instruments *ad hoc* s'accompagnant souvent de panoplies de mesures territorialisées ou sectorielles.

Ainsi, certains dispositifs en faveur de l'innovation ont été reconfigurés afin de mieux cibler les PME. À l'heure actuelle, dans la plupart des pays de l'OCDE, les PME perçoivent davantage d'aides publiques en faveur de la R-D qu'elles ne dépensent à ce titre. Des accélérateurs et pépinières d'entreprises se multiplient partout dans le monde, transformant les villes en plateformes de l'innovation fondée sur les données et de l'expérimentation. Parmi les pays qui tentent d'aider les PME à viser les marchés mondiaux, certains intègrent le soutien aux PME dans leur stratégie nationale en matière d'exportation ou dans leur politique industrielle, quand d'autres mettent en place des mesures d'incitation spécifiquement axées sur les PME et les entreprises multinationales. De même, les pays adoptent des démarches radicalement différentes pour ce qui est des cadres réglementaires et de surveillance des opérations d'émission d'actifs numériques (ICO).

L'essor du numérique change la donne en matière de prestation de services publics aux PME

La transformation numérique permet aux PME de bénéficier de services publics de meilleure qualité, en ce sens qu'elle permet des interactions plus efficaces avec l'administration et une approche de l'action publique davantage axée sur l'utilisateur. Une évolution qui s'observe déjà dans un large éventail de domaines, notamment les services d'aide au développement des entreprises, les systèmes d'autorisation, la discipline fiscale et les tribunaux.

L'administration électronique et les plateformes dédiées en ligne facilitent les consultations et la prestation de services aux PME. La plus grande quantité de données disponibles, conjuguée aux éclairages issus des sciences comportementales, permet au secteur public de mieux adapter ses services et ses activités aux préférences des usagers tout en ménageant

de possibilités d'expérimenter des mesures (ex. : « mettre la discipline fiscale au cœur du système »).

Les initiatives d'ouverture des données publiques donnent aux PME accès à de nouvelles données à moindre coût et les aident à se constituer un portefeuille de droits de propriété intellectuelle (DPI). Les cadres de protection des données sont renforcés sur le plan du droit, et des efforts sont déployés pour harmoniser les législations entre les pays et rendre l'utilisation des DPI plus facile et plus prévisible.

Ces évolutions imposent une action publique innovante et une approche à l'échelle de l'ensemble de l'administration

Face à l'hétérogénéité de la population des PME, à la diversité des écosystèmes économiques et aux défis urgents qui se profilent, il est indispensable de procéder à une refonte totale des politiques relatives aux PME et à l'entrepreneuriat. À cet égard une approche à l'échelle de l'ensemble de l'administration sera un facteur clé de réussite, cette approche devant prévoir des dispositifs de gouvernance multiniveaux, couvrant l'échelon national et infranational, les régions et les villes, mais aussi des mécanismes d'apprentissage mutuels à l'échelle internationale et des capacités renforcées de suivi et d'évaluation.

Pour que la conception, la mise en œuvre et l'évaluation des politiques en faveur des PME et de l'entrepreneuriat soient plus efficaces, il faut des données plus nombreuses et de meilleure qualité, ainsi que des données d'observation plus solides sur les effets de synergies, les complémentarités et les arbitrages à opérer entre les mesures. Avec ces *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat*, l'OCDE continuera de promouvoir une coopération internationale plus étroite qui permette aux PME et aux entrepreneurs de réaliser leur plein potentiel et de contribuer à bâtir une société plus résiliente, plus durable et plus inclusive.

Chapitre 1. Structure de la population des PME et dynamisme entrepreneurial : évolutions et performances sur le plan de la productivité et des salaires

Ce chapitre livre un panorama général de l'évolution du secteur des PME et du dynamisme entrepreneurial, et apporte des éclairages, dans la limite des données disponibles, sur les différences observées entre les pays et entre les secteurs. Si, dans les pays de l'OCDE, la structure globale de la population des PME est restée stable au cours de la décennie écoulée, ce chapitre met au jour la dynamique qui s'est enclenchée dans les activités particulièrement concernées par la transformation numérique, ou en mesure d'en tirer parti. Depuis quelques années, la majorité des nouvelles entreprises, et des nouveaux emplois qui en découlent, sont créés dans des secteurs affichant des niveaux de productivité inférieurs à la moyenne. Or, les chiffres montrent que l'augmentation du nombre d'emplois dans des activités peu productives s'est traduite par une augmentation du nombre d'emplois peu rémunérés, au détriment du bien-être matériel. Il ressort par ailleurs de ce chapitre que, sauf dans le secteur des services, on observe des écarts de productivité entre les PME et les grandes entreprises donnant lieu à des rémunérations plus faibles dans les PME, et que ces écarts de productivité et de salaires sont moins marqués dans les PME qui exportent. Il apparaît en outre que si les chaînes de valeur mondiales favorisent la diffusion des technologies et des savoirs, elles intensifient aussi la concurrence. Ce chapitre montre que les statistiques officielles actuelles permettent d'apporter de précieux éclairages, notamment en ce qui concerne l'hétérogénéité structurelle, mais qu'il importe de continuer à repousser la frontière statistique, en particulier pour aborder les problématiques émergentes.

L'essentiel

- Si la structure générale de la population des PME des pays de l'OCDE est stable depuis quelques années, une nouvelle dynamique s'est enclenchée dans les activités fortement exposées à la transformation numérique ou en mesure d'en tirer parti.
- ***Dans le secteur des services, les PME, et en particulier les entreprises moyennes, affichent une productivité plus élevée que les grandes entreprises dans bon nombre de pays.*** Ce constat s'observe notamment dans le secteur du commerce de gros et de détail dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE, mais aussi dans des secteurs à plus forte intensité de savoir, comme les activités professionnelles, scientifiques et techniques, les exemples les plus notables étant l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique ou encore la Pologne. Cela étant, dans les activités de fabrication, caractérisées par des processus de production à forte intensité de capital, les grandes entreprises l'emportent systématiquement sur les PME en termes de productivité.
- ***La transformation numérique offre des possibilités de croissance aux PME, mais le rythme d'adoption des nouvelles technologies varie selon les pays et les secteurs.*** L'utilisation des outils numériques reste, dans une large mesure, confinée aux services de base, tandis que dans bon nombre de pays, les PME sont en retard par rapport aux grandes entreprises en ce qui concerne l'adoption des services d'infonuagique, qui leur permettraient pourtant de faire l'économie des coûts fixes induits par les investissements dans les TIC.
- Entre 2010 et 2016 dans bon nombre de pays, ***la plupart des créations d'entreprises et des créations d'emplois sont intervenues dans des secteurs affichant des niveaux de productivité inférieurs à la moyenne*** : par exemple, dans le secteur de l'hébergement et de la restauration en Grèce, en Irlande et au Royaume-Uni ; le secteur de la construction en Italie et en Norvège ; et le secteur du commerce de gros et de détail dans la majorité des pays.
- ***L'augmentation du nombre d'emplois dans des activités peu productives s'est traduite par une augmentation du nombre d'emplois peu rémunérés, au détriment du bien-être matériel.*** Entre 2010 et 2016, en France, près de 90 % des emplois créés l'ont été dans des activités où les salaires sont inférieurs à la moyenne, près des deux tiers en Allemagne et au Royaume-Uni, et plus des trois quarts aux États-Unis.
- ***La plus faible productivité des PME se traduit aussi par un plus faible niveau de rémunération.*** De fait, les niveaux de rémunération dans les PME, même les plus grandes d'entre elles, sont inférieurs d'environ 20 % à ceux des grandes entreprises. ***L'écart est toutefois moins marqué dans les PME qui exportent.***
- ***Les chaînes de valeur mondiales ouvrent de nouvelles possibilités d'accéder aux marchés mondiaux,*** soit directement, par l'exportation de produits intermédiaires vers des entreprises plus grandes situées en aval de la chaîne de valeur, soit indirectement, en se positionnant comme ***fournisseurs amont de grands exportateurs directs,*** ce qui favorise la diffusion des technologies et des savoirs.
- Les chaînes de valeur mondiales ont également pour effet d'intensifier la concurrence des pays à bas salaires qui s'exerce en particulier dans les activités à forte intensité de main d'œuvre, dans les pays de l'OCDE. Dans le secteur du textile, par exemple,

l'exacerbation de la concurrence a profondément touché les PME ce qui a contraint un grand nombre d'entre elles à mettre la clé sous la porte, *mais en a incité d'autres à se mettre à niveau et à monter en gamme dans la chaîne de valeur.*

- Pour pouvoir élaborer des politiques publiques judicieuses, il est essentiel de comprendre l'orientation que prennent ces mégatendances ainsi que leur impact potentiel, d'où *l'importance de poursuivre le renforcement des capacités statistiques afin de mesurer, de faire ressortir et de cerner l'hétérogénéité de la population des PME.*

Introduction

Type d'entreprise le plus courant et principal pourvoyeur d'emplois de l'économie marchande, les petites et moyennes entreprises (PME) sont des acteurs essentiels de la résilience économique, de la productivité et de l'inclusivité. Les travaux de l'OCDE sur l'articulation entre productivité et inclusivité démontrent, données à l'appui, que la contribution des PME est décisive dans la concrétisation de l'objectif commun d'accroître le potentiel productif, de résorber les inégalités et de renforcer et de partager les bénéfices de la mondialisation et du progrès technologique (OECD, 2017^[1] ; Blanchenay, Criscuolo et Calvino, 2016^[2]). La *Déclaration ministérielle sur le renforcement des PME et de l'entrepreneuriat au service de la productivité et de la croissance inclusive* de 2018¹ reconnaît que le renforcement des politiques en faveur des PME et de l'entrepreneuriat est déterminant dans l'instauration de sociétés et d'une croissance plus inclusives.

Les bouleversements à l'œuvre dans l'économie et dans la société que sont la mondialisation, l'avènement du numérique, la prochaine révolution de la production, la transformation de la nature du travail, les évolutions démographiques, l'économie circulaire et la transition vers une économie bas carbone, sont lourds de conséquences pour la productivité et la répartition des revenus, notamment en raison de leur impact sur les PME et l'entrepreneuriat. Dans ce contexte, alors que les pouvoirs publics cherchent des solutions innovantes permettant de saisir les opportunités tout en gérant les risques qui se profilent, les PME et les entrepreneurs ont un rôle important à jouer.

Cela étant, lorsqu'on examine l'impact de ces mégatendances sur les entreprises et sur le type de politiques publiques nécessaires pour y faire face, il importe de garder à l'esprit qu'une approche globale et sans nuance serait inappropriée. La population des PME se compose d'entreprises très diverses, en termes d'âge, de taille, de structure du capital, de modèle économique, mais aussi de profil, de motivations et d'aspirations des entrepreneurs. Il apparaît de plus en plus clairement que la disparité des entreprises doit être prise en compte dans les débats sur l'innovation, la productivité, la création d'emplois et le revenu, elle doit l'être également dans la réflexion au sujet des réponses à apporter à ces mégatendances et des moyens d'adapter l'économie en conséquence.

Ce chapitre a pour objet de mieux cerner ces questions en exploitant les données actuellement disponibles et en signalant les domaines où il est nécessaire d'améliorer les statistiques (voir Encadré 1.1). Il livre des données empiriques détaillées sur la composition et la contribution économique de la population des PME, et sur les évolutions de sa structure et de ses performances depuis dix ans. Il apporte également, lorsque les données le permettent, un éclairage sur la disparité géographique et sectorielle de la situation et de la dynamique des PME, et aide à mieux comprendre l'impact de la transformation numérique et de la mondialisation sur leurs performances. Ce faisant, il confirme la nécessité d'axer l'analyse, et l'élaboration des politiques, sur le caractère hétérogène des PME, et met en lumière l'importance de disposer de données de meilleure qualité pour mieux prendre la mesure de cette hétérogénéité (Annexe 1.A).

Compte tenu de l'ampleur des questions ayant une incidence sur la structure et les performances de la population des PME, et conformément aux orientations du Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat (GTPMEE), cette première édition des *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat* est plus particulièrement axée sur l'évolution de la productivité et des salaires. L'analyse présentée dans ce chapitre a pour toile de fond les principaux déterminants des changements structurels, à savoir la transformation numérique et la mondialisation². L'intention est de continuer à axer les futures éditions des

Perspectives sur des thématiques et des questions prioritaires, déterminées en concertation avec le GTPMEE.

Encadré 1.1. Définition des PME

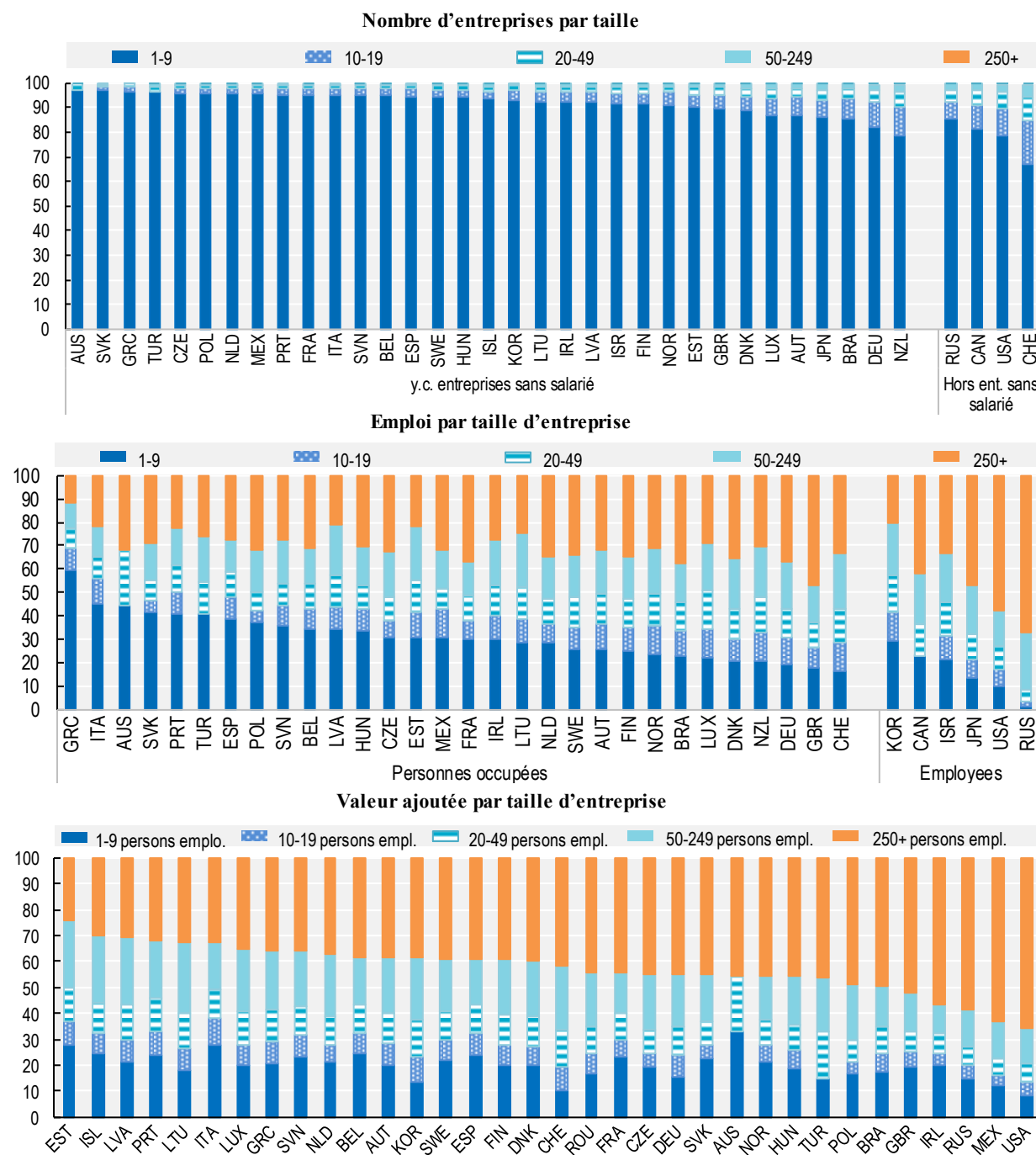
L'une des principales difficultés rencontrées lorsqu'il s'agit de comparer les PME entre les pays tient à la définition même de la PME. En effet, les définitions peuvent varier sensiblement entre les pays, mais aussi, au sein d'un même pays, entre les différents domaines de l'action publique, les petits pays fixant généralement des seuils inférieurs à ceux des grands pays. Cette situation complique l'établissement de statistiques internationales sur les PME. Dans cette publication, sauf indication contraire, est considérée comme une PME toute entreprise de moins de 250 personnes occupées. Si l'on dispose ainsi d'un cadre solide pour établir des comparaisons statistiques entre pays, quelques précautions sont nécessaires dans l'interprétation. Par exemple, il faut être prudent lorsque l'on tire des conclusions de l'analyse des statistiques sur les entreprises de moins de 250 personnes occupées et de l'impact de mesures ciblant des PME telles que définies pour les besoins des politiques publiques, les définitions pouvant ne pas coïncider. En outre, même en adoptant la définition d'une entreprise en tant qu'unité principale dans le pays où les décisions sont prises, les risques sont encourus et les bénéfices réalisés, cela peut ne pas fonctionner pour les entreprises à capitaux étrangers (filiales étrangères). Certains pays s'attachent à distinguer les PME indépendantes des PME filiales de grands groupes, mais ces efforts ne sont pas encore généralisés.

La structure de la population des PME

Les PME représentent une part importante de l'emploi et du PIB

Dans la plupart des pays de l'OCDE, les PME représentent l'écrasante majorité (plus de 99 %) des entreprises et, avec cinq personnes occupées en moyenne, plus de 50 % des emplois du secteur marchand. Elles sont à l'origine de plus de la moitié du PIB du secteur marchand, et créent, en moyenne, environ 270 000 USD de valeur ajoutée par entreprise (Graphique 1.1). En général, plus l'économie est grande – donc permet des économies d'échelles et offre plus de possibilités d'exploiter de grandes entreprises dans de grands pays – plus la proportion de PME est réduite.

Graphique 1.1. Les PME et leur contribution à l'économie marchande
En pourcentage, 2016, ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles



Source : (OECD, 2018^[3]), *Highlights of Entrepreneurship at a Glance 2018*, OECD, www.oecd.org/sdd/business-stats/EAG-2018-Highlights.pdf. OECD.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933970836>

Une diversité de conditions-cadres peut influencer sur la structure, la contribution et la dynamique de la population des PME dans les différents pays. Parmi les conditions-cadres on peut citer la réglementation, le cadre institutionnel, le niveau de revenu, l'ampleur de la commande publique et les pratiques en la matière, la culture, l'accès aux ressources stratégiques comme le financement, les compétences et les actifs intellectuels, la géographie, les conditions fiscales et les dépenses publiques (voir les chapitres 2 à 7 sur le contexte économique et les politiques publiques relatifs aux PME et à l'entrepreneuriat).

Cela étant, en dépit de ces différences au niveau du cadre général, la structure de la population des PME est globalement comparable d'un pays à l'autre, en terme de ventilation sectorielle et de poids économique dans les grandes branches d'activité.

L'emploi dans les PME est concentré dans certains secteurs de services, notamment le commerce de gros et de détail, et la construction ; dans ces secteurs où les ressources nécessaires, en terme de compétences, de capital et de financement, sont relativement faibles, les PME sont de gros pourvoyeurs d'emploi. Ainsi, en 2016, le commerce de gros et de détail et le secteur de la construction représentaient, respectivement, entre 19 % et 30 %³ et entre 7 % et 18 % de la totalité de l'emploi dans les PME des pays de l'OCDE (Graphique 1.2) ; soit entre 50 % et 100 % de la totalité des emplois dans ces secteurs (voir Graphique d'annexe 1.B.2).

À l'inverse, dans les pays de l'OCDE, les PME exerçant dans le secteur des activités de fabrication – généralement plus gourmandes en capital que les services – représentent une moindre part de l'emploi et, surtout, de la valeur ajoutée. En 2016, ce secteur représentait entre 12 % et 29 % de l'emploi total dans les PME.

...mais avec des différences entre pays au niveau de certaines activités

En dépit de similitudes globales entre les pays, d'importantes différences se font jour en termes de participation des PME à certains secteurs, y compris à l'échelle d'une branche d'activité. Au Royaume-Uni par exemple, la proportion de PME dans les activités professionnelles et scientifiques était trois fois plus importante qu'en Corée en 2016, tandis qu'en Pologne les PME sont très peu nombreuses dans le secteur de l'hôtellerie et de l'hébergement.

On l'a vu, cela peut résulter d'un certain nombre de caractéristiques du cadre général déterminant la spécialisation, ou encore de la taille de l'économie et, partant, des stratégies d'externalisation déployées par les (généralement grandes) entreprises chefs de file des chaînes de valeur, qui peuvent être soit tournées vers l'extérieur (des investissements à l'étranger permettent de maintenir en place ou de créer dans d'autres pays des PME qui évincent les PME locales) soit axées sur le développement de pôles d'activité locaux.

En Allemagne par exemple, le secteur de l'automobile et du matériel de transport a créé d'importantes chaînes d'approvisionnement en amont en investissant dans les pays voisins, généralement à bas salaires, comme la Pologne et la République tchèque, où la part des PME dans l'emploi de ce secteur est environ deux fois plus élevée – 20 % – qu'en Allemagne. On observe toutefois qu'en Corée, où des actions ciblées visant à renforcer les liens entre les PME locales et les « *chaebols* » ont été mises en place, la part des PME dans l'emploi du secteur automobile et du transport est nettement plus élevée (57.8 %) qu'en Allemagne, alors même que la part de contenu étranger dans les exportations de ce secteur se situe autour d'un tiers dans les deux pays (source : Base de données de l'OCDE sur les échanges en valeur ajoutée).

Peu d'évolutions structurelles dans le temps...

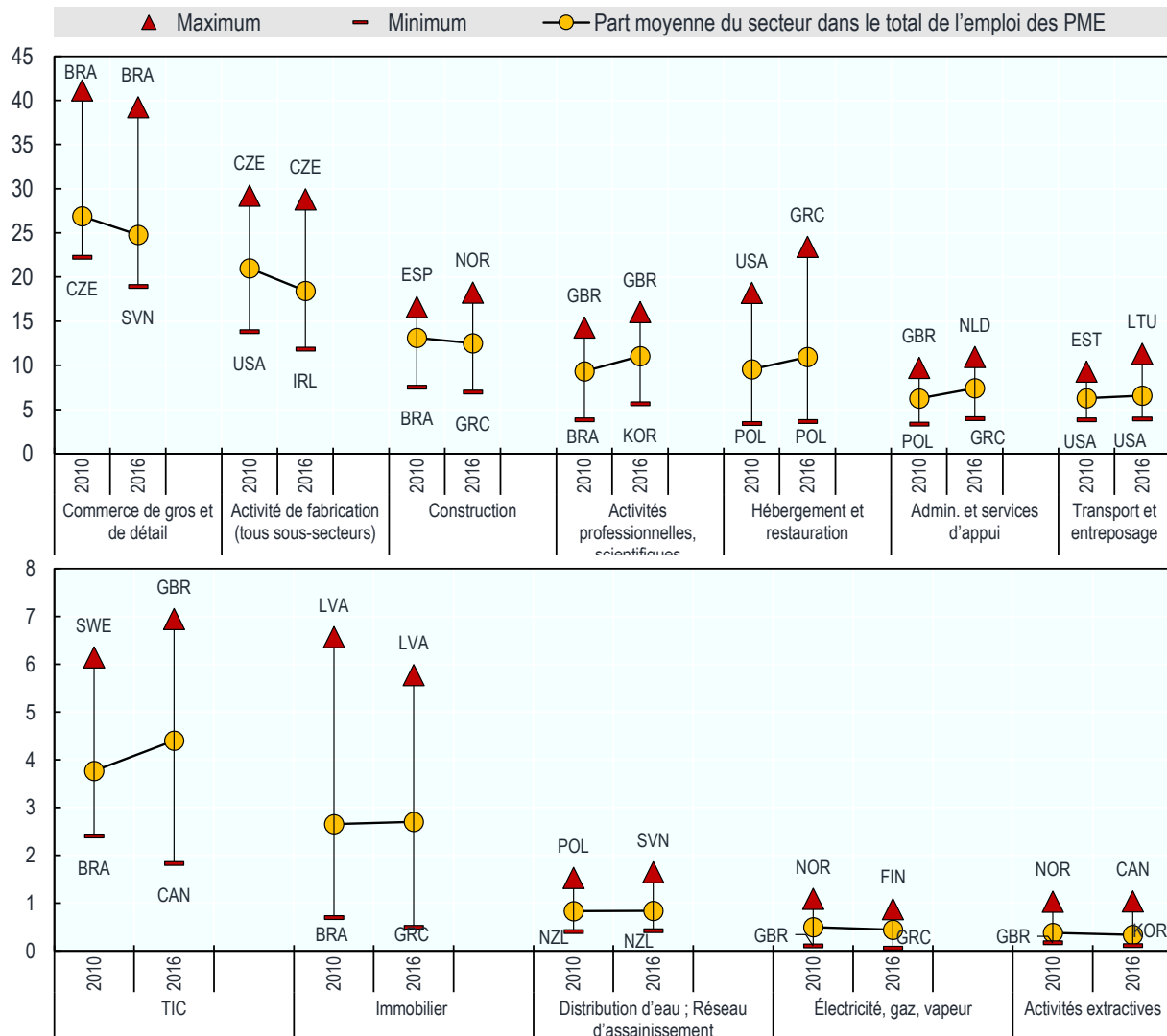
Si la crise a eu d'importantes répercussions sur l'emploi, certains secteurs ayant été davantage touchés que d'autres, elle ne semble pas avoir entraîné d'importants changements structurels dans la contribution des PME aux grandes branches d'activités.

À titre d'exemple, dans les pays de l'OCDE, les cinq premiers secteurs, qui représentent environ 60 % de l'emploi des PME, sont restés les mêmes entre 2010 et 2016 (Graphique 1.2) : i) le commerce de gros et de détail, où travaille une personne occupée dans une PME sur quatre ; ii) les activités de fabrication ; iii) la construction ; iv) l'hébergement et la restauration ; et v) les activités professionnelles, scientifiques et techniques.

En outre, sur la même période, les cinq premiers secteurs dans lesquels les PME représentaient plus de 80 % de l'emploi n'ont pas changé non plus : i) publicité, études de marchés, autres activités professionnelles, scientifiques et techniques ; ii) immobilier ; iii) construction ; iv) hébergement et restauration ; et v) services juridiques, de comptabilité et de gestion (voir Graphique d'annexe 1.B.2).

Graphique 1.2. Les grandes spécialisations des PME évoluent peu depuis quelques années

En pourcentage, emploi total dans les PME = 100



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933970855>

... mais des changements sont à l'œuvre dans les sous-secteurs

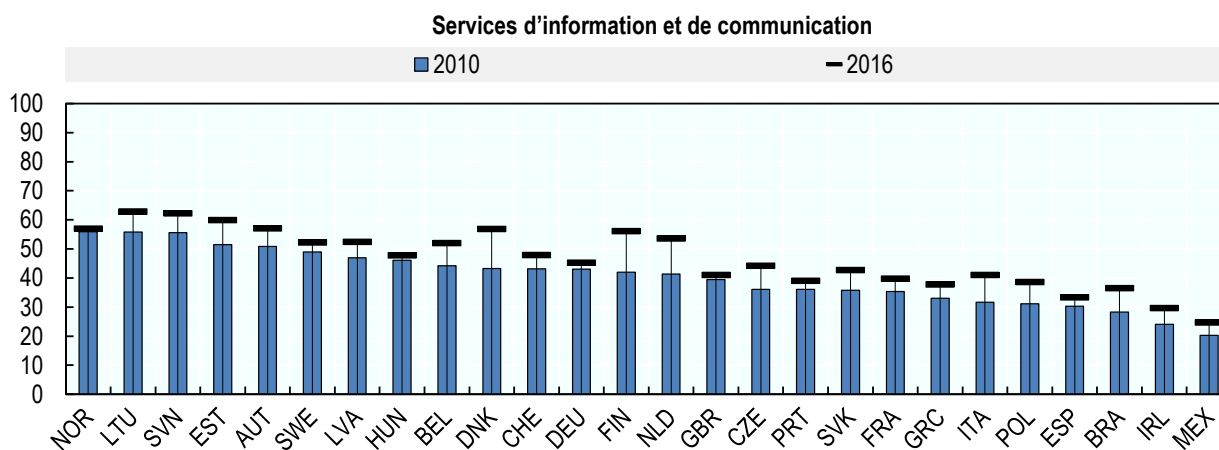
Si la structure globale de la population des PME a peu évolué au cours des années écoulées, des données plus détaillées, au niveau des sous-secteurs, laissent entrevoir une évolution plus dynamique, en particulier dans les sous-secteurs, comme les TIC, fortement exposés à la transformation numérique en cours, ou en mesure d'en tirer parti, notamment en accédant à des produits TIC moins chers et en ayant la possibilité de monter en puissance avec peu de moyens.

Dans les pays de l'OCDE, la part moyenne des PME dans l'emploi dans le secteur des TIC est passée de 3.8 % à 4.7 % sur la période allant de 2010 à 2016, en partie grâce aux

créations d'entreprises, et la valeur ajoutée imputable aux PME s'est accrue dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE (Graphique 1.3).

Graphique 1.3. Part des PME dans la valeur ajoutée totale

Pourcentage de la valeur ajoutée totale dans le secteur TIC



Note : Les services d'information et de communication correspondent aux divisions (code à deux chiffres) 58 à 63 de la CITI rév. 4.

Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933970874>

Une ventilation plus fine du secteur des TIC apporte d'autres éclairages. Dans bon nombre de pays, par exemple, les PME ont connu une forte hausse de leur contribution à la valeur ajoutée globale des activités d'édition (58), et, dans la plupart des pays, de télécommunications (61) (Graphique 1.4).

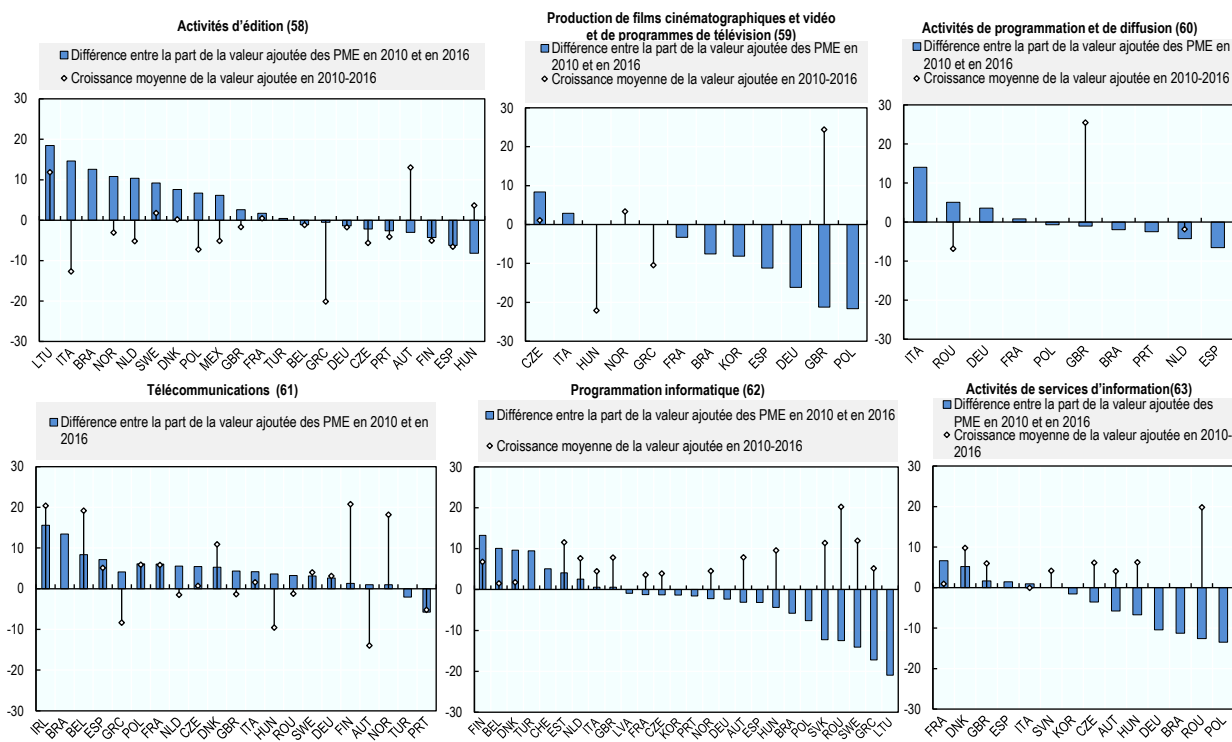
Dans le secteur de l'édition, qui englobe la publication de journaux, cette progression est intervenue sur fond de contraction générale du secteur. Cette contraction, qui résulte en partie de l'apparition de nouvelles formes de contenus et de nouveaux fournisseurs de services médiatiques dans d'autres secteurs, semble avoir eu des effets contrastés sur les PME selon les pays, probablement en fonction de leur capacité à occuper des créneaux très spécifiques dans ce secteur – même s'il faut reconnaître que le potentiel de croissance est limité. En Italie par exemple, alors que la valeur ajoutée des activités d'édition a reculé de 10 % entre 2010 et 2016, les PME, qui représentent 57 % de la valeur ajoutée totale, ont vu leur part augmenter de 10 points.

Dans les télécommunications en revanche, même si les PME n'ont établi de liens étroits qu'avec une poignée seulement de (grandes) entreprises phares du secteur, la part de valeur ajoutée qui leur est imputable a augmenté dans bon nombre de pays, dans un secteur en expansion, ce qui semble refléter la prestation de services spécialisés en amont aux grandes entreprises, mais aussi d'autres activités, comme l'achat d'accès et de capacité de réseaux au profit de grandes entreprises (d'où l'arrivée de nouveaux fournisseurs de moindre envergure sur des créneaux très spécialisés).

Dans les services d'information (63), activité en plein essor, les résultats des PME sont toutefois inférieurs à ceux des grandes entreprises, sauf en France, au Danemark et au Royaume-Uni, où la contribution des PME à la valeur ajoutée du secteur a augmenté.

Graphique 1.4. La transformation numérique offre des possibilités de croissance aux PME, mais le rythme d'adoption des nouvelles technologies varie selon les pays et les secteurs

Part de la valeur ajoutée imputable aux PME et croissance de la valeur ajoutée totale du secteur
En point de pourcentage



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933970893>

Par ailleurs, en dépit de la baisse du coût des biens d'équipement informatiques, de nombreux pays ont observé un recul du poids économique des PME dans les activités de programmation informatique (62), un secteur qui connaît pourtant une expansion généralisée. C'est en Hongrie, en Pologne, et en République slovaque que ce recul est le plus manifeste.

La dynamique entrepreneuriale et les PME

Les créations de PME ont été un important vecteur de croissance de l'emploi dans le secteur des services dans la plupart des pays, mais la taille de l'entreprise demeure un élément important dans les activités de fabrication

Même si la structure de la population des PME a relativement peu évolué dans la plupart des pays, les PME ont largement contribué à la croissance globale de l'emploi dans le secteur des services marchands entre 2010 et 2016, principalement grâce aux entrées dans la population des PME (Graphique 1.5 et Tableau d'annexe 1.C.1) et, éventuellement, d'un effet rebond à la faveur de l'atténuation progressive des effets de la crise.

Cette situation reflète en partie la part relative des PME dans l'emploi global du secteur des services ; d'une manière générale, plus le pays est grand plus la contribution des PME est

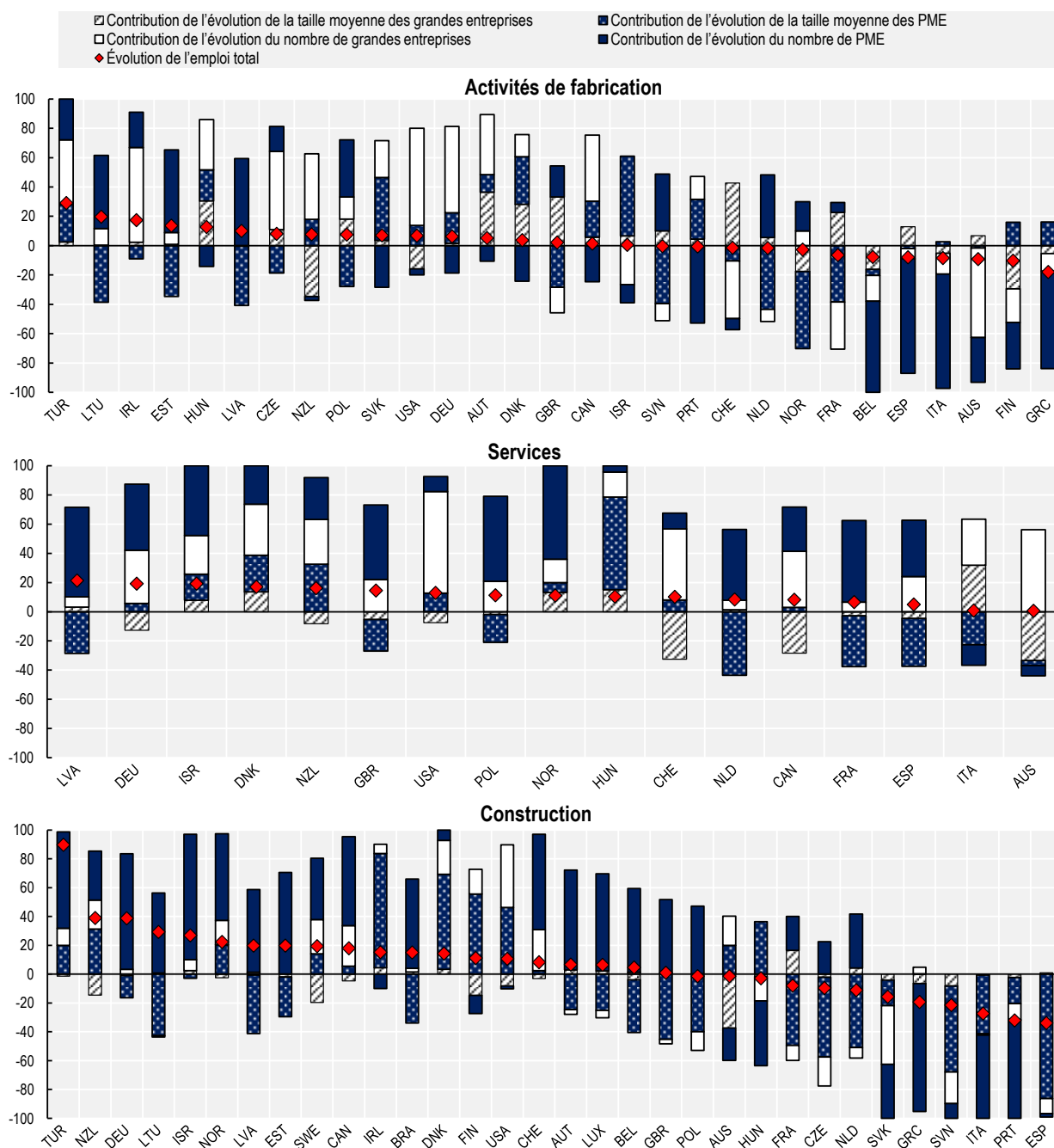
réduite – même si dans certains grands pays comme l’Allemagne, la France et le Royaume-Uni, les PME ont largement alimenté la croissance de l’emploi.

Aux États-Unis, en revanche, la croissance de l’emploi dans le secteur des services est presque exclusivement imputable à l’augmentation du nombre de grandes entreprises (y compris des PME devenues de grandes entreprises) ; en outre la taille moyenne des PME américaines augmente, contrairement à celle de leurs homologues françaises et britanniques. En Italie, la baisse du nombre de PME et leur faible taille moyenne pénalisent la création d’emplois dans le secteur.

Les performances des PME ont été plus faibles dans le secteur des activités de fabrication. De fait, les grandes entreprises ont soutenu la croissance de l’emploi dans la quasi-totalité des pays où l’emploi manufacturier a progressé entre 2010 et 2016. Dans les pays où il a diminué, comme l’Espagne, l’Italie et la Grèce, cette contraction est presque intégralement imputable à des fermetures de PME.

Graphique 1.5. Dans la plupart des pays, les PME ont été les principaux moteurs de la croissance de l'emploi dans le secteur des services

Croissance de l'emploi par secteur et catégorie de taille, Contributions et pourcentage de variation entre 2010 et 2016



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

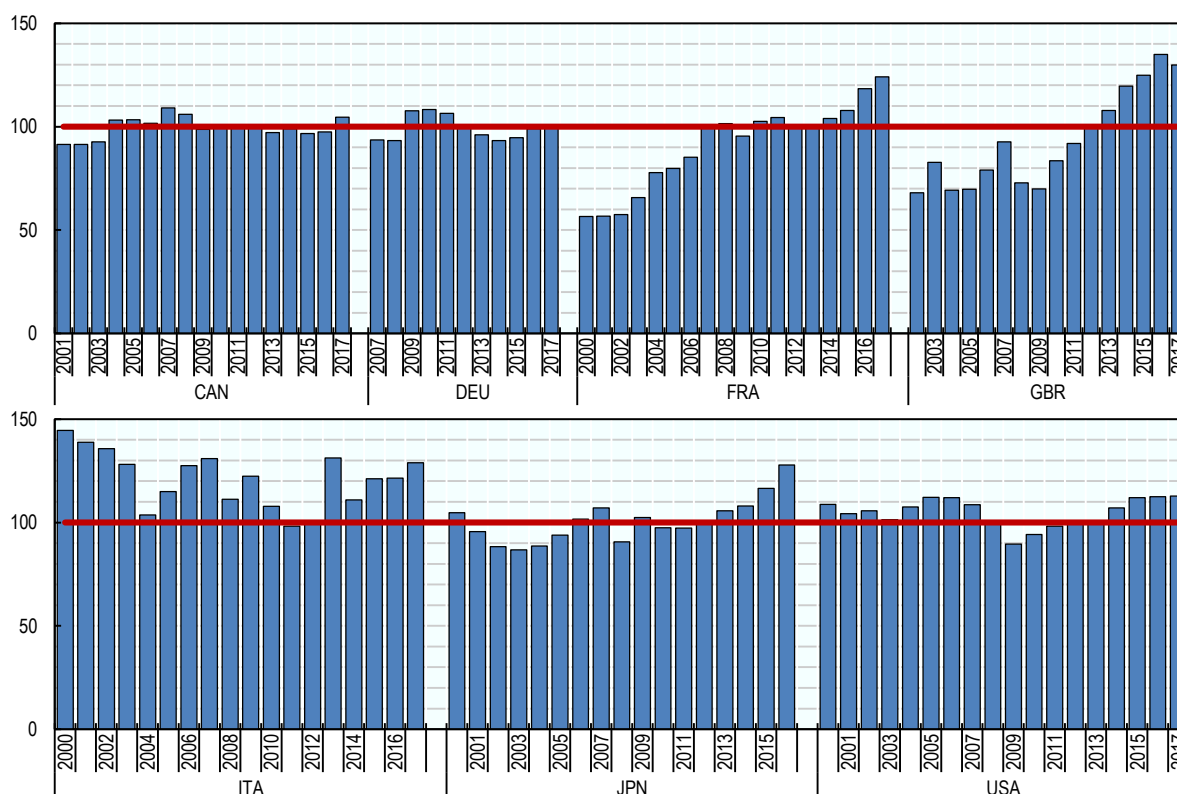
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933970912>

Les créations d'entreprises ont renoué avec les niveaux d'avant la crise dans bon nombre de pays

L'augmentation du nombre d'emplois créés par les PME va de pair avec l'augmentation des créations d'entreprises. Après une période de déclin dans le sillage de la crise mondiale, le nombre de créations d'entreprises est reparti à la hausse dans la plupart des pays depuis 2013-14. Dans plusieurs pays, comme la France, le Japon et le Royaume-Uni, les créations d'entreprises en 2016-17 ont été plus nombreuses qu'avant la crise et qu'au début des années 2000 (Graphique 1.6).

Graphique 1.6. Les créations d'entreprises renouent avec les niveaux d'avant la crise

Créations d'entreprises, niveaux annuels, indice 2012 = 100



Note : Pour tous les pays, les données se rapportent aux créations de sociétés ou d'entreprises prenant d'autres formes juridiques et employant des salariés.

Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/https://doi.org/10.1787/888933970931>

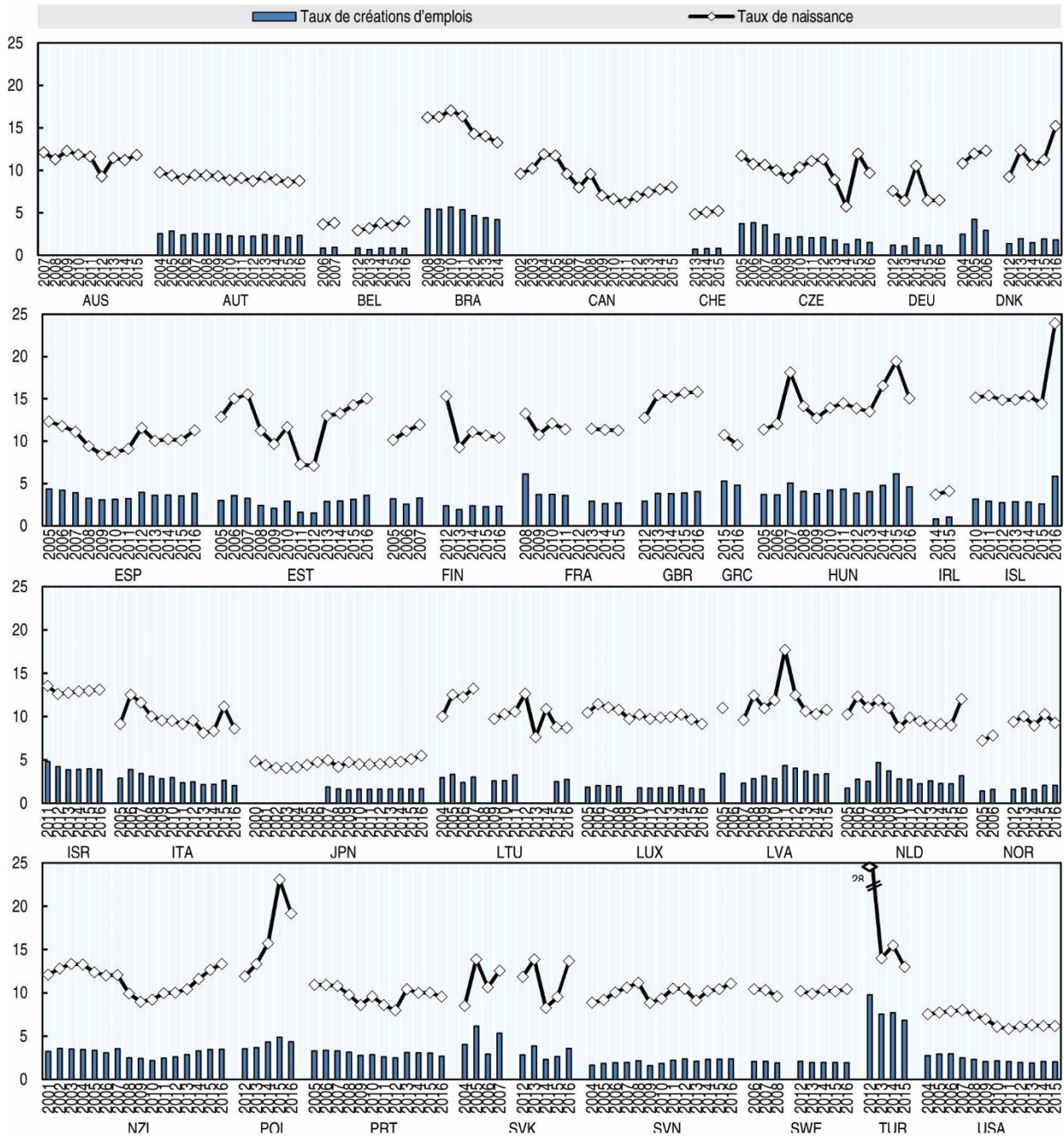
Même si le nombre d'entrées dans la population des entreprises affiche une tendance globalement positive, il convient de faire preuve de prudence dans l'interprétation des données. En effet, les taux de naissances (à savoir le nombre de créations d'entreprises rapporté au stock total d'entreprises) restent inférieurs à leurs niveaux d'avant la crise dans de nombreux pays, même si l'évolution récente est orientée à la hausse (au Royaume-Uni par exemple) ou montre des signes de stabilisation (comme aux États-Unis) (Graphique 1.7) (voir aussi l'Annexe 1.C).

Au moment de tirer des conclusions sur le dynamisme entrepreneurial de fond, il est particulièrement intéressant de noter que, dans les nombreux pays où les taux de naissances d'entreprises ont augmenté, cette évolution a été associée à une diminution de la taille moyenne des nouvelles entreprises (OECD, 2017^[4]), ce qui signifie que la part des créations d'emplois imputables aux créations d'entreprises, en pourcentage de l'emploi total, a progressé plus lentement que les taux de naissances.

La diminution de la taille moyenne peut être le signe de gains de productivité et d'une aptitude à tirer parti de nouvelles technologies (numériques) génératrices d'économies de main d'œuvre, mais peut aussi refléter d'autres facteurs qui ne sont pas nécessairement propices à une croissance de la productivité sur le long terme ; c'est le cas, par exemple, si l'augmentation du nombre de créations d'entreprises résulte de facteurs d'incitation négatifs (resserrement budgétaire et effet de seuil pour les cotisations sociales) et non de facteurs d'attraction (débouchés commerciaux). On note à cet égard de fortes disparités entre les pays. Si les nouveaux emplois imputables aux créations d'entreprises représentaient en moyenne 4 % de l'emploi total en 2014 et 2015, les taux de créations d'emploi s'échelonnaient entre 7 % à 10 % en Turquie et 1 % en Irlande (Graphique 1.7).

Graphique 1.7. Les taux de naissances d'entreprises ont augmenté dans de nombreux pays mais les taux de créations d'emplois restent faibles dans certains pays

Taux de naissances d'entreprises et créations d'emplois par les entreprises employant des salariés, en pourcentage, secteur marchand



Note : Le taux de naissances d'entreprises correspond à la proportion de nouvelles entreprises employant des salariés dans l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés. Le taux de créations d'emplois est mesuré par le nombre d'emplois créés par des entreprises nouvelles employant des salariés, rapporté au nombre d'emplois dans l'ensemble des entreprises actives employant des salariés.

Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933970950>

Les PME et la productivité

Bon nombre des emplois créés par les PME l'ont été dans des activités à faible productivité...

En dépit des signes de redressement du nombre de créations d'entreprises qui se font jour depuis quelques années, les nouveaux emplois ne sont pas systématiquement créés dans des secteurs à forte productivité et en forte croissance. Dès lors, un accroissement du nombre de créations d'entreprises dans des activités faiblement productives peut peser négativement sur les niveaux de productivité et même sur la croissance de la productivité observée dans les pays développés au cours des dernières décennies (OECD, 2018^[5]).

Dans les grandes économies, en moyenne, entre 2010 et 2016, la hausse de l'emploi dans les activités ayant une productivité du travail inférieure à la moyenne était de deux à quatre fois supérieure à celle des activités dont la productivité du travail est supérieure à la moyenne. Aux États-Unis, par exemple, 9.7 millions d'emplois ont été créés entre 2010 et 2016 dans les activités ayant une productivité du travail inférieure à la moyenne, soit plus de quatre fois plus que dans les activités dont la productivité du travail est supérieure à la moyenne (2.4 millions d'emplois créés). On trouve des chiffres comparables dans d'autres grandes économies, avec respectivement : 0.5 million et 0.2 million au Canada ; 0.4 million et 0.2 million en France ; 1.5 million et 0.6 million en Allemagne ; moins 0.02 million et moins 0.2 million en Italie ; et 1.9 million et 0.6 million au Royaume-Uni.

Dans la quasi-totalité des grands pays de l'OCDE, les trois secteurs ayant dégagé les gains nets d'emplois les plus importants sur la période 2010-16 affichaient une productivité inférieure à la moyenne, la restauration et les activités de soins de santé dispensés en établissement occupant une large place dans la plupart des pays (Tableau 1.1, Partie A).

Seule la France a connu un secteur, à savoir le services juridiques, de comptabilité et de gestion et de conseil en gestion, avec une productivité du travail supérieure à la moyenne dans les trois premiers secteurs. En revanche, dans les secteurs qui avaient perdu le plus d'emplois (nets) au cours de la même période, la plupart des grandes économies ont eu dans les trois premiers au moins un secteur avec une productivité du travail au-dessus de la moyenne ; tous trois dans le cas des États-Unis (Tableau 1.1, Partie B).

Tableau 1.1. Création et destruction nettes d'emplois entre 2010 et 2016 (ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles)

	Code CITI rév.4	Désignation de l'activité	Création nette d'emplois	Niveau de productivité du travail du secteur
Partie A. Les trois secteurs ayant créé le plus d'emplois nets, pays du G7, en milliers de personnes				
	G47	Commerce de détail, à l'exception des véhicules automobiles et de motocycles	141	Productivité du travail inférieure à la moyenne
CAN	I56	Activités de services de restauration et de consommation de boissons	64	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	P85	Éducation	50	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	Q_87_88	Activités de soin de santé dispensés en établissement ; Activités d'action sociale sans hébergement	128	Productivité du travail inférieure à la moyenne
FRA	Q86	Activités relatives à la santé	114	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	M_69_70	Activités juridiques et comptables ; Activités de conseils en matière de gestion	94	Productivité du travail supérieure à la moyenne
	Q86	Activités relatives à la santé	357	Productivité du travail inférieure à la moyenne
DEU	Q_87_88	Activités de soin de santé dispensés en établissement ; Activités d'action sociale sans hébergement	306	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	N_80_82	Activités de sécurité et d'enquêtes ; Activités des services concernant les bâtiments, architecture paysagère ; activités d'appui administratif, de secrétariat, et autres activités d'appui aux entreprises	189	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	I_55_56	Activités d'hébergement et de restauration	214	Productivité du travail inférieure à la moyenne
ITA	T_97_98	Activités des ménages privés employant du personnel domestique ; Activités non différenciées de production de biens et de services des ménages privés pour usage propre	135	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	Q_87_88	Activités de soin de santé dispensés en établissement ; Activités d'action sociale sans hébergement	86	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	I_55_56	Activités d'hébergement et de restauration	334	Productivité du travail inférieure à la moyenne
GBR	N_80_82	Activités de sécurité et d'enquêtes ; Activités des services concernant les bâtiments, architecture paysagère ; activités d'appui administratif, de secrétariat, et autres activités d'appui aux entreprises	292	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	M_69_70	Activités juridiques et comptables ; Activités de conseils en matière de gestion	249	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	Q86	Activités relatives à la santé	1 457	Productivité du travail inférieure à la moyenne
USA	F_41_42_43	Construction	1 251	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	I56	Activités de services de restauration et de consommation de boissons	1 214	Productivité du travail inférieure à la moyenne
Partie B. Les trois secteurs ayant détruit le plus d'emplois nets, pays du G7, en milliers de personnes				
	N80	Activités de sécurité et d'enquêtes	-8	Productivité du travail inférieure à la moyenne
CAN	O84	Administration publique et défense ; sécurité sociale obligatoire	-12	Productivité du travail supérieure à la moyenne
	N82	Activités d'appui administratif, de secrétariat, et autres activités d'appui aux entreprises	-15	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	G45	Commerce de gros et de détail, réparations de véhicules automobiles et de motocycles	-40	Productivité du travail inférieure à la moyenne
FRA	T_97_98	Activités des ménages privés employant du personnel domestique ; Activités non différenciées de production de biens et de services des ménages privés pour usage propre	-42	Productivité du travail inférieure à la moyenne

	Code CITI rév.4	Désignation de l'activité	Création nette d'emplois	Niveau de productivité du travail du secteur
	F_41_42_43	Construction	-76	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	J58	Activités d'édition	-43	Productivité du travail inférieure à la moyenne
DEU	S96	Autres activités de services personnels	-44	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	O84	Administration publique et défense ; sécurité sociale obligatoire	-180	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	A01	Culture et production animale, chasse et activités de services connexes	-66	Productivité du travail inférieure à la moyenne
ITA	O84	Administration publique et défense ; sécurité sociale obligatoire	-120	Productivité du travail supérieure à la moyenne
	F	Construction	-403	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	C18	Imprimerie et reproduction de supports enregistrés	-27	Productivité du travail inférieure à la moyenne
GBR	K64	Activités de services financiers, à l'exception des assurances et des caisses de retraite	-46	Productivité du travail supérieure à la moyenne
	O84	Administration publique et défense ; sécurité sociale obligatoire	-260	Productivité du travail inférieure à la moyenne
	G46	Commerce de gros, à l'exception des véhicules automobiles et des motocycles	-164	Productivité du travail supérieure à la moyenne
USA	J60	Activités de programmation et de diffusion	-173	Productivité du travail supérieure à la moyenne
	O84	Administration publique et défense ; sécurité sociale obligatoire	-296	Productivité du travail supérieure à la moyenne

Note : La productivité moyenne du travail correspond à la valeur ajoutée brute par personne occupée dans l'économie totale.

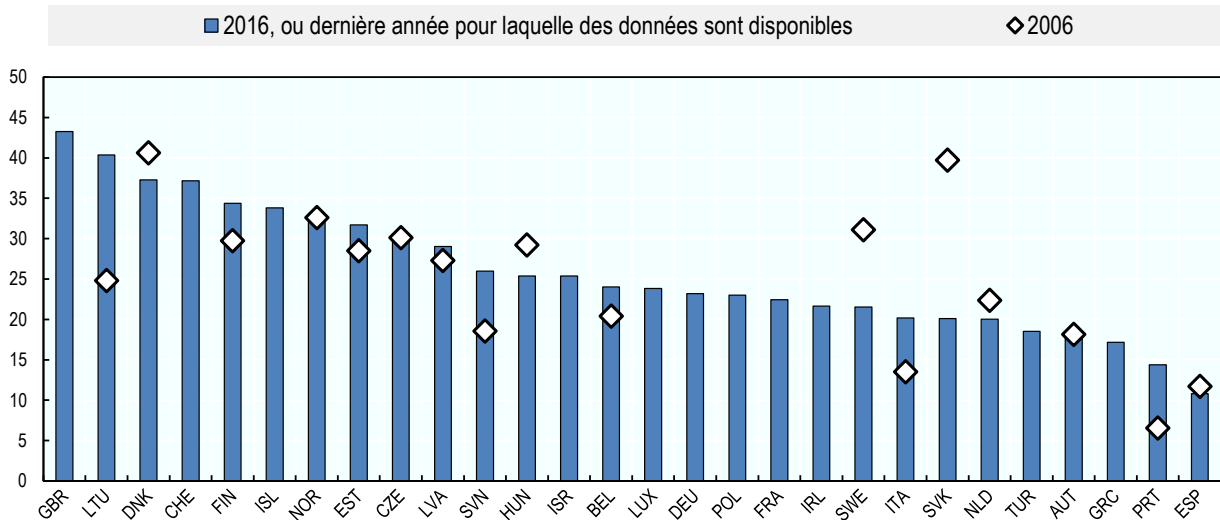
Source : (OECD, 2018^[5]), *OECD Compendium of Productivity Indicators 2018*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/pdtvy-2018-en>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971482>

On l'a vu, une grande part de l'ensemble des emplois créés l'ont été par de nouvelles entreprises et, dans bon nombre de pays, dans des secteurs ayant une productivité inférieure à la moyenne (voir Graphique 1.8 et Graphique d'annexe 1.C.3) : par exemple, le secteur de l'hébergement et de la restauration en Grèce, en Irlande et au Royaume-Uni ; le secteur de la construction en Italie et en Norvège ; et le commerce de gros et de détail dans la plupart des pays⁴.

Graphique 1.8. Les emplois créés le sont dans les secteurs à faible productivité

Proportion de créations d'emplois imputables à des créations d'entreprises dans des secteurs ayant une productivité supérieure à la médiane, en % des créations d'emplois imputables à des créations d'entreprises



Note : la productivité médiane (valeur ajoutée par personne occupée) a été calculée au niveau sectoriel (dans CITI Rev.4 : au niveau des sections et une sélection d'activités de fabrication au niveau des divisions) pour chaque pays et chaque année.
Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933970969>

... ce qui se répercute défavorablement sur les salaires

Il existe une étroite corrélation entre les niveaux de rémunération du travail et les niveaux de productivité du travail ; c'est pourquoi l'augmentation du nombre d'emplois dans des activités à faible productivité du travail s'est traduite par une augmentation du nombre d'emplois assortis de salaires inférieurs à la moyenne, qui ont contribué à faire baisser le salaire moyen dans l'ensemble de l'économie. Entre 2010 et 2016, par exemple, près de 90 % de la totalité des emplois créés en France l'ont été dans des activités où les salaires sont inférieurs à la moyenne ; près des deux tiers en Allemagne et au Royaume-Uni, et plus des trois quarts aux États-Unis (Tableau 1.2).

Tableau 1.2. Évolution de l'emploi entre 2010 et 2016, ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles

En milliers de personnes

Pays	Rémunération du travail inférieure à la moyenne et productivité du travail inférieure à la moyenne en 2010	Rémunération du travail inférieure à la moyenne et productivité du travail supérieure à la moyenne en 2010	Rémunération du travail supérieure à la moyenne et productivité du travail inférieure à la moyenne en 2010	Rémunération du travail supérieure à la moyenne et productivité du travail supérieure à la moyenne en 2010
CAN	228	-7	245	197
FRA	479	-2	-101	169
DEU	1 247	21	157	624
ITA	-99	1	5	-175
GBR	1 498	72	414	515
USA	8 752	626	1 039	1 785

Note : Les données relatives au Canada portent sur la période 2010-2013 ; celles relatives à la France, l'Allemagne et l'Italie sur la période 2010-2015. Au moment de la rédaction du *Compendium de l'OCDE sur les indicateurs de productivité*, les données concernant l'Italie relatives à la période 2010-2016 n'étaient disponibles qu'au niveau de l'ensemble de l'économie et faisaient apparaître une création nette d'emplois égale à 56 000 personnes.

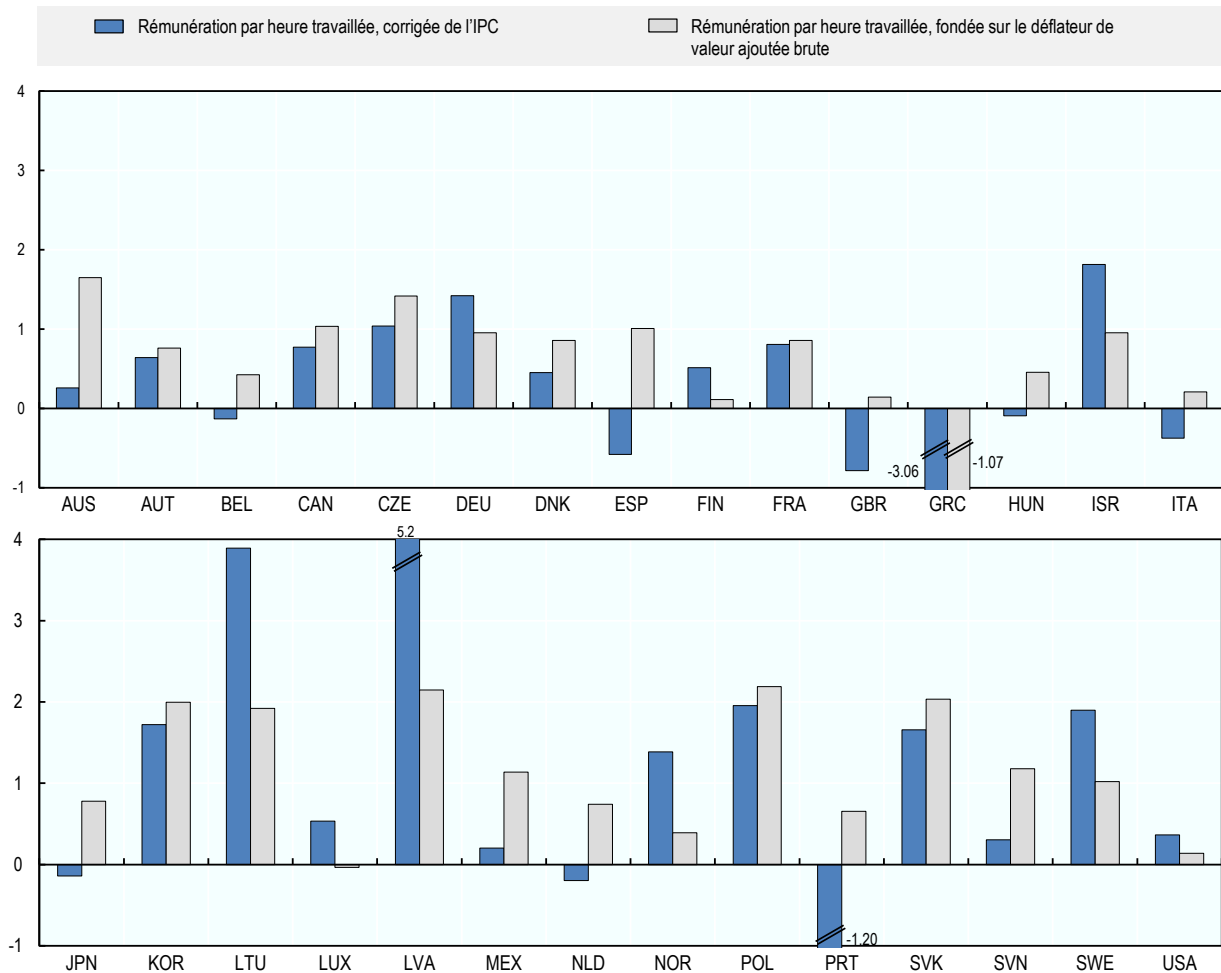
Source : (OECD, 2018^[5]), *OECD Compendium of Productivity Indicators 2018*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/pdtvy-2018-en>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971501>

De plus, les salaires réels, corrigés de l'inflation au moyen de l'indice des prix à la consommation, ont progressé moins vite que la productivité du travail dans bon nombre de pays (Graphique 1.9) (OECD, 2018^[5] ; Schwellnus, Kappeler et Pionnier, 2017^[6]). De fait, la rémunération nette par heure travaillée, corrigée de l'IPC (qui offre un meilleur indicateur du pouvoir d'achat réel du point de vue des ménages que le déflateur du PIB), a baissé entre 2010 et 2016 au Portugal, en Espagne et au Royaume-Uni. Cela étant, dans certains pays comme l'Allemagne et les États-Unis, la rémunération réelle a suivi la hausse (certes modeste) de la productivité du travail ces dernières années, contribuant à enrayer le découplage qui s'était opéré avant la crise.

Graphique 1.9. Les salaires réels n'ont pas suivi la croissance de la productivité dans bon nombre de pays

Valeur ajoutée brute par heure travaillée et rémunération horaire moyenne par salarié, évolution annuelle moyenne en pourcentage (2010-2016, ensemble de l'économie)



Source : (OECD, 2018^[5]), *OECD Compendium of Productivity Indicators 2018*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/pdtvy-2018-en>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933970988>

Le découplage des salaires et de la productivité peut accentuer les inégalités...

Même dans les pays où le découplage des salaires et de la croissance de la productivité du travail au niveau de l'ensemble de l'économie est limité, cette situation peut masquer d'importantes disparités entre secteurs (OECD, 2018^[5]). En France, par exemple, où le découplage au niveau de l'ensemble de l'économie a été limité, 41 secteurs sur 63 (selon la classification de la CITI rév. 4) ont connu un découplage dans la période qui a suivi la crise, le plus marqué intervenant dans les secteurs des services de transport par voies navigables et des services de télécommunications. De même, au Royaume-Uni et en Italie, plus de la moitié des secteurs ont vu la rémunération du travail progresser moins vite que la productivité du travail, les écarts les plus béants étant observés dans la pêche et l'aquaculture et dans l'éducation au Royaume-Uni et dans les produits métallurgiques de

base et les produits minéraux non métalliques en Italie. Aux États-Unis et en Allemagne, en revanche, les salaires réels ont augmenté plus vite que la productivité dans la plupart des secteurs (40 secteurs sur 58 aux États-Unis et 37 sur 63 en Allemagne), reflétant l'amélioration de la conjoncture économique. Dans toutes les grandes économies, les secteurs ayant affiché les plus fortes hausses des créations nettes d'emplois sont aussi ceux où les salaires ont augmenté plus vite, ou au même rythme, que la productivité du travail.

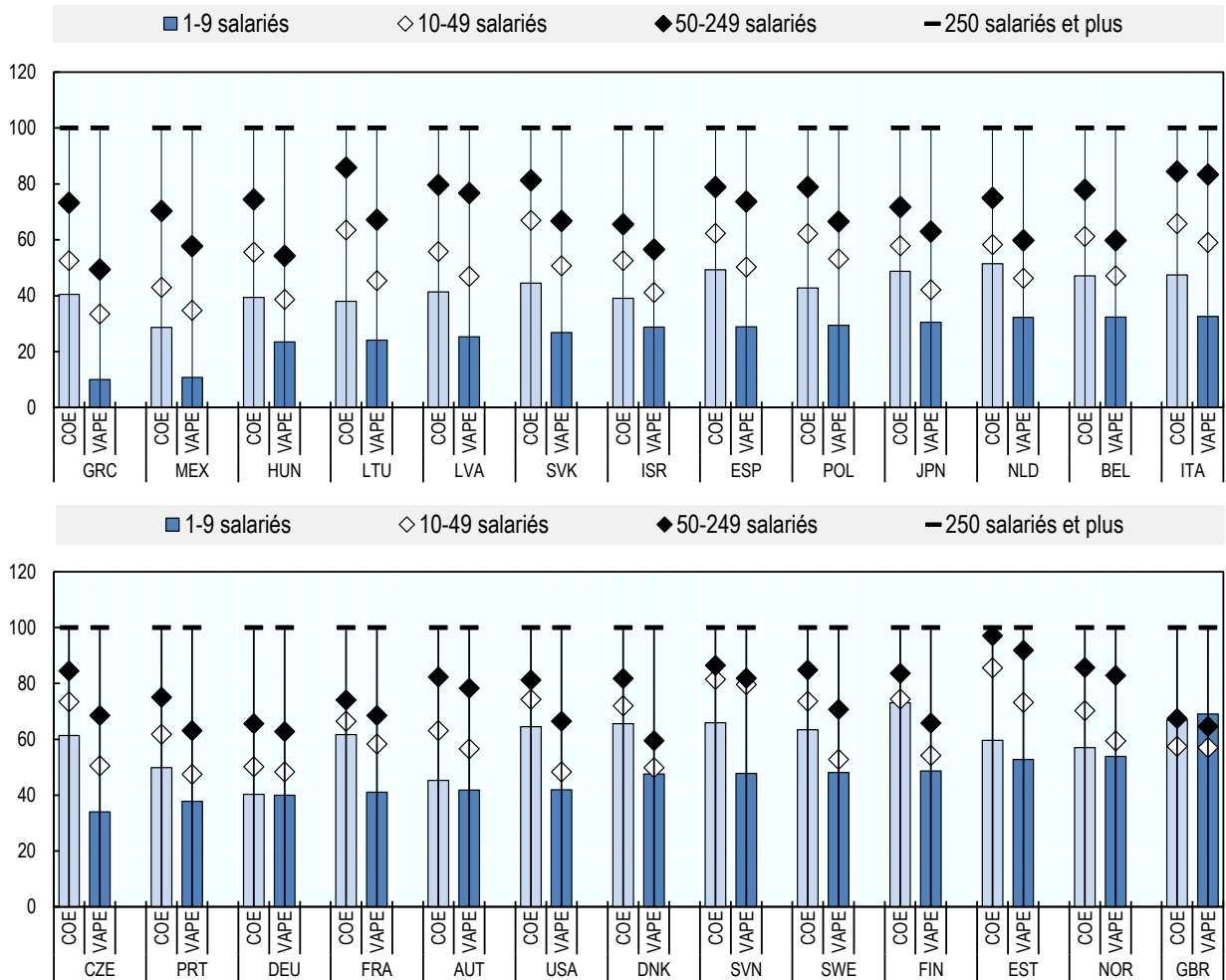
Bon nombre des secteurs où la croissance des salaires n'a pas suivi celle de la productivité se caractérisent par une proportion relativement forte de PME. Sachant que les salaires moyens dans les PME sont de manière générale nettement inférieurs à ceux des grandes entreprises (Graphique 1.10), et que cet écart est très marqué dans certains pays, comme le Mexique, ce découplage est susceptible d'accentuer les inégalités de revenu entre les salariés des PME et ceux des grandes entreprises.

Le Graphique 1.11 présente une analyse plus détaillée de l'écart entre les PME et les grandes entreprises sur le plan de la productivité et de la rémunération par salarié, et montre que dans certains pays et certains secteurs, les PME peuvent, en fait, afficher une productivité du travail plus élevée que les grandes entreprises. Cela étant, même dans les secteurs où ce cas de figure se présente, les PME versent presque toujours des salaires moyens inférieurs. Dans le secteur de la chimie en Autriche, par exemple, les PME ont une productivité du travail supérieure d'un tiers à celle des grandes entreprises mais versent des salaires inférieurs de 20 %.

Il est à noter qu'au sein des secteurs, les écarts entre les PME et les grandes entreprises varient considérablement d'un pays à l'autre, ce qui laisse à penser qu'il existe un réel potentiel d'amélioration de la productivité dans les pays les moins performants en la matière.

Graphique 1.10. Productivité du travail et rémunération par salarié, par taille d'entreprise, activités de fabrication

Valeur ajoutée par personne occupée (VAPE) et rémunération par salarié (COE),
 Indice : grandes entreprises = 100, 2016, ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles

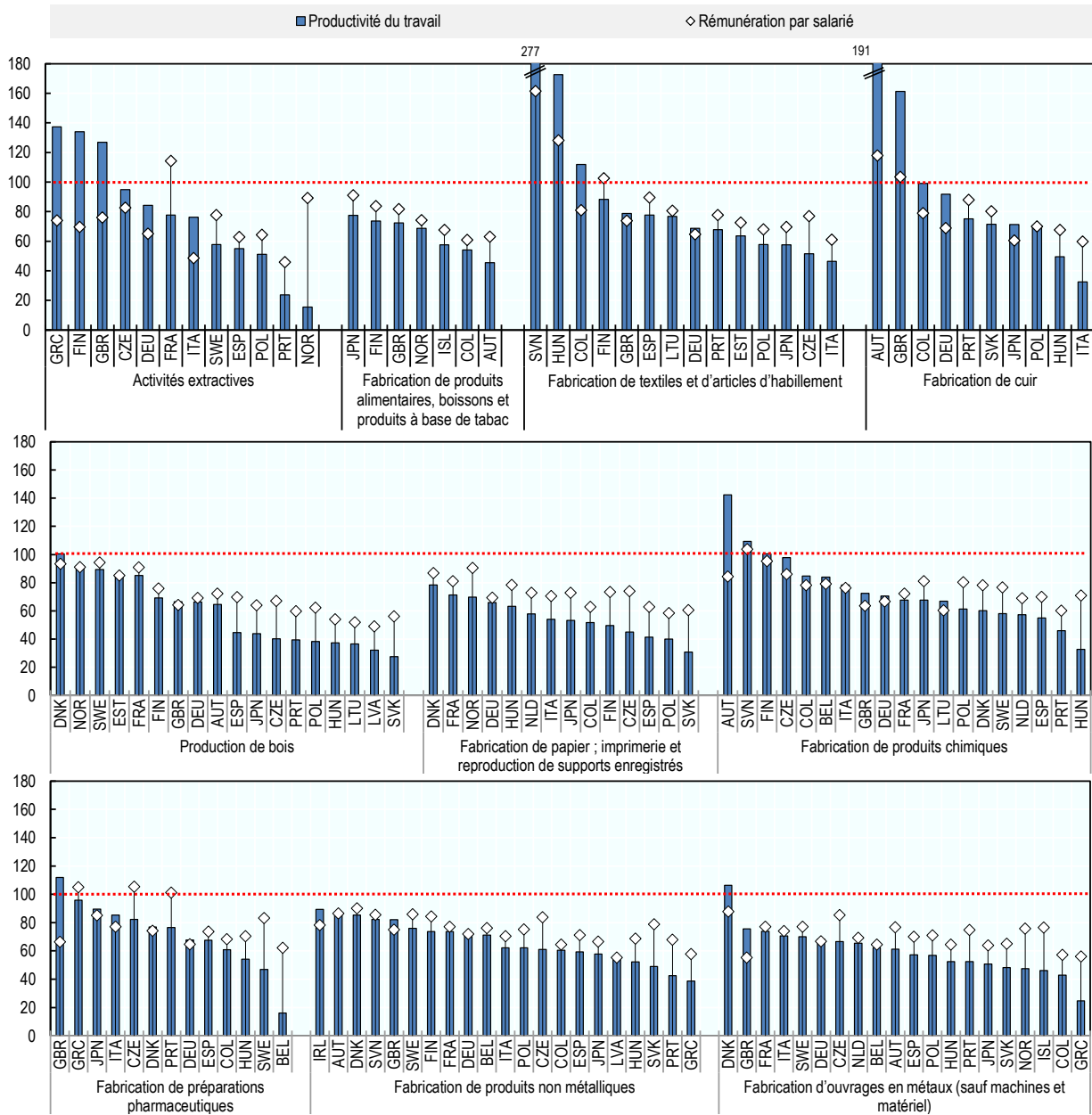


Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971007>

Graphique 1.11. Productivité du travail et rémunération par salarié des PME, par secteur d'activité

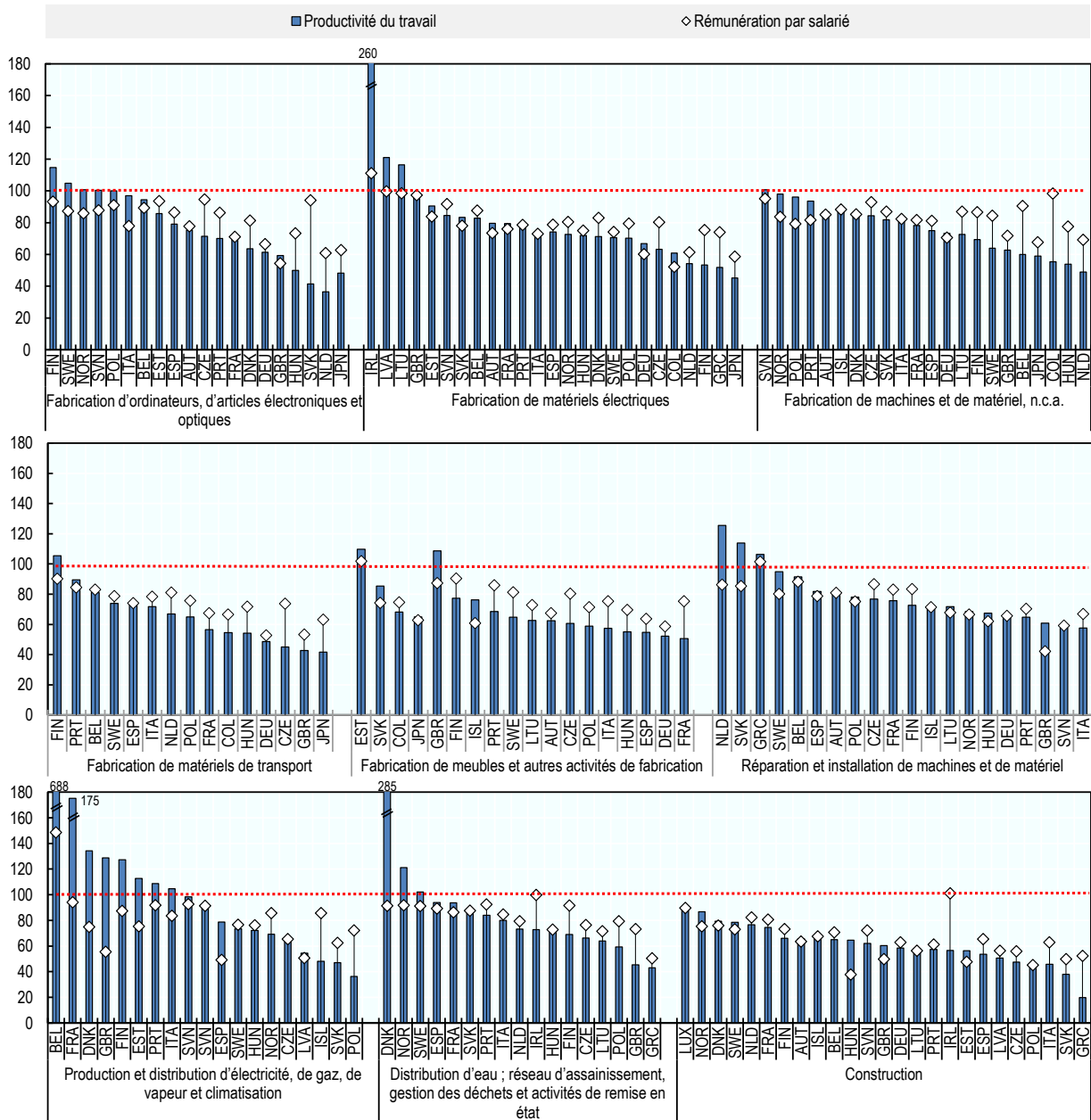
Valeur ajoutée par personne occupée et rémunération par salarié,
Indice : grandes entreprises = 100, 2016 ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>

Graphique 1.11. Productivité du travail et rémunération par salarié des PME, par secteur d'activité (suite)

Valeur ajoutée par personne occupée et rémunération par salarié
 Indice : grandes entreprises = 100, 2016, ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971026>

... et les écarts de productivité entre les PME et les grandes entreprises se creusent...

Depuis 2008, les écarts de productivité se sont creusés entre les PME et les grandes entreprises (Graphique 1.12) dans la plupart des pays, ce qui pourrait en partie refléter une concentration accrue du marché. Ce phénomène est particulièrement sensible en Suisse, aux Pays-Bas, en Italie et en Turquie.

Dans les activités de fabrication, caractérisées par des processus de production à forte intensité capitalistique, la productivité des grandes entreprises est systématiquement supérieure à celle des PME. Au Royaume-Uni et en Allemagne, les écarts se sont légèrement creusés au cours de la décennie écoulée, alors qu'ils se sont resserrés dans d'autres grandes économies européennes, comme l'Espagne et la Pologne, notamment entre les moyennes et les grandes entreprises (Graphique 1.12, Partie A). Paradoxalement, aux États-Unis entre 2007 et 2012 (période pour laquelle des données sont disponibles), la productivité du travail relative des PME de ce secteur a progressé de façon marginale, ce qui laisse penser que si les retombées positives de la productivité ont marqué le pas, l'impact sur ce secteur (moins touché par les problèmes de concentration) a été tout au plus limité.

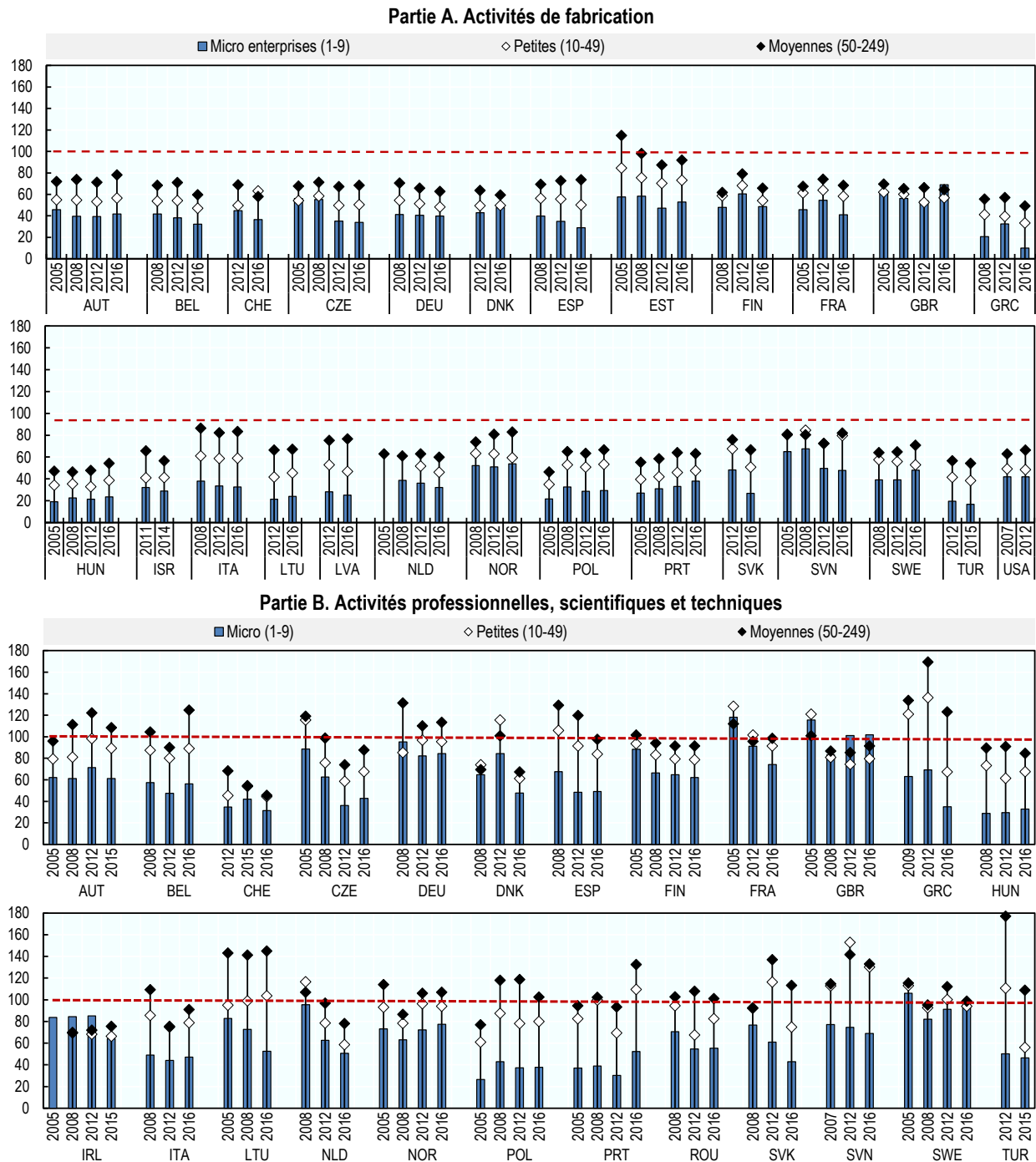
... mais des PME très compétentes sur un créneau spécifique peuvent surpasser les grandes entreprises

Dans les activités professionnelles, scientifiques et techniques, toutefois, où les créations de PME ont été relativement nombreuses dans beaucoup de pays (qui englobent les activités des agences de publicité et des sociétés de conseil, y compris les services juridiques etc.), les micro-entreprises peuvent s'avérer aussi productives que les grandes ; c'est le cas notamment en France, au Royaume-Uni et en Suède (Graphique 1.12, Partie B).

Même si dans la plupart des pays, tous secteurs confondus, les micro-entreprises accusent un important retard de productivité par rapport aux grandes entreprises, l'exemple de la France, du Royaume-Uni et de la Suède dans les activités professionnelles donne à penser que d'importants gains de productivité sont envisageables.

Graphique 1.12. Productivité du travail des PME

Indice : productivité des grandes entreprises = 100



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971045>

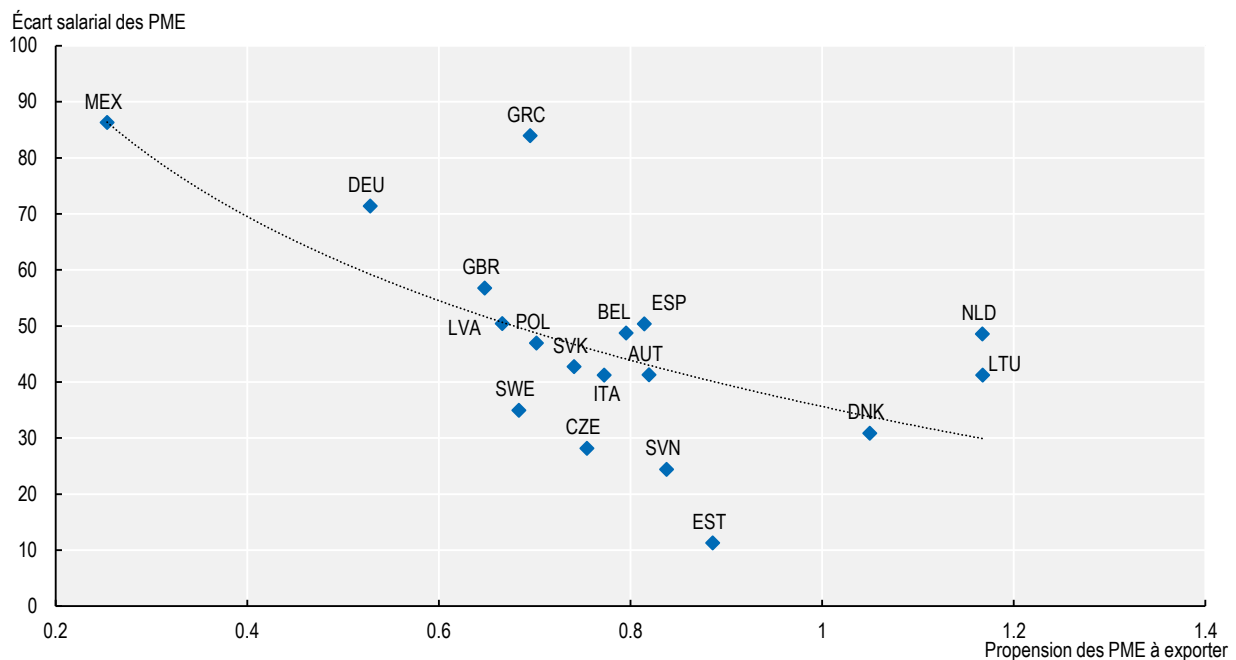
Présence des PME sur les marchés mondiaux

La participation des PME aux échanges internationaux peut contribuer à réduire l'écart salarial avec les grandes entreprises...

Depuis quelques années, on déplore que la répartition des bénéfices de la mondialisation n'a pas été équitable au sein de chaque économie, ce qui a pu accentuer des écarts salariaux existant de longue date entre les petites et les grandes entreprises (OECD, 2017^[7]). Dans les pays de l'OCDE, plus l'entreprise est petite, plus la rémunération moyenne par salarié décroche sensiblement par rapport à celle des grandes entreprises, sachant que même dans les grandes PME, le niveau de rémunération est inférieur d'environ 20 % à celui des entreprises plus grandes. Ce décrochage correspond pour une large part à l'écart de productivité, mais il semble que le volume des exportations directes des PME y soit aussi pour quelque chose. Dans les pays où les PME réalisent une part relativement importante des exportations, par exemple, la différence entre le salaire moyen des PME et des grandes entreprises est moins marquée (Graphique 1.13).

Graphique 1.13. Écarts salariaux et exportations des PME dans les activités de fabrication, 2014

Tendance logarithmique



Note : Prix courants, Dollars É.-U. - convertis en utilisant le taux de change moyen de la période. Les écarts salariaux des PME correspondent à la différence entre le salaire moyen par salarié des grandes entreprises et celui des PME, rapportée au salaire moyen des PME. La propension à exporter correspond à la part des exportations imputable aux PME divisée par leur part de la production.

Sources : Graphique établi à partir de la base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr> et de la base de données de l'OCDE sur les statistiques des échanges selon les caractéristiques des entreprises, 2018, <https://doi.org/10.1787/ceefdd40-en>.

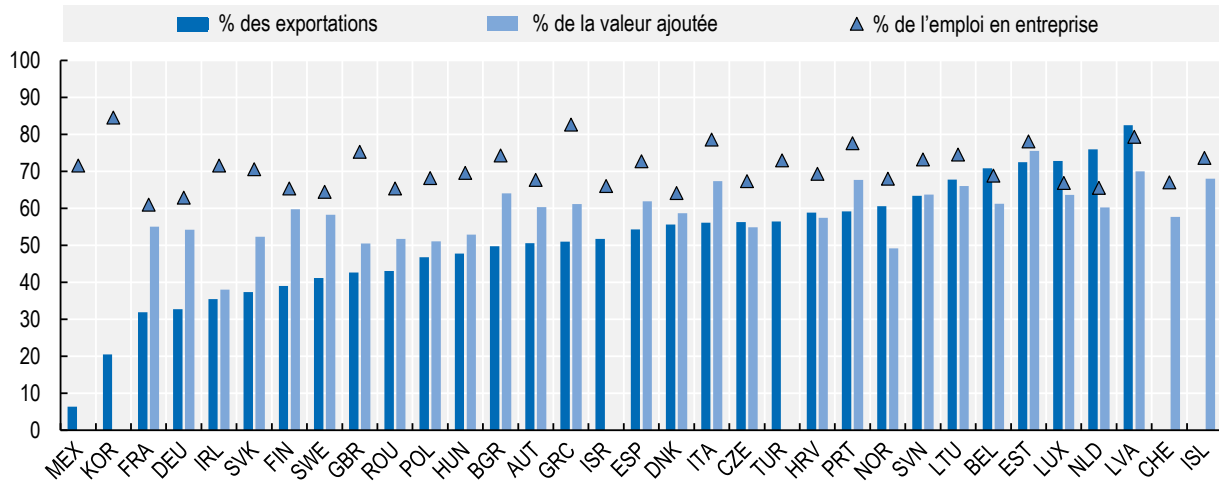
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971064>

Au regard de leur contribution à l'activité économique globale et à l'emploi, les PME ne réalisent qu'une faible proportion des exportations. On l'a vu, dans la plupart des

économies de l'OCDE, les PME représentent 99 % des entreprises, environ deux tiers de l'emploi total et plus de la moitié de la valeur ajoutée du secteur marchand. Dans la plupart des pays, leur contribution aux exportations totales est comparable à leur contribution à la valeur ajoutée (Graphique 1.14)

Graphique 1.14. Part des PME dans les exportations, la valeur ajoutée et l'emploi

En pourcentage des exportations (de la valeur ajoutée) (de l'emploi en entreprise), ensemble de l'économie marchande, 2015 ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles



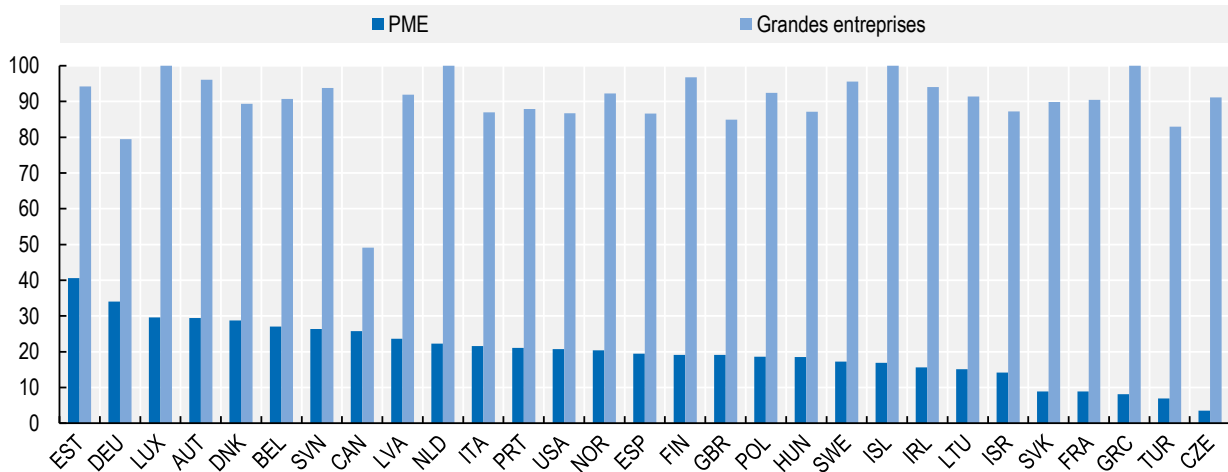
Sources : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr> et de la base de données de l'OCDE sur les statistiques des échanges selon les caractéristiques des entreprises, 2018, <https://doi.org/10.1787/eeefdd40-en>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971083>

La contribution relativement modeste des PME à l'ensemble des exportations est en partie le reflet de leur faible présence notamment dans les activités extractives et les activités de fabrication (secteur industriel), où interviennent des économies d'échelle. De fait, la proportion de PME industrielles actives à l'exportation est nettement inférieure à la proportion correspondante de grandes entreprises. Dans la plupart des pays, par exemple, une forte majorité (voire la totalité) des grandes entreprises industrielles sont exportatrices, contre 5 % à 40 % seulement des PME (Graphique 1.15).

Graphique 1.15. Entreprises industrielles actives à l'exportation

En pourcentage du total des entreprises par catégorie de taille



Sources : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr> et de la base de données de l'OCDE sur les statistiques des échanges selon les caractéristiques des entreprises, 2018, <https://doi.org/10.1787/ceefdd40-en>.

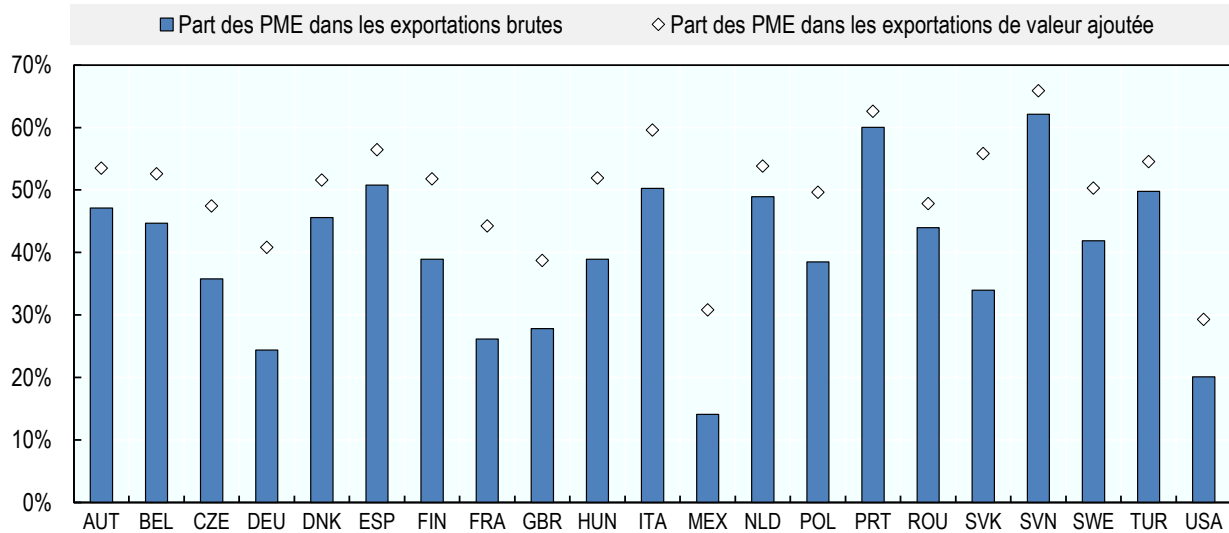
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971102>

... et la participation des PME aux chaînes de valeur mondiales leur ouvre l'accès aux marchés étrangers et à de nouvelles sources de croissance...

L'expérience montre que, dans les pays de l'OCDE, la prise en compte des seules exportations directes réalisées par les PME donne une représentation tronquée de la réalité de la place des petites entreprises dans les exportations brutes d'un pays. Lorsque leur rôle de fournisseurs d'intrants aux gros exportateurs directs est pris en compte, le poids des PME dans les exportations s'accroît de manière considérable. En République slovaque, par exemple, les PME représentent 34 % des exportations brutes, mais 56 % de la valeur ajoutée totale contenue dans les exportations du pays (Graphique 1.16).

Graphique 1.16. Activités d'exportation directe et indirecte des PME dans les pays de l'OCDE, 2014

En pourcentage des exportations brutes, 2014



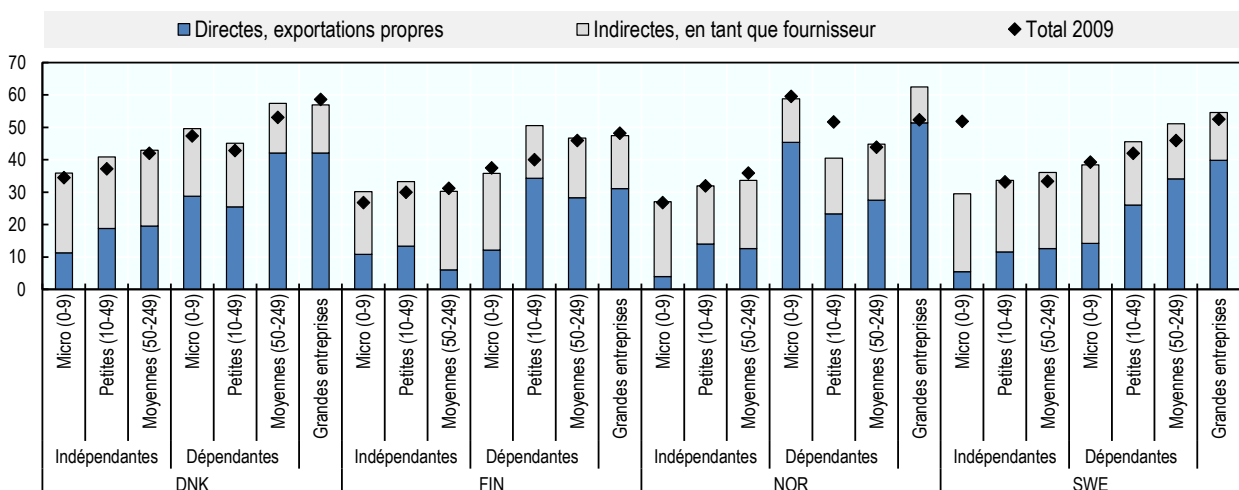
Source : OECD (2018), "Accounting for firm heterogeneity in global value chains: The role of Small and Medium sized Enterprises", OECD Working Party on International Trade in Goods and Trade in Services Statistics.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971121>

Les circuits indirects revêtent une importance particulière pour les PME indépendantes (c'est-à-dire celles qui n'appartiennent pas à une entreprise nationale de plus grande taille ni à une entreprise étrangère). Ainsi, en Norvège, par exemple, 4 % seulement de la valeur ajoutée totale générée par les micro-entreprises et les PME indépendantes sont directement exportés, mais 23 % supplémentaires sont intégrés dans les exportations effectuées par d'autres entreprises (Graphique 1.17).

Graphique 1.17. Activités d'exportation directe et indirecte des PME dans les pays nordiques

En pourcentage de la valeur ajoutée totale, 2013



Source : Nordic Countries in Global Value Chains (2017), OCDE-Office statistique danois (*Danmarks Statistik*).

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971140>

Les exportations indirectes des PME sont particulièrement conséquentes dans les secteurs où les CVM occupent une grande place et où l'échelle joue un rôle important. Dans le secteur des matériels de transport, par exemple, les PME comptent pour plus de 40 % de la valeur ajoutée totale exportée des États-Unis, sachant que la quasi-totalité de cette contribution est le fait de fournisseurs de pièces et de services en amont (OECD, 2017^[7]). Cette forme indirecte d'internationalisation permet aux PME d'accéder aux marchés étrangers et à de nouvelles sources de croissance, sans avoir à supporter les coûts liés aux échanges commerciaux.

Les PME peuvent aussi bénéficier des intrants provenant des CVM (Lopez Gonzalez, 2016^[8] ; López González et Jouanjean, 2017^[9]). Des études récentes ont montré que les entreprises qui utilisent le plus de biens et de services importés sont plus productives et davantage en mesure de faire face aux coûts induits par les activités d'exportation (Bas et Strauss-Kahn, 2014^[10] ; Bas et Strauss-Kahn, 2015^[11]). Les PME, y compris celles qui n'exportent pas, peuvent améliorer leur productivité en s'appuyant sur des importations moins chères et plus sophistiquées ; en exploitant de nouvelles technologies intégrées à de nouveaux biens d'équipement moins onéreux ; et en profitant d'un meilleur accès aux nouvelles technologies par l'interaction avec des entreprises tournées vers l'international, notamment à travers les liens issus de l'investissement étranger. L'ensemble de ces circuits peut aussi conduire les PME à vouloir se spécialiser sur certains segments de la chaîne de valeur où elles possèdent un avantage comparatif et dont elles favoriseront la montée en gamme.

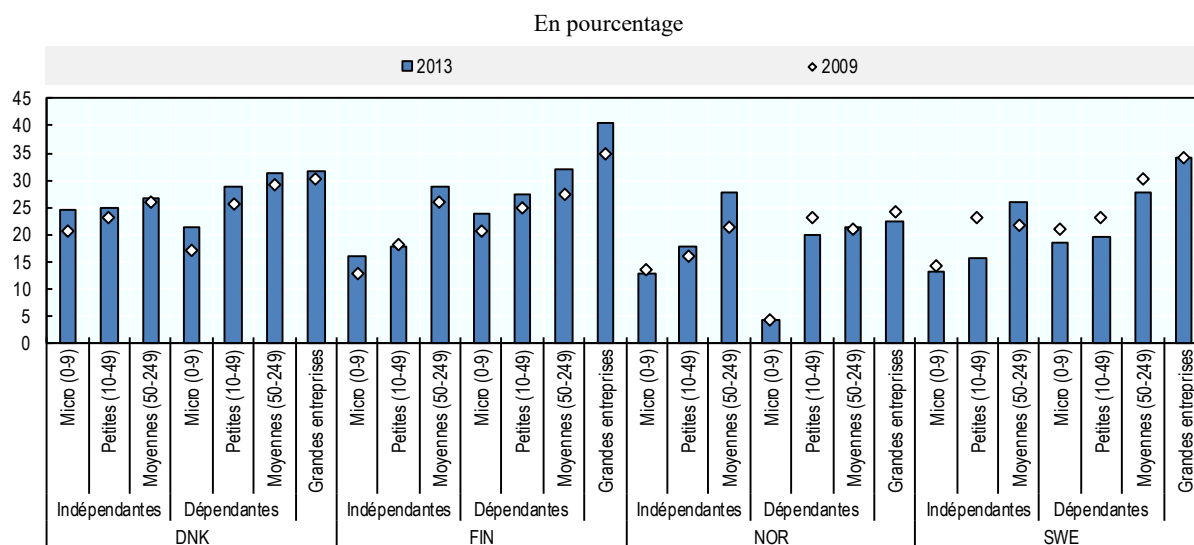
Les avantages à tirer de la participation aux CVM, y compris en termes de gains de productivité, dépendent de la position occupée au sein des réseaux de production mondiale et de la nature des liens interentreprises. Les entreprises et les secteurs situés au centre de réseaux de production complexes ont accès à une plus grande diversité d'intrants étrangers, et potentiellement à une offre technologique plus étendue, par rapport à ceux qui se trouvent à la périphérie. Les petites entreprises affichent des gains de productivité plus rapides dans les secteurs devenus centraux pour la production mondiale que dans les secteurs périphériques, mais aussi dans les secteurs caractérisés par des liens plus solides avec des acheteurs et/ou des fournisseurs étrangers plus productifs (Crisuolo et Timmis, 2018^[12]).

Parallèlement, une intégration mondiale plus étroite n'est pas sans conséquences pour les entreprises exerçant sur les marchés locaux car elle se traduit par une intensification de la concurrence s'accompagnant parfois d'effets délétères sur les économies locales, ce qui impose aux petites entreprises d'approfondir leurs connaissances des marchés et de gagner en productivité.

Les CVM amplifient l'importance des politiques relatives aux échanges de biens et de services. L'ouverture aux échanges et à l'investissement, la facilitation des échanges, la protection de la propriété intellectuelle et la qualité des infrastructures et des institutions sont des conditions essentielles à la participation des PME aux marchés mondiaux. Toutefois, bien que certains coûts commerciaux aient considérablement baissé ces dernières années, notamment grâce à l'expansion des plateformes numériques, d'autres coûts subsistent. Réformer des procédures fastidieuses ou contraignantes aux frontières peut réduire le coût des échanges de 12 % à 18 %, en fonction du niveau de développement du pays (Blanchenay, Crisuolo et Calvino, 2016^[2]). Une étude de l'OCDE montre que l'ouverture des marchés de services avantagerait en premier lieu les PME. S'agissant par exemple des prestations de services transfrontières, un niveau moyen de restrictivité des échanges de services impose aux PME l'équivalent d'un supplément de 14 % en droits de douane par rapport aux grandes entreprises (OECD, 2017^[1]).

Il existe actuellement très peu de statistiques permettant de procéder à des analyses sur ce sujet, mais là où elles existent, elles apportent des éclairages particulièrement intéressants. On dispose par exemple de données relatives aux pays nordiques – celles-ci indiquent que les PME ont systématiquement moins recours que les grandes entreprises à des biens et services étrangers pour produire des exportations (Graphique 1.18). En outre, les chiffres montrent que les PME dépendantes sont plus intégrées que les indépendantes du point de vue des importations, ce qui indique qu'elles tirent parti de ces liens pour surmonter les obstacles à l'importation.

Graphique 1.18. Part de valeur ajoutée étrangère dans les exportations des pays nordiques



Source : Nordic Countries in Global Value Chains (2017), OCDE-Office statistique danois (*Danmarks Statistik*).

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971159>

... et accentue les pressions concurrentielles sur les marchés locaux

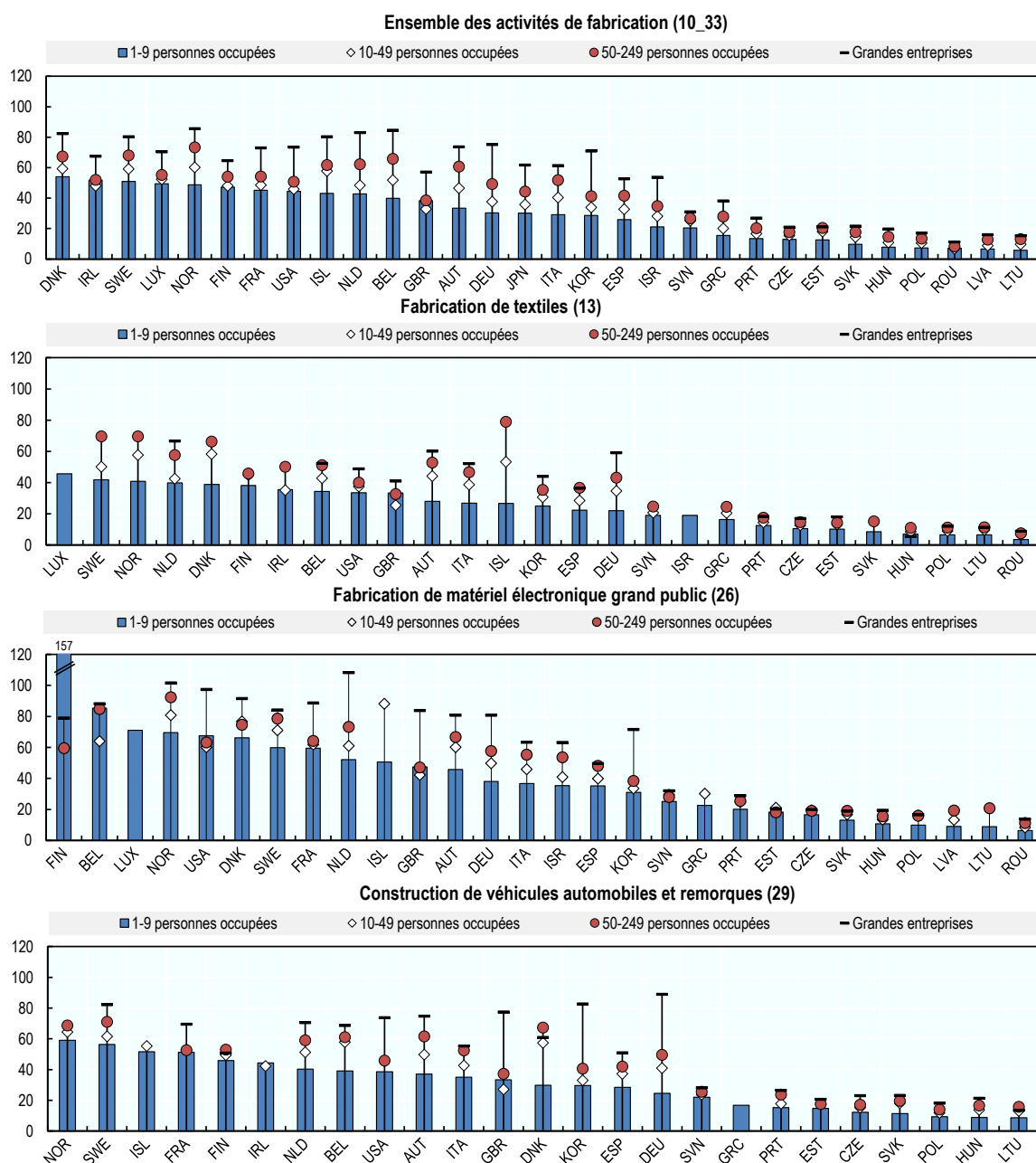
Si les chaînes de valeur mondiales ouvrent des possibilités d'accès à de nouveaux marchés (voir aussi le chapitre 3), et, partant, de croissance, de façon directe ou indirecte pour les PME, elles ouvrent aussi la voie à une intensification de la concurrence sur les marchés locaux, en particulier dans les secteurs et activités à faible productivité (donc à forte intensité de main d'œuvre), puisque les grandes entreprises, notamment les multinationales, exploitent l'internationalisation de l'approvisionnement en biens intermédiaires en se tournant vers des pays où les coûts salariaux – et bien souvent la réglementation – sont moindres. Les éléments tirés de base de données telles que celle de l'OCDE-OMC sur les échanges en valeur ajoutée confirment que l'on observe une part croissante de contenu étranger – il s'agit en général d'activités peu qualifiées (comme l'assemblage) réalisées dans des pays à faible revenu où la main d'œuvre bon marché est abondante – dans les modes d'approvisionnement des pays à haut revenu.

Cette concurrence étrangère peut être particulièrement lourde de conséquences pour les PME situées en amont de la chaîne de valeur (qui produisent des pièces pour des entreprises plus grandes, par exemple), surtout si la concurrence est le fait de grandes entreprises étrangères en mesure d'exploiter des économies d'échelle. La forte disparité des salaires moyens, y compris entre les pays de l'OCDE, laisse supposer que la marge de manœuvre dont disposent les grandes entreprises pour tirer parti des CVM est loin d'être insignifiante (Graphique 1.19). Il en résulte par exemple que les salariés des micro-

entreprises du secteur des activités de fabrication en France gagnaient environ deux fois plus que les salariés des grandes entreprises au Portugal en 2015. S'agissant de la fabrication d'ordinateurs et de matériel électronique, les différences entre les pays sont encore plus criantes, puisque les salaires versés par les micro-entreprises finlandaises sont plus de deux fois supérieurs à ceux versés aux États-Unis.

Graphique 1.19. Compétitivité internationale des salaires

Rémunération par salarié, activités de fabrication, en milliers USD, 2016



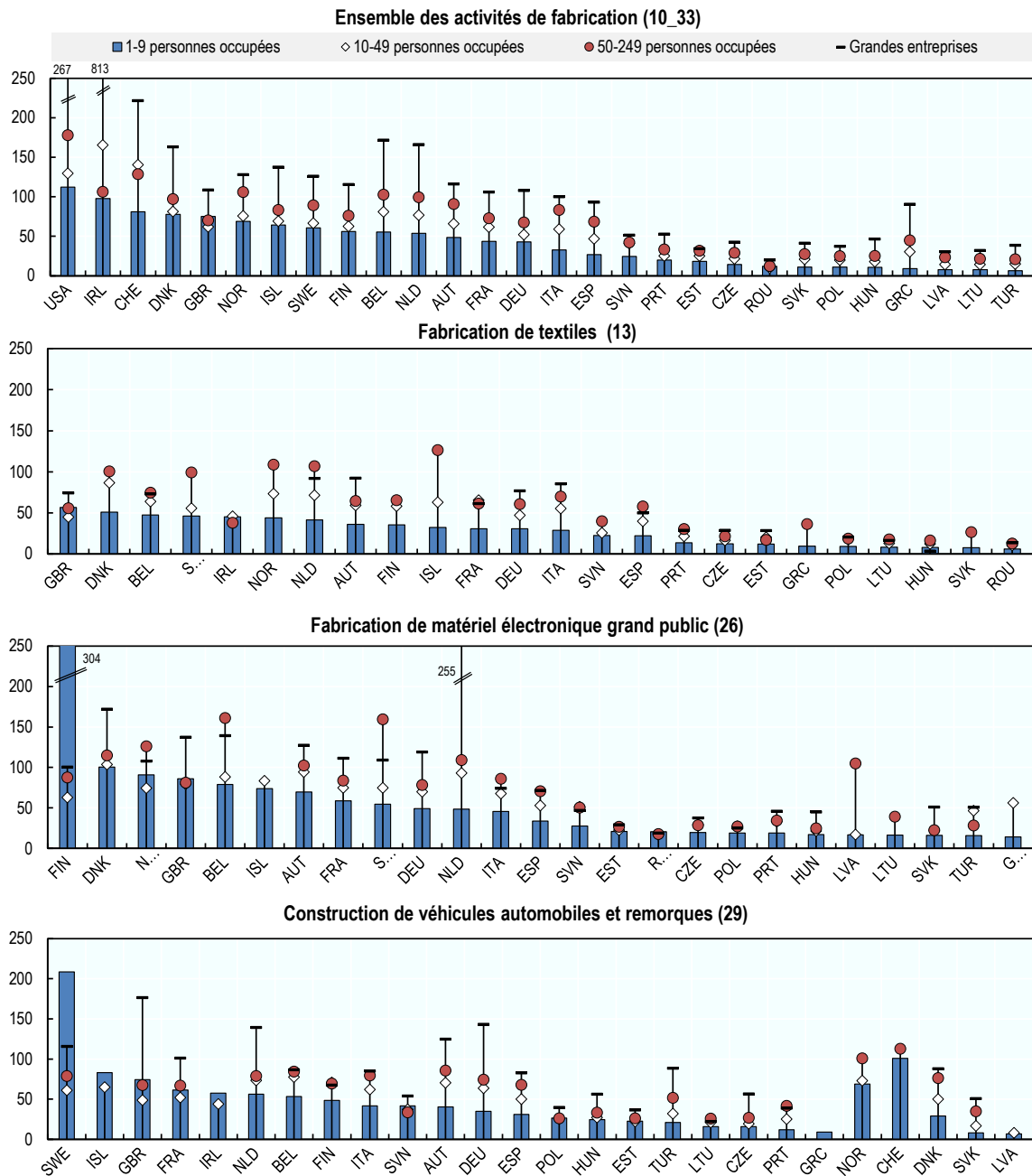
Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971178>

Dans une certaine mesure, cette situation accentue la difficulté potentielle pour les PME où les salaires sont élevés, puisque les décisions d'externalisation ne sont pas fondées uniquement sur les écarts salariaux relatifs, mais sur de nombreux autres facteurs qui déterminent le modèle d'approvisionnement d'une entreprise (livraisons en flux tendus, coûts liés aux échanges – obstacles internes aux échanges, droits de douane et transport –, coûts de la réglementation, fiabilité, etc.), dont l'un des plus importants est la productivité relative. Généralement, dans les pays où les coûts de main d'œuvre sont relativement faibles, la productivité du travail l'est également (Graphique 1.20).

Graphique 1.20. Compétitivité internationale par la productivité

Valeur ajoutée brute par personne occupée, en milliers USD, 2016



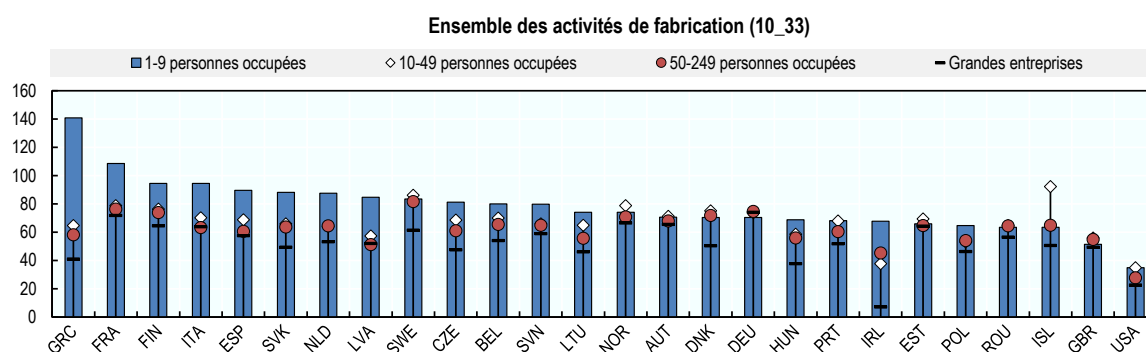
Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971197>

Cela étant, les différences relatives dans la productivité du travail sont moins marquées que les différences de coût du travail. À titre d'exemple, les grands producteurs portugais affichent globalement la même productivité du travail que les micro-entreprises françaises. S'agissant du coût unitaire de main-d'œuvre (rémunération par salarié rapportée à la productivité), l'Autriche, l'Estonie et l'Allemagne présentent des niveaux comparables quelle que soit la taille de l'entreprise (Graphique 1.21).

Graphique 1.21. Part du travail dans le revenu des facteurs dans les activités de fabrication

Rémunération totale en pourcentage de la valeur ajoutée brute,
2016 ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

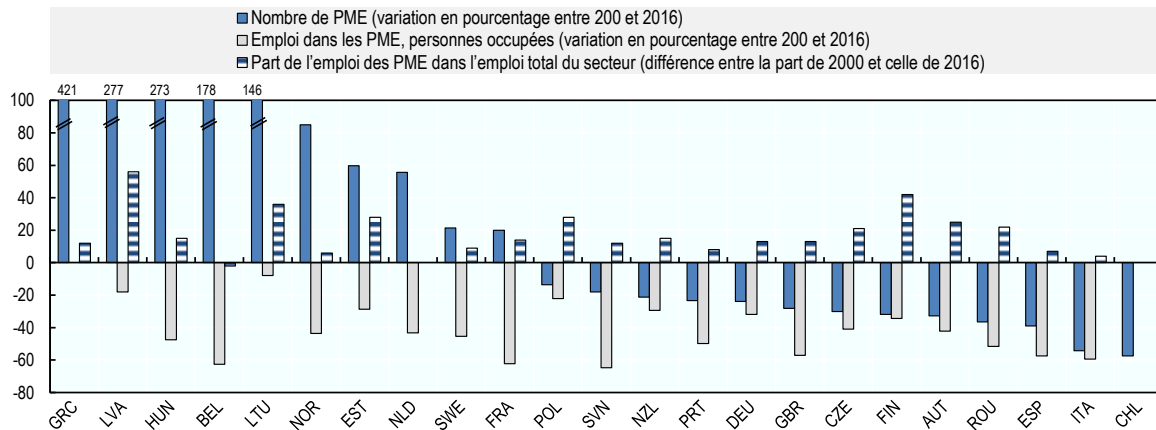
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971216>

L'industrie textile compte parmi les secteurs ayant subi le plus de transformation sous l'effet des CVM au cours des deux décennies écoulées, principalement parce que la confection, en bout de chaîne, demeure une activité à forte intensité de main-d'œuvre, exécutée par des travailleurs peu qualifiés, qui, dans de nombreux pays, a été délocalisée vers des pays à bas salaires. Pour l'heure, en tout cas, la confection reste relativement épargnée par l'automatisation, et, dans les pays développés, les entreprises du secteur se spécialisent dans la conception, souvent dans le tissu et la confection haut de gamme ; alors que dans les pays à faible revenu, les entreprises sont spécialisées dans la confection basique. Dans ce secteur, on observe un net recul du nombre de PME dans bon nombre de pays de l'OCDE au cours des 16 dernières années, notamment en Italie, en Espagne, au Danemark et au Chili (Graphique 1.22) et une contraction de l'emploi encore plus marquée.

Pourtant, en dépit de la rapidité de ce repli, les PME ont vu leur part de marché locale augmenter dans tous les pays, à la suite, bien souvent, d'un recentrage sur des activités très spécialisées à plus forte valeur ajoutée. La France, par exemple, où la part des PME dans la production de ce secteur est passée de 75 % en 2000 à 89 % en 2016, s'est spécialisée sur les tissus techniques à forte valeur ajoutée (qui représente un quart de la production européenne) ; de ce fait, même si le nombre de salariés du secteur a nettement chuté (passant de près de 92 000 personnes en 2000 à 35 000 à peine en 2016), le nombre d'entreprises a quant à lui augmenté (de 5.5 à 6.6 mille), le chiffre d'affaires par salarié a progressé de plus de 40 %, les exportations par salarié ont quasiment doublé, et les salaires (qui comptent parmi les plus élevés de l'OCDE) sont passés d'un niveau inférieur de 10 % au salaire moyen tous secteurs confondus à un niveau supérieur de 10 %.

Graphique 1.22. Les PME dans le secteur de la fabrication de textiles

En pourcentage



Note : Pour certains pays, les données pour 2016 se rapportent à la dernière année pour laquelle des données sont disponibles.

Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971235>

D'autres pays de l'OCDE ont adopté des stratégies différentes pour faire face à la concurrence des importations à faible prix. En Espagne par exemple, où les chiffres et l'emploi dans les PME ont connu un chute vertigineuse, les exportations ont augmenté de plus de 50 % sur la période, les entreprises tirant parti des importations intermédiaires de produits textiles à petits prix (la part de contenu étranger dans les exportations espagnoles est passée de 27,5 % en 2000 à plus de 35 % en 2014) mais, vraisemblablement, uniquement grâce à de fortes réductions de coût, puisque les salaires relatifs, qui étaient de 97 % du salaire moyen de l'économie en 2000, se situaient à 85 % du salaire moyen en 2016.

La transformation numérique offre aux PME de nouvelles possibilités de renforcer leurs performances, en termes de croissance, d'innovation et d'internationalisation...

Les technologies numériques évoluent rapidement, se combinent souvent de façon imprévue, et influent à grande échelle sur les structures de marché et les conditions de concurrence des PME (voir le chapitre 3 sur les conditions de marché). L'évolution des attentes des clients et des processus de la chaîne d'approvisionnement pousse à transformer les modèles économiques de façon à les adapter à une ère numérique caractérisée par une connexion permanente et une portée mondiale instantanée. Les technologies numériques avancées ont non seulement transformé mais déstabilisé bon nombre de secteurs traditionnellement dominés par des PME, notamment le transport (avec Uber, par exemple), la restauration (Deliveroo), l'immobilier (un large éventail de plateformes en ligne), les voyages et l'hébergement (Expedia, Booking.com, AirBnb) (voir aussi le chapitre 7 sur l'accès aux actifs d'innovation).

La transformation numérique influe donc largement sur les conditions de marché et les performances des PME, par l'intermédiaire d'outils numériques peu onéreux (matériel TIC) permettant aux entreprises innovantes de prendre pied sur le marché ; par la fourniture de services numériques qui rapprochent les consommateurs et les producteurs ; ou par la

possibilité d'accéder à de nouvelles places de marché (notamment internationales) via des plateformes numériques d'intermédiation, comme Amazon ou le site collaboratif Task Rabbit, et d'autres sites web d'entreprises dédiés.

De fait, la révolution numérique donne aux PME la possibilité d'avoir d'emblée une vocation mondiale et ouvre de nouveaux horizons de compétitivité grâce à l'innovation de produits ou de service et l'amélioration des processus de production. Par ailleurs, les données massives et l'analytique de données permettent de mieux cerner les processus internes de l'entreprise, les besoins de ses clients et de ses partenaires, et l'environnement économique global dans lequel elles exercent.

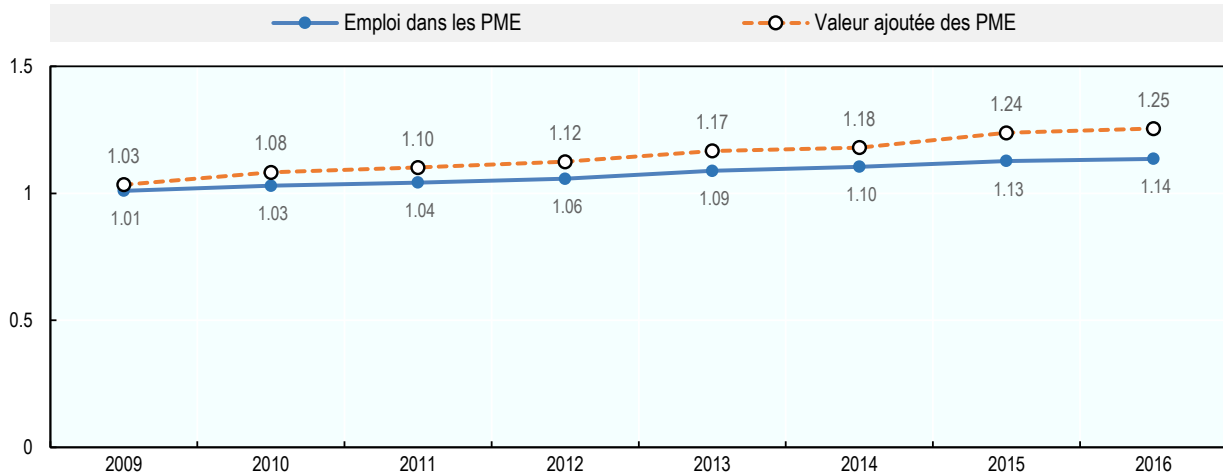
L'avènement du numérique a également modifié les possibilités d'expansion ; différents modèles de croissance voient le jour, et certaines entreprises parviennent à atteindre une envergure et une part de marché importantes et un niveau élevé de productivité sans investir massivement dans des actifs corporels. On assiste à l'émergence de jeunes entreprises dotées de structures allégées, qui mettent à profit l'internet pour faire baisser leurs coûts fixes et externalisent de nombreux aspects de leur fonctionnement afin de rester agiles et réactives face au marché (OECD, 2017^[13]).

L'utilisation des technologies numériques peut aussi faciliter l'accès des PME aux compétences et aux talents en mettant à leur disposition des sites de recrutement plus efficaces, en leur donnant la possibilité d'externaliser et de recruter en ligne pour des missions spécifiques, et en les mettant en relation avec des partenaires issus de l'économie du savoir (OECD, 2017^[13]). Elle peut en outre leur permettre d'accéder plus facilement à toute une gamme d'instruments de financement. La banque mobile et les paiements en ligne ont eu des effets importants sur le financement traditionnel des PME et l'avènement du numérique a donné naissance à de nouveaux services financiers, apportant des solutions innovantes au problème de l'asymétrie de l'information et de l'absence de garanties.

De fait, la croissance de la valeur ajoutée et de l'emploi des PME dans les activités à forte intensité de numérique⁵ est supérieure à celle des activités à faible intensité de numérique (Graphique 1.23).

Graphique 1.23. Les PME à forte intensité de numérique affichent une croissance plus élevée

Croissance de l'emploi et de la valeur ajoutée dans les secteurs à forte intensité de numérique par rapport aux secteurs à faible intensité de numérique



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971254>

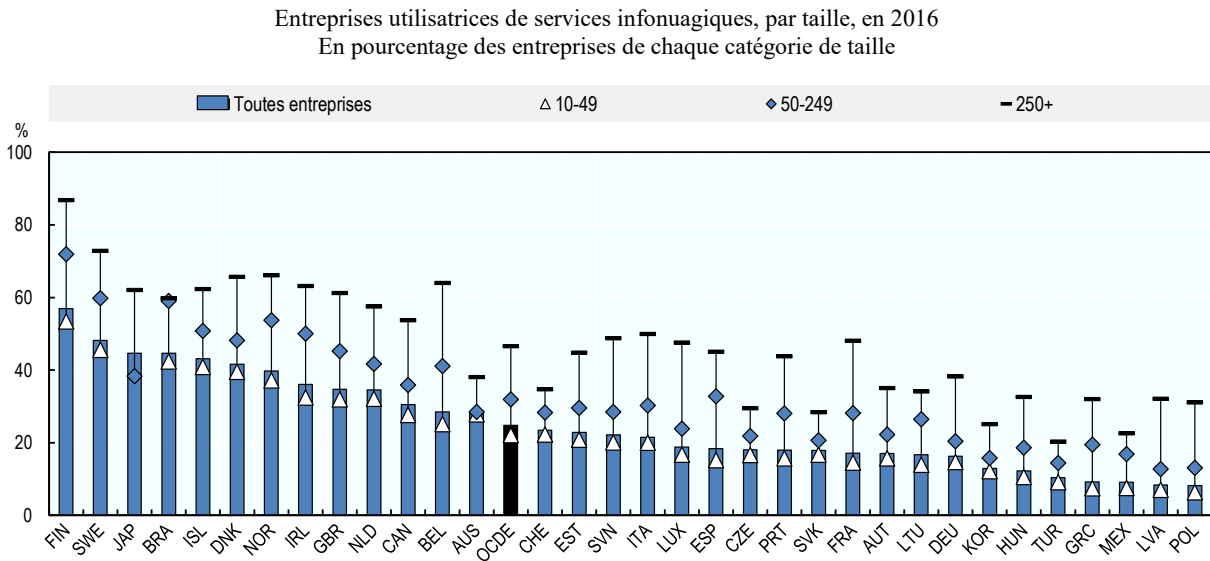
... mais bon nombre de PME peinent à saisir les opportunités qui se font jour

À ce jour, un grand nombre de PME n'ont toujours pas tiré parti de ces nouvelles possibilités, bien souvent faute de vision et de ressources suffisantes pour saisir les opportunités offertes par la transformation numérique.

Dans la plupart de pays, l'écart avec les grandes entreprises est minime pour ce qui est de la connectivité simple et de la présence sur le web ; il se creuse en revanche s'agissant de la participation au commerce électronique, et en particulier, de l'adoption d'applications plus sophistiquées. Ainsi, dans les pays de l'OCDE, les progiciels de gestion intégrés (ERP) nécessaires pour gérer les flux d'information des entreprises sont très répandus dans les grandes entreprises (taux d'adoption de 78 % en 2016) mais nettement moins dans les PME (moins de 28 %). L'externalisation des activités de programmation informatique est plus courante de la part des PME, en raison d'un accès plus facile aux logiciels prêts à l'emploi, à la puissance de calcul et aux capacités de stockage inclus dans les services d'infonuagiques offerts par les grandes entreprises (voir le chapitre 7 sur l'accès aux actifs d'innovation). Pourtant, on observe également un écart important s'agissant de l'adoption des services d'infonuagique, ce qui laisse des possibilités de réaliser des économies par rapport aux coûts fixes que représente l'investissement dans les TIC (Graphique 1.24).

Le retard affiché par les PME en la matière résulte essentiellement d'investissement insuffisants dans des actifs intellectuels complémentaires, comme la R-D, les ressources humaines, les changements organisationnels et l'innovation de processus, et a des implications sur la capacité de ces entreprises de faire de l'évolution technologique un vecteur d'innovation et de gain de productivité. En outre, les PME rencontrent des difficultés particulières en matière de gestion de la sécurité numérique et des risques d'atteinte à la confidentialité, principalement par manque de connaissance, de moyens et de compétences techniques pour évaluer et gérer efficacement ces risques (voir le chapitre 6 sur l'accès aux compétences).

Graphique 1.24. Les PME sont en retard dans l'adoption de technologies numériques plus sophistiquées



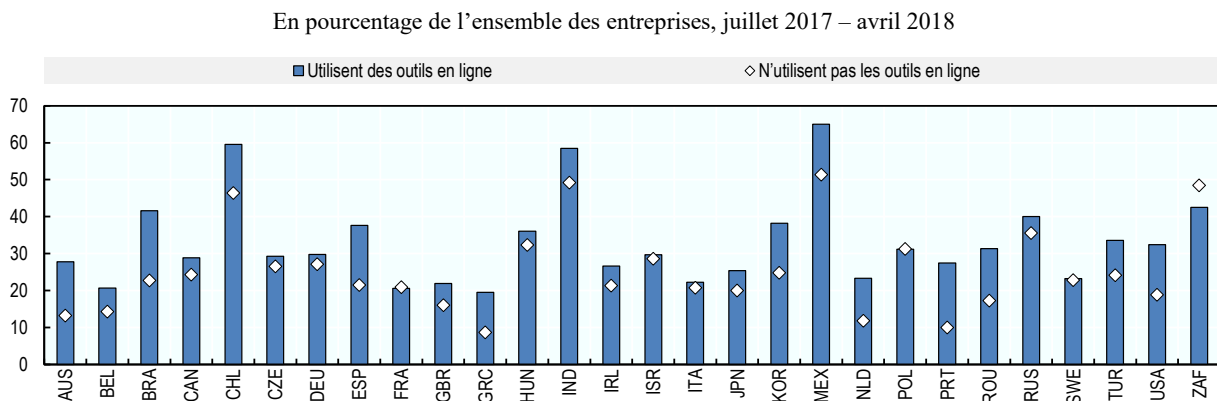
Source : OECD (2019), « Accès et utilisation des TIC par les entreprises », *Statistiques de l'OCDE sur les télécommunications et l'internet (base de données)*, <https://doi.org/10.1787/42d201bc-fr> (juin 2019).

StatLink <https://doi.org/10.1787/888933971273>

En ce qui concerne les PME et les jeunes entreprises qui relèvent les défis de la transformation numérique, les données disponibles indiquent un effet positif sur la confiance et les performances des entreprises. Les résultats de l'enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) montrent que parmi les PME présentes sur le web (c'est-à-dire ayant une page Facebook), celles qui utilisent une variété d'outils numériques pour promouvoir et commercialiser leurs produits sont davantage susceptibles :

- d'avoir une vision positive de l'évolution de leurs effectifs (Graphique 1.25) ; et
- de participer aux échanges internationaux (Graphique 1.26).

Graphique 1.25. Entreprises envisageant d'augmenter leurs effectifs au cours des six prochains mois

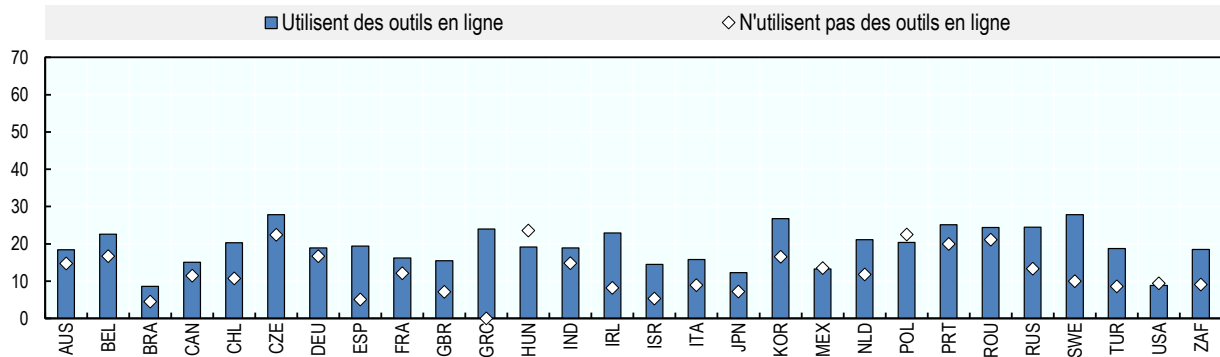


Source : Enquête Facebook-OCDE-Banque mondiale sur l'avenir des entreprises.

StatLink <https://doi.org/10.1787/888933971292>

Graphique 1.26. Entreprises exerçant à l'international

En pourcentage de l'ensemble des entreprises, juillet 2017 – avril 2018



Source : Enquête Facebook-OCDE-Banque mondiale sur l'avenir des entreprises.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971311>**Encadré 1.2. Future of Business Survey**

Lancée en février 2016, l'enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) est le fruit d'un partenariat entre la Banque mondiale, Facebook et l'OCDE, qui ont conjointement œuvré à son élaboration et son évolution permanente. L'enquête couvre la population des entreprises ayant une présence numérique, notamment une page Facebook, et été menée (chiffre de septembre 2018) dans 42 pays développés et économies émergentes.

L'enquête fournit des informations actualisées sur la perception qu'ont les entreprises de l'environnement économique actuel et futur, de leurs perspectives en matière de création d'emploi et des principaux défis qu'elles rencontrent. Le questionnaire standard permet d'établir un profil des entreprises en fonction de leur taille, de leur âge, du sexe du chef d'entreprise ou du gérant, de la participation aux échanges et de l'usage des outils en ligne. L'enquête comprend aussi des modules spécifiques, portant sur des sujets précis comme les motivations des créateurs d'entreprises ou les sources de financement.

Cette expérience innovante d'un partenariat public-privé dans le domaine de l'élaboration et de la collecte de données contribue à apporter un nouvel éclairage sur les PME dans l'économie numérique.

Conclusions et perspectives

Les PME sont des acteurs clés de l'économie et de l'écosystème global des entreprises. Elles représentent la première source d'emploi et, souvent, de valeur ajoutée, dans les pays. Leurs contributions varient toutefois largement selon les pays et les secteurs. À cet égard, il est essentiel de mieux cerner cette hétérogénéité, dans une optique d'analyse et d'élaboration de politiques fondées sur des données concrètes, *a fortiori* compte tenu de la révolution numérique à l'œuvre. Cette révolution s'inscrit dans un contexte marqué par un processus de mondialisation couvrant deux décennies, qui pourrait toutefois ralentir à mesure que les tensions commerciales s'exacerbent et que les effets de la transformation numérique et de l'automatisation atteignent les chaînes de valeur mondiales – c'est-à-dire la fragmentation de la production mondiale – qui ont été le fer de lance de la mondialisation.

Les données d'observation montrent qu'un panorama général du secteur des PME ne permet pas de rendre compte de l'impact de ces mégatendances, dans la mesure où elles touchent certaines PME et certains secteurs plus que d'autres. La structure de la population des PME dans son ensemble est globalement stable depuis plusieurs années, la majeure partie des PME exerçant, dans la plupart des pays, des activités où les coûts d'entrée sont relativement faibles, comme dans la distribution ou la construction. La dynamique se modifie profondément dans les sous-secteurs fortement exposés à la transformation numérique, ou en mesure d'en tirer parti, comme le secteur de l'information et de la communication.

Ce constat vaut aussi pour l'exposition à la mondialisation. Si les chaînes de valeur mondiales ont permis aux PME d'être présentes et de se spécialiser au sein des chaînes de valeur sur des tâches qui leur ont ouvert les portes des marchés étrangers (en qualité d'exportateurs directs ou indirects), elles ont aussi perturbé les marchés intérieurs, en raison de la concurrence exercée par des fabricants à bas coûts situés dans d'autres parties du monde, en particulier dans des pays émergents. Dans des secteurs comme celui du textile, par exemple, cette concurrence a eu des conséquences majeures sur les PME du secteur dans les pays développés où les coûts salariaux sont élevés, contraignant un grand nombre d'entre elles à mettre la clé sous la porte, mais incitant d'autres à se mettre à niveau et à monter en gamme dans la chaîne de valeur, en réalisant des tâches à plus forte valeur ajoutée et plus productives. Il est très probable que des effets analogues se soient produits dans d'autres secteurs exposés à la concurrence des pays à bas salaires. Toujours est-il que les chaînes de valeur mondiales ont ouvert des horizons aux PME disposant d'une main d'œuvre qualifiée et exerçant des activités à forte intensité de savoir ; l'analyse des données les concernant, à mesure que des statistiques seront élaborées, constituera une part importante du programme de travail général.

Ces deux mégatendances ont des effets évidents sur les salaires et la productivité, mais elles ne sont pas les seules. Le ralentissement de la productivité observé après la crise a concerné les grandes comme les petites entreprises, dont les performances ont évolué de manière globalement synchrone dans tous les secteurs et les pays. Or, une croissance plus poussive de la productivité limite les possibilités d'augmentation des salaires, et ce n'est pas un hasard si les salaires ont peu progressé au cours des années qui ont suivi la crise, les salaires réels atteignant à peine leur niveau d'avant la crise dans bon nombre de pays.

Les causes possibles du ralentissement de la productivité font l'objet d'un vif débat et de multiples analyses ; on évoque une diffusion moins rapide des technologies, une dynamique favorisant un gagnant unique, les effets à retardement des dernières innovations numériques, et le ralentissement du dynamisme entrepreneurial. Les données factuelles

présentées dans ce chapitre permettent de penser qu'un autre facteur est peut-être aussi en cause. Dans la plupart des pays de l'OCDE, le nombre de créations d'entreprise (« entrées ») est en hausse, mais ces nouvelles entrées se produisent-elles dans des activités en forte croissance et à productivité élevée ? Il semble que la réponse soit négative. Dans tous les pays de l'OCDE, la plupart des nouvelles entrées ont lieu dans des activités affichant une productivité et des salaires inférieurs à la moyenne, ce qui peut tirer globalement la productivité de la main d'œuvre et les salaires vers le bas.

Ce phénomène n'est pas nouveau et reflète l'attrait gravitationnel des secteurs à faible coût d'entrée auprès des entrepreneurs en herbe, qu'ils entrent dans leur orbite par choix ou par défaut. La transformation numérique, et en particulier l'économie du travail à la demande et l'économie du partage, a pu ajouter une autre dimension, qui fait que bon nombre de ces nouvelles entreprises ont un potentiel de croissance très limité et que ces « entrepreneurs » soient peu enclins à monter en puissance.

Sachant que dans les PME, le niveau de rémunération par salarié est inférieur de 20 % en moyenne à celui des grandes entreprises (et beaucoup plus dans certains pays), ce constat est important, notamment sur le plan des inégalités. Les politiques publiques visant à favoriser la croissance et la productivité des nouvelles entreprises devront nécessairement cibler les secteurs en mesure de tirer parti des mégatendances que sont la transformation numérique et la mondialisation, d'autant que ces secteurs peuvent être vecteurs de hausses de salaires et de réduction des inégalités. Les PME exportatrices se distinguent des autres PME par une productivité et des salaires plus élevés, et, même si la relation de causalité entre les gains de productivité et les activités d'exportation est complexe, il ne fait pas de doute qu'il s'agit là de deux cibles importantes pour réduire les inégalités.

Parallèlement, on peut obtenir d'importantes retombées sur la croissance économique et l'inclusion en donnant aux petites entreprises établies dans les secteurs traditionnels de l'économie, c'est-à-dire la grande majorité des PME, les moyens et les possibilités d'augmenter leur niveau de productivité, notamment par l'adoption des technologies numériques. De fait, les PME, tous secteurs confondus, sont susceptibles de tirer parti de la plus grande personnalisation de masse et de la réduction des distances et des délais rendues possibles par les technologies numériques. Or, bon nombre de PME tardent à adopter les technologies numériques et à investir dans les actifs intellectuels complémentaires, comme les compétences et les pratiques nécessaires pour gérer les risques numériques, ce qui pourrait compromettre leur transition vers la prochaine révolution de la production et leur participation aux marchés mondiaux, mais aussi limiter les avantages qu'elles pourraient retirer de l'essor de l'innovation ouverte.

Il ressort de ces Perspectives qu'une partie de l'arsenal des politiques publiques permettant d'accroître la productivité des PME traditionnelles et de soutenir la dynamique des entreprises dans les activités en forte croissance est déjà en place, par exemple en ce qui concerne la prise en compte de considérations liées aux PME dans l'action réglementaire et la réduction du fardeau administratif, l'utilisation des données massives et des outils numériques pour offrir aux entreprises des services publics de meilleure qualité et plus personnalisés, le renforcement et le développement d'infrastructures de TIC apportant aux PME une meilleure connectivité, et l'amélioration de l'accès des PME à des ressources stratégiques comme des sources de financement diversifiées, des actifs d'innovation, un plus vaste réservoir de talents et de plus grandes possibilités de développement des compétences pour les travailleurs et les cadres. Cela étant, le rythme des réformes structurelles favorables à la croissance a ralenti ces dernières années et de grandes disparités demeurent entre les PME s'agissant de leur capacité à profiter des avantages de

la transformation numérique, y compris dans les services publics. Qui plus est, l'évolution du contexte dans lequel s'inscrit l'action publique, en ce qui concerne notamment les échanges et le développement de nouvelles technologies comme le chaînage par bloc et l'automatisation, impose aux entreprises de faire preuve de souplesse et de capacité d'adaptation.

Nombre de ces évolutions vont dans le sens d'une relocalisation, ce qui offrirait des possibilités de croissance aux PME dans des secteurs marqués par un ralentissement de la croissance, voire une contraction depuis quelques années ; mais elles peuvent aussi constituer un danger si elles se traduisent par une augmentation des coûts d'entrée, sous la forme de l'acquisition directe de biens d'équipement, ou de la nécessité de recourir à des travailleurs plus qualifiés.

Sur un plan plus général, il se peut que les effets de la transformation numérique commencent tout juste à se faire sentir et que les secteurs dans lesquels les PME sont très présentes, comme le commerce de détail et l'immobilier, soient largement affectés à l'avenir. À cet égard, il est essentiel de comprendre dans quel sens vont ces évolutions, et quel peut être leur impact, afin d'élaborer des politiques publiques judicieuses, sachant notamment que ces menaces ouvrent aussi des possibilités aux PME en mesure de s'approprier les nouvelles technologies ou d'en tirer parti – et les données d'observation montrent qu'elles sont à la traîne.

Ces nouvelles évolutions appellent de nouvelles statistiques qui aideraient à apporter des réponses aux questions intéressantes pour les pouvoirs publics. Quelles sont les motivations des créateurs de PME – est-ce un choix assumé ou par défaut ? Les entreprises exposées à la concurrence internationale ont-elles monté en gamme, en misant sur l'innovation, ou mis en place des stratégies de survie en réduisant les salaires ? Comment les PME tirent-elles parti de la transformation numérique – combien s'appuient sur les technologies numériques pour prendre pied sur de nouveaux marchés et/ou réaliser des gains d'efficacité ? Les PME qui réussissent sont-elles de vraies PME, sont-elles affiliées à des entreprises plus grandes, ou dans une relation de contrôle ? Les PME peuvent-elles renforcer leur participation aux chaînes de valeur mondiales en nouant des liens avec des entreprises locales plus grandes qui exportent ? Les PME peuvent-elles s'implanter sur les marchés émergents en forte croissance ?

On l'a vu dans ce chapitre, les statistiques officielles apportent de précieux éclairages, notamment sur l'hétérogénéité structurelle de la population des PME, mais il importe de repousser la frontière statistique, ne serait-ce que pour aborder les problématiques qui se font jour.

Notes

¹ www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/SME-Ministerial-Declaration-FR.pdf.

² (OECD, 2018^[17] ; OECD, 2018^[18] ; OECD, 2017^[13])

³ Le chiffre de 30 % renvoie à la valeur maximale observée dans les pays de l'OCDE, en l'occurrence en Grèce, qui n'est pas visible sur le graphique.

⁴ Pour connaître la liste des secteurs ayant le plus fort taux de créations d'emplois, (OECD, 2018^[3]).

⁵ (Calvino et al., 2018^[19]) proposent une taxonomie des secteurs numériques, dans laquelle les secteurs à forte intensité de numérique englobent non seulement les TIC, mais aussi : le matériel de transport ; les activités juridiques et comptables ; la recherche scientifique et le développement ; la publicité et les études de marché ; les activités de services administratifs et d'appui ; et les autres activités de services (codes 94 à 96 de la CITI rév. 4). Les activités financières et d'assurance sont aussi considérées comme un secteur à forte intensité de numérique, mais les données s'y rapportant ne sont pas prises en compte dans le Graphique 1.23.

Les sources de données

Le chapitre 1 s'appuie essentiellement sur 1) les bases de données des statistiques officielles sur les entreprises de l'OCDE, notamment les *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises* (SDBS), et *Commerce international par caractéristiques économiques des entreprises* (CCE), élaborées par l'OCDE en coopération avec les offices statistiques nationaux et Eurostat ; 2) les indicateurs élaborés à partir de macro-liens entre les données de ces deux bases de données et d'autres statistiques officielles ; et 3) la base de données des *Statistiques de l'OCDE sur la productivité*, qui contient des mesures de la productivité calculées à l'aide de la base de données sur les *Statistiques de l'OCDE sur les comptes nationaux* et celle sur les *Statistiques de l'OCDE sur l'emploi et le marché du travail*. Sont également utilisées la base de données de l'OCDE concernant les *Indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat* qui rassemble des statistiques officielles et des données administratives, ainsi que des statistiques sur les entreprises provenant de nouvelles sources de données, comme l'enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) de la Banque mondiale, Facebook et l'OCDE, en fonction des besoins de l'étude.

Références

- Ahmad, N. et J. Ribarsky (2018), *Towards a Framework for Measuring the Digital Economy*, Working Paper for the 16th conference of the International Association of Official Statisticians (IAOS), http://oecd.org/iaos2018/programme/IAOS-OECD2018_Ahmad-Ribarsky.pdf. [14]
- Bas, M. et V. Strauss-Kahn (2015), *Input-trade Liberalisation, export prices and quality upgrading*, *Journal of International Economics*, <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.12.005>. [11]
- Bas, M. et V. Strauss-Kahn (2014), *Does importing more inputs raise exports? Firm-level evidence from France*, <https://doi.org/10.1007/s10290-013-0175-0>. [10]
- Blanchenay, P., C. Criscuolo et F. Calvino (2016), « Cross-country evidence on business dynamics over the last decade: from boom to gloom? », *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, OECD Publishing, Paris. [2]

- Calvino, F. et al. (2018), « A taxonomy of digital intensive sectors », *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, n° 2018/14, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/f404736a-en>. [19]
- Criscuolo, C. et J. Timmis (2018), « GVC centrality and productivity: Are hubs key to firm performance? », *OECD Productivity Working Papers*, n° 14, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/56453da1-en>. [12]
- Decker, R. et al. (2016), *Declining Business Dynamism: Implications for Productivity?*, Brookings Institution, Washington, DC. [15]
- Haltiwanger, J. (2016), *Top ten signs of declining business dynamism and entrepreneurship in the United States*, Kauffman Foundation, <http://www.kauffman.org/neg/section-3>. [16]
- Lopez Gonzalez, J. (2016), « Using Foreign Factors to Enhance Domestic Export Performance: A Focus on Southeast Asia », *OECD Trade Policy Papers*, n° 191, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5jlpq82v1jxw-en>. [8]
- López González, J. et M. Jouanjean (2017), « Digital Trade: Developing a Framework for Analysis », *OECD Trade Policy Papers*, n° 205, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/524c8c83-en>. [9]
- OECD (2018), *Highlights of entrepreneurship at a Glance 2018*, OECD, <http://www.oecd.org/sdd/business-stats/EAG-2018-Highlights.pdf>. [3]
- OECD (2018), *OECD Compendium of Productivity Indicators 2018*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/pdtvy-2018-en>. [5]
- OECD (2018), *Opportunities for All: A Framework for Policy Action on Inclusive Growth*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264301665-en>. [17]
- OECD (2018), *The Productivity-Inclusiveness Nexus*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264292932-en>. [18]
- OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en. [4]
- OECD (2017), « Making trade work for all », *OECD Trade Policy Papers*, n° 202, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/6e27effd-en>. [7]
- OECD (2017), *OECD Digital Economy Outlook 2017*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264276284-en>. [13]
- OECD (2017), *Services Trade Policies and the Global Economy*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264275232-en>. [1]
- Schwellnus, C., A. Kappeler et P. Pionnier (2017), « Decoupling of wages from productivity: Macro-level facts », *OECD Economics Department Working Papers*, n° 1373, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/d4764493-en>. [6]

Annexe 1.A. Élaboration de nouvelles statistiques

Même si la définition de la PME varie selon les pays, en partie en fonction de la taille de l'économie, les statistiques relatives à la taille des entreprises confèrent une base de comparaison. Pour les besoins du chapitre 1, sont considérées comme des PME les entreprises de moins de 250 personnes occupées.

Le paysage des PME présente une très forte hétérogénéité, non pas uniquement en ce qui concerne leur activité industrielle de base – ce qu'elles produisent –, aspect bien couvert dans le système d'information statistique, mais aussi en ce qui concerne les motivations et les modalités de leur activité, aspects sur lesquels les statistiques sont actuellement lacunaires. En l'occurrence, l'hétérogénéité renvoie à un certain nombre de caractéristiques d'entreprises et de modèles économiques comme : activités fondées sur un hobby ; activités de subsistance ; entreprises sociales ; entreprises informelles ; licornes ; gazelles ; entreprise appartenant à un groupe multinational ; entreprises comptant de nombreux clients ; entreprises captives d'un seul client ; entreprises qui exportent, entreprises qui ne s'adressent qu'aux marchés locaux, etc.

Afin de cerner les performances des PME, de les aider à croître et de leur donner les moyens d'améliorer le bien-être, il faut mieux connaître les différentes catégories de PME. Ce chapitre expose ce qu'il est possible d'obtenir avec les données actuelles, en utilisant des informations détaillées sur la composition de la population des entreprises et ses caractéristiques, notamment celles fournies par les bases de données de l'OCDE concernant les statistiques officielles sur les entreprises établies en coopération avec les offices statistiques nationaux des pays membres et partenaires.

Mais ce chapitre a aussi vocation à montrer qu'il importe de continuer à repousser la frontière statistique, ne serait-ce que pour pouvoir aborder les problématiques qui se font jour. Les deux défis actuellement les plus pressants sont la transformation numérique et la mondialisation. Si ce chapitre apporte des éclairages utiles sur l'impact potentiel de ces deux défis sur la population des PME à l'aide de la panoplie de statistiques actuellement disponibles, force est de constater que d'importantes lacunes demeurent, qui tiennent en partie à la manière dont les statistiques nationales sur les données structurelles et démographiques des entreprises ont été élaborées à l'origine, et les raisons pour lesquelles elles l'ont été.

Généralement, l'accent était mis sur la production finale de l'entreprise et sur le types d'intrant utilisés dans la production, principalement aux fins de l'établissement des comptes nationaux ; les entreprises étaient classées par secteurs définis essentiellement en fonction de la production finale. Sous l'effet de la mondialisation, et, désormais, de la transformation numérique, cette approche est remise en cause et on s'interroge sur l'opportunité de collecter de nouvelles données dans les systèmes d'information. Ces deux phénomènes ont entraîné une hétérogénéité considérable de l'activité des entreprises, y compris entre celles classées au sein d'un même secteur d'activité. Ainsi, une entreprise fabriquant des ordinateurs, intégrée verticalement, se trouvera classée dans le même secteur qu'un assembleur de composants informatiques, alors même que l'utilisation des capitaux, de la

main d'œuvre, des intrants, du capital humain et organisationnel sera sensiblement différente, de même que son exposition aux échanges internationaux et l'adoption des outils numériques.

Certes, il y a eu, et il y a toujours, d'importantes innovations et évolutions dans les systèmes nationaux d'information statistique au fil des années pour remédier à ces lacunes, notamment la création des bases de données sur le Commerce international par caractéristiques économiques des entreprises, sans oublier que les Statistiques démographiques des entreprises sont elles-mêmes une innovation relativement récente destinée à répondre à la demande croissante pour des données et des informations de meilleure qualité sur l'entrepreneuriat et le dynamisme entrepreneurial. Plus récemment, d'importants progrès ont été réalisés sur le plan de la compréhension du rôle des PME dans les chaînes de valeur mondiales, sous l'égide du Groupe d'experts de l'OCDE sur les tableaux élargis des ressources et des emplois, et d'une meilleure connaissance des effets de la transformation numérique (Ahmad et Ribarsky, 2018^[14]) ; ces éléments fournissent des éclairages plus pointus sur les intermédiaires numériques ainsi que sur l'économie du travail à la demande. On peut toutefois aller plus loin dans certains domaines, notamment en ce qui concerne les PME et la dynamique des entreprises.

Afin de progresser dans de nouveaux domaines et d'entretenir la dynamique enclenchée dans les domaines déjà couverts, sont formulées dans la présente Annexe les recommandations ci-après :

Envisager la possibilité d'adjoindre des modules aux enquêtes existantes, comme l'enquête sur la population active, afin de déterminer si les travailleurs indépendants ont fait le choix de ce statut de façon assumée ou par défaut, et/ou si ce type d'emploi (en tant qu'activité secondaire ou autre) relève ou non de l'économie du travail à la demande.

Tenir des registres statistiques des entreprises permettant d'établir une distinction entre les PME indépendantes et dépendantes (sociétés affiliées détenues et gérées par des entreprises plus grandes).

Étudier la capacité des registres statistiques des entreprises à recenser (et regrouper) les entreprises en fonction de leur âge (en plus des caractéristiques – secteur d'activité et taille – classiques et complémentaires) et présenter périodiquement dans un tableau des statistiques intégrant cette dimension.

Mettre au point, et diffuser, des indicateurs synthétiques à partir de statistiques existantes qu'il est possible de publier sans enfreindre les règles de confidentialité – par exemple la distribution de la productivité des PME dans chaque secteur d'activité (ou même d'autres agrégats, dont l'ensemble de l'économie), ou des indices de concentration.

Faire en sorte que les statistiques structurelles des entreprises couvrent la totalité des activités économiques (y compris les services financiers) et toutes les variables (ex. : salaires dans le secteur des services).

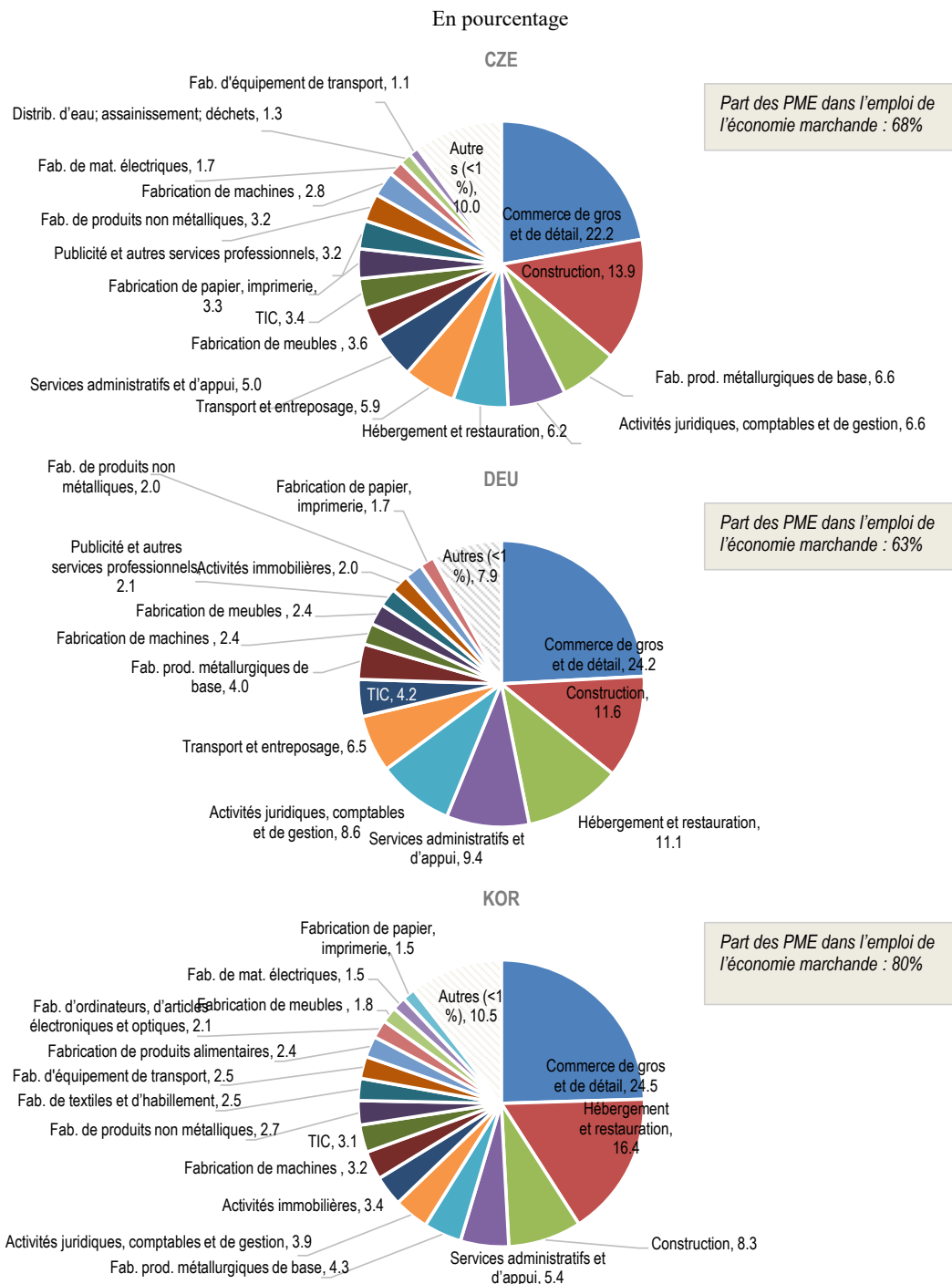
Étudier la possibilité de développer plus avant les statistiques structurelles et démographiques des entreprises ventilées par région (ex. : production courante, couverture étendue des variables, meilleure comparabilité internationale).

Étudier la possibilité de relier divers ensembles de données et registres, en particulier les registres relatifs à l'emploi et à la population active et les registres au niveau des entreprises.

Examiner, ou renforcer, l'accès aux types de données qui ne sont pas encore suffisamment exploités, notamment les données ouvertes de sources publiques et privées, et continuer à étudier des approches innovantes pour élaborer des statistiques, comme des partenariats public-privé, l'extraction de données à partir de pages web ou des contributions participatives.

Annexe 1.B. Spécialisation par secteur

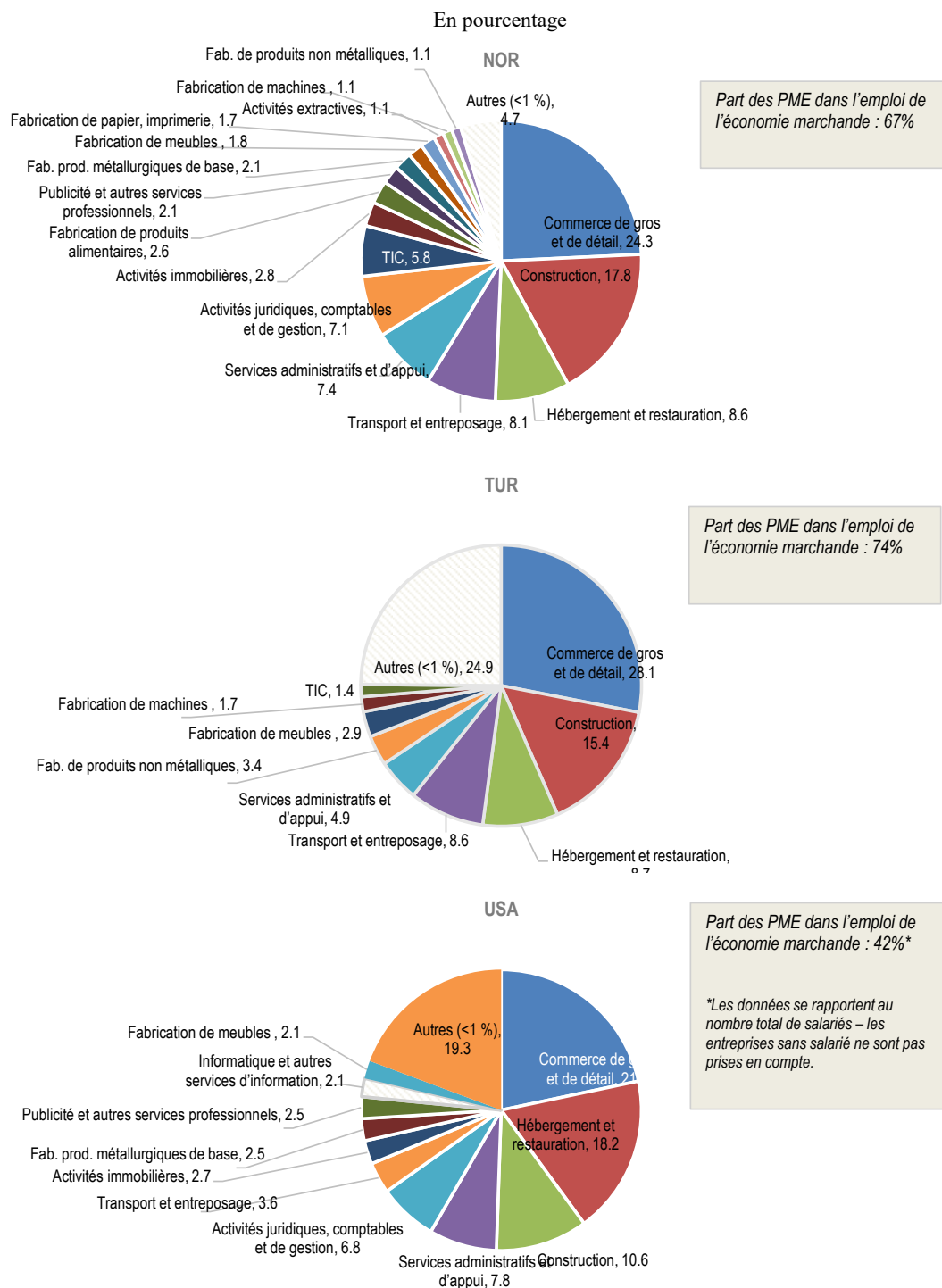
Graphique d'annexe 1.B.1. Emploi dans les PME par activité économique, sélection de pays, 2015



Note : Les camemberts font apparaître tous les secteurs dont les effectifs représentent au moins 1 % de l'emploi total dans les PME de l'économie marchande.

Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Graphique d'annexe 1.B.1. Emploi dans les PME par activité économique, sélection de pays, 2015 (suite)



Note: Les camemberts font apparaître tous les secteurs dont les effectifs représentent au moins 1 % de l'emploi total dans les PME de l'économie marchande.

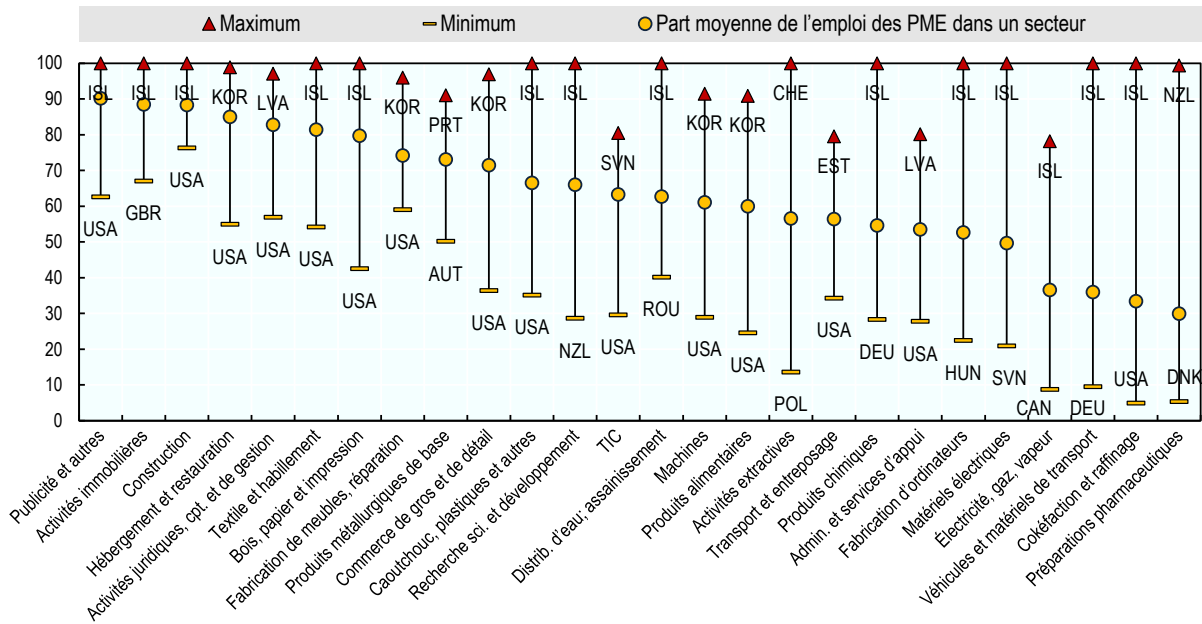
Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971330>

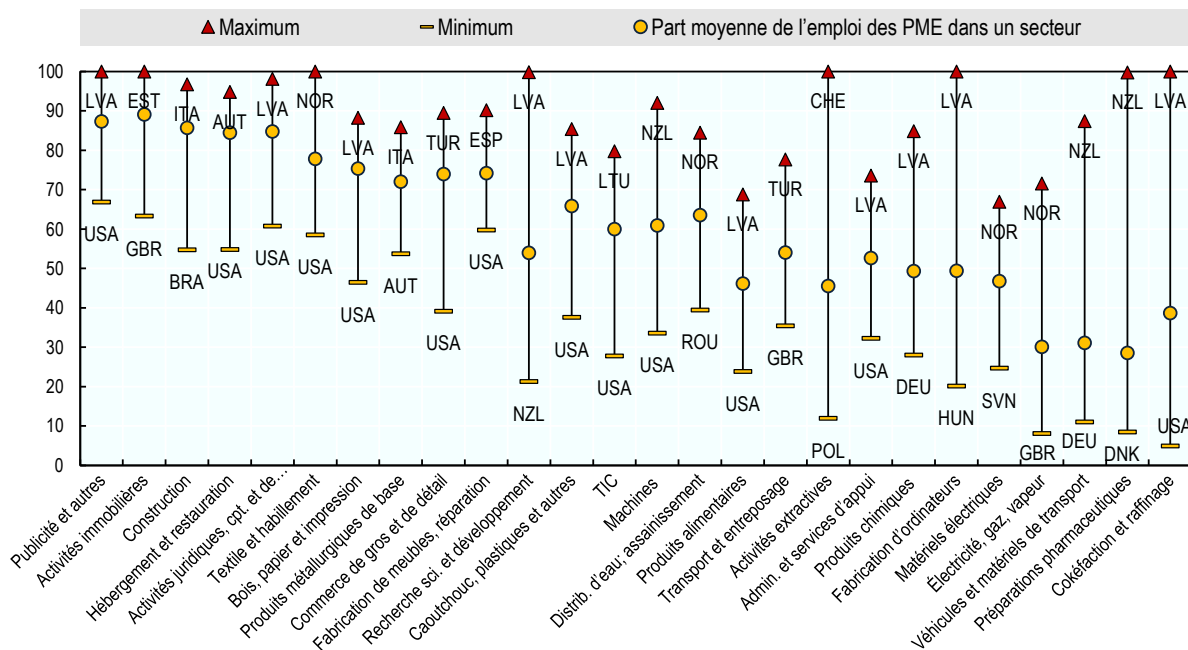
Graphique d'annexe 1.B.2. Part des PME dans l'emploi par secteur

En pourcentage, emploi total dans le secteur x =100

Partie A. 2016, ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles



Partie B. 2010



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971349>

Annexe 1.C. Taux de création d'entreprises

On assiste depuis quelques années à un vif débat, sur fond de baisse tendancielle de la productivité, autour de l'éventualité d'une « baisse séculaire » des taux de création d'entreprises. L'attention est essentiellement portée sur les États-Unis, pour lesquels on dispose de séries chronologiques relativement longues, remontant jusqu'aux années 1980 (Decker et al., 2016^[15] ; Haltiwanger, 2016^[16]), mais des études comparables, quoique fondées sur des séries chronologiques plus courtes (Blanchenay, Criscuolo et Calvino, 2016^[2]), aboutissent à des conclusions similaires pour d'autres pays.

Il est utile de revenir sur le caractère statistique de la construction des taux de création d'entreprises, et sur la manière dont ils doivent être interprétés. En général dans les analyses, les statistiques relatives aux taux de création d'entreprises sont considérées de la même manière que les taux de naissances calculés pour la population humaine. Toutefois, on oublie souvent que, contrairement à la population humaine, les entreprises existantes ne donnent pas naissance à de nouvelles entrées, et lorsqu'elles créent de nouvelles entreprises, on considère souvent qu'il y a « croissance » de l'entreprise existante et non création d'entreprise.

L'utilisation du nombre d'entreprises existantes (stock) au dénominateur dans le calcul des taux de création d'entreprises est un choix pratique (et produit un indicateur cohérent des taux de décès des entreprises utilisant aussi le stock d'entreprises au dénominateur), mais il faut tenir compte de certaines réserves d'ordre statistique qui peuvent avoir une incidence sur la comparabilité des données dans le temps et entre pays.

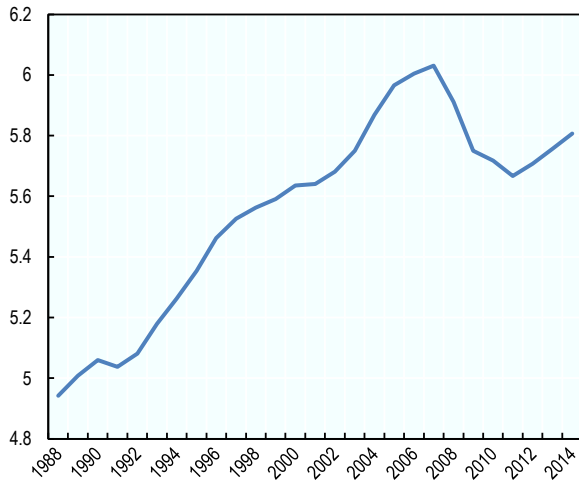
Deux pays, par exemple, qui, pour une année donnée affichent exactement le même nombre de créations d'entreprises peuvent avoir des taux de création très différents si leur population d'entreprises diffère, d'où la nécessité de prendre aussi en compte les niveaux de création, pas uniquement les taux.

La partie A du Graphique d'annexe 1.C.1 ci-après présente l'évolution du nombre d'établissements employant des salariés aux États-Unis au cours du dernier quart de siècle, et révèle une tendance nettement à la hausse, malgré le creux dû à la crise, ce qui vient légèrement nuancer la thèse de la « baisse séculaire » (données provenant de la *US Small Business Administration*). La forte croissance de la population des grands établissements (plus de 500 salariés) immatriculés aux États-Unis a accru la concentration du marché et a pu évincer de nouveaux entrants potentiels (Graphique d'annexe 1.C.2). Cela étant, le nombre d'établissements sans salarié a augmenté d'environ 60 % au cours des 15 dernières années (Graphique d'annexe 1.C.1, Partie B).

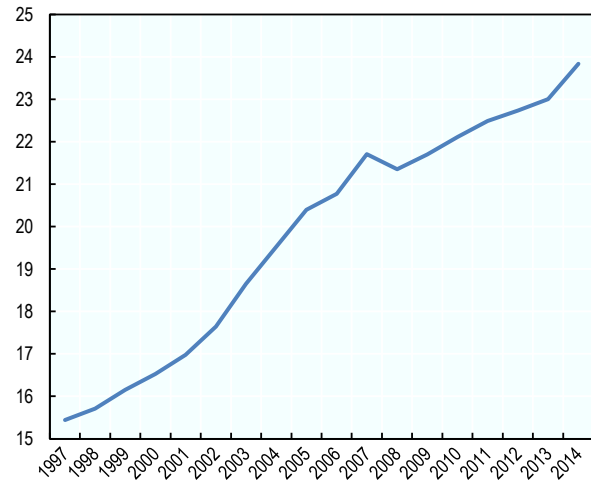
Graphique d'annexe 1.C.1. Nombre d'établissements aux États-Unis

En millions

Partie A Entreprise avec salariés



Partie B Sans salarié

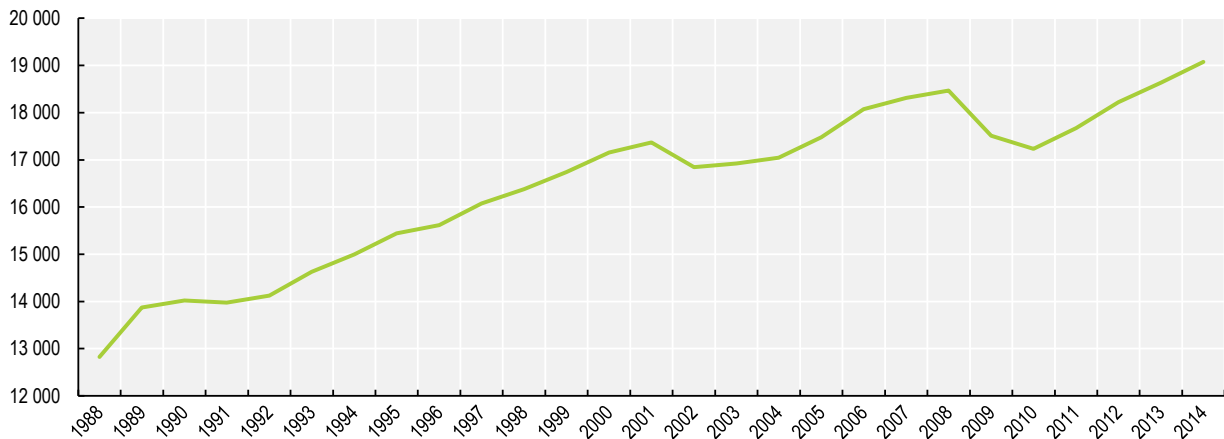


Source : US Small Business Administration.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971368>

Graphique d'annexe 1.C.2. Nombre d'établissements employant plus de 500 salariés aux États-Unis

Nombre



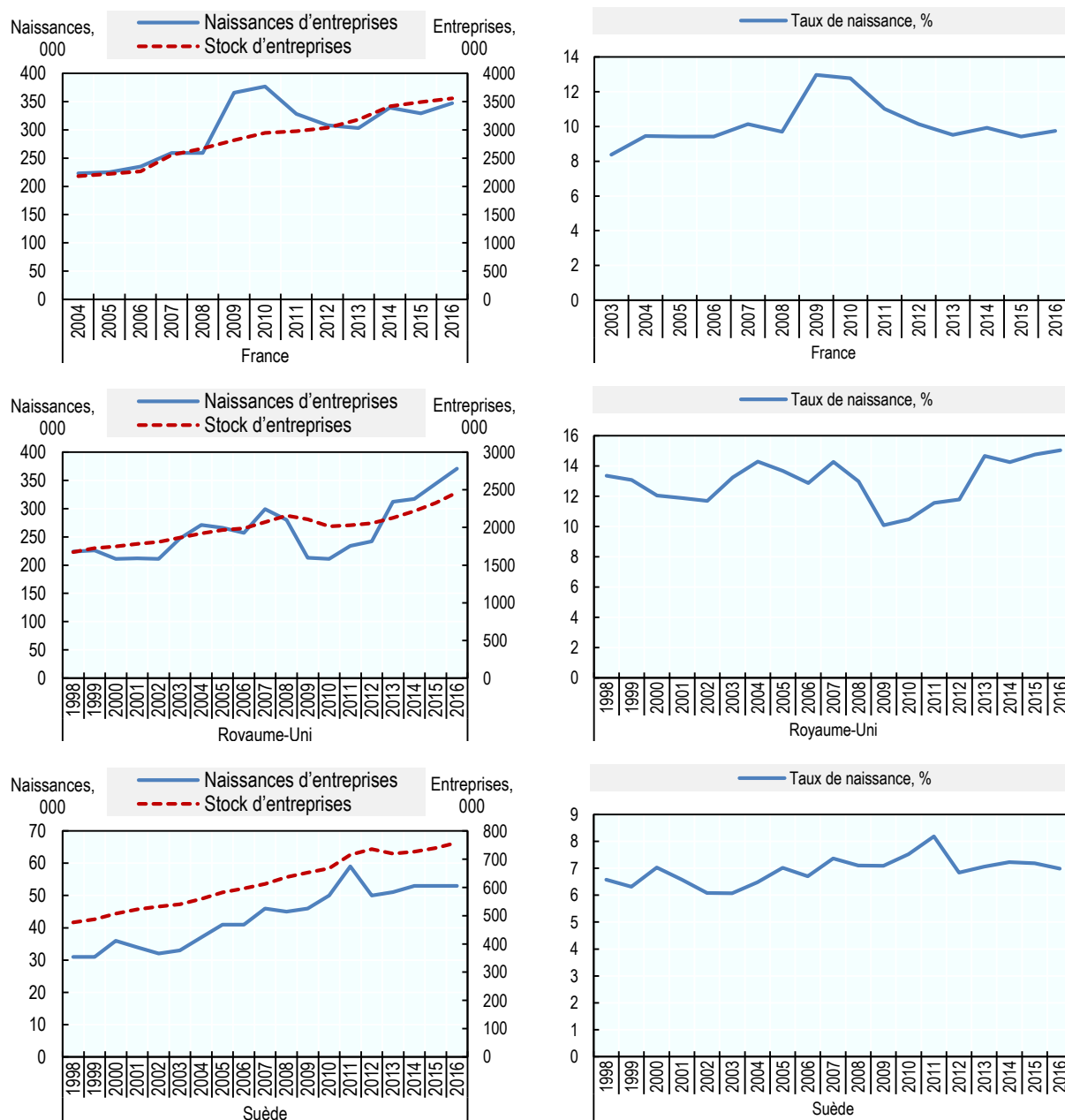
Source : US Small Business Administration.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971387>

Le Graphique d'annexe 1.C.3 fournit une comparaison des taux de naissances d'entreprises en France, en Suède et au Royaume-Uni, qui illustre une nouvelle fois le caractère statistique des taux en montrant qu'une évolution stable ou à la baisse des taux de naissances (graphique de droite) peut aller de pair avec une augmentation du nombre de naissances (graphique de gauche).

Graphique d'annexe 1.C.3. Nombre de naissances d'entreprises, nombre d'entreprises et taux de naissances, sélection de pays

En milliers de naissances et stock d'entreprises ; taux de naissances en pourcentage



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971406>

Enfin, l'accroissement de la population des entreprises peut aussi aller de pair avec un recul du nombre de créations *et* une réduction du nombre de faillites et donc avec des niveaux plus faibles de destruction créatrice et, par extension, d'entrepreneuriat. Un gros plan sur le nombre d'entreprises actives, qui a sensiblement progressé dans de nombreux pays malgré une diminution du nombre de nouvelles entreprises permet d'apporter un éclairage supplémentaire et pourrait suggérer que la situation de l'entrepreneuriat au sens le plus large est moins morose que ne le laissent penser les seuls taux de créations d'entreprises (Tableau d'annexe 1.C.1).

Tableau d'annexe 1.C.1. Nombre d'entreprises, emploi et naissances

Économie marchande

	Nombre d'entreprises			Personnes occupées			Naissances d'entreprises		
	2005	2010	2015	2005	2010	2015	2005	2010	2015
AUS	1 614 586	1 649 734	1 678 411	7 480 000	7 934 000	7 912 000	242 861	231 024	248 898
AUT	313 885	426 815	413 929	2 581 345	2 871 123	3 004 647	24 568	34 198	28 311
BEL	483 809	597 850	642 130	2 551 169	2 771 320	2 824 001	32 218	41 162	41 102
BRA*		1 936 862	2 244 939		31 431 860	35 797 020		330 419	297 494
CAN*	789 290	738 880	808 330	9 502 575	9 817 862	10 571 770	92 560	48 810	64 720
CHE	293 746	384 559	395 608	2 647 914	3 416 639	3 451 971	10 684	11 071	27 677
CZE	889 726	969 801	1 026 355	4 081 346	3 986 570	3 701 741	77 672	110 880	85 645
DEU	2 810 118	2 958 720	2 795 899	22 650 420	23 334 510	28 071 530	283 105	258 076	198 135
DNK	205 145	212 593	217 960	1 413 589	1 331 449	1 754 365	26 939	23 266	24 283
ESP	3 047 021	3 102 016	2 970 947	13 780 000	12 508 930	11 711 550	317 273	242 228	274 172
EST	62 149	70 302	82 769	432 706	408 069	455 287	6 440	7 794	8 512
FIN	239 381	286 432	291 722	1 374 143	1 418 660	1 593 226	21 253	28 424	19 623
FRA	2 220 897	2 947 623	3 492 052	14 840 630	16 999 170	16 056 040	224 819	376 631	328 884
GBR	1 966 355	2 013 225	2 326 020	18 583 780	18 731 650	20 466 460	265 545	210 950	343 550
GRC	799 040	847 055	777 268	2 575 832	2 768 305	2 552 875	69 716	72 186	39 896
HUN	580 885	563 368	531 121	2 672 856	2 533 662	2 695 977	52 646	56 370	56 799
IRL	203 083	195 431	248 843	1 483 966	1 237 385	1 402 981	11 954	11 237	18 100
ISL	23 107	23 774	26 039	109 067	95 934	112 913		3 289	3 221
ISR*	162 793	188 695	217 737	1 615 088	1 922 201	2 256 815	14 800	16 664	28 253
ITA	3 966 758	3 985 434	3 819 956	15 637 520	16 010 810	14 806 370	308 307	265 060	279 132
JPN*	2 001 152	2 033 692	2 139 380				87 966	91 300	109 202
KOR		4 717 796	4 946 304	11 490 520	13 348 190	11 888 300		701 123	714 902
LTU	113 201	120 830	185 954	932 629	904 828	1 007 609	30 807	25 463	34 490
LUX	23 194	27 611	31 906	250 896	290 425	315 848	2 225	2 629	2 989
LVA	63 529	82 650	110 310	644 569	565 660	651 593	7 278	13 803	19 003
NLD	638 118	970 457	1 112 691	4 972 465	5 570 939	5 683 695	62 040	101 002	107 946
NOR	243 776	268 949	295 204	1 320 552	1 502 994	1 678 695	24 811	20 758	26 753
NZL*	102 984	101 733	107 586	1 268 693	1 222 571	1 366 556	12 765	9 390	13 467
POL	1 667 934	1 957 113	2 059 967	8 156 535	9 532 762	9 644 727	195 970	270 271	249 815
PRT	889 084	875 083	818 120	3 356 756	3 344 375	3 093 225	116 920	103 859	130 156
SVK	323 836	374 114	446 471	1 640 182	1 318 844	1 562 409	43 278	49 354	53 899
SVN	95 554	123 467	141 118	610 824	633 904	613 502	8 579	12 757	15 154
SWE	581 622	667 421	740 182	2 712 453	2 944 008	3 113 746	41 212	50 214	53 185
TUR		3 088 887	3 210 972		12 652 270	15 972 460		717 573	387 385
USA	6 523 644	6 460 877	6 596 243	114 186 342	109 805 388	118 016 100	785 419	596 872	654 444

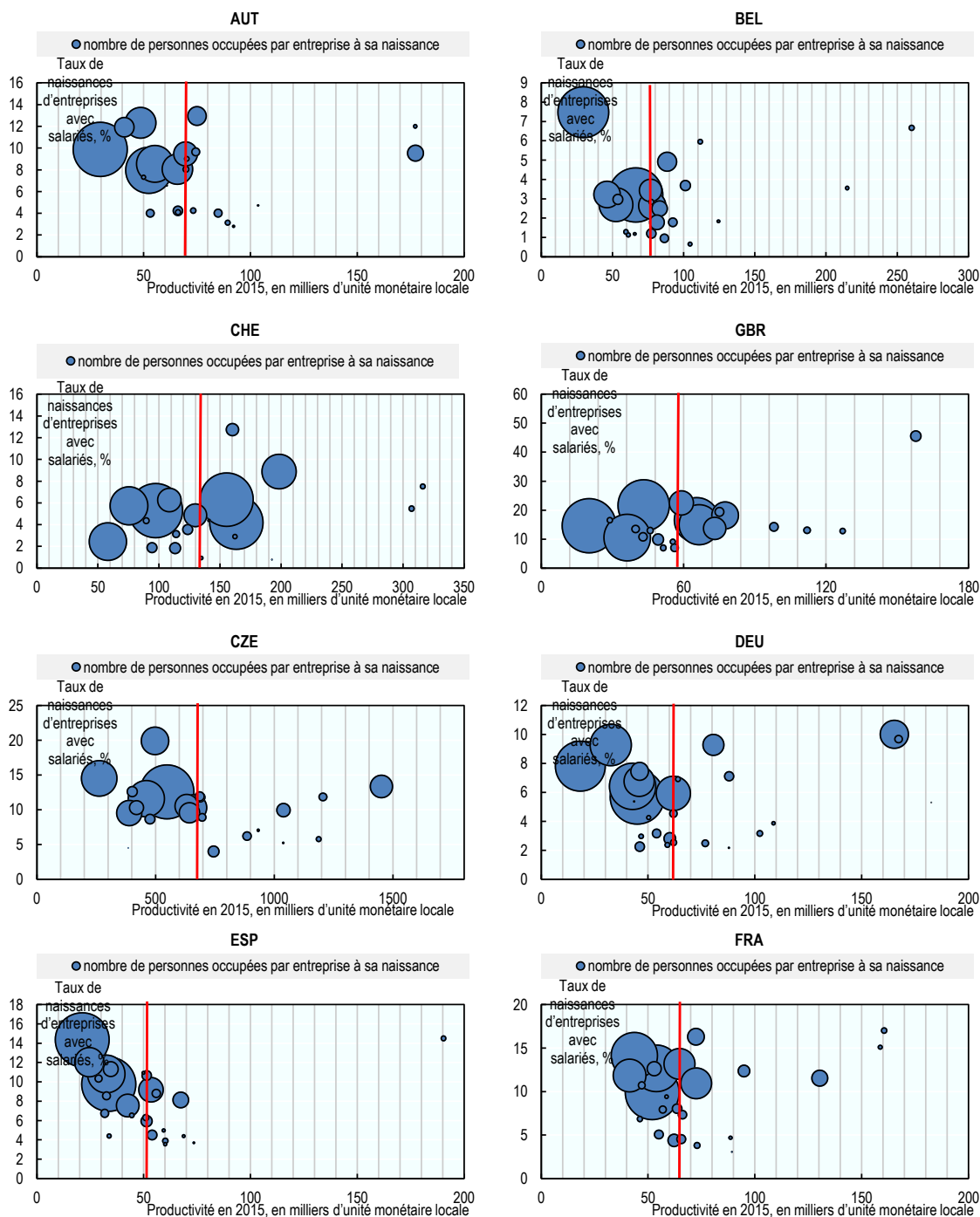
Note : Les données relatives aux pays marqués d'une astérisque (*) ne tiennent pas compte des entreprises sans salarié ni des naissances d'entreprises de ce type. Ruptures de séries : AUS : 2009 ; AUT : 2007, 2103 ; BEL : 2009 ; EST, FIN, FRA : 2013 ; IRL : 2014 ; PRT : 2008.

Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971520>

Graphique d'annexe 1.C.4. Taux de naissances, création d'emplois et productivité

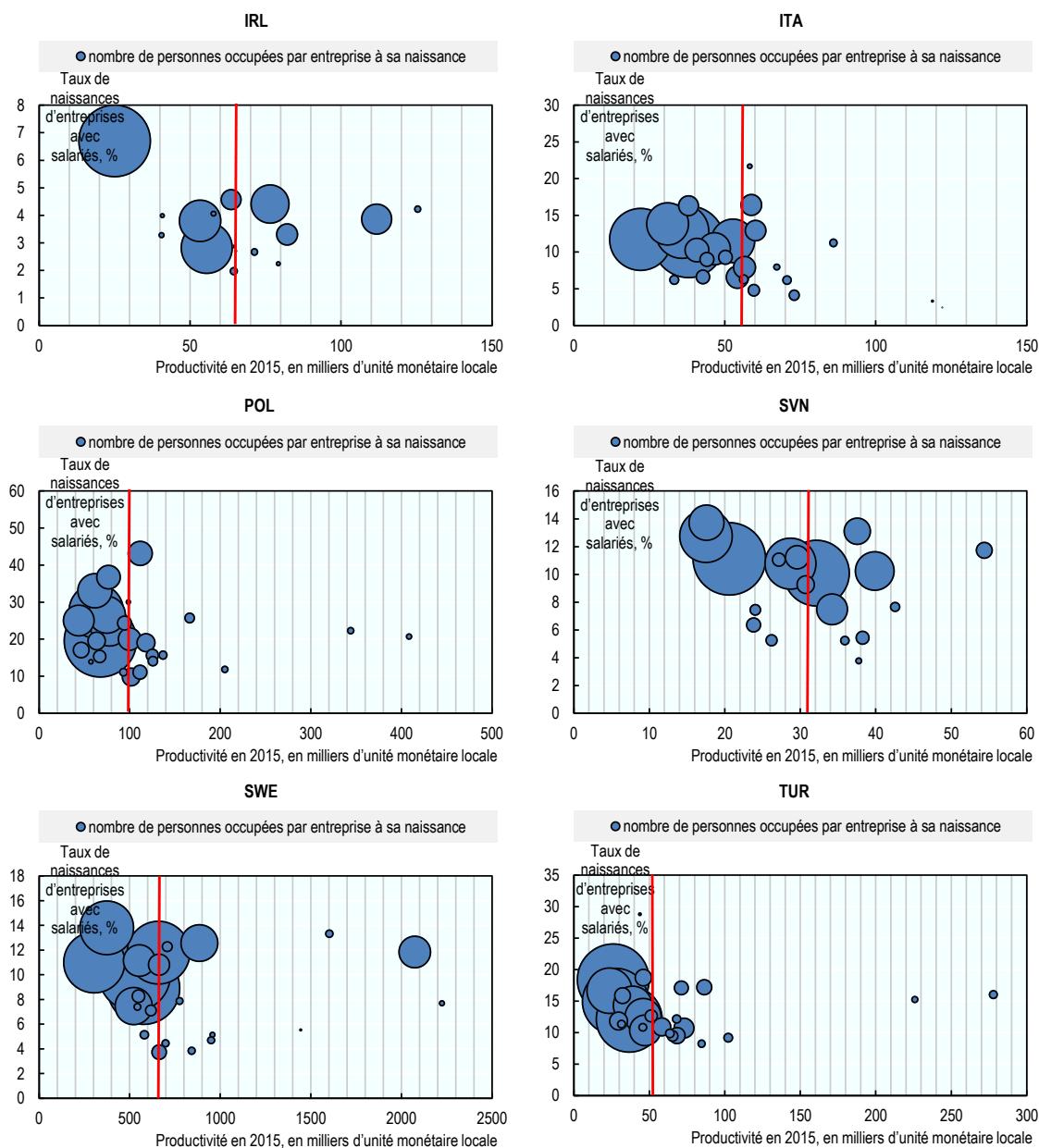
En pourcentage (taux de naissances d'entreprises avec salariés), productivité de la main d'œuvre (valeur ajoutée en milliers d'unité monétaire nationale par personne occupée) et nombre de personnes occupées par entreprise à sa naissance, 2016



Note : La ligne rouge correspond à la productivité médiane calculée pour les secteurs du niveau à deux chiffres de la CITI rév. 4.
 Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Graphique d'annexe 1.C.4. Taux de naissances, création d'emplois et productivité (suite)

En pourcentage (taux de naissances d'entreprises avec salariés), productivité de la main d'œuvre (valeur ajoutée en milliers d'unité monétaire nationale par personne occupée) et nombre de personnes occupées par entreprise à sa naissance



Note : La ligne rouge correspond à la productivité médiane calculée pour les secteurs du niveau à deux chiffres de la CITI rév. 4.

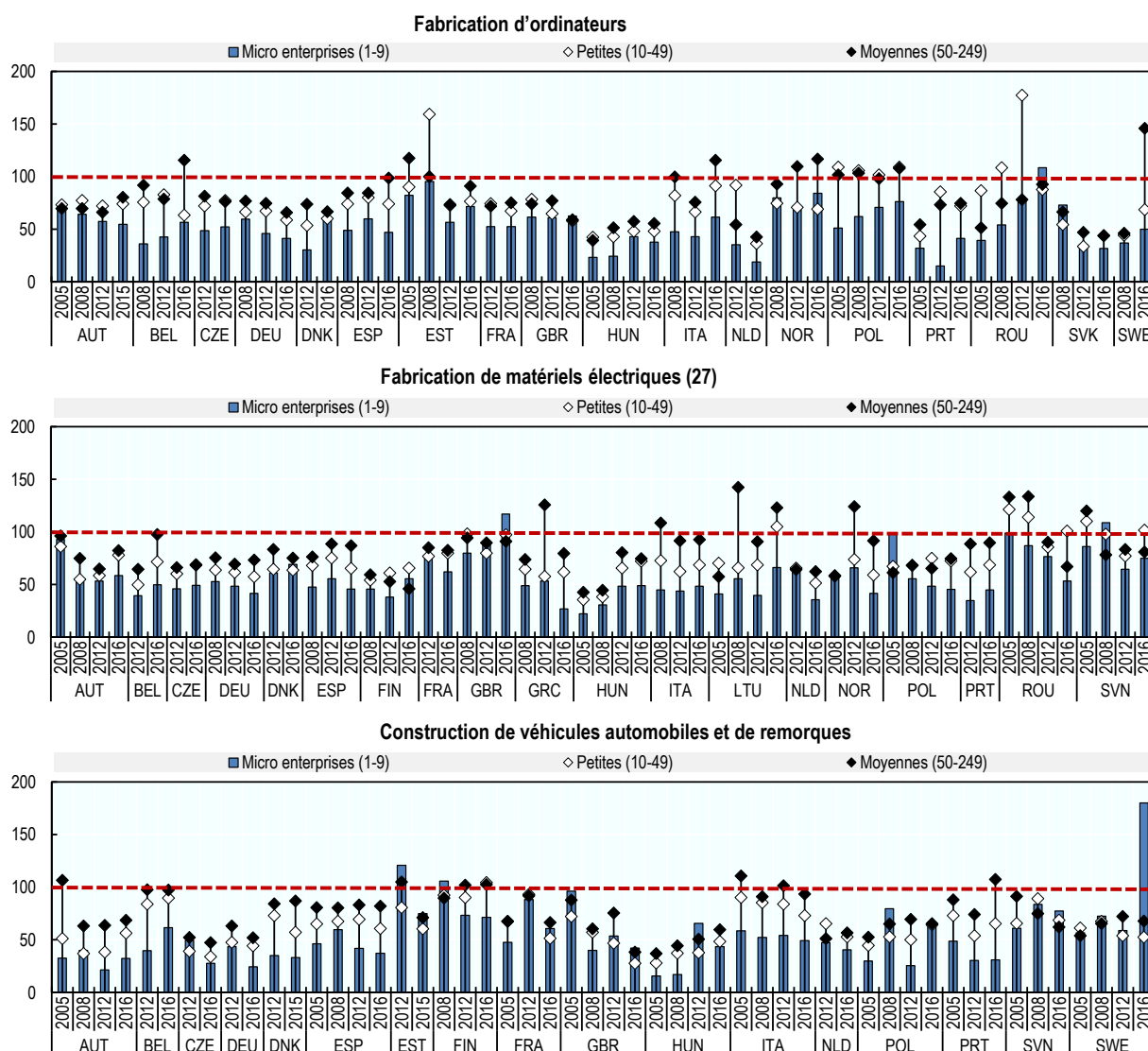
Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971425>

Annexe 1.D. Productivité de la main d'œuvre des PME par secteur

Graphique d'annexe 1.D.1. Productivité de la main d'œuvre des PME

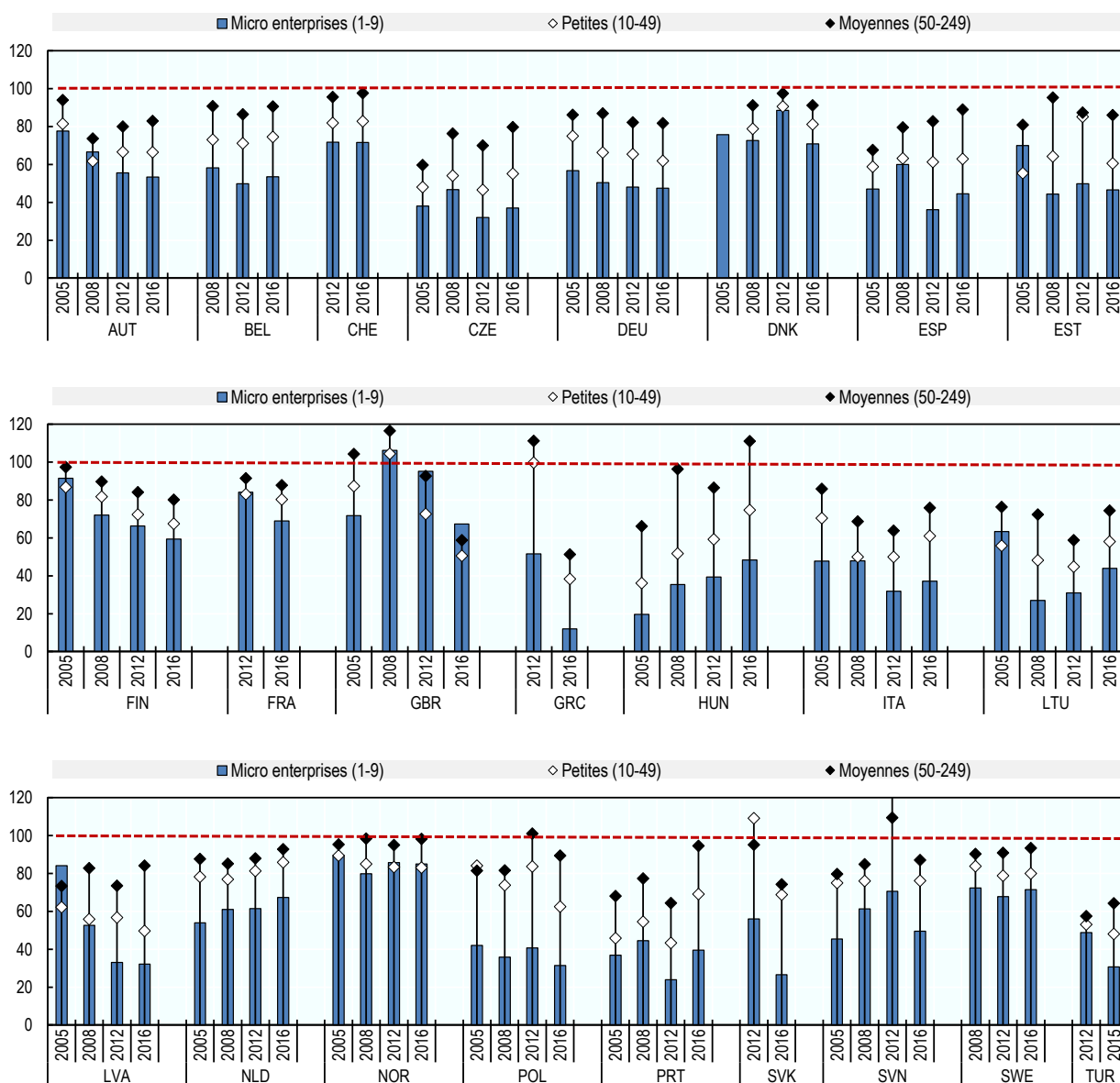
Indice : Grandes entreprises =100 - Partie A. Sélection de sous-secteurs des activités de fabrication



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Graphique d'annexe 1.D.1. Productivité de la main d'œuvre des PME (suite)

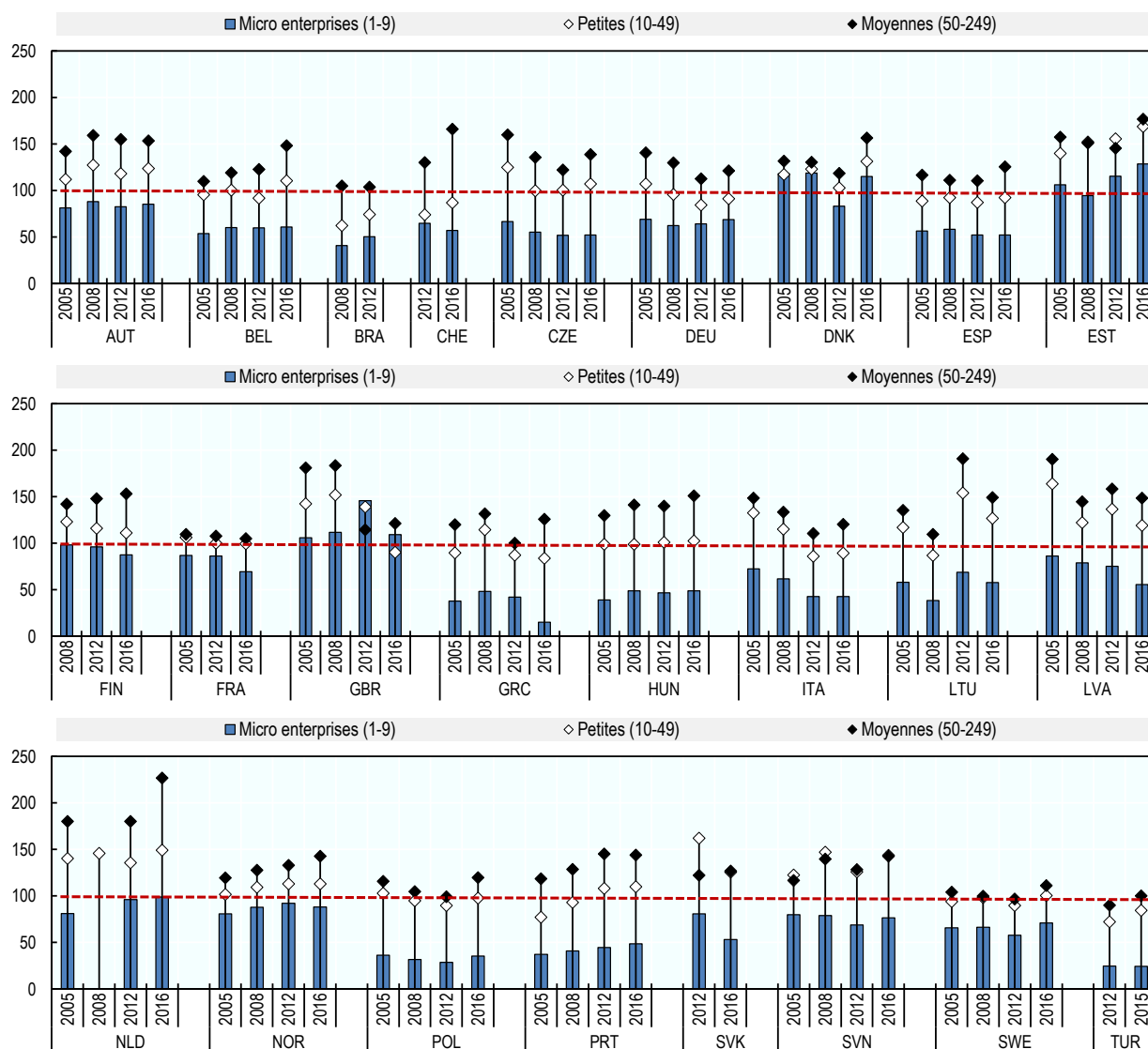
Indice : Grandes entreprises =100 - Partie B. Construction



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Graphique d'annexe 1.D.1. Productivité de la main d'œuvre des PME (suite)

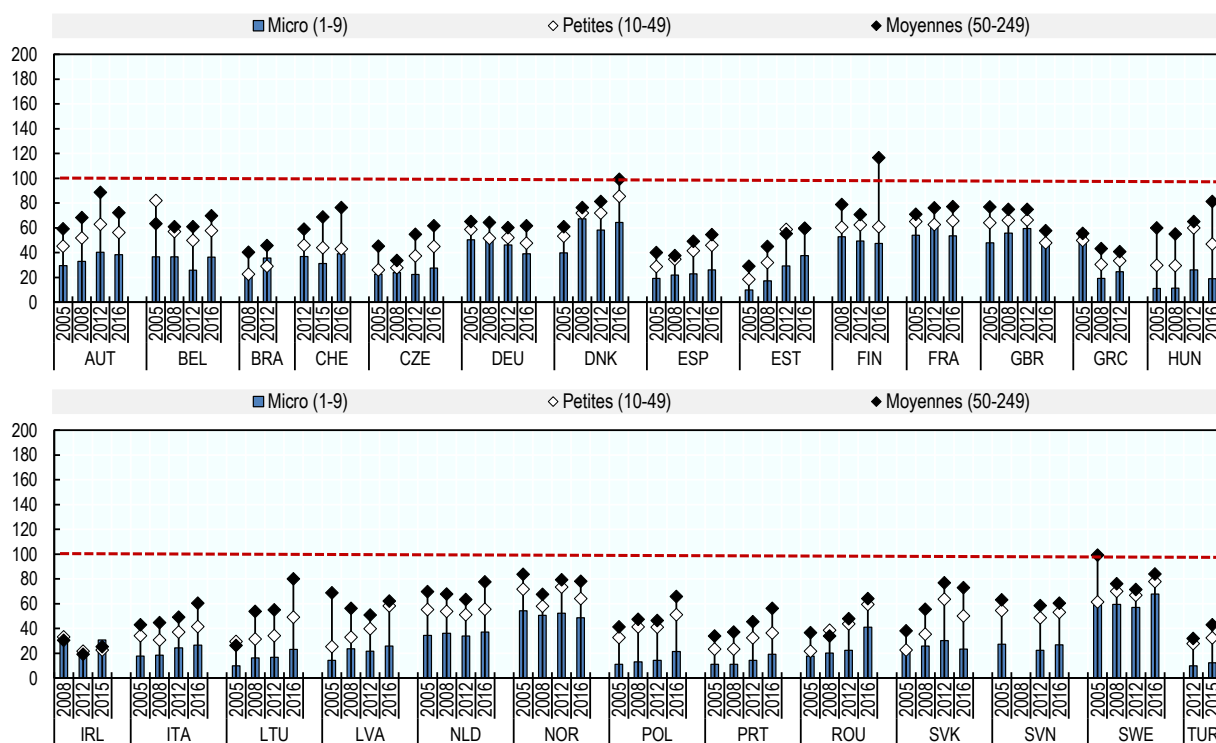
Indice : Grandes entreprises = 100 - Partie C. Commerce



Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Graphique d'annexe 1.D.1. Productivité de la main d'œuvre des PME (suite)

Indice : Grandes entreprises = 100 - Partie D. Information et communication

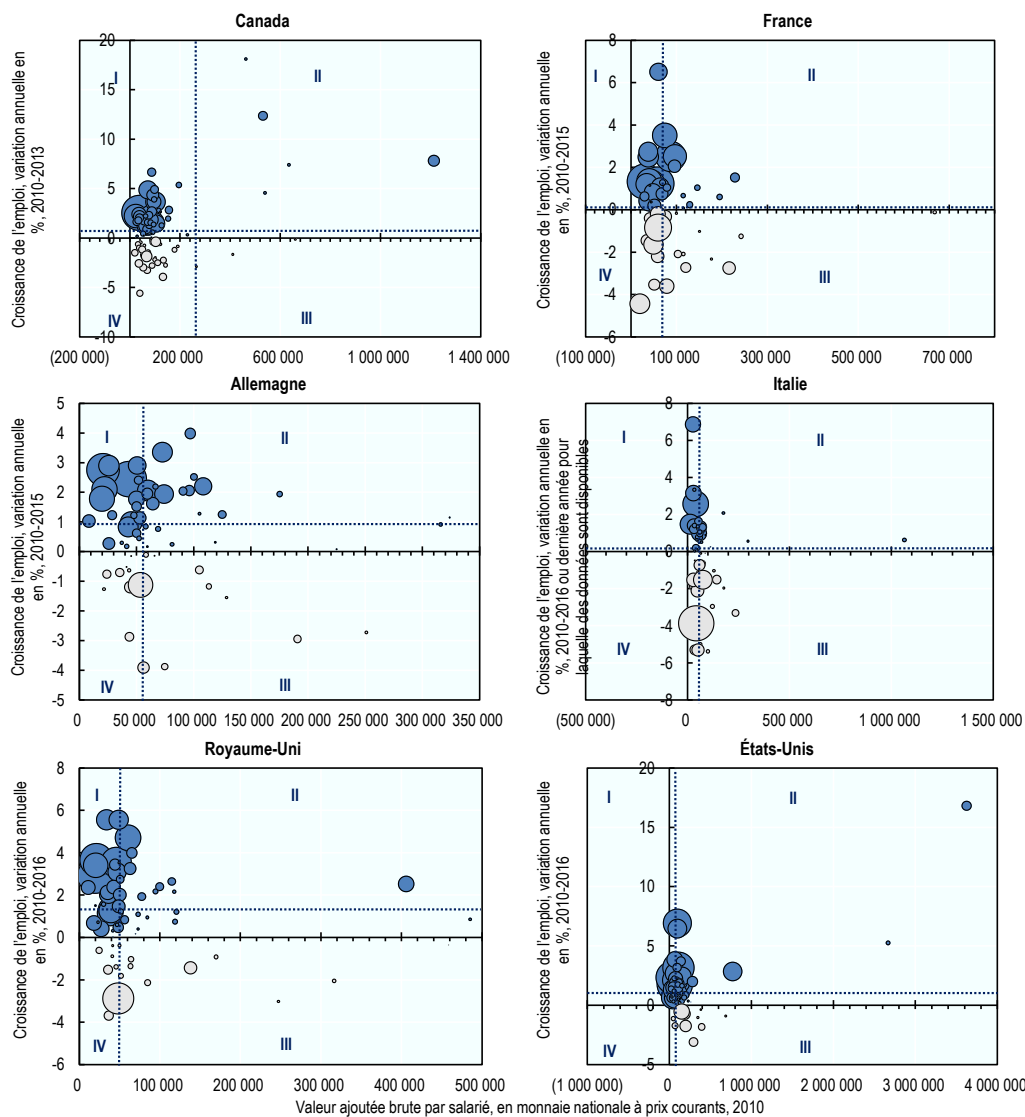


Source : Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971444>

Graphique d'annexe 1.D.2. Productivité de la main d'œuvre en 2010 et croissance de l'emploi entre 2010 et 2016 (ou dernière année pour laquelle des données sont disponibles)

Sélection de pays, secteurs d'activité détaillés (CITI rév. 4), en monnaie nationale, prix courants et variation annuelle en pourcentage



Note : Les bulles bleu foncé indiquent des créations d'emplois ; les bulles grises des destructions d'emplois. La taille des bulles est proportionnelle à la variation absolue de l'emploi sur la base des effectifs des différents secteurs. La mesure de la valeur ajoutée, donc de la productivité de la main d'œuvre, dans le secteur primaire, les services immobiliers, l'administration publique, la santé, l'éducation et d'autres activités non marchandes, présente des enjeux d'ordre conceptuel et sur le plan de la mesure.

Source : (OECD, 2018^[5]), *Compendium de l'OCDE sur les indicateurs de productivité 2018*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/pdtvy-2018-en>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971463>

Partie I. Les PME et l'entrepreneuriat : Contexte économique et politiques publiques

Chapitre 2. Cadre institutionnel et réglementaire

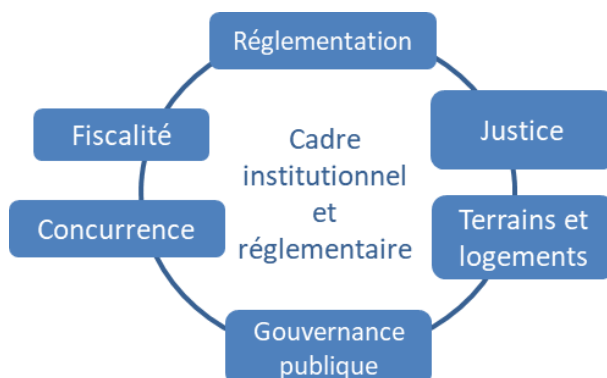
L'efficacité de la réglementation des marchés de produits et des marchés du travail, de la fiscalité, de la concurrence, des régimes d'insolvabilité, de l'exécution des contrats, de la justice civile et de la gouvernance publique est déterminante pour garantir des règles du jeu équitables pour toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, pour encourager les entrepreneurs à prendre des risques, et pour inciter les entreprises à investir. L'inefficacité et la complexité de la réglementation, de même que le coût élevé de la mise en conformité, sont particulièrement préjudiciables pour les nouvelles entreprises et les PME, qui ressentent de façon disproportionnée le poids de la réglementation et ont plus de difficultés que les grandes entreprises à intenter des recours en justice. Ce chapitre présente l'évolution récente des cadres institutionnels et réglementaires et en examine les implications pour les PME et l'entrepreneuriat. Il donne à voir les progrès accomplis par les pays dans l'allègement des obstacles réglementaires à l'entrepreneuriat et du fardeau administratif qui pèse sur les PME et les nouvelles entreprises, que ce soit au moyen d'une réglementation intelligente, de réformes de la fiscalité ou encore du renforcement des fonctions de l'administration électronique grâce à une infrastructure complète d'échange d'informations entre les organismes publics, les citoyens et les entreprises. Il évoque également le ralentissement du rythme des réformes structurelles constaté depuis plusieurs années, et apporte un éclairage sur les domaines qui progressent lentement ou de façon inégale selon les pays, notamment l'évaluation ex-post des normes et des politiques publiques, les régimes d'insolvabilité, l'application du droit de la concurrence et la justice civile. Le chapitre se conclut sur une revue des initiatives publiques récentes visant à mettre en œuvre une approche de la réglementation et de l'action publique centrée sur l'utilisateur, en renforçant la transparence et l'efficacité des services publics et des cadres juridiques, et en mettant les technologies numériques et les données massives au service de l'amélioration de l'administration publique et de la réglementation.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par les autorités israéliennes compétentes et sous leur responsabilité. 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.

L'essentiel

- L'amélioration de la qualité et des résultats des processus réglementaires, la simplification des procédures administratives et la réduction de la paperasserie sont au cœur des réformes mises en place dans bon nombre de pays à l'appui de la croissance. Les pouvoirs publics œuvrent en faveur d'une réglementation intelligente en intégrant des considérations relatives aux PME en amont de l'action réglementaire, en encourageant une plus large consultation des parties prenantes et en renforçant les analyses d'impact de la réglementation et les évaluations *ex post*. Toutefois, les systèmes d'évaluation *ex post* restent insuffisamment développés.
- La numérisation des services publics offre aux PME la possibilité d'accéder à des services de meilleure qualité et plus personnalisés, et d'échanger avec l'administration sur un mode plus collaboratif et plus efficace. Une évolution qui s'observe dans un large éventail de domaines, notamment les services d'aide au développement des entreprises, les systèmes d'autorisation et les tribunaux.
- La disponibilité d'une plus grande quantité de données permet aussi au secteur public de mieux adapter ses activités aux besoins et aux préférences des utilisateurs finaux. À cet égard, les éclairages comportementaux sont désormais mis à profit pour mieux prendre en compte le point de vue des utilisateurs dans la mise en œuvre des politiques. L'analytique de données transforme elle aussi la relation entre les administrations fiscales et les contribuables et crée des conditions favorables à la discipline fiscale. Les réformes doivent s'appuyer sur une infrastructure globale permettant l'échange d'informations entre les organismes publics, les particuliers et les entreprises.
- Les pays institutionnalisent de plus en plus les principes de transparence, de responsabilité et de participation sur lesquels repose l'administration ouverte. Face à la perte de confiance envers les autorités nationales, les efforts portent sur le renforcement de l'intégrité du secteur public et la promotion d'approches collaboratives associant les entreprises et les citoyens.
- Cela étant, on constate un ralentissement du rythme des réformes structurelles depuis quelques années, notamment en ce qui concerne le renforcement des régimes d'insolvabilité et la possibilité pour les entrepreneurs de bénéficier d'une seconde chance. De fortes disparités persistent entre les pays dans l'application du droit de la concurrence et les systèmes de justice civile ne progressent pas au même rythme.

Quels enjeux ?



Les cadres institutionnel et réglementaire sont déterminants pour soutenir l'activité entrepreneuriale et pour faire en sorte que les règles du jeu soient les mêmes pour toutes les entreprises, quelle que soit leur taille. La réglementation des marchés de produits et des marchés du travail, la fiscalité, la concurrence, les régimes d'insolvabilité, le cadre juridique et l'efficacité des tribunaux, ainsi que la gouvernance publique, sont autant de paramètres qui influent sur le développement de l'entrepreneuriat et des PME à tous les stades du cycle de vie de l'entreprise – création, investissement et développement, transmission et cessation d'activité.

Un environnement réglementaire efficace, qui prévoit des règles du jeu claires et universelles, est essentiel pour favoriser la prise de risque, inciter les entreprises à investir, lutter contre le travail informel et réduire la corruption. Les conditions d'application de la réglementation jouent un rôle particulièrement important pour les start-ups et les PME dans la mesure où elles consacrent généralement une part plus importante de leurs ressources aux fonctions administratives que les grandes entreprises ; par conséquent, les charges réglementaires inutiles pèsent sur elles de façon disproportionnée (OCDE, 2017^[1]).

Cela vaut également pour les obligations fiscales, car les coûts fixes élevés induits par la tenue de la comptabilité, l'établissement des déclarations et les procédures de paiement, désavantagent les petites entreprises. Le coût élevé de la discipline fiscale et la complexité des régimes fiscaux peuvent dissuader celles-ci d'intégrer l'économie formelle et freiner la croissance des jeunes entreprises. En outre, certains aspects de la fiscalité des entreprises, notamment le traitement asymétrique des bénéfices et des pertes, la répartition de l'impôt entre le revenu du capital et le revenu du travail, et la conception des crédits d'impôt et des incitations en faveur de la R-D, peuvent désavantager involontairement les jeunes et les petites entreprises (OCDE, 2015^[2]).

Les conditions de concurrence, notamment la transparence et la cohérence des règles de la concurrence ainsi que la neutralité concurrentielle entre entreprises publiques et entreprises privées, sont essentielles à une utilisation efficace des ressources économiques (OCDE, 2012^[3]), (OCDE, 2017^[4]). Les restrictions réglementaires de nature à limiter l'accès aux marchés, les pratiques anti-concurrentielles telles que l'abus de position dominante de la part des acteurs historiques ou encore la pratique de prix d'éviction, sont susceptibles d'affaiblir le dynamisme des entreprises et de décourager l'innovation. Leurs effets se font sentir de façon disproportionnée sur les PME qui ont en général plus de difficultés à intenter un recours en justice en cas de violation par un concurrent du droit de la concurrence ou des lois sur les pratiques commerciales.

L'efficacité de l'exécution des contrats et des systèmes de justice civile joue un rôle crucial dans la création et la croissance des entreprises car elle a généralement pour effet

d'améliorer la prévisibilité des relations commerciales et de la rentabilité des investissements. À l'inverse, l'inefficacité des tribunaux augmente la part des ressources internes que les entreprises peuvent être amenées à consacrer à l'application des contrats et au règlement des litiges commerciaux, sape la confiance dans l'intégrité des marchés et peut dissuader les entreprises de nouer de nouveaux partenariats commerciaux, une situation particulièrement préjudiciable aux nouveaux entrants (Johnson, McMillan et Woodruff, 2001^[5]).

Autre élément déterminant pour le développement des entreprises : la sécurité des droits de propriété. Les terrains et les immeubles, en particulier, constituent souvent pour les PME des garanties essentielles leur ouvrant l'accès au crédit. Disposer de terrains, de locaux et de bureaux adaptés et abordables est une condition essentielle pour créer une entreprise, accéder aux marchés et monter en puissance. L'évolution des prix de l'immobilier et des terrains et des règles d'occupation des sols, qui est déterminée par un large éventail de politiques publiques, a des répercussions importantes sur l'investissement des entreprises. La planification de l'occupation des sols peut faciliter la coordination de l'investissement public et privé, favoriser les économies d'agglomération et encourager les synergies entre différentes activités et services d'aménagement du territoire, comme on le voit avec la symbiose industrielle et l'économie circulaire. Par ailleurs, les règles d'occupation des sols peuvent avoir un effet sur la concurrence, par exemple lorsque de nouvelles entreprises sont autorisées à entrer sur un marché uniquement si les résultats des analyses d'impact laissent supposer que leur arrivée ne sera pas préjudiciable aux entreprises établies (OCDE, 2017^[6]).

Les régimes d'insolvabilité sont essentiels à la dynamique des entreprises. Un droit des faillites qui offre aux investisseurs de solides garanties sans imposer pour autant un fardeau excessif aux entrepreneurs en cas d'échec est un paramètre qui compte pour les investissements et le développement des entreprises. À l'inverse, un régime d'insolvabilité inefficace limite l'accès des PME aux financements externes et la restructuration des entreprises viables. En la matière, des procédures longues et complexes peuvent peser lourdement sur le capital et la réputation des chefs de petites entreprises et hypothéquer fortement leur chance de créer de nouveau une entreprise. Les données d'observation internationales incitent à penser qu'une réduction du coût personnel de la faillite pour l'entrepreneur peut entraîner une augmentation du taux de travail indépendant, du taux des créations d'entreprises et du recours aux procédures d'insolvabilité par les chefs de petites entreprises, mais aussi attirer des entrepreneurs dotés d'un capital humain élevé (OCDE, 2019^[7]).

Puisque les entreprises interagissent de multiples manières avec l'administration publique, l'intégrité, l'efficacité et la qualité du secteur public constituent des facteurs déterminants de la compétitivité des entreprises. Aussi, si le manque de transparence et la corruption dans le secteur public pénalisent toutes les entreprises, ils posent des problèmes particuliers aux PME, qui bien souvent ne disposent pas des capacités nécessaires pour concevoir et mettre en œuvre des stratégies de lutte contre la corruption et défendre leurs intérêts en l'absence d'un cadre établi de participation aux décisions publiques. L'inefficacité des services publics et les lourdeurs administratives peuvent aussi produire un effet néfaste sur l'intégrité. Des données empiriques indiquent que lorsqu'elles sont confrontées à des formalités administratives excessivement lourdes, les PME sont plus susceptibles que les grandes entreprises de procéder à des versements illicites afin de contourner la procédure. Des décisions arbitraires et l'existence de corruption dans l'administration publique peut aussi dissuader certains entrepreneurs d'intégrer l'économie formelle, voire inciter des entreprises appartenant au secteur formel à en sortir (G20/OCDE, 2015^[8]) ; (UNIDO, 2007^[9]).

Réglementation et institutions : les évolutions récentes

Les obstacles réglementaires à l'entrepreneuriat et au développement des PME ont tendance à reculer

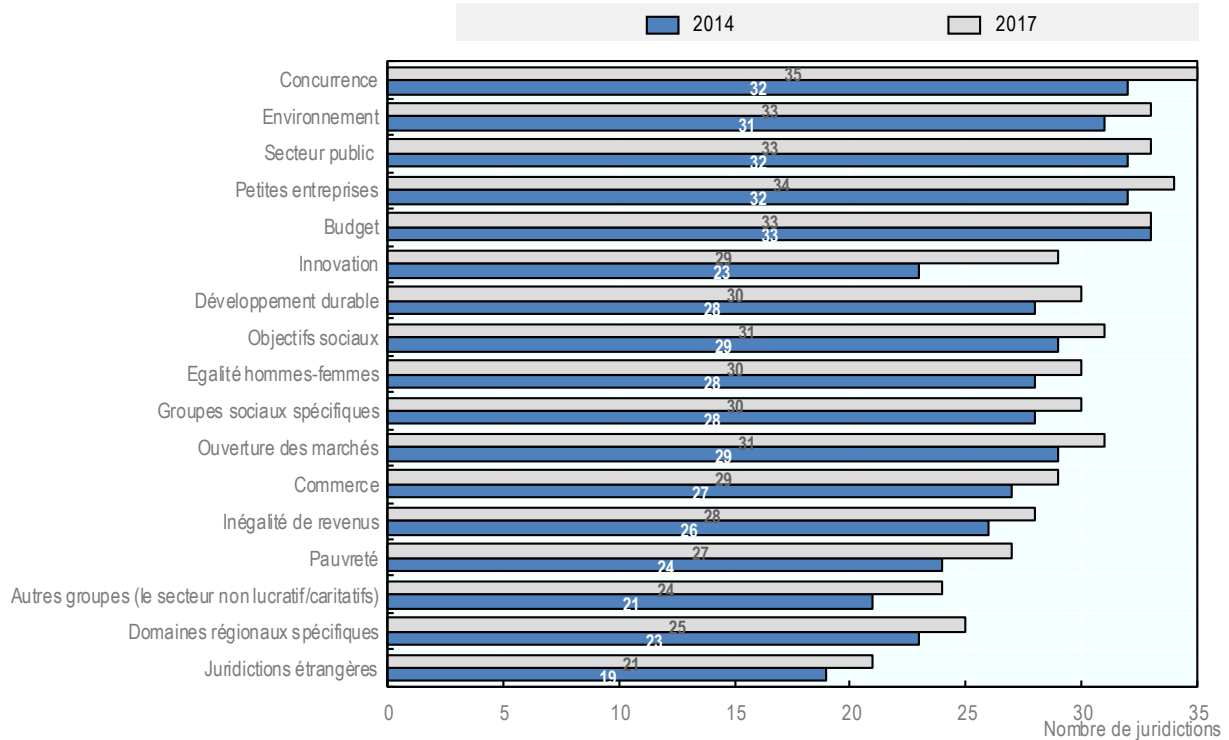
Au cours des deux décennies écoulées, bon nombre de pays ont accompli des progrès importants dans la réduction des obstacles réglementaires à l'entrepreneuriat, comme l'abaissement des barrières juridiques à l'entrée, l'allègement de la charge administrative pour les jeunes entreprises, la simplification de la réglementation et la réduction des coûts de conformité dans différents domaines (environnement, droit du travail, normes et certifications) (OCDE, 2017^[1]).

L'analyse d'impact de la réglementation (AIR) est devenue une pratique courante pour améliorer la qualité et les résultats des processus réglementaires. Dans un grand nombre de pays, l'évaluation du coût et des bénéfices du recours à la réglementation, mais aussi des autres moyens de réaliser les objectifs poursuivis, est en passe d'être institutionnalisée. Dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE, l'AIR est devenue une étape obligatoire de l'élaboration des textes législatifs et réglementaires. Dans le même temps, le champ de cette obligation a quelque peu évolué, afin de prendre en compte les difficultés et la complexité que présente le processus d'AIR. De fait, en vertu d'une approche plus raisonnée de l'évaluation d'impact, le nombre de pays de l'OCDE imposant une AIR pour toutes les réglementations a été ramené de 30 en 2014 à 19 en 2017. En outre, environ un tiers des pays de l'OCDE appliquent des critères de seuil pour déterminer s'il y a lieu de mener une AIR complète ou simplifiée (OCDE, 2018^[10]).

L'impact de la réglementation sur les petites entreprises est évalué dans la grande majorité des pays et pour un large éventail de réglementations (Graphique 2.1). On note également que dans un nombre croissant de pays, le processus d'AIR prévoit d'importantes possibilités de consultation du public ainsi que des mesures de sauvegarde permettant une prise en compte des observations des parties prenantes, notamment de longues périodes de consultation sur le projet d'AIR (OCDE, 2016^[11]), (OCDE, 2018^[10]).

Graphique 2.1. L'impact sur les PME compte parmi les éléments les plus systématiquement évalués au moyen d'AIR

Types d'impact analysés dans les AIR, 2014 et 2017



Note : Graphique établi sur la base des données provenant de 34 pays et de la Commission européenne

Source : OCDE (2016), *Perspectives de l'OCDE sur la politique de la réglementation 2015*, Éditions OCDE, Paris, établi à partir des résultats de l'enquête 2014 de l'OCDE sur les indicateurs réglementaires, <http://www.oecd.org/fr/gov/perspectives-de-l-ocde-sur-la-politique-de-la-reglementation-2015-9789264245235-fr.htm>

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971539>

Mais la qualité des analyses d'impact de la réglementation est inégale et l'évaluation ex post est encore insuffisamment développée

Si l'adoption de cette méthode progresse sensiblement, il reste encore des difficultés à surmonter pour parvenir à une qualité uniforme des processus et des résultats de l'AIR, et pour renforcer son efficacité sur les réglementations relatives aux petites entreprises. Il faudrait pour ce faire disposer d'une plus grande quantité de données sur les PME et de méthodologies communes entre administrations, mais aussi augmenter les ressources et renforcer les capacités analytiques des organismes chargés de la réglementation. De fait, le processus d'AIR est long et mobilise d'importantes ressources, ce qui implique de hiérarchiser les priorités. On observe une tendance générale à l'adoption d'une approche procédurale et à l'utilisation de l'AIR davantage comme un outil servant à légitimer des décisions que comme un instrument d'information et un processus d'apprentissage à l'appui de la prise de décision (OCDE, 2017_[12]).

Développer l'utilisation de l'AIR dans le processus de l'action publique suppose d'investir suffisamment pour déclencher un changement dans l'administration et renforcer l'analyse économique des propositions de mesures, dans un contexte qui fait souvent la part belle aux juristes. Cela exige également un engagement politique, l'appui des parties prenantes et une certaine cohérence entre niveaux d'administration (OCDE, 2016_[11]).

Encadré 2.1. Cadre réglementaire et niveaux d'administration

Des dispositifs permettant de coordonner la politique réglementaire des différents niveaux d'administration peuvent apporter de la cohérence au cadre réglementaire et permettre d'éviter les textes divergents, se chevauchant et contradictoires. Parmi ces dispositifs figurent des plateformes interinstitutionnelles de dialogue, des mesures de reconnaissance mutuelle des textes entre administrations, des accords d'harmonisation et des accords visant à assurer une stricte uniformité de la réglementation.

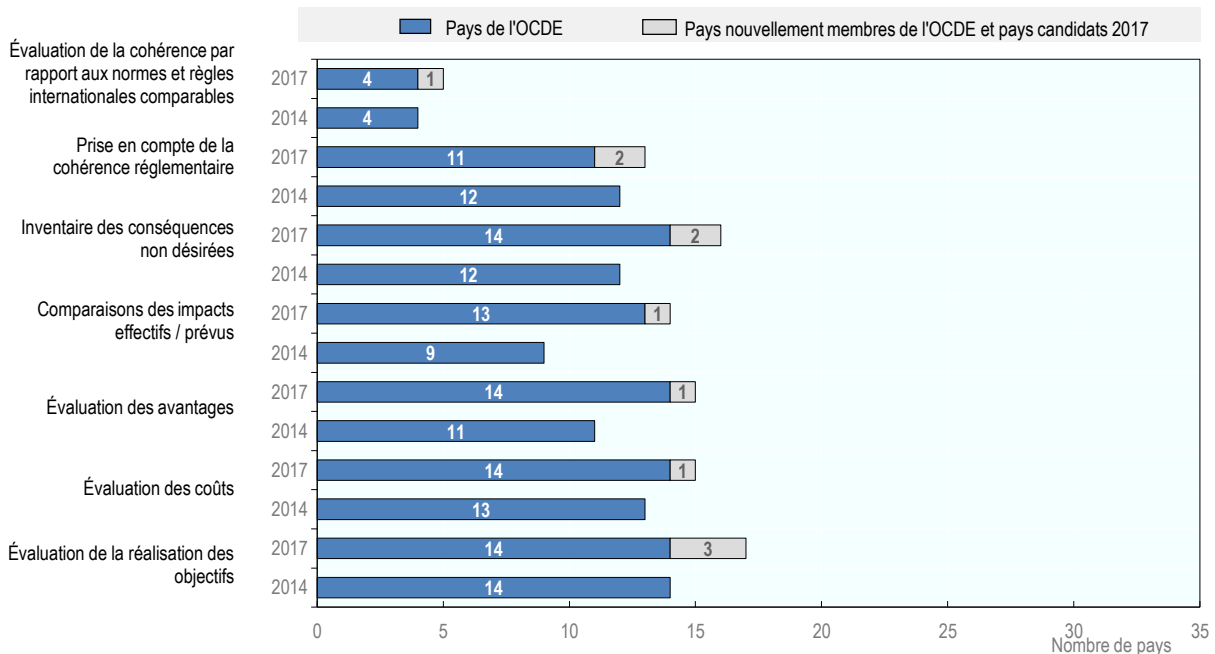
Dans la majorité des pays de l'OCDE, soit il existe des dispositifs formels de coordination entre niveaux d'administration, soit l'administration centrale doit consulter les échelons infranationaux avant d'émettre des réglementations les concernant. Les organismes nationaux peuvent aussi apporter un soutien technique aux administrations locales pour améliorer la qualité des textes. Ainsi, au Mexique, la Commission fédérale d'amélioration de la réglementation (COFEMER), organe administratif relevant du ministère fédéral de l'Économie, fournit un retour d'information sur les textes en vigueur et dispense aux états et aux municipalités un accompagnement technique sur la réforme de la réglementation. Son action recouvre la promotion de la réforme réglementaire locale, l'ajustement des règlements locaux et la mise en place d'un Système de création rapide d'entreprises (SARE) et de Conseils d'amélioration de la réglementation. La mise en œuvre au niveau local constitue donc un aspect essentiel des activités de cet organisme.

Source : (OCDE, 2018).

Les technologies numériques offrent la possibilité de renforcer le processus de consultation, notamment en y associant davantage les petites entreprises, et de recueillir de plus grandes quantités de données sur le coût et les bénéfices des réglementations. Dans certains pays de l'OCDE, la mise en place d'une unité de contrôle des AIR, proche du centre de gouvernement, a donné le coup d'envoi de la mobilisation, favorisé une coordination plus étroite entre les diverses phases du cycle de l'action publique, et facilité le déploiement d'une approche à l'échelle de l'ensemble de l'administration.

L'AIR peut être utile à l'évaluation *ex post* de la réglementation en définissant les critères au regard desquels la réglementation sera analysée après sa mise en œuvre. Cela étant, l'établissement d'un lien entre AIR et évaluation *ex post* n'est pas encore une pratique courante. Les pays de l'OCDE ne sont que 40 % environ à définir, au moment d'élaborer de nouveaux textes législatifs, un processus d'évaluation des avancées réalisées dans la concrétisation des objectifs de la politique de la réglementation (OCDE, 2017_[12]).

D'une manière plus générale, la plupart des pays de l'OCDE ne disposent pas de méthodologie complète pour réaliser une évaluation *ex post* systématique, cette dernière n'étant d'ailleurs toujours pas obligatoire dans un tiers des pays de l'OCDE. Des progrès marginaux ont été observés sur la période 2014-17 sur le plan de la surveillance et du contrôle de la qualité pour assurer une mise en œuvre efficace, mais les systèmes d'évaluation *ex post* restent rudimentaires dans la plupart des pays de l'OCDE (OCDE, 2018_[10]).

Graphique 2.2. Les systèmes d'évaluation *ex post* restent insuffisamment développésAdoption systématique d'une méthodologie pour les évaluations *ex post*, 2014 et 2017

Note : Les données relatives aux pays de l'OCDE concernent les pays membres de l'OCDE en 2014 et l'Union européenne. Les données relatives aux nouveaux pays membres de l'OCDE et aux pays en voie d'adhésion en 2017 se rapportent à la Colombie, au Costa Rica, à la Lettonie et à la Lituanie.

Source : OCDE (2018), *Perspectives de l'OCDE sur la politique de la réglementation 2018*, Éditions OCDE, Paris, établi à partir des résultats des enquêtes de 2014 et de 2017 sur les indicateurs de la politique et de la gouvernance réglementaires, <http://oe.cd/ireg>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/https://doi.org/10.1787/888933971558>

Les restrictions de concurrence sont moins nombreuses dans les différents pays, mais la mondialisation et la transition numérique posent de nouveaux défis

Depuis la fin des années 1990, les réformes des régimes de concurrence ont souvent pour objet de réduire les obstacles juridiques à l'entrée et de limiter les dérogations au droit de la concurrence. Une grande disparité demeure toutefois entre les pays en ce qui concerne l'application du droit de la concurrence et s'observe par exemple dans les activités de promotion de la concurrence, comme la publication par les autorités de la concurrence de directives susceptibles d'aider tout particulièrement les PME à s'y retrouver dans le cadre juridique de la concurrence (Alemani et al., 2013^[13]).

La mondialisation des activités économiques pose de nouveaux défis aux autorités de la concurrence qui sont confrontées à des comportements anticoncurrentiels et des opérations de fusions ayant de plus en plus souvent des retombées dans d'autres pays, et nécessitant l'aide d'autorités étrangères. Ainsi, entre 1990 et 2014, le nombre de fusions et acquisitions ayant une dimension transnationale a augmenté de plus de 250 % et la plupart de ces opérations ont fait l'objet d'un examen sous l'angle du droit de la concurrence par plusieurs autorités de la concurrence (OCDE, 2014^[14]). La multiplicité des régimes et des autorités de la concurrence crée des contraintes supplémentaires pour les entreprises qui exercent leurs activités à l'international ou qui sont confrontées aux pratiques anti-concurrentielles

d'acteurs multinationaux. Dans ce contexte, la coordination et la coopération multilatérales deviennent indispensables pour assurer des règles du jeu équitables et ouvertes sur les marchés mondiaux.

La rapidité de la transformation numérique à l'œuvre dans les économies et les sociétés rend encore plus criante la nécessité d'une coopération internationale en matière de réglementation, et suscite des interrogations quant à l'adéquation des cadres réglementaires traditionnels. La dynamique du « tout au gagnant » enclenchée par les technologies numériques et le pouvoir de marché que certaines entreprises numériques ont développé, de même que la possibilité de voir certaines technologies numériques mises au service de pratiques anti-concurrentielles, suscitent des inquiétudes (voir aussi le chapitre sur les conditions de marché). À titre d'exemple, le recours grandissant aux algorithmes de tarification peut, potentiellement, améliorer la concurrence mais aussi, parfois, accroître les risques de collusions. Parallèlement, des cadres établis, de même que l'activité de lobbying exercée par certains acteurs traditionnels dont les modèles économiques risquent d'être évincés par des innovations, peuvent bloquer ou ralentir le développement de nouveaux produits et services numériques, et l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché (OCDE, 2018^[15]).

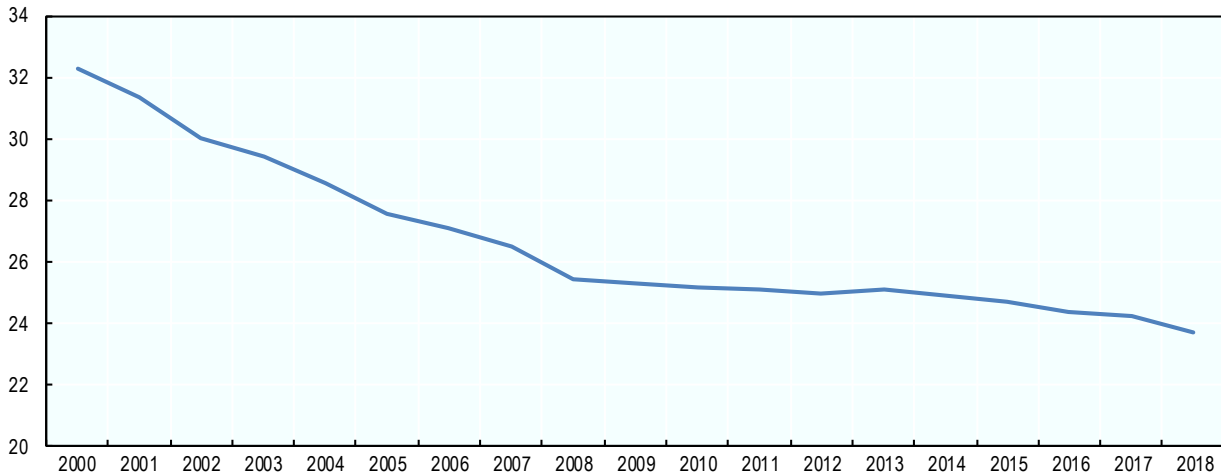
Face à la rapidité des mutations technologiques et du processus de mondialisation qui accroissent la complexité et réduisent les certitudes quant à la question de savoir ce qu'il faut réglementer et comment le faire, les pays expérimentent diverses approches pour soutenir l'innovation et s'employer à gérer les risques qui se font jour de façon impartiale et proportionnée (OCDE, 2018^[10]). Ainsi, le recours aux « bacs à sable réglementaires », qui proposent une dispense ou un allègement encadré des obligations, est de plus en plus fréquent pour faciliter l'expérimentation ou la mise à l'essai d'une activité, mais aussi pour permettre aux autorités de la réglementation et de la concurrence de mieux cerner l'évolution des modèles et activités économiques.

De nombreux pays ont adopté des réformes fiscales afin de stimuler la croissance

Dans l'objectif d'améliorer le climat de l'investissement, un grand nombre de pays de l'OCDE ont, ces dernières années, allégé les impôts pesant sur les entreprises. Le taux moyen de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IS) des pays de l'OCDE a été ramené de 32.2 % en 2000 à 23.7 % en 2018 (Graphique 2.3). En 2017, huit pays, dont la Hongrie, Israël, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, la Norvège, la République slovaque et le Royaume-Uni, ont baissé de 2.7 points en moyenne le taux standard de l'IS. En 2018, huit pays, à savoir l'Argentine, la Belgique, les États-Unis, la France, le Japon, le Luxembourg, la Norvège et la Suède, ont réformé leur système fiscal en baissant le taux légal de l'IS – d'environ 4.8 points en moyenne (OCDE, 2018^[16]). Cette concurrence fiscale exacerbée pousse les gouvernements nationaux à prendre des mesures pour ne pas rester à la traîne. On observe également une surenchère entre les pays pour attirer les investissements à grand renfort de mesures visant à introduire ou améliorer des incitations fiscales s'appliquant aux activités liées à la R-D et à la propriété intellectuelle (OCDE, 2018^[17]).

Graphique 2.3. La fiscalité vise de plus en plus à instaurer un climat d'investissement favorable aux entreprises

Taux cumulé légal de l'impôt sur les sociétés (IS), moyenne OCDE, en %, 2000-18



Note : Le taux cumulé de l'impôt sur les sociétés montre le taux (légal) de base cumulé au niveau central et à l'échelon inférieur, obtenu en additionnant le taux du gouvernement central (moins des déductions pour les impôts au niveau infranational) et le taux des échelons inférieurs

Source : Base de données fiscales de l'OCDE – Impôts sur les bénéfices des sociétés et des revenus du capital. <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.htm>

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971577>

Cette tendance à la baisse des taux d'IS concerne également les régimes spécifiques aux PME. Entre 2000 et 2018, dans neuf pays de l'OCDE appliquant un taux d'imposition spécial pour les petites entreprises (Belgique, Canada, Corée, Espagne, États-Unis, France, Japon, Luxembourg et Pays-Bas), le taux moyen est passé de 25.6 % à 19.4 %. Les pouvoirs publics ont accordé un soutien aux PME moyennant des règles spécifiques, notamment des déductions ou exonérations fiscales, des crédits d'impôts, ou encore des avantages fiscaux applicables aux propriétaires d'entreprises ou aux investisseurs dans les PME sous forme d'un allègement d'impôt sur l'investissement initial, les revenus courants ou la cession des actifs de la PME.

Par ailleurs, les mesures de simplification à l'intention des PME se généralisent dans les pays de l'OCDE et hors OCDE ; elles concernent notamment les seuils d'exonération, des régimes forfaitaires spéciaux, et des impôts de substitution spécifiques (OCDE, 2015^[2]). D'importants efforts ont porté sur la baisse du coût de la discipline fiscale par la dématérialisation des systèmes de déclaration et de paiement. Les progrès technologiques et la plus grande quantité de données disponibles permettent aux autorités fiscales de passer d'un système déclaratif, caractérisé par un recouvrement a posteriori, à un système plaçant la conformité au cœur des transactions commerciales et prévoyant des vérifications en amont, ce qui réduit considérablement le fardeau administratif pour les contribuables. Les infrastructures globales d'échange de renseignements entre l'administration fiscale, les organismes publics, les particuliers et les entreprises ont été le moteur de cette évolution (OCDE, 2017^[18]).

Si d'un côté, le poids de l'impôt sur les bénéfices des sociétés dans la structure fiscale a diminué, d'un autre côté, les coins fiscaux, c'est-à-dire l'écart entre le coût total du travail pour l'employeur et le revenu net pour le travailleur, ont augmenté après la crise (OCDE,

2017^[19]). Des coïns fiscaux élevés ont un effet défavorable sur la création d'emplois et la compétitivité (Alesina et Perotti, 1994^[20]) ; (Bassanini et Duval, 2006^[21]), et ralentissent le rythme de croissance des PME.

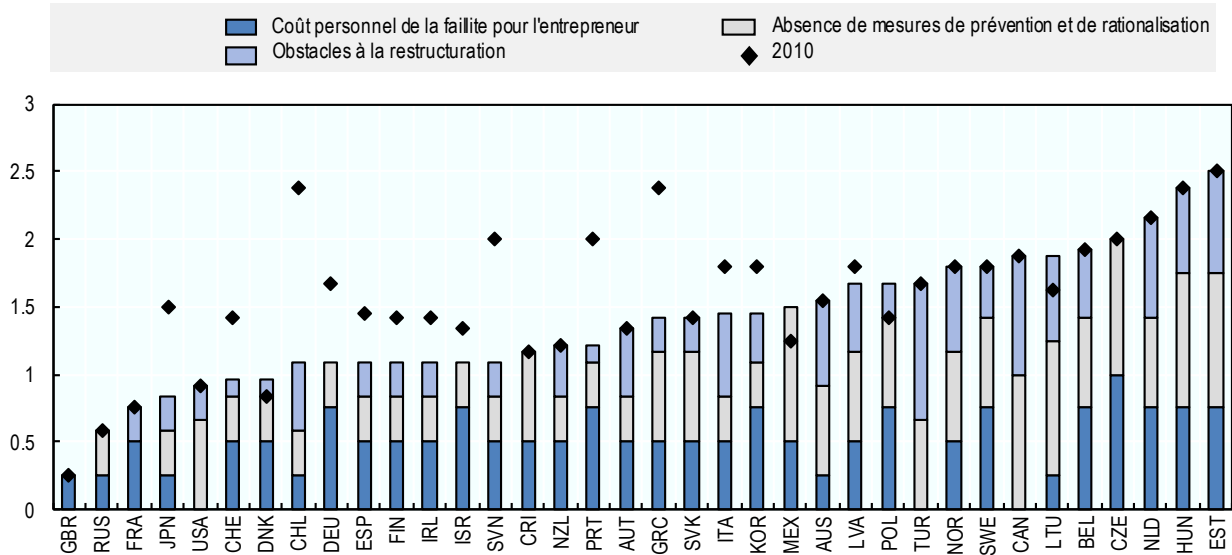
Les systèmes de sécurité sociale influent sur l'entrepreneuriat et le travail indépendant, par le biais des coûts (dont la fiscalité) et prestations directs, mais aussi des coûts d'opportunité encourus par les particuliers qui créent une entreprise. Parmi ces derniers figurent par exemple les avantages auxquels renoncent une personne qui devient travailleur indépendant, le régime de protection sociale des indépendants étant différent de celui des salariés (Davies, 2013^[22]). Afin de contrer ces biais, certaines réformes ont visé à renforcer le système d'assurance sociale pour les travailleurs indépendants issus des groupes désavantagés sur le marché du travail ou se situant au bas de l'échelle des revenus (ex. : les chômeurs, les jeunes, les femmes, les immigrés, les populations autochtones), ceux-ci étant davantage susceptibles de percevoir des prestations sociales et donc de supporter un coût d'opportunité plus élevé en devenant travailleur indépendant (OCDE/UE, 2019^[23]).

Mais le rythme des réformes structurelles ralentit depuis quelques années

Alors que les réformes structurelles propices à la croissance se sont accélérées dans le sillage de la crise financière mondiale de 2008-09, leur rythme s'est considérablement ralenti depuis 2015-16, dans les pays avancés comme dans les économies de marché émergentes (OCDE, 2019^[7]). Plus particulièrement, les réformes visant à renforcer l'efficacité des régimes d'insolvabilité ont été particulièrement lentes dans de nombreux pays (Graphique 2.4). Les efforts ont porté principalement sur la prévention et la simplification (avec la mise en place de régimes de pré-insolvabilité), même si les systèmes d'alerte précoces et de procédures d'insolvabilité spécifiques aux PME n'existent que dans un tiers environ des pays de l'OCDE. Entre 2010 et 2016, les obstacles à la restructuration d'entreprise sont restés stables ou ont légèrement reculé dans la plupart des pays. D'importantes réformes ont été conduites en Allemagne, au Chili, en Grèce, au Japon, au Portugal et en Slovaquie, même si l'axe des réformes variait selon les pays. Ainsi, c'est au Portugal que la prévention et la simplification ont le plus progressé, alors que le Chili et la Grèce sont, avec l'Espagne, les seuls pays à avoir mis en œuvre d'importantes réformes portant sur le coût personnel de la faillite pour les entrepreneurs. De fait, le délai d'apurement – et, partant, le coût personnel de la faillite pour l'entrepreneur – reste long dans bon nombre de pays de l'OCDE (Adalet-Mcgowan et Andrews, 2018^[24]).

Graphique 2.4. L'amélioration des régimes d'insolvabilité a été inégale selon les pays (voire inexistante)

Indice composite des régimes d'insolvabilité, de 0 (le moins restrictif) à 1 (le plus restrictif), 2016



Note : Les trois couleurs des barres de l'histogramme correspondent aux trois sous-composantes de l'indicateur d'insolvabilité en 2016. Le losange correspond à la valeur de l'indicateur d'insolvabilité global en 2010, calculée à partir de ces trois composantes.
Source : (Adalet-Mcgowan et Andrews, 2018^[24]).

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971596>

Des stratégies de renforcement des systèmes de justice civile ont été largement adoptées, mais les progrès restent inégaux

L'amélioration de l'efficacité des tribunaux et du cadre juridique constitue une autre priorité majeure des réformes visant à stimuler la croissance. Bon nombre de pays se sont attachés à réduire la durée des procédures judiciaires civiles en adoptant des mesures de simplification, en intensifiant l'utilisation des technologies numériques et en mettant en avant des modes alternatifs de résolution des litiges. La lenteur des tribunaux demeure toutefois un obstacle à l'activité commerciale dans un certain nombre de pays de l'OCDE. En 2016, en Europe, la durée estimée de résolution des litiges civils et commerciaux en première instance était comprise entre 100 jours (en Lituanie et au Luxembourg) et plus de 500 jours (en Italie). La fourchette est encore plus large si l'on prend en compte l'ensemble des instances judiciaires : de moins de 200 jours en Estonie à plus de 1 400 jours en Italie (Commission européenne, 2018^[25]).

La dématérialisation des services administratifs progresse, dans un souci d'amélioration de la gouvernance publique et de la prestation de services

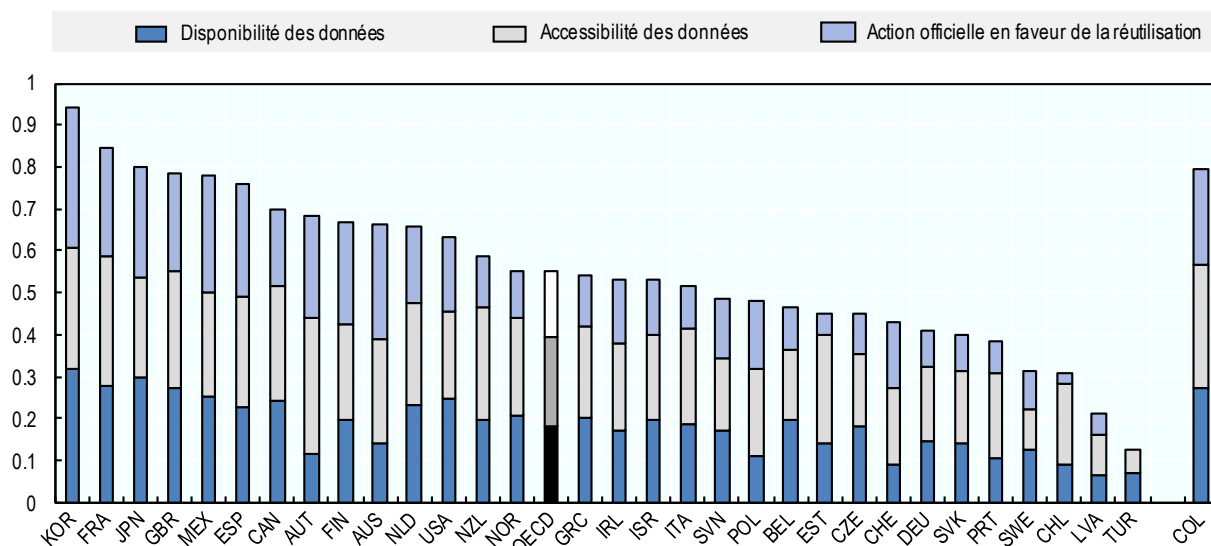
Les instruments numériques tels que les portails administratifs, sont de plus en plus utilisés pour renforcer la transparence des mesures publiques, fournir des informations et un accès aux services publics, et faciliter l'interaction des citoyens et des entreprises avec l'administration publique (OCDE, 2017^[1]). Il ressort d'une enquête menée en 2017 auprès d'administrations de pays de l'OCDE, que la dématérialisation des services administratifs, et notamment la possibilité d'accomplir des démarches obligatoires en ligne, est l'objectif

prioritaire des stratégies numériques nationales et représente un levier pour promouvoir l'utilisation des TIC auprès des citoyens et des entreprises (OCDE, 2018^[26]).

On observe en outre de la part des pays une institutionnalisation croissante des principes de transparence, de responsabilité et de participation sur lesquels repose l'administration ouverte. La moitié environ des pays de l'OCDE ont adopté des stratégies nationales relatives aux données publiques ouvertes. La plupart des pays ont fixé des règles formelles en matière de divulgation d'une grande quantité de séries de données sous des formats ouverts, non restrictifs et réutilisables, mais ils sont moins nombreux à encourager activement la réutilisation de données par les acteurs du secteur public (moyennant par exemple des séances d'information ou des sessions régulières de formation à l'intention des agents publics) et par des parties prenantes extérieures (à l'aide par exemple de programmes de familiarisation avec les données) (Graphique 2.5). De même, seul un petit nombre de pays disposent de processus d'évaluation formels permettant de déterminer formellement si les initiatives mises en œuvre en matière d'administration ouverte atteignent les objectifs recherchés (OCDE, 2017^[12]).

Graphique 2.5. Les pays progressent de façon inégale dans l'ouverture des données publiques

Indice OURdata sur les données publiques ouvertes, utiles et réutilisables, échelle de 0 (minimum) à 1 (maximum), 2016



Note : L'indice OURdata de l'OCDE mesure les efforts consentis par les autorités en matière d'ouverture des données publiques, selon trois critères essentiels : i) la « disponibilité des données » se rapporte à la politique d'ouverture par défaut, à la participation des parties prenantes aux mesures visant à faire de la mise à disposition des données une priorité, et à l'accès aux données publiques ouvertes stratégiques sur les portails nationaux ; ii) l'« accessibilité des données » fait référence à l'existence et à la mise en œuvre de prescriptions formelles, notamment en ce qui concerne la publication des données publiques ouvertes soumises à une licence automatique, dans des formats ouverts (c'est-à-dire non propriétaires) et accompagnées de métadonnées descriptives, ainsi qu'à l'engagement des parties prenantes en matière de qualité des données ; iii) l'« action officielle en faveur de la réutilisation » englobe les initiatives et partenariats visant à promouvoir les données, les programmes de familiarisation avec les données, le suivi et l'évaluation. Pour plus de précisions sur la méthodologie, voir (Ubaldi, 2013^[27]).

Source : OCDE (2017), *Panorama des administrations publiques*, Éditions OCDE, Paris. À partir de l'enquête de 2016 de l'OCDE sur les données publiques ouvertes.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971615>

Évolutions récentes des politiques publiques

Mise en œuvre d'une approche de la réglementation et de l'action publique centrée sur l'utilisateur

Les autorités réglementaires et les organismes publics sont de plus en plus nombreux à adopter des approches visant à renforcer leur capacité à cerner les besoins divers et changeants des usagers pour mieux y répondre, notamment en facilitant le retour d'information de la part des usagers, et les processus itératifs.

La « réglementation intelligente » consiste à faire en sorte que le cadre réglementaire tienne compte de la diversité des acteurs et des instances réglementés, en renforçant le socle de données au service des outils de réglementation et d'évaluation, en allégeant les contraintes afin de produire les résultats escomptés de la manière la plus efficace et efficiente possible, en renforçant la transparence et en associant les parties prenantes tout au long du cycle de l'action publique. À cet effet, les pouvoirs publics s'attachent à promouvoir la prise en compte de considérations liées aux PME en amont et sur l'ensemble du cycle de l'action publique, depuis l'étape de la réflexion sur le fondement logique jusqu'à l'évaluation *ex post*, en passant par la conception, la mise en œuvre et le suivi (Tableau 2.1).

- Dans ce contexte, la *consultation publique* est devenue l'un des piliers de la « réglementation intelligente » dans de nombreux pays
- Dans le cadre de leurs stratégies de réglementation intelligente, les pouvoirs publics réfléchissent de plus en plus à des *solutions réglementaires souples* susceptible de réduire les coûts pour les petites entreprises.
- Une autre approche pour réduire la complexité réglementaire consiste à adopter des règles d'articulation entre le stock et le flux, comme la règle du « *un pour un* », qui consiste à abroger un texte pour chaque nouveau texte dont l'adoption impose un fardeau administratif aux entreprises. En 2017, 17 pays avaient opté pour cette approche, contre neuf seulement en 2014 (OCDE, 2018_[10]).
- Par ailleurs, des *évaluations ex post de la réglementation* sont mises en place dans un certain nombre de pays de l'OCDE ; on observe toutefois une tendance à procéder à une évaluation *ex post* partielle de la charge réglementaire plutôt qu'à examiner si les objectifs visés sont bel et bien atteints (OCDE, 2018_[10]), (OCDE, 2016_[11]).

Les *éclairages comportementaux* constituent une méthode de plus en plus prisée pour mieux intégrer le point de vue de l'utilisateur dans l'action publique, atteindre les objectifs en matière de réglementation, et améliorer le respect des textes (OCDE, 2018_[10]). Les expérimentations et les observations réalisées dans ce cadre ont pour but de contrer les biais comportementaux entachant l'action publique, de modifier le mode d'élaboration des politiques publiques et de conception des services publics, et de rendre les interventions publiques plus efficaces et plus en phase avec les besoins et les préférences des citoyens, en prenant en compte les obstacles comportementaux au respect des règles.

Une étude menée par l'OCDE en 2017 montre toutefois que si les approches reposant sur les éclairages comportementaux sont désormais bien ancrées dans les différents pays, elles sont essentiellement appliquées aux derniers stades de la conception et de la mise en œuvre des nouvelles mesures plutôt qu'à l'étape du diagnostic initial (OCDE, 2017_[12]). Cela s'explique souvent par la nécessité de compenser des lacunes dans la mise en œuvre qui peuvent résulter d'une mauvaise prise en compte, au cours des premières étapes de la

conception des mesures, des difficultés de leur mise en application. Quoiqu'il en soit, les éclairages comportementaux commencent à être davantage utilisés dans un certain nombre de pays pour évaluer les obstacles comportementaux entravant la réalisation des objectifs visés par l'action publique, et mettre à jour les règlements et les politiques publiques en conséquence (OCDE, 2018_[10]) (Tableau 2.1).

Tableau 2.1. Concevoir une « réglementation intelligente » en faveur des PME : l'exemple de quelques pays

Consultation publique		
Danemark	Forum des entreprises pour une meilleure réglementation (2012, mandat élargi et prolongé jusqu'en 2019)	Le Forum a vocation à mettre en lumière les domaines dans lesquels les entreprises rencontraient le plus de contraintes administratives et à proposer des mesures de simplification fondées sur une plus grande concertation avec le secteur privé. Le nouveau mandat confère au Forum des capacités renforcées pour traiter un plus large éventail de contraintes, comme le coût d'adaptation (coût ponctuel lié à l'adaptation à une règle nouvelle ou modifiée), et pour mieux mettre en œuvre le principe « appliquer ou expliquer » selon lequel l'administration est tenue d'expliquer en détail dans quelle mesure une proposition est appliquée.
Union européenne	Lignes directrices pour une meilleure réglementation (2015)	L'UE propose un éventail des méthodes à l'appui de la participation des parties prenantes, afin de donner à ces dernières la possibilité d'exprimer leur point de vue sur l'ensemble du cycle de vie d'une mesure publique. Parmi les approches retenues figurent des « analyses d'impact initiales » dès les premiers stades de l'élaboration des textes, une stratégie de consultation dans le cadre d'initiatives particulières, et des dispositifs de consultation sur des propositions de la Commission et leurs analyses d'impact après leur présentation devant le Parlement européen et le Conseil.
Solutions réglementaires souples		
Autriche	Seuils d'impact dans le cadre des AIR (2015)	L'Autriche vise à introduire un principe de proportionnalité dans le cadre des AIR. Les seuils sont fondés sur diverses dimensions de l'impact. Tant qu'ils ne sont pas franchis, il est possible de réaliser une AIR simplifiée.
Corée	Stratégie de réglementation adaptée aux PME (2016)	La stratégie a pour objet de renforcer le principe de proportionnalité, qui permet d'adapter la réglementation à la taille et aux capacités de l'entreprise. En 2015, le gouvernement coréen a demandé que les AIR concernant les PME examinent les possibilités d'application proportionnelle des règles.
Règles d'articulation entre le stock et le flux		
France	Règle du « un pour deux » (2017) Transposition du droit européen	La France a adopté la règle de la compensation réglementaire, qui consiste à abroger deux textes pour chaque nouveau texte adopté imposant un fardeau administratif aux entreprises. L'adoption d'exigences allant au-delà de celles fixées par la mesure communautaire est interdite.
Allemagne	Règle du « un pour un » (2015)	En application d'une recommandation du Conseil national du contrôle des règles normatives, l'Allemagne a adopté le principe du « un pour un ». Selon ce principe, l'apparition d'une nouvelle contrainte pesant sur les entreprises doit être intégralement compensée par la disparition d'une autre. La compensation doit intervenir dans l'année, dans la mesure du possible, ou d'ici la fin de la législature.
Royaume-Uni	Système du « un pour trois » (2016)	Changement d'échelle des systèmes de « un pour un » adopté en 2010 puis de « un pour deux » mis en place en 2012, qui imposent d'évaluer le coût net de mise en conformité avec toute nouvelle réglementation proposée, et de chercher une, puis deux, puis trois mesures de dérégulation permettant d'alléger la charge pesant sur les entreprises d'un montant équivalent. Le Royaume-Uni a fait œuvre de pionnier en la matière.
Évaluations ex post systématiques de la réglementation		
Australie	Examen de suivi	Les organismes publics sont tenus de procéder à un examen de suivi dès lors qu'un texte a été adopté, abrogé, ou largement remanié sans analyse d'impact préalable, afin que les réglementations établies dans la précipitation ou sans évaluation suffisante puissent être réévaluées avant d'avoir été appliquées trop longtemps. Cette approche peut permettre de supprimer assez rapidement les effets de distorsion ou des charges excessives, qui pèsent particulièrement lourd sur les PME.
Éclairages comportementaux		
Pays-Bas	Behavioural Insights Network Netherlands (BI NL) (2014)	Ce réseau réunit des experts de tous les ministères, qui mettent en commun leurs connaissances sur l'application des éclairages comportementaux à l'élaboration, à la mise en œuvre, à la supervision des politiques publiques, et à la communication. Le réseau se réunit tous les mois et organise diverses activités axées sur le partage et le développement des connaissances, notamment une série de conférences mensuelles, un module de formation à

		l'intention des fonctionnaires et une « journée de la science comportementale » autour de laquelle s'articule un programme de conférences. Dans ce contexte, des expérimentations axées sur les éclairages comportementaux ont été réalisées dans différents domaines. Ainsi, des modifications inspirées des apports de la science comportementale ont été apportées aux courriers électroniques diffusés par l'agence néerlandaise des entreprises. Ces modifications ont permis de multiplier par trois le nombre d'entreprises grosses consommatrices d'énergie ayant téléchargé le rapport de suivi de leur consommation, l'idée étant de favoriser les économies d'énergie.
Royaume-Uni	<i>Crown Commercial Service Behavioural Insights Framework (2018)</i>	Afin de promouvoir le recours aux enseignements des sciences comportementales dans l'administration, le Royaume-Uni a établi un cadre spécifique au sein de l'organisme chargé des achats publics (<i>Crown Commercial Service - CCS</i>), permettant aux organismes publics de fournir des services fondés sur les éclairages comportementaux à toute une série d'entités, dont les PME.
	<i>Behavioural Insights Team (BIT) (2010)</i>	Cette unité est dédiée à la mise en application des sciences du comportement au service de l'amélioration des politiques et services publics (Encadré 2.2).

Encadré 2.2. Appliquer les sciences du comportement aux fins d'améliorer les services publics : l'exemple de *Behavioural Insights Team* (BIT) au Royaume-Uni

En 2010, l'administration britannique a mis en place une unité spécialisée (« *nudge unit* ») intitulée *Behavioural Insights Team* (BIT), chargée d'appliquer les sciences du comportement dans le cadre de la réforme des politiques et services publics. Initialement rattachée au *Cabinet Office*, BIT est devenue en 2014 une entité à vocation sociale détenue conjointement par l'administration britannique et la fondation pour l'innovation Nesta, et par ses propres collaborateurs. Le modèle financier a donc évolué : l'entité ne touche plus de subventions publiques, chaque service administratif ou ministériel la rémunérant directement pour ses services de conseil. En outre, au fil du temps, BIT, implantée à Londres, a connu un développement tant organique (150 employés environ) que géographique, avec l'ouverture de bureaux à Manchester, New York, Singapour et Sydney.

Forte de collaborateurs doté d'un solide bagage universitaire en économie, psychologie et en méthodologie de recherche, ou encore d'une expérience de l'action publique, l'entité déploie une approche résolument empirique pour reconfigurer les services publics. S'inspirant de la recherche sur les sciences du comportement, elle mène des tests et des essais afin de déterminer ce qui fonctionne ou non dans la conception et la prestation des services publics.

Dans ce contexte, BIT a lancé *Predictiv*, une plateforme en ligne (www.predictiv.co.uk) qui permet d'avoir accès à un échantillon représentatif de plusieurs centaines de milliers d'adultes dans tout le Royaume-Uni, afin de procéder à des tests dans des situations où il serait trop long, trop complexe ou trop coûteux de mener une expérimentation en conditions réelles. En 2016, BIT a créé *BI Ventures*, dans l'objectif d'élaborer et de déployer des produits à impact social. Le premier projet créé dans ce cadre, *Applied*, est une plateforme de recrutement en ligne qui met à profit les sciences du comportement pour éliminer les biais des processus de recrutement (www.beapplied.com). L'entité a également mis au point des tests visant à améliorer les services d'aide aux PME et aux entrepreneurs. Une étude de 2017 a évalué l'impact sur la concurrence, les consommateurs et les PME d'une plus grande transparence en matière de transferts de devises. Une expérimentation « contrôlée » en ligne a permis de réunir des données probantes sur les meilleures solutions d'information sur les frais et commissions afin de permettre aux petites entreprises de choisir les services adaptés. En 2017, BIT a aidé l'organisme britannique responsable des achats publics (*Crown Commercial Service* – CCS) à tester l'usage des retours d'information sur les achats publics, en permettant la diffusion d'informations sur la qualité de service au sein de l'administration publique. Les résultats ont montré que les retours d'information des acheteurs publics pouvaient aider à mettre en évidence la qualité des prestations de petites entreprises ou de prestataires moins visibles que les grandes entreprises dotées de marques et de réseaux plus solidement établis.

Source : <https://www.behaviouralinsights.co.uk>

Renforcer la transparence et l'efficacité des services publics et des cadres juridiques

Dans bon nombre de pays, des réformes ont été engagées afin de *renforcer l'intégrité et la transparence du secteur public*, notamment en réaction au sentiment de défiance envers les autorités nationales né dans le sillage de la crise financière mondiale de 2008-09 (Tableau 2.2).

Diverses approches ont été adoptées, notamment : élaboration de codes de conduite et activités de cartographie des risques de fraude ; mise en conformité avec les politiques en matière de conflits d'intérêts et de déclarations de patrimoine ; renforcement de la transparence des activités de lobbying ; et élaboration de guides anti-corruption à l'intention des entreprises, souvent en coopération avec des associations professionnelles ou sectorielles.

Dans les pays membres et non membres de l'OCDE, les autorités ont pris des mesures afin de renforcer les dispositifs d'exécution des contrats. Elles cherchent à améliorer l'efficacité des tribunaux et du cadre juridique par la *simplification des procédures* et le *renforcement de l'expertise des tribunaux* en matière de litiges commerciaux. Au cours de la décennie écoulée, des tribunaux spécialisés dans les affaires d'entreprises ou des tribunaux de commerce ont vu le jour, ou se sont développés, dans l'objectif de réduire les délais et d'améliorer l'efficacité du règlement des litiges commerciaux. Certains pays ont investi massivement dans la *transformation numérique des tribunaux* afin d'en renforcer l'efficacité et de faciliter la communication des informations, notamment auprès du public (Tableau 2.2).

De plus en plus de pays se tournent vers les modes alternatifs de règlements des litiges pour diminuer le nombre d'affaires et de dossiers en souffrance dans les tribunaux, et aider les PME à résoudre les litiges à moindre coût. Dans certains pays, des plateformes numériques dédiées ont été mises en place pour faciliter l'accès des entreprises et des consommateurs à ces dispositifs (Tableau 2.2).

De nombreux pays ont mis en place des mesures visant à renforcer l'efficacité des régimes d'insolvabilité. Des mesures ont été prises pour raccourcir la durée des procédures d'insolvabilité, tout en veillant à ce que le dispositif offre aux créanciers diverses possibilités de suivre l'avancée d'un dossier auquel ils sont intéressés. La simplification ou l'accélération des procédures pour les PME, notamment grâce au numérique, figurent parmi les approches adoptées (G20/OCDE, 2018_[28]) (Tableau 2.2).

Tableau 2.2. Renforcer l'intégrité et l'efficacité du secteur public : l'exemple de quelques pays

Codes du conduite et lutte contre la corruption		
Mexique	Dispositif national anti-corruption (2016)	Ce dispositif a pour but de remédier à la fragmentation des politiques et d'élaborer une approche plus cohérente de l'intégrité. Le programme de réformes prévoit une nouvelle structure de gouvernance de la politique anti-corruption, articulée autour d'un comité de coordination, d'un comité de la participation des citoyens et de comités d'éthique présents dans chaque ministère sectoriel.
Pays-Bas	Code de conduite pour l'intégrité dans l'administration publique centrale (2006, actualisé en 2016)	Ce Code prend acte de la complexité croissante de l'environnement dans lequel exercent les fonctionnaires, de leurs contacts plus fréquents et plus divers avec les citoyens et les organismes sociaux, et des risques spécifiques que posent la communication en ligne et les médias sociaux.
Union européenne	L'initiative ACTS (<i>Anti-Corruption Toolkit for SMEs</i>)	Il s'agit d'un projet financé par la Commission européenne et coordonné par l'Union des chambres de commerce italiennes avec la participation des chambres de commerce ou d'industrie belge, italienne, roumaine et serbe. Dans le cadre de ce projet, a été lancé en 2018 un outil d'auto-évaluation des risques de corruption, <i>C-detector</i> , conçu pour aider les micro-entreprises et les PME exerçant en Europe à mettre en œuvre les mesures adaptées de prévention et de lutte contre la corruption.
Transformation numérique des tribunaux		
Italie	Transmission électronique obligatoire des documents (2015 et 2017)	La transmission électronique des documents dans le cadre des procédures civiles est devenue obligatoire dans les juridictions ordinaires et d'appel en 2015. En 2017, elle a aussi été imposée dans les tribunaux administratifs.
États-Unis	Système informatisé de gestion des dossiers (<i>Case Management/ Electronic Case Files - CM/ECF</i>)	Les autorités judiciaires fédérales se sont dotées d'un système informatisé global de gestion des dossiers pour toutes les juridictions (tribunaux de faillite, de district, d'appel). Il permet de transmettre des pièces et d'avoir accès aux documents déposés en ligne, et offre des fonctions étendues de recherche et d'établissement de rapports. Entre 2014 et 2018, ce système a été migré vers une nouvelle infrastructure (<i>NextGen CM/ECF</i>), qui en facilite l'accès et l'utilisation grâce à une interface utilisateur améliorée et un système d'authentification unique pour toutes les juridictions fédérales.
Améliorer l'exécution des contrats		
Inde	Loi relative aux tribunaux de commerce (2015)	L'Inde, dans l'objectif d'améliorer l'exécution des contrats et d'accélérer les procédures de résolution des litiges commerciaux, a adopté en 2015 une loi relative aux tribunaux de commerce, qui prévoit la mise en place par chaque État de tribunaux de commerce distincts au niveau des districts. Dans les États où la compétence civile ordinaire est exercée par la Haute cour, celle-ci devra se doter de divisions commerciales qui traiteront des litiges commerciaux.
Modes alternatifs de règlements des litiges		
Royaume-Uni	Small Business Commissioner (SBC) (2016)	La loi de 2016 sur les entreprises a instauré un organisme public indépendant (Small Business Commissioner - SBC), chargé de fournir des conseils et des informations d'ordre général aux petites entreprises sur divers sujets dont les procédures de règlement des litiges ; de les orienter vers des services d'aide ou de règlement des litiges via son site internet ; d'examiner les plaintes relatives à des problèmes de paiement entre des PME fournisseurs et les grandes entreprises qui sont leurs clientes et de formuler des recommandations (non contraignantes) aux parties pour les aider à régler leurs différends.
Union européenne	Plateforme pour le règlement en ligne des litiges (RLL) (2016)	Cette plateforme est destinée à aider les consommateurs et les entreprises de l'Union européenne à régler les litiges relatifs aux achats en ligne effectués ou non à l'étranger. Elle fonctionne comme un guichet unique, qui transfère les dossiers vers des organismes nationaux spécialisés dans le règlement des litiges reliés à la plateforme. Ces organismes sont sélectionnés sur des critères de qualité et déclarés auprès de la Commission.
Renforcer l'efficacité des régimes d'insolvabilité		
Grèce	Réforme du régime d'insolvabilité (2015-16)	Cette réforme a pour objectif d'accélérer les procédures de faillite, d'améliorer les plans de restructuration avant faillite et de faciliter la réhabilitation des entrepreneurs faillis (principe de la seconde chance). En 2017, des procédures simplifiées pour la faillite des petites entreprises ont été adoptées ; elles facilitent la cession rapide des biens mobiliers et immobiliers des entreprises concernées et accélèrent la clôture de la procédure.

Mettre les technologies numériques et les données massives au service de l'amélioration de l'administration publique et de la réglementation

La transformation numérique ouvre des possibilités de simplification des procédures administratives, d'amélioration de la qualité et d'élargissement du champ d'action des services publics (Tableau 2.3).

Des plateformes et des infrastructures dédiées sont mises en place pour accompagner les PME et les entrepreneurs dans leurs échanges avec l'administration publique et alléger le fardeau administratif. Il s'agit notamment de « guichets uniques » numériques, qui offrent des services administratifs dématérialisés, et de plateformes en ligne contribuant à réduire les doublons dans les demandes de l'administration.

Les technologies numériques peuvent aussi aider les pouvoirs publics à réduire la complexité de leur *systèmes d'autorisation*.

Les nouvelles technologies et les nouveaux outils analytiques, ainsi que le déploiement soutenu des outils numériques et l'élargissement de leur domaine d'application, sont mis à profit par les pouvoirs publics pour faciliter et encourager la discipline fiscale des PME. À cet égard, on observe principalement deux stratégies, qui reflètent une approche systémique de l'environnement économique et des activités des PME

- La première consiste à « *mettre la discipline fiscale au cœur du système* » en utilisant les technologies liées aux transactions commerciales pour fluidifier et sécuriser la circulation de renseignements précis et les flux de paiements fiscaux.
- La seconde, *l'analytique avancée*, c'est-à-dire l'application de techniques statistiques et de techniques d'apprentissage automatisé pour repérer les indications qui ressortent des données, est utilisée pour permettre aux administrations fiscales de repérer en amont les contribuables et les déclarations à haut risque. Elle permet également aux administrations fiscales d'offrir aux PME des services plus ciblés et de réduire la quantité de renseignements à fournir par les PME pour respecter leurs obligations.
- Les efforts déployés par les administrations fiscales pour renforcer les processus de bout en bout les a conduites à développer la collaboration avec d'autres parties prenantes et acteurs du marché, notamment les concepteurs de logiciels (OCDE, 2017).

Tableau 2.3. La transformation numérique de l'administration publique : l'exemple de quelques pays

Essor des « guichets numériques »		
Suisse	Plateforme administrative en ligne (EasyGov.swiss)	Cette plateforme propose une approche intégrée et centrée sur le client des interactions entre les entreprises et l'administration, permettant de dépasser les cloisonnements entre les organismes et les acteurs au niveau fédéral. Elle est exclusivement réservée aux entreprises.
Portugal	Portail unique destiné aux entrepreneurs (<i>Balcão do Emprendedor</i>)	Ce portail unique ouvre accès à un large éventail de services et d'attestations nécessaires pour démarrer ou développer une entreprise. En 2017, les services se sont étoffés et proposent désormais un outil de simulation qui aide les entrepreneurs à déterminer quelles sont les obligations juridiques et réglementaires applicables à leur activité et si elles sont respectées.
Chile	<i>Escritorio Empresa</i>	Plateforme numérique visant à simplifier les procédures imposées aux entreprises, actuellement testée dans 40 municipalités.
	Programme d'action numérique 2020	Dans le cadre de son programme d'action pour le numérique à l'horizon 2020, le Chili dématématise un nombre croissant de procédures à l'intention des ménages et des entreprises.
Allemagne	Loi sur l'accès en ligne (<i>Onlinezugangsgesetz – OZG</i>) (2017)	Afin d'étoffer et d'améliorer les services administratifs en ligne mais aussi de simplifier l'accès aux services pour les citoyens et les entreprises, la loi OZG impose à l'administration fédérale et aux <i>Länder</i> de dématématiser leurs services administratifs d'ici cinq ans et de mettre leurs sites respectifs en réseau accessible via un portail.
Espagne	Plateforme pour les PME	Cette plateforme offre aux entrepreneurs et aux PME un guichet unique qui leur donne accès aux informations utiles tout au long de leur cycle de vie et sert de support pour la diffusion de la Stratégie nationale sur les PME. Il s'agit de l'une des nombreuses mesures adoptées dans le contexte du Cadre stratégique pour les politiques en faveur des PME à l'horizon 2030.
Réduire la complexité de leur systèmes d'autorisation		
Irlande	Integrated Licence Application Service (ILAS) (2017)	Ce guichet unique en ligne pour les demandes d'autorisation, de permis, d'attestation et d'immatriculation a pour objet de simplifier les procédures de création d'entreprise.
Grèce	Loi sur l'autorisation d'investissement (2016)	Cette loi permet la création d'entreprise à distance, via un guichet unique en ligne, et a simplifié les procédures d'autorisation ; les entreprises peuvent désormais commencer à exercer après une simple notification en ligne, sans attendre de recevoir une autorisation préalable.
Améliorer la discipline fiscale		
Chili	Système de facturation électronique (2014)	Ce système permet aux entreprises contribuables d'émettre et de recevoir des factures qui sont immédiatement accessibles à l'administration fiscale et leur fournit sans frais un système de comptabilité simple et complet. Il a été rendu obligatoire en 2014 pour toutes les entreprises, mais les PME ont bénéficié d'une période de transition pour se mettre en règle. Depuis 2017, cette obligation concerne toutes les entreprises, y compris les micro-entreprises.
Danemark	Intégration d'orientations et de fonctionnalités fiscales dans des logiciels comptables (2017)	Des solutions logicielles de comptabilité tierces ciblées sur les PME intègrent des orientations et des fonctionnalités liées à la fiscalité. L'administration fiscale danoise (SKAT) a collaboré avec des concepteurs de logiciels au développement d'un guide de comptabilité facile à utiliser, diffusé via des logiciels tiers en 2017.
Italie	Indicateur synthétique de fiabilité (2019)	Cet indicateur est destiné à favoriser la discipline et la transparence fiscales ainsi que le dialogue entre l'administration fiscale et les contribuables. À partir des données relatives aux entreprises et à leur secteur d'activité respectif, l'indicateur détermine pour une activité économique donnée, les niveaux acceptables de « fiabilité fiscale » ainsi que les « anomalies ». Il permet aux contribuables les plus sérieux de bénéficier d'un système de récompenses offrant divers avantages, comme des délais de prescription plus courts, l'exclusion de certains contrôles fiscaux et une accélération des procédures de remboursement de la TVA

Autres aspects du cadre réglementaire et juridique concernant les PME :

- ***Les conditions de marché*** : ex. : cadre et instruments réglementaires visant à améliorer l'accès des PME aux marchés publics ; fiscalité de l'investissement direct étranger ; restrictions des échanges ; coordination internationale en matière de réglementation ;
- ***L'infrastructure*** : ex. : réglementation relative à la confidentialité des données ; cadre juridique de la cyber-sécurité ; réglementation dans les domaines de l'énergie et du transport ;
- ***L'accès au financement*** : ex. : réglementation des marchés financiers ; protection des investisseurs et fiscalité de l'investissement ; réglementation des nouveaux instruments de financement numériques comme les nouveaux modes de levée de fonds par émission d'actifs numériques (*initial coin offerings*), le financement participatif, etc. ;
- ***L'accès aux compétences*** : ex. : réglementation du marché du travail (licenciements, recrutements, formation) ; lois relatives aux universités ; accords de performance ; programmes imposés dans l'enseignement obligatoire ; règles en matière de validation des compétences, etc.
- ***L'accès aux actifs d'innovation*** : droits de propriété intellectuelle et application des règles en la matière ; données ouvertes ; réglementation des nouvelles technologies, etc..

Références

- Adalet-Mcgowan, M. et D. Andrews (2018), « Design of Insolvency Regimes Across Countries », OCDE, Paris, <http://www.oecd.org/fr/eco/documentsdetravaildudepartementdesaffaireseconomiques.htm> (consulté le 12 mars 2019). [24]
- Alemani, E. et al. (2013), « Nouveaux indicateurs des lois et politiques de la concurrence en 2013 pour les pays de l'OCDE et non-OCDE », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE*, n° 1104, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5k3ttg4r657h-en>. [13]
- Alesina, A. et R. Perotti (1994), *The Welfare State and Competitiveness*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, <http://dx.doi.org/10.3386/w4810>. [20]
- Bassanini, A. et R. Duval (2006), « Employment Patterns in OECD Countries : Reassessing the Role of Policies and Institutions », *Documents de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, n° 35, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/702031136412>. [21]
- Commission européenne (2018), *Tableau de bord 2018 de la justice dans l'UE*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX%3A52018DC0364>. [25]
- Davies, R. (2013), *Self-employment and social security: effects on innovation and economic growth*, Parlement européen, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130646/LDM_BRI\(2013\)130646_REV1_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130646/LDM_BRI(2013)130646_REV1_EN.pdf) (consulté le 12 mars 2019). [22]
- G20/OCDE (2018), *G20/OECD Effective Approaches for Implementing the G20/OECD High-Level Principles on SME Financing*, <http://www.oecd.org/g20/Effective-Approaches-for-Implementing-HL-Principles-on-SME-Financing-OECD.pdf> (consulté le 12 mars 2019). [28]
- G20/OCDE (2015), *G20/OECD Principles for promoting integrity in public procurement*, <http://g20.org.tr/wp-content/uploads/2015/11/G20-PRINCIPLES-FOR-PROMOTING-INTEGRITY-IN-PUBLIC-PROCUREMENT.pdf> (consulté le 12 mars 2019). [8]
- Johnson, S., J. McMillan et C. Woodruff (2001), « Courts and Relational Contracts », National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, <http://dx.doi.org/10.3386/w8572>. [5]
- OCDE (2019), *Réformes économiques 2018 : Objectif croissance rapport intermédiaire*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/growth-2018-fr>. [7]
- OCDE (2018), *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2017*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264282483-fr>. [26]
- OCDE (2018), *Politique de la réglementation : Perspectives de l'OCDE 2018*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264305458-fr>. [10]

- OCDE (2018), *Rethinking Regional Development Policy-making*, OECD Multi-level Governance Studies, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264293014-en>. [29]
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr. [17]
- OCDE (2018), *Tax Policy Reforms 2018 : OECD and Selected Partner Economies*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264304468-en>. [16]
- OCDE (2018), *Vers le numérique dans un monde multilatéral - Réunion du Conseil de l'OCDE au niveau des Ministres*, <http://www.oecd.org/fr/sites/goingdigital/C-MIN-2018-6-FR.pdf> (consulté le 12 mars 2019). [15]
- OCDE (2017), *OECD Business and Finance Outlook 2017*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264274891-en>. [4]
- OCDE (2017), *Panorama des administrations publiques 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/gov_glance-2017-fr. [12]
- OCDE (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en>. [1]
- OCDE (2017), *Tax Administration 2017 : Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/tax_admin-2017-en. [18]
- OCDE (2017), *Tax Policy Reforms 2017 : OECD and Selected Partner Economies*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264279919-en>. [19]
- OCDE (2017), *The Governance of Land Use in OECD Countries : Policy Analysis and Recommendations*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264268609-en>. [6]
- OCDE (2016), *Perspectives de l'OCDE sur la politique de la réglementation 2015*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264245235-fr>. [11]
- OCDE (2015), *Taxation of SMEs in OECD and G20 Countries*, Études de politique fiscale de l'OCDE, n° 23, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264243507-en>. [2]
- OCDE (2014), *Défis de la coopération internationale dans la mise en œuvre du droit de la concurrence*, <https://www.oecd.org/daf/competition/Defis-cooperation-internationale-concurrence-2014.pdf> (consulté le 12 mars 2019). [14]
- OCDE (2012), *Competitive Neutrality : Maintaining a Level Playing Field between Public and Private Business*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264178953-en>. [3]
- OCDE/UE (2019), *Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2017 : Politiques de l'entrepreneuriat inclusif*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/36cada87-fr>. [23]

Ubaldi, B. (2013), « Open Government Data : Towards Empirical Analysis of Open Government Data Initiatives », *Documents de travail de l'OCDE sur la gouvernance publique*, n° 22, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5k46bj4f03s7-en>. [27]

UNIDO (2007), *Corruption prevention to foster small and medium-sized enterprise development*, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel et Office contre la drogue et le crime, https://www.unido.org/sites/default/files/2008-06/UNIDO-UNODC_Publication_on_Small_Business_Development_and_Corruption_0.pdf (consulté le 12 mars 2019). [9]

Chapitre 3. Conditions de marché

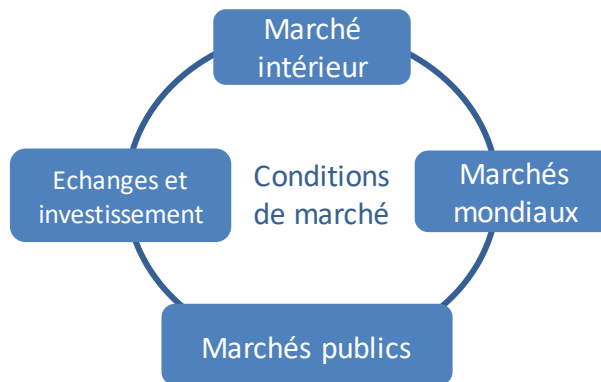
Les conditions en vigueur et attendues sur le marché sont d'importants déterminants qui façonnent la prise de décision des entreprises – la décision de passer à l'échelle supérieure ou de réduire la voilure – et qui permettent à de nouvelles entreprises d'entrer ou non sur le marché. Les entreprises s'adaptent aux conditions du marché en appliquant une série de stratégies, telles que l'innovation, la concurrence, la coopération ou la collusion, qui peuvent modifier la structure du marché et la répartition du pouvoir de marché, avec une incidence particulière sur les PME. Le présent chapitre expose l'évolution récente des conditions d'activité d'un point de vue local, national et mondial. Il montre que, bien que les conditions de marché à l'échelle mondiale se soient améliorées pour les PME ces dernières années, cette catégorie d'entreprises est particulièrement exposée au ralentissement de la croissance économique, aux tensions commerciales et à la contraction des chaînes de valeur mondiales (CVM), et il décrit comment la transformation numérique, la spécialisation et la concentration reconfigurent actuellement les marchés nationaux. Il examine en outre la modeste participation des PME aux marchés publics. Le chapitre se conclut sur l'évolution récente des politiques publiques visant à accroître la participation des PME aux CVM et à rendre les conditions plus équitables sur les marchés de produits, dans la commande publique et sur les marchés porteurs, comme l'économie circulaire. Une attention particulière est consacrée aux initiatives infranationales.

L'essentiel

- Les conditions du marché se sont améliorées pour les PME, mais des signes indiquent que l'expansion de l'économie mondiale a atteint son pic. Des perspectives économiques fragiles et des tensions inflationnistes pourraient provoquer un brutal retournement du sentiment du marché et une remontée des taux d'intérêt, ce qui pèserait sur l'activité des PME et leur capacité financière.
- Les tensions commerciales pourraient aussi assombrir les perspectives des PME parce qu'elles nuisent à la confiance et à l'investissement. Si un nouveau ralentissement devait survenir, il est probable que les PME seraient durement touchées.
- Les chaînes de valeur mondiales (CVM), un canal majeur de l'internationalisation des PME, ont perdu de leur vigueur depuis la crise.
- Les technologies émergentes, comme la robotique ou l'impression 3D, peuvent contribuer à réduire le degré de morcellement et conduire à une relocalisation, sachant que les multinationales s'efforcent d'améliorer la résilience et la flexibilité des chaînes d'approvisionnement, mais les conséquences pour le secteur des PME sont incertaines.
- L'investissement direct étranger (IDE) a ralenti à l'échelle mondiale, atteignant son niveau le plus bas depuis 2013. L'IDE cible de plus en plus l'acquisition d'actifs numériques, renforçant ainsi le rôle des multinationales dans la construction des infrastructures numériques à l'échelle mondiale ainsi que l'importance des liaisons entre multinationales et PME pour la montée en gamme de ces dernières.
- Les technologies numériques et les CVM s'accompagnent d'une différenciation et d'une spécialisation des produits, et elles ont durablement modifié les conditions de marché pour les PME en abaissant le seuil de taille efficiente. On observe cependant des signes de concentration du marché dans de nombreux secteurs.
- Les États accordent une grande attention aux conditions de marché qui ont une incidence significative sur les PME : la concurrence (élimination de la réglementation anticoncurrentielle, par exemple) ; les marchés publics (programmes ciblés visant à renforcer la capacité des PME à soumettre des offres) ; et les marchés porteurs (marchés publics à visée innovante ou soutien à l'exploitation des innovations par les PME).
- Les pouvoirs publics aident en outre les PME à surmonter les difficultés qu'elles rencontrent pour accéder aux marchés mondiaux, même si les approches suivies diffèrent d'un pays à l'autre. Certains intègrent les PME à des stratégies plus larges d'internationalisation, tandis que d'autres adoptent des politiques plus ciblées. La dimension locale semble être essentielle dans la mise en œuvre de ces politiques.

Quels enjeux ?

Les conditions du marché revêtent une importance cruciale pour les PME lorsqu'il s'agit de faire des affaires, d'innover, de soutenir la concurrence, d'accroître leurs revenus et leur rentabilité, et de s'agrandir. De mauvaises conditions de marché constituent un facteur clé dans les faillites de PME, et les enquêtes auprès des PME révèlent que ces conditions sont au cœur de leurs préoccupations (Facebook, OCDE, Banque mondiale, 2018^[1]).



Conditions de marché et taille optimale des entreprises

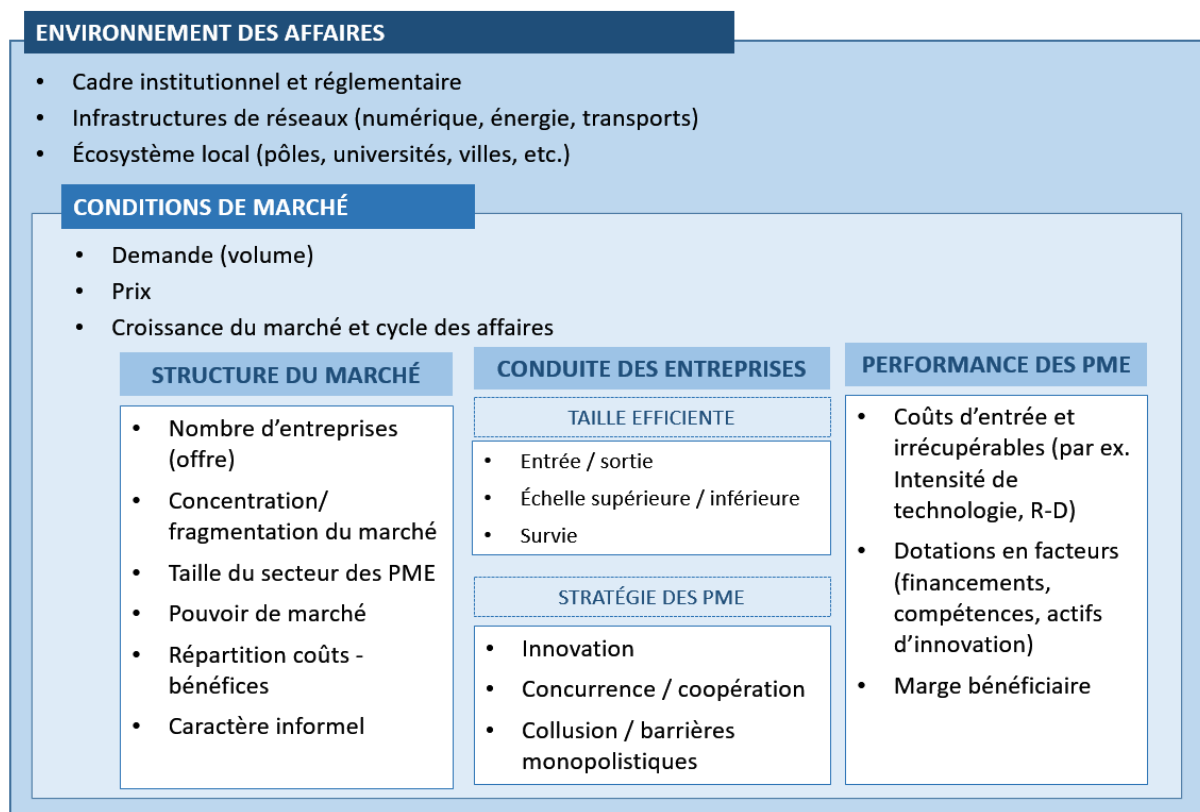
Les marchés possèdent toute une série de caractéristiques – taille, structure, degré de concurrence, spécialisation, complexité ou intensité numérique, ouverture à l'international, ou encore caractère informel – qui ont toutes leur importance pour les PME.

Les conditions de marché en vigueur, et celles qui sont attendues, déterminent la taille optimale des entreprises et leurs décisions d'agrandissement ou de réduction d'échelle (Graphique 3.1). Les coûts d'entrée, la dotation en facteurs et les coûts irrécupérables (frais de publicité ou investissement dans la R-D nécessaires pour rester à la frontière, par exemple) sont d'importants facteurs qui déterminent la taille optimale d'une entreprise et ses bénéfices optimaux (Graphique d'annexe 3.B.1).

Les entreprises emploient toute une série de stratégies pour s'adapter aux conditions du marché. Cependant, les stratégies dont disposent les PME sont généralement plus limitées que pour les grandes entreprises (notamment grâce aux économies d'échelle). Par exemple, les entreprises en quête de profits chercheront à accroître leur chiffre d'affaires en augmentant leur volume de production ou leurs prix, et à réduire leurs coûts de différentes façons (économies extérieures, économies d'échelle ou de gamme, effets de réseau, etc.) (annexe 3.B). Les PME, contraintes par leur taille, ont principalement recours à la différenciation des produits, aux effets de réseau (standardisation, coopération interentreprises, par exemple) et aux effets d'agglomération (concentration spatiale) pour accroître leurs bénéfices.

Dans le même temps, la relation entre les conditions du marché et les entreprises n'est pas à sens unique. Les stratégies des entreprises¹ peuvent aussi modifier les conditions du marché et, en particulier, les structures de marché qui reflètent la répartition du pouvoir de marché et des coûts des entreprises et, partant, les possibilités d'innover, de réaliser des bénéfices et de passer à l'échelle supérieure².

Graphique 3.1. Structure du marché, conduite des entreprises et performance



Conditions du marché intérieur

Les marchés intérieurs demeurent le premier espace où opèrent les PME, qui sont avant tout des acteurs locaux intégrés dans les marchés et écosystèmes qui les entourent. Parmi de nombreux facteurs, deux dimensions particulières des marchés nationaux et locaux qui ont leur importance pour l'activité des PME, et qui sont couvertes par le présent rapport, sont les marchés publics et l'économie informelle.

Les marchés publics offrent de vastes possibilités aux PME pour innover, stimuler leur compétitivité et créer des emplois. La commande publique représente 30 % des dépenses de l'État dans la zone OCDE, plus de 40 % au Japon et aux Pays-Bas (OCDE, 2017^[2]) et plus de 50 % dans les pays en développement (BIRD/Banque mondiale, 2016^[3]). Dans les pays de l'OCDE, la moitié environ³ de ces dépenses sont administrées au niveau infranational (par des régions et des villes qui sont souvent particulièrement engagées dans l'appui au développement des PME et à l'emploi local (OCDE, 2018^[4]). Par leurs acquisitions considérables de biens et services destinés à la consommation intermédiaire (matériel et fournitures, maintenance et réparation, énergie, TIC, conseil, etc.) et par la commande de services fournis directement aux consommateurs, les administrations locales et régionales constituent des acheteurs clés pour les fournisseurs locaux. Dans les petites localités et les zones rurales tout particulièrement, les PME peuvent dépendre fortement des autorités contractantes locales, qui peuvent être leur principal, voire leur seul, client, ce qui les rend vulnérables en période d'austérité et de restrictions budgétaires, comme l'a illustré la contraction des marchés publics locaux en 2010-2011.

La commande publique, en raison surtout de sa diversité, offre l'occasion de collaborer avec de petits fournisseurs spécialisés, tout en présentant l'avantage d'une relative stabilité de la demande, d'un paiement sûr et des retombées que peuvent procurer le fait d'être accrédité et reconnu comme un fournisseur de l'administration (pour l'expansion de la clientèle ou pour la négociation d'autres contrats et financements).

En dépit de ces avantages potentiels, cependant, la part des PME dans les marchés publics est souvent plus restreinte que leur part de marché globale (OCDE, 2018^[5]). Dans l'UE, par exemple, les PME engrangent 45 % de la valeur des marchés publics supérieurs aux seuils de l'UE⁴.

Certains facteurs, tant du côté des PME que de l'administration, expliquent la faible participation des PME aux marchés publics. Du côté de l'État, des facteurs tels que le fardeau administratif, les retards de paiement, l'absence de réglementation des dépôts de garantie ou des garanties de bonne exécution dans le cadre des appels d'offres, l'inefficacité des mécanismes de règlement des différends et, parfois, la corruption renchérissent les coûts de transaction pour les petites entreprises dans le cadre des marchés publics et rendent les conditions de concurrence inéquitable.

Du côté des PME, la complexité des procédures d'appel d'offres, les conditions préalables requises des fournisseurs, la nécessité de produire de gros volumes ou encore l'aversion pour le risque d'échec en cas d'innovation sont autant d'éléments qui dissuadent fortement la participation. Il existe aussi des coûts de transaction associés à la gestion du processus de passation de marché lui-même, comme le recours à un conseiller juridique en cas de litige, qui accentuent encore les contraintes de capacité des PME. Des risques de divulgation de secrets commerciaux se présentent aussi lorsque les entreprises interagissent avec les pouvoirs publics et révèlent des informations commerciales confidentielles dans le cadre d'appels d'offres (voir le chapitre 7, sur l'accès aux actifs d'innovation).

Conditions du marché mondial

Les opportunités et les défis qui se présentent aux PME dans l'accès aux marchés font l'objet d'une grande diversité d'un pays à l'autre (OCDE, 2017^[6]). Les conditions d'entrée sur les marchés internationaux et intérieurs se sont, dans l'ensemble, améliorées pour les PME ces dernières années, du fait que : les obstacles explicites aux échanges et aux investissements ont diminué ; l'attention publique accordée à l'équité des conditions de concurrence s'est accentuée ; et les infrastructures, surtout des TIC, se sont améliorées, permettant aux PME d'atteindre une certaine échelle sans passer par une masse critique et de réduire les coûts de transaction afférents à leurs activités.

Au-delà des conditions régnant sur les marchés nationaux et locaux, l'économie mondiale façonne les conditions dans lesquelles les PME – de même que les entreprises de toutes tailles – opèrent et réussissent. De bonnes conditions macroéconomiques et budgétaires renforcent la confiance des entreprises, des investisseurs et des consommateurs, amènent les entreprises à prendre des décisions d'investissement, encouragent la prise de risque des chefs d'entreprise et des investisseurs, et stimulent la demande des consommateurs. Les tendances des marchés internationaux des capitaux et du travail sont déterminantes pour l'accès des PME aux financements et aux compétences (voir aussi les chapitres 5 et 6). La mondialisation des marchés des capitaux, de l'éducation et du travail amplifie les répercussions mondiales des chocs locaux et vice-versa.

Les échanges et les chaînes de valeur mondiales (CVM) offrent aux PME des occasions d'absorber les retombées des savoir-faire technologiques et de gestion, d'élargir et

d'approfondir les ensembles de compétences, d'innover, de se développer et d'améliorer leur productivité (OCDE, 2018^[7]); (Wagner, 2012^[8]); (Lileeva et Trefler, 2010^[9]); (Caliendo et Rossi-Hansberg, 2012^[10]). Mais se lancer sur les marchés internationaux est souvent coûteux – une dépense que seules les entreprises les plus productives peuvent généralement se permettre (Melitz, 2003^[11]) (Bernard et al., 2007^[12]). Les coûts de transaction pèsent de façon disproportionnée sur la rentabilité des PME, parce que les entreprises plus petites opèrent sur des volumes plus modestes (voir le chapitre 4 sur les infrastructures).

Cependant, le morcellement de la production à l'échelle mondiale offre aux PME d'importantes possibilités de s'implanter sur les marchés mondiaux par le biais d'une spécialisation sur certains segments des chaînes de valeur où elles disposent d'un avantage comparatif, ainsi que dans des activités de niche. Sur certains marchés internationaux de niche, les PME occupent une position de premier plan et sont devenues des partenaires clés en tant que fournisseurs de grandes multinationales. En Allemagne, les PME détiennent entre 70 % et 90 % des parts de marché mondiales sur certains segments manufacturiers spécialisés, et représentent l'essentiel de l'excédent commercial de l'Allemagne. En 2015, dans douze pays de l'OCDE, la part des exportations de biens des PME, dans les secteurs des textiles, de l'habillement et des produits manufacturés en bois, représentaient plus de 60 % du total (OCDE, 2018^[13]).

Les PME s'intègrent dans les CVM comme exportateurs directs (commerce), comme fournisseurs en amont d'entreprises exportatrices (fournisseurs) ou comme importateurs d'intrants et de technologies étrangers (approvisionnement). Elles peuvent aussi nouer des partenariats⁵ avec des multinationales (partenariat) ou devenir des multinationales (prises de participation). Les CVM sont avantageuses pour les PME qui sont des exportateurs directs et qui sont en mesure de tirer parti d'importations intermédiaires moins chères afin de stimuler leur propre compétitivité internationale (Bas et Strauss-Kahn, 2015^[14]). La contribution des PME aux exportations directes⁶ est, dans la plupart des pays, inférieure à leur contribution à la valeur ajoutée. Cette donnée masque toutefois leur niveau d'intégration globale dans les CVM et leur exposition aux échanges, par le biais de « canaux indirects », en tant que fournisseurs en amont pour de grands exportateurs nationaux (OCDE, 2018^[7]).

Les canaux indirects sont particulièrement importants pour les PME indépendantes (c'est-à-dire celles qui ne sont pas détenues par une entreprise nationale ou étrangère) ainsi que dans les secteurs où les CVM sont importantes et où l'échelle fait une différence, comme dans le secteur du matériel de transport. De fait, les canaux indirects permettent aux PME d'accéder aux marchés étrangers et de tirer parti des retombées sans devoir supporter les coûts directs découlant des échanges. Aux États-Unis, les PME représentent plus de 40 % du total de la valeur ajoutée nationale exportée par le secteur du matériel de transport, et la quasi totalité de cette contribution est constituée de la fourniture de composants et de services en amont (Bas et Strauss-Kahn, 2015^[14]).

Les liens en amont et en aval avec de plus grandes entreprises peuvent être essentiels pour les PME. Grâce à leur réseau de production international, les multinationales constituent depuis longtemps des voies de transmission transfrontières « internalisées » pour les biens et les services, les flux financiers et la propriété intellectuelle. Elles jouent aussi, de plus en plus, le rôle de structures de diffusion mondiale des technologies numériques, parce qu'elles contribuent à construire les infrastructures numériques nécessaires (Gestrin et Staudt, 2018^[15]).

Pourtant, l'aptitude des PME à participer aux échanges demeure contrainte par les capacités internes (compétences managériales, capital technologique ou actifs d'innovation) ainsi que par une série de facteurs externes, tels que l'accès au financement du commerce, la qualité des services logistiques et des infrastructures physiques, et la protection de la propriété intellectuelle (voir les chapitres 5, 6 et 7 sur l'accès aux ressources stratégiques, ainsi que le chapitre 4, sur les infrastructures).

L'intégration aux CVM ne se traduit cependant pas automatiquement par une montée en gamme technologique ou économique (Gereffi, G., J. Humphrey et T. Sturgeon, 2005^[16]) (Humphrey, 2004^[17]) (OCDE, 2014^[18]). La réussite dépend en partie de la manière dont la valeur est créée ou captée au sein d'une CVM, et en partie de son mode de gouvernance (Encadré 3.1). En outre, plusieurs facteurs, dont la distance physique, la taille des multinationales et le pays d'origine de l'IDE, influent sur le degré auquel la collaboration des PME avec les multinationales peut se traduire par des gains de productivité (OCDE, 2017^[19]).

Encadré 3.1. Comment les petites entreprises peuvent-elles acquérir des savoirs et des capacités au sein des CVM ?

La création de valeur au sein des CVM résulte du faible degré de reproductibilité des produits et de la capacité des entreprises à innover et à différencier leur production (Kaplinski et Morris, 2002^[20]) (OCDE, 2014^[18]).

Le degré auquel les PME peuvent bénéficier de la participation aux CVM dépend de la nature des liens interentreprises, surtout entre chefs de file et fournisseurs, et de la coordination au sein des CVM, c'est-à-dire de la complexité, par opposition à la codification, des transactions ainsi que des capacités globales des fournisseurs à répondre aux besoins des acheteurs (Gereffi, G., J. Humphrey et T. Sturgeon, 2005^[16]).

Les entreprises chefs de file peuvent accentuer la complexité en exigeant une livraison en flux tendus ou une forte différenciation des produits. Elles peuvent aussi réduire la complexité en fixant des normes techniques ou relatives aux procédés. Si les capacités des fournisseurs sont faibles, il est probable que le chef de file exercera un contrôle plus direct des fournisseurs et que la chaîne de valeur sera intégrée verticalement et gouvernée avec un degré élevé de coordination explicite et une forte asymétrie de pouvoir (en faveur du chef de file). Dans une chaîne de valeur verticalement intégrée, la montée en gamme fonctionnelle, c'est-à-dire l'aptitude des entreprises à progresser dans la CVM et à devenir concurrentielles sur des segments en amont ou en aval pour générer davantage de valeur ajoutée (ou, plutôt, de bénéfices), dépend en grande partie de la disposition des chefs de file à transférer technologies et savoirs à leurs fournisseurs.

Plusieurs facteurs influent sur le degré auquel la collaboration des PME avec les multinationales peut se traduire par des gains de productivité (OCDE, 2017^[21]).

- *Distance physique* : les retombées des multinationales en termes de connaissances sont les plus fortes dans un rayon de 10 km du chef de file et diminuent progressivement dans un rayon de 10 à 50 km, ce qui reflète en partie les liens au niveau de la production, mais aussi d'autres canaux tels que la mobilité des cadres. La nature de l'activité fait une grande différence, et la progression du numérique sont en mesure de réduire l'importance de la distance.

- *Taille* : les multinationales de taille modeste sont plus susceptibles de se tourner vers les PME du pays pour leurs achats ou la sous-traitance, ce qui limite la portée des retombées sur le plan des savoirs, alors que les grandes multinationales sont davantage en mesure de puiser dans leurs ressources internes.
- Enfin, le pays d'origine de l'IDE a son importance. On a constaté que les flux d'IDE sortant des pays de l'OCDE généraient davantage d'effets positifs sur la productivité des PME, par le biais de la participation en amont et de l'absorption technologique. Dans le cas de la Chine toutefois, l'IDE venant de pays culturellement similaires, comme Hong-Kong et le Taïpei chinois, a davantage d'impact sur la productivité des PME locales que l'IDE venant de pays occidentaux.

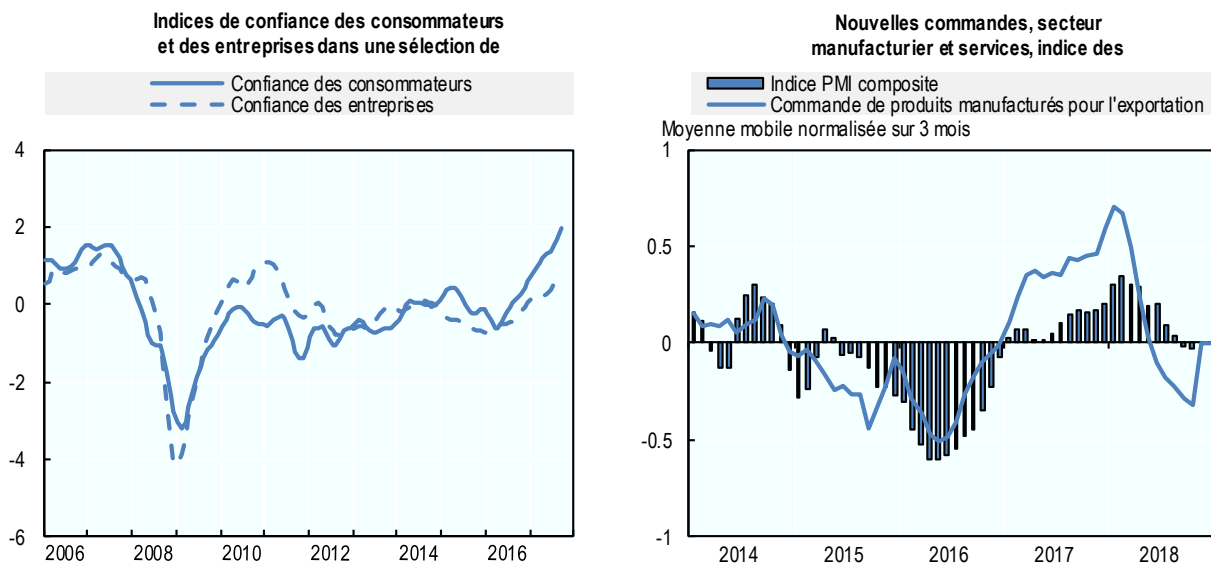
Conditions régnant sur les marchés mondiaux et intérieurs : tendances récentes

Économie mondiale : l'expansion a atteint un pic, faisant planer un risque sur la confiance et les investissements

Les conditions de marché se sont améliorées pour les PME ces dernières années, mais certains signes indiquent que l'expansion a atteint son maximum (Graphique 3.1). La croissance du PIB mondial devrait ralentir, passant de 3.7 % en 2018 à 3.5 % en 2019-2020, un peu au-dessous du niveau d'avant la crise, et la reprise économique demeure fragile (OCDE, 2018^[22]) (OCDE, 2018^[23])⁷.

La reprise est moins généralisée qu'à la fin de 2017, du fait de l'apparition de divergences croissantes entre pays et entre secteurs. Les perspectives de croissance sont plus maussades dans certaines économies émergentes comme le Brésil, l'Afrique du Sud et l'Argentine, ces deux dernières ayant plongé dans la récession en 2018. Des signes indiquent en outre que la demande intérieure ralentit en Chine. Aux États-Unis, les réductions d'impôts et la dépense publique ont considérablement stimulé, à court terme, la demande intérieure, mais le relèvement des droits de douane et le regain d'incertitude pèseront probablement sur les investissements à venir, ce qui devrait provoquer un fléchissement de la croissance du PIB en 2019. Les perspectives de croissance du Japon demeurent faibles par rapport au niveau international, car la lente progression des salaires freine la consommation privée. En Europe, la croissance a commencé à ralentir en 2018, avec de larges disparités au sein de l'UE et des incertitudes liées au Brexit.

De plus, le regain de tensions inflationnistes peut conduire à un relèvement des taux d'intérêt, lequel pourrait alourdir la charge de la dette pour les ménages et les entreprises, qui ont beaucoup emprunté ces dernières années à des taux faibles, et pourrait en outre accroître les prix des actifs (immobilier, actions, notamment). Si l'inflation monte en flèche et que les banques centrales sont obligées de relever les taux plus rapidement que prévu, le sentiment du marché pourrait se retourner abruptement, provoquant une brutale correction des prix des actifs. Si les taux d'intérêt augmentaient plus rapidement que prévu dans les économies avancées, on pourrait aussi observer une forte dépréciation et une vive instabilité des monnaies des économies émergentes, qui dépendent beaucoup des financements extérieurs.

Graphique 3.2. Après la récente amélioration, les conditions du marché se sont à nouveau tendues

Note : (partie gauche) sur la base des BRICS membres de l'OCDE : Afrique du Sud, Brésil, Chine, Inde, Indonésie et Russie; (partie droite) l'indice PMI est un indice composite reposant sur des enquêtes menées auprès de quelque 10 000 directeurs d'achats dans le monde entier. Il permet d'évaluer en temps opportun les conditions de la croissance mondiale. Source: OCDE (2018), *Perspectives économiques de l'OCDE, volume 2018, numéro 2*, Éditions OCDE, Paris. Source: OECD (2017), *OECD Economic Outlook, Volume 2017 Issue 2*, OECD Publishing, Paris.

Source : OECD (2017), *OECD Economic Outlook, Volume 2017 Issue 2*, OECD Publishing, Paris. Source right panel: OECD (2018), *OECD Economic Outlook, Volume 2018 Issue 2*, OECD Publishing, Paris

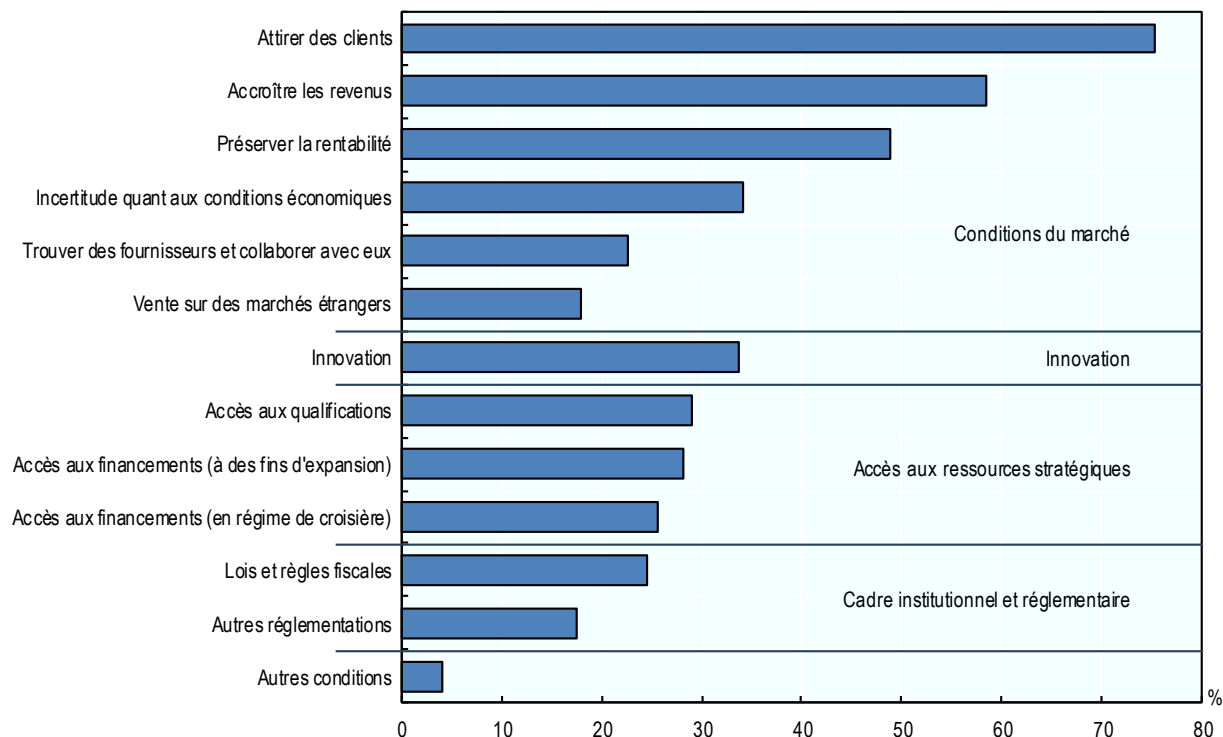
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971634>

Une intensification des tensions commerciales pourrait exacerber les vulnérabilités. Les nouvelles mesures de restriction des échanges, propagées par les CVM, produisent déjà des effets visibles sur le coût des importations et le volume des échanges. De plus les tensions géopolitiques pourraient contribuer à de brutales corrections sur le marché ou à une hausse plus marquée du prix du pétrole. L'investissement, principal moteur du récent redressement économique, est menacé. Dans la zone de l'OCDE, la croissance de l'investissement productif devrait fléchir légèrement pour revenir à un peu plus de 3 % par an en 2019-2020, contre plus de 4 % sur la période 2017-2018.

L'affaiblissement des projections de croissance à long terme et le rétrécissement des débouchés, le manque de dynamisme des entreprises dans certaines économies ainsi que l'incertitude, entourant notamment la politique commerciale à l'échelle mondiale, sont autant de facteurs néfastes pour l'investissement à l'avenir. En outre, une nouvelle escalade des tensions commerciales aurait d'importants effets dissuasifs sur les échanges et l'investissement à l'échelle mondiale. Dans un scénario de dégradation des conditions de croissance, les PME seraient probablement les premières, et les plus durement, touchées en raison de leur grande sensibilité aux cycles économiques et à un environnement des affaires défaillant (Graphique 3.2).

Graphique 3.3. Les conditions du marché représentent le défi le plus immédiat pour les PME

Pourcentage de répondants à l'enquête Facebook auprès des entreprises, moyenne 2016-2017



Note : part des PME disposant d'une page Facebook et déclarant chaque défi comme l'un des plus importants en réponse à la question : « Quels sont les principaux défis auxquels votre entreprise est actuellement confrontée ? » Les réponses ont été recueillies en ligne entre février 2016 et décembre 2017. Les proportions en pourcentage sont stables pour chaque défi au fil du temps

Source : OCDE - Facebook - Banque mondiale (2017), Enquête *The Future of Business*

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971653>

Les CVM ont perdu de leur élan

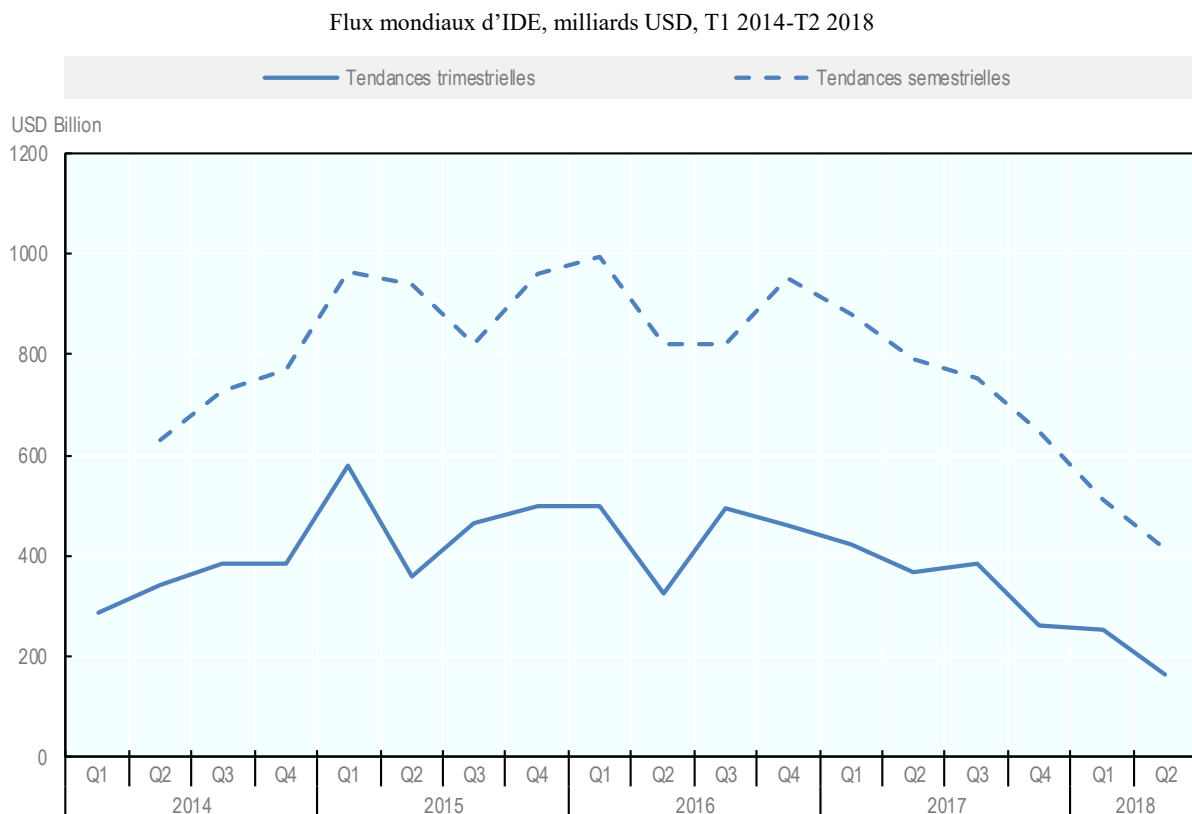
La croissance des échanges mondiaux a ralenti en 2018, du fait que les tensions commerciales ont commencé à peser sur la confiance et sur les projets d'investissement (OCDE, 2018^[22]). La croissance mondiale du volume des échanges est revenue à environ 3.9 % en 2018, contre 5.2 % en 2017, et semble destinée à demeurer au-dessous de 4 % par an sur la période 2018-2020. Ces dernières années, l'expansion des échanges a été tirée par la reprise en Europe, un redressement marqué du commerce de produits électroniques en Asie et une évolution de la demande mondiale, au bénéfice d'investissements à plus forte intensité d'importations (coïncidant avec l'essor de l'investissement). En particulier, les gros volumes d'investissement engagés par la Chine dans le cadre de son initiative dite des « Nouvelles routes de la soie » ont accentué la croissance des marchés émergents, stimulant la demande extérieure, surtout en Asie, et contribuant à la reprise en cours dans les économies exportatrices de produits de base.

Depuis 2018, toutefois, une série de droits de douane et de mesures de représailles sont entrés en vigueur, et d'autres pourraient suivre dans les mois à venir. L'incertitude quant à l'évolution de la politique commerciale pourrait contribuer à un ralentissement des

échanges plus marqué que prévu, certaines entreprises décidant de retarder des commandes internationales ou de modifier leurs chaînes d’approvisionnement et sites de production afin d’atténuer les effets d’éventuels nouveaux obstacles aux échanges (OCDE, 2018^[22]).

L’investissement direct étranger (IDE) ralentit lui aussi à l’échelle mondiale, atteignant son niveau le plus bas depuis 2013. Les flux mondiaux d’IDE ont reculé de 35 % au premier semestre de 2018, tombant à USD 432 milliards (contre USD 632 milliards au second semestre de 2017), soit 44 % de moins qu’un an auparavant (Graphique 3.3) (OCDE, 2018^[24]). Les dernières diminutions ont été provoquées par d’importants rapatriements de bénéfices par des sociétés mères américaines, dans le sillage des réformes fiscales menées en 2017 aux États-Unis⁸.

Graphique 3.4. L’investissement ralentit à l’échelle mondiale, atteignant son point le plus bas depuis 2013



Source : OCDE (2018), base de données sur l’investissement direct international.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/https://doi.org/10.1787/888933971672>

Dans l’ensemble, les CVM ont perdu de leur élan depuis la crise de 2008-2009. Du fait du ralentissement des échanges mondiaux et de l’IDE, ainsi que de la nécessité croissante d’améliorer la résilience des chaînes d’approvisionnement et la souplesse de la production, il est peut-être devenu moins intéressant⁹ de maintenir de longues et complexes CVM (De Backer et Flaig, 2017^[25]).

Les nouveaux modèles opérationnels sont peut-être aussi devenus incompatibles avec de longues chaînes de valeur, parce qu’ils exigent des entreprises qu’elles soient plus réactives

à la demande de l'utilisateur final et qu'elles raccourcissent leur délai de réponse à l'évolution du marché (voir le chapitre 7, sur l'accès aux actifs d'innovation), ce qui conduit à une restructuration des chaînes de valeur en des « chaînes de la demande » (Christopher et Ryals, 2014^[26]). De même, l'attention (et la valeur) accrue qui est accordée à la protection des données des entreprises et des actifs d'innovation peut dissuader les entreprises de délocaliser des activités à haute valeur ajoutée dans des pays ou des juridictions où la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle sont plus faibles ou incertains.

S'il est difficile de prévoir la trajectoire des CVM (Encadré 3.2), il est néanmoins certain que le regain de tensions commerciales aura pour effet de les freiner, un mouvement qui est d'ailleurs déjà entamé. Le passage au numérique a contribué à rendre de nombreux services plus échangeables et à réduire les coûts invisibles (gestion, logistique et opérations supplémentaires) qui augmentent lorsque les chaînes sont fragmentées (Contractor et al., 2010^[27]). Cependant, la transition numérique peut aussi œuvrer (surtout si des imprimantes 3D sont associées à l'automatisation) à l'inversion et à la réorientation d'une partie de la production vers les économies de l'OCDE (De Backer et Flaig, 2017^[25]).

Encadré 3.2. L'impression 3D va-t-elle changer la donne pour les CVM ?

L'impression 3D présente à la fois des menaces (surtout pour les PME à faible intensité de qualifications dans des secteurs exposés) et des opportunités pour les PME, parce qu'elle pourrait transformer la structure des CVM, même s'il est difficile de prévoir quand et à quel degré. Elle pourrait en particulier jouer un rôle majeur dans la fabrication sur mesure à grande échelle (voir le chapitre 7, sur l'accès aux actifs d'innovation).

Il reste difficile de savoir à quel point l'impression 3D pourrait se substituer entièrement aux méthodes traditionnelles de fabrication. À l'heure actuelle, un obstacle majeur à son expansion est le coût de l'abandon des méthodes de fabrication de masse. Par conséquent, le rythme et le mode d'adoption de l'impression 3D varient grandement d'un secteur à l'autre et selon les segments des CVM (Wohlers, 2015^[28]). L'impression 3D s'est rapidement implantée dans les secteurs où les coûts sont élevés et les volumes faibles (aérospatiale, médecine et dentaire, défense, éducation et, de plus en plus, automobile) et l'on s'attend qu'elle progresse plus lentement dans les secteurs à coûts et volumes modérés ainsi que dans les secteurs à faibles coûts et gros volumes (OCDE, 2018^[29]). De même, l'impression 3D voit ses applications se développer dans les activités en amont, comme la création de prototypes, le développement de produits et la R-D.

Avec l'impression 3D, la source de l'avantage concurrentiel d'une entreprise réside non plus dans l'abaissement des coûts unitaires par les opérations à grande échelle et la production de masse, mais dans la réduction des délais et de la distance par rapport au client final grâce à la veille économique (Rehnberg et Ponte, 2016^[30]). Cela étant, l'impression 3D restreint les possibilités pour les entreprises à bas salaires et faibles qualifications de pénétrer dans les filières.

La transformation numérique est aussi devenue un facteur clé dans la manière dont les multinationales organisent leurs opérations à l'échelle mondiale, parce qu'elle affaiblit les logiques de recherche de marché et d'efficacité qui présidaient à l'investissement à l'étranger (Gestrin et Staudt, 2018^[15]). Les multinationales peuvent atteindre les marchés étrangers sur les segments en aval de leurs chaînes de valeur sans pour autant y être

physiquement présentes. Il en va de même pour les PME ayant d'emblée une vocation mondiale, qui peuvent atteindre une portée planétaire avec un investissement transfrontière minimal. Par contraste, l'IDE va probablement continuer à sous-tendre les stratégies d'internationalisation des entreprises opérant dans les secteurs plus traditionnels (CNUCED, 2017^[31]).

Le paysage de l'IDE est lui aussi susceptible d'évoluer du fait que les entreprises adoptent de plus en plus des stratégies d'IDE motivées par la recherche de savoirs (graphique 3.4). Une grande part de l'investissement international est désormais consacré aux infrastructures numériques, surtout incorporelles (Gestrin et Staudt, 2018^[15]). Les investissements transfrontières destinés à acquérir des actifs de stockage de données numériques ont atteint le niveau record de USD 13.8 milliards en 2016. Les acquisitions transfrontières de développeurs informatiques ont été multipliées par 15 depuis 2009, à USD 102 milliards en 2017.

Les entreprises non numériques sont largement à l'origine de la croissance rapide des fusions-acquisitions destinées à l'acquisition d'actifs numériques. Les multinationales des secteurs traditionnels, comme l'agroalimentaire, l'immobilier, la construction, la santé, les services professionnels et la vente au détail, ont commencé à développer leurs capacités numériques internes à partir de 2013-2014. Si l'acquisition d'actifs numériques était à peu près également partagée entre les entreprises numériques et non numériques jusqu'en 2014, les acquisitions du secteur non numérique ont ensuite explosé, passant de USD 78 milliards en 2013 à USD 591 milliards en 2017, contre USD 158 milliards pour les entreprises numériques.

Les conséquences, pour le secteur des PME, d'un ralentissement de l'expansion des CVM sont encore incertaines, mais elles seront probablement spécifiques à chaque pays, région et secteur.

D'une part, un ralentissement des échanges réduira vraisemblablement les débouchés des petites entreprises sur les marchés internationaux, que ce soit en tant qu'exportateur direct ou indirect, ce qui peut aussi freiner la diffusion des connaissances.

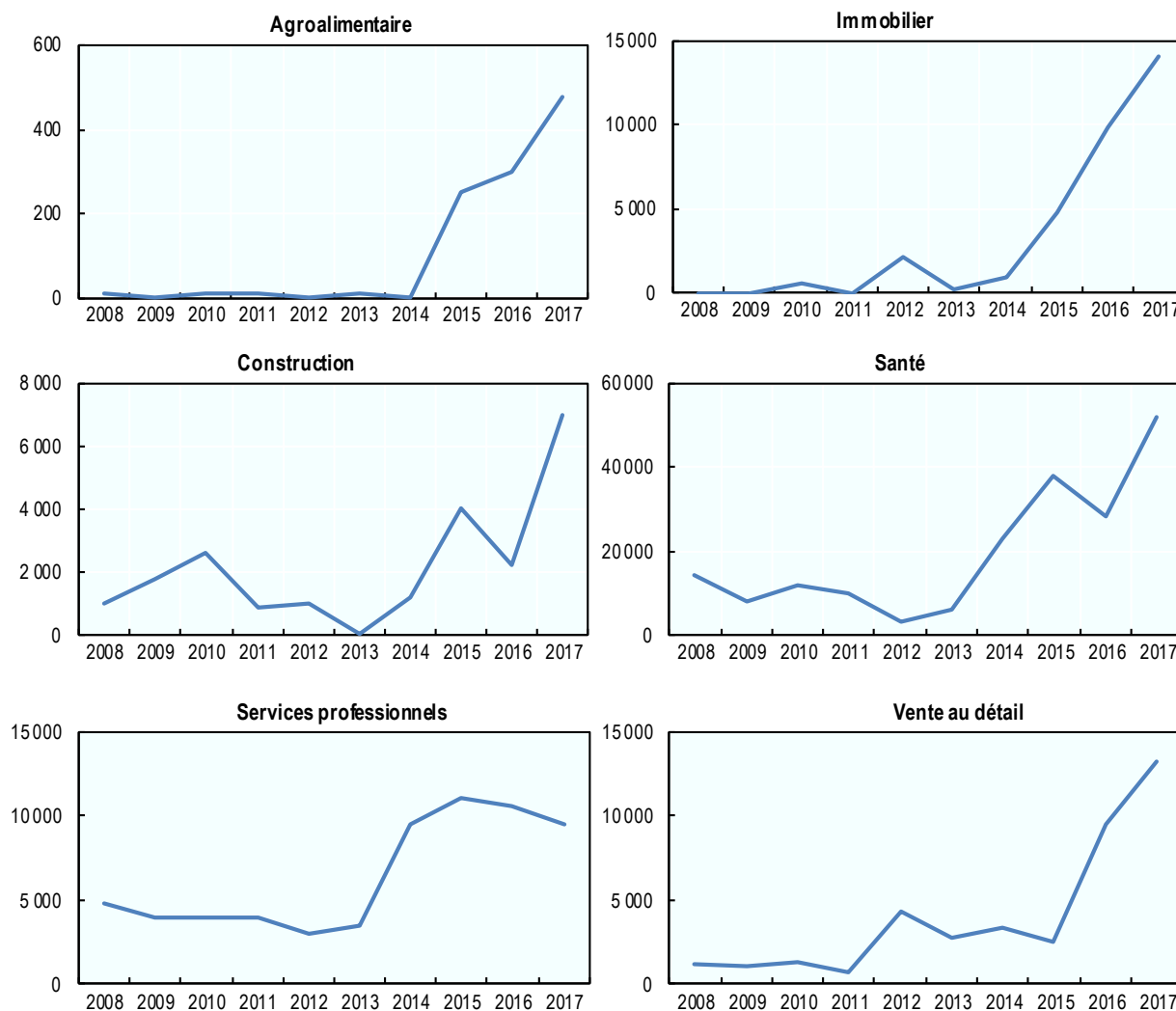
Le recul de l'IDE peut aussi peser sur la productivité des PME locales, car il restreint l'accès aux procédés de production plus évolués et technologiques ainsi qu'à de meilleures techniques de gestion¹⁰.

La concentration de l'investissement étranger sur les actifs numériques souligne en outre le rôle croissant des multinationales dans la construction des infrastructures numériques et la diffusion des technologies via leurs chaînes d'approvisionnement. L'intégration des PME dans les CVM peut donc les aider à opérer leur transformation numérique (voir le chapitre 7, sur l'accès aux actifs d'innovation).

D'autre part, le désinvestissement étranger peut éroder la concurrence intérieure pour les talents, les ressources et les marchés qui a tendance à limiter les parts de marché que les entreprises nationales peuvent gagner. Au total, les gains de productivité que peuvent engranger les PME du fait de leur exposition aux entreprises étrangères implantées dans leur région et dans le même secteur sont limités, du moins globalement (Lembecke et Wildernova, 2019^[32]), à moins que les PME disposent de capacités technologiques similaires (Fons-Rosen et al., 2017^[33]). Dans l'ensemble, il semble que les retombées des transferts de technologies sont absorbées par les pressions qu'exercent les multinationales sur les PME qui leur font concurrence et sur leurs parts de marché. Les avantages de la pollinisation croisée suscitée par l'IDE sont plus évidents lorsque les entreprises nationales et les multinationales opèrent dans des secteurs différents, surtout si les entreprises locales sont de taille moyenne (Lembecke et Wildernova, 2019^[32]).

Graphique 3.5. Les entreprises adoptent de plus en plus des stratégies d'IDE motivées par la recherche de savoirs

Secteurs non numériques acquérant des actifs numériques par fusion-acquisition, en millions USD, 2008-2017



Note : calculs de l'OCDE d'après la base de données Dealogic M&A Analytics. Les secteurs numériques sont définis conformément au Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) : fabrication de semi-conducteurs (33441), fabrication d'instruments de navigation, de mesure et de commande et d'instruments médicaux (33451), entreprises de magasinage électronique et de vente par correspondance (45411), marchés électroniques entre entreprises (42511), éditeurs de logiciels (51121), édition, radiodiffusion et télédiffusion par internet (51611), fournisseurs de services Internet (51811), traitement et hébergement de données (51821), et conception de systèmes informatiques et services connexes (54151). Les prestataires de services de télécommunications sont exclus parce qu'ils représentent un segment distinct, lié aux infrastructures numériques. Leur inclusion ne changerait pas fondamentalement les résultats globaux

Source : (Gestrin et Staudt, 2018[15]).

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971691>

La transformation numérique et la concentration remodelent les marchés

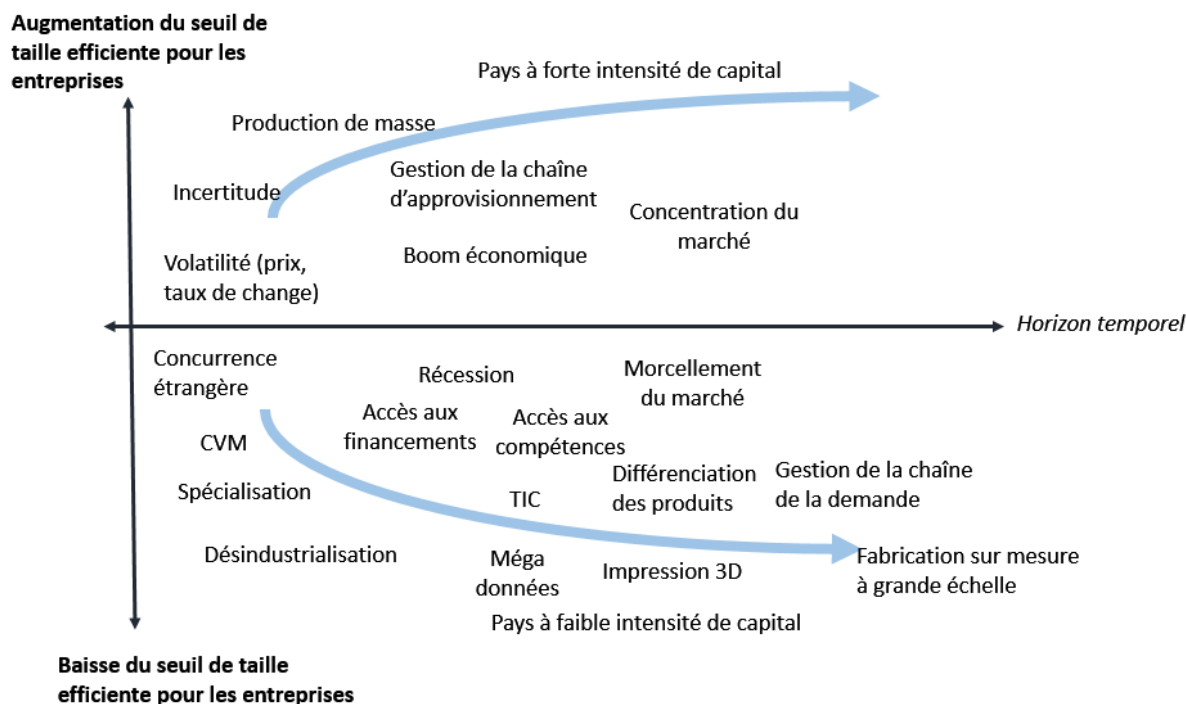
La transition numérique a durablement modifié les conditions du marché en abaissant le seuil de taille efficiente pour les entreprises (Graphique 3.5) (Annexe 3.A).

Le passage au numérique permet de réduire les coûts de transaction associés aux activités de marché, comme l'accès à l'information, la communication et la création de réseaux, limitant ainsi *de facto*, pour les entreprises, les incitations à internaliser de telles activités. Il confère en outre à l'offre davantage de souplesse et de réactivité tout en donnant naissance à une demande mieux informée et plus différenciée, qui appelle une offre plus souple et plus réactive (voir le chapitre 7, sur l'accès aux actifs d'innovation).

Grâce à leurs lignes d'exploitation plus courtes et à leur proximité avec le marché, les petites entreprises possèdent un avantage concurrentiel par rapport aux entreprises plus grandes, parce qu'elles peuvent réagir et s'adapter plus rapidement aux changements des conditions de marché ainsi qu'à de nouveaux modes de production, en flux tendus et différenciés. La différenciation, quant à elle, accroît les possibilités de réaliser des économies de gamme. Les plateformes en ligne comme EBay ou Amazon permettent en outre aux PME de participer aux échanges transfrontières dans la mesure où elles abaissent le coût d'accès aux marchés, ce qui permet aux PME de se connecter aux chaînes de production et aux clients finaux à l'échelle mondiale et, partant, d'atteindre une échelle supérieure sans passer par une masse critique et de devenir ainsi de micro-multinationales.

Par ailleurs, les *CVM* et le morcellement de la production ont créé les conditions d'une spécialisation accrue des marchés nationaux et locaux, aux fins d'un meilleur positionnement au sein des chaînes de valeur (et des conditions *de facto* pour abaisser le seuil de taille efficiente de l'entreprise). Les schémas de la spécialisation se sont renforcés parallèlement à l'accentuation de l'intégration mondiale. Au sein de la zone OCDE, la gamme des produits est devenue plus complexe, tandis que les pays ont rétréci l'éventail des biens produits pour demeurer compétitifs. Les marchés émergents, au contraire, et surtout la Chine, ont élargi la gamme des produits qu'ils exportent, tout en montant sur l'échelle de la qualité.

Graphique 3.6. Tendances cycliques, mégatendances et seuil d'efficacité pour la taille des entreprises



La concentration du marché est un autre sujet de préoccupation pour les PME, en particulier, mais pas seulement, dans les secteurs qui dépendent du numérique. Plusieurs études récentes¹¹ signalent un regain de concentration du marché aux États-Unis, où les plus grandes entreprises captent, dans de nombreux secteurs, une part croissante des rendements du capital, des marges bénéficiaires et du pouvoir de marché (Furman et Orszag, 2015^[34]) (Grullon, Larkin et Michaely, 2017^[35]), ce qui laisse supposer une réorientation de l'activité vers des entreprises « super stars », de grande taille, hautement productives et appliquant des facteurs de marge plus élevés¹² (Autor et al., 2017^[36]).

Ces signes de concentration du marché peuvent aussi sous-tendre une hausse de la part des bénéficiaires (en pourcentage du PIB) et une progression encore plus vive des facteurs de marge, ce qui laisserait craindre que les politiques antitrust et le contrôle du respect de la concurrence ne parviennent pas à assurer de bonnes conditions de concurrence et un environnement des affaires propice aux entreprises américaines.

Des études similaires menées au Japon ou en Europe sont toutefois moins concluantes. Il semble que, depuis 2000, les marchés industriels se soient progressivement concentrés au Japon (où ils étaient déjà hautement concentrés), mais les données disponibles ne sont pas suffisantes pour en tirer des conclusions à l'échelle de l'économie (Honjo, Doi et Kudo, 2014^[37]). En Europe, les tendances sont variables en fonction des pays et des secteurs (Valetti, T., G. Koltay, S. Lorincz et H. Zenger, 2017^[38]).

Bajgar et al. (2018) mesurent les ventes au niveau des groupes, incluant donc les filiales et les anciens concurrents en cas de rachat. Les résultats montrent que la concentration semble avoir fortement augmenté tant en Europe qu'en Amérique du Nord entre 2000 et 2014, avec des hausses comparables dans le secteur manufacturier et les services dans ces deux régions

ainsi que dans les secteurs à forte intensité numérique et ceux qui le sont moins, depuis le milieu des années 2000.

Cependant, en l'absence de données complémentaires sur l'évolution du volume de la production et du niveau des prix (dont on pourrait s'attendre à ce qu'il diminue, pour le premier, et qu'il augmente, pour le second, avec l'affaiblissement des conditions de concurrence), des facteurs de marge et des bénéfices (qui devraient augmenter) et du taux de renouvellement dans la démographie des entreprises (qui diminuerait), il est difficile de formuler une conclusion catégorique à ce stade quant à une modification de l'intensité de la concurrence (OCDE, 2018^[39]).

La concentration spatiale demeure, elle, extrêmement présente et semble même s'être intensifiée dans certains pays (OCDE, 2018^[40]). En 2016, au sein des pays, les régions les plus aisées étaient plus de deux fois plus riches que les régions les plus pauvres¹³, avec un écart de richesse qui augmentait plus vite dans 15 des 30 pays de l'OCDE étudiés sur la période 2011-2016. L'importance économique des régions capitales, en particulier, s'est accrue, puisque leur contribution au PIB national a gagné près de 12 % entre 2000 et 2016 pour atteindre en moyenne 26 % du total national. Des écarts similaires persistent en matière de productivité de la main-d'œuvre. La concentration spatiale est intense également dans les activités liées à l'innovation. La région la plus performante en matière de R-D représentait, en 2013, près de 45 % des dépenses de R-D des entreprises du pays (OCDE, 2016^[41]) et les dépenses de R-D des régions capitales étaient supérieures à celles du reste du pays dans pratiquement tous les pays de l'OCDE (OCDE, 2018^[40]). De plus, les régions arrivant en tête au Canada, en France et aux États-Unis accueillent près de la moitié des investissements en capital-risque (2014). En outre, de façon plus générale, la plupart des inventions naissent dans des zones métropolitaines.

La dégradation de l'environnement et la congestion urbaine offrent toutefois des arguments pour repenser les systèmes industriels et les modèles opérationnels dans le double but d'améliorer l'efficacité économique et de réduire les externalités négatives. L'économie circulaire, par exemple, comporte un fort potentiel de bénéfices pour une large gamme de secteurs, y compris pour ceux où les PME figurent en majorité (Encadré 3.3).

Encadré 3.3. De nouvelles conditions de marché pour les PME : justification économique de l'économie circulaire

La transition verte crée de nouvelles conditions de marché et ouvre des débouchés pour les PME. Premièrement, étant d'importants fournisseurs de biens et services verts, les PME sont particulièrement bien positionnées pour opérer au sein de chaînes d'approvisionnement écologiques sur les marchés locaux, qui peuvent être peu attractives ou difficiles d'accès pour de grandes entreprises mondiales, y compris dans les économies émergentes et les pays à faible revenu. En Finlande et au Royaume-Uni, les PME représentent respectivement plus de 90 % et 70 % des entreprises spécialisées dans les technologies propres. Un quart des PME européennes fabriquent déjà des produits verts, et cette proportion devrait augmenter à l'avenir (Guerrier, 2018^[42]).

Les changements climatiques et la dégradation de l'environnement, conjugués aux perspectives économiques et démographiques, font peser de lourdes pressions sur les ressources naturelles, offrant des arguments en faveur de l'économie circulaire. Dans une économie où les maîtres mots sont « prélever, fabriquer et jeter », la majeure partie de la

valeur créée est « perdue » dans des décharges, et les produits, les composants et les matériaux sont sous-utilisés. En termes de valeur, l'Europe ne recycle et ne réemploie que 5 % de la valeur originale de la matière première des marchandises jetées au rebut (Ellen MacArthur Foundation, 2015^[43]). Outre qu'il entraîne une productivité des facteurs sub-optimale, ce système linéaire accroît l'exposition des entreprises aux risques, résultant en particulier du prix plus élevé et moins prévisible des ressources ainsi que des perturbations de l'approvisionnement.

L'économie circulaire, dans laquelle la valeur des produits, des matériaux et des ressources est conservée dans l'économie le plus longtemps possible, parallèlement à une production de déchets réduite à son minimum (Commission européenne, 2015^[44]), est apparue comme un nouveau paradigme permettant de découpler plus avant la croissance économique de la consommation de ressources. L'économie circulaire a pour but d'améliorer la préservation des ressources naturelles, d'optimiser le rendement (et d'accroître la productivité) des ressources, et de réduire les externalités négatives pour l'environnement (McKinsey Center for Business and Environment, 2016^[45]).

Les systèmes industriels circulaires encouragent la création de « boucles de valeur locales », reposant sur davantage de production locale et sur une plus grande diversité d'échanges de valeur au sein des économies locales, avec un fort impact potentiel sur les schémas de consommation. Il existe donc une dimension spatiale décisive dans les modèles économiques circulaires, puisqu'ils exigent à la fois un minimum de proximité géographique et suffisamment d'effets d'agglomération pour pouvoir atteindre une certaine taille. L'économie circulaire encourage aussi une réorientation des stratégies commerciales au profit d'une conception de produit plus axée sur le client (Ellen MacArthur Foundation, 2015^[43]), créneau sur lequel les petites entreprises peuvent jouir d'un avantage comparatif (voir le chapitre 7, sur les actifs d'innovation).

Les technologies numériques seront particulièrement décisives pour le développement de l'économie circulaire parce qu'elles permettent de mieux surveiller le cycle de vie et la consommation des produits (automatisation, télédétection, mégadonnées), échanger les biens, les matériaux et les services connexes (marchés en ligne), partager ou échanger entre pairs (des logements et des véhicules, par exemple), fournir des services utilitaires virtuellement (livres) ou encore réduire l'utilisation d'anciens matériaux (impression 3D).

On estime que le passage d'un système linéaire à une économie circulaire ajouterait jusqu'à USD 4 500 milliards de croissance économique d'ici 2030 (Accenture, 2015^[46]). Les projections montrent que la productivité des ressources en Europe peut s'améliorer de 3 % et générer une hausse du PIB pouvant aller jusqu'à 7 % d'ici 2030 (McKinsey Center for Business and Environment, 2016^[45]). Les enquêtes auprès des entreprises donnent des résultats convergents, plus de 41 % des PME européennes déclarant que leur investissement dans l'efficacité des ressources a été rentable et a contribué à abaisser les coûts de production (Commission européenne, 2018^[47]). Pourtant, il reste encore à libérer ce potentiel : aujourd'hui, moins de 10 % de l'économie mondiale est circulaire (Circle Economy, 2019^[48]), et il existe un grand écart entre, d'une part, des industries telles que la papeterie ou la sidérurgie, où le recyclage des déchets est bien établi et la prévalence des modèles circulaires atteint 30 à 40 % de la production physique et, d'autre part, la majorité des autres secteurs, où ce taux ne dépasse pas 5 à 10 %.

L'économie circulaire comporte un fort potentiel de transformation et de bénéfices pour une large gamme de secteurs, y compris pour ceux où les PME figurent en majorité (Ellen MacArthur Foundation, 2015^[43]). Les modèles fondés sur le partage peuvent contribuer à

abaisser les coûts et améliorer la performance des négoce distributeurs (commerce de gros et de détail) et des services d'hôtellerie et d'alimentation ; les modèles de « virtualisation » en feraient de même pour les services administratifs et d'appui, les services juridiques, comptables et de conseil au siège des entreprises, mais aussi pour une série de services à forte intensité de connaissances ; et les modèles en « boucle » concerneraient tout d'abord les secteurs de la construction, des transports et du stockage. Le secteur du bâtiment et des travaux publics, par exemple, pourrait diviser par deux les coûts de construction en appliquant des procédés industriels et modulaires. Dans l'Union européenne, l'Agence exécutive pour les petites et moyennes entreprises (EASME) est fermement d'avis qu'il est économiquement justifié, pour le PME, de passer d'un modèle linéaire à l'économie circulaire.

Peu de progrès ont été accomplis pour renforcer la participation des PME à la commande publique

Le niveau moyen des dépenses au titre de la commande publique reste constant au fil du temps dans les pays de l'OCDE (OCDE, 2017^[21]). Il n'existe cependant, à l'heure actuelle, aucun consensus parmi les décideurs politiques sur le recours actif aux marchés publics pour favoriser la croissance des PME, ni sur la part ou le montant des marchés qui devraient revenir aux PME. De plus, en dépit des avantages que pourrait apporter la participation des PME, leur part des marchés publics demeure inférieure à leur part de marché (OCDE, 2018^[51]).

Les gouvernements reconnaissent de plus en plus la dimension stratégique de la commande publique (OCDE, 2018^[5]). Compte tenu de la proportion qu'elle représente dans les dépenses publiques, la commande publique est devenue un outil dont se servent les gouvernements pour atteindre d'importants objectifs et pour exécuter des politiques écologiques, socialement responsables et innovantes (OCDE, 2018^[49]). Pourtant, la Commission européenne estime que 55 % des procédures de passation des marchés publics aboutissent encore à l'attribution des marchés au moins disant, aux dépens d'autres critères, qualitatifs et axés sur les grands défis, comme la consommation d'énergie, le coût sur l'ensemble du cycle de vie, l'impact environnemental, etc. (Parlement européen, 2018^[50]).

Les difficultés que rencontraient les PME pour participer aux marchés publics dans les années 1980 et 1990 sont en grande partie encore présentes aujourd'hui. Il est de plus en plus demandé aux acheteurs publics de regrouper les besoins et de réaliser des économies d'échelle, ce qui rend l'accès aux marchés publics plus difficile. Entre 2006 et 2016, la proportion d'appels à la concurrence n'ayant reçu qu'une seule offre est passée de 17 % à 30 % (Makgill, 2018^[51]). Au cours de la même période, le nombre d'offres par appel est tombé de cinq à trois. Les PME n'ont remporté que 45 % de la valeur totale des marchés publics d'un montant supérieur aux seuils de l'UE. Et les progrès accomplis ces dernières années sont maigres (OCDE, 2018^[52]). Dans la plupart des pays pour lesquels des données sont disponibles, la part des marchés attribués à des PME, que ce soit en nombre ou en montant du marché, est restée stable, voire a diminué.

La complexité des appels d'offres, la nécessité de produire de gros volumes et l'aversion pour le risque sont autant de facteurs fortement dissuasifs pour les petites entreprises. De plus, les retards de paiement, l'absence de réglementation des dépôts de garantie, le caractère excessif des garanties de bonne exécution, l'inefficacité des mécanismes de règlement des différends et, parfois, la corruption rendent les conditions de concurrence inéquitable dans les marchés publics.

En dépit des efforts déployés par les pouvoirs publics pour éliminer les obstacles administratifs et faciliter l'accès aux marchés publics, les débats portent encore sur les moyens de remédier à la situation (OCDE, 2018^[5]). De fait, une récente enquête de l'OCDE sur les marchés publics révèle que les décideurs publics et les praticiens n'ont pas d'avis concluant quant au degré auquel les contraintes pesant sur les PME les empêchent de participer aux marchés publics ni quant à l'évolution de la situation (OCDE, 2018^[5]). La complexité des procédures d'appel d'offres publics semble toutefois demeurer l'un des principaux obstacles à la participation des PME. De plus, ces contraintes et limitations se présentent à chaque étape du processus, dès l'accès à l'information jusqu'à la gestion de la relation avec l'interlocuteur, en passant par la préqualification, la soumission d'une offre et l'administration du contrat.

Conditions de marché pour les PME et création d'entreprise : les tendances récentes des politiques nationales

Penser au niveau mondial, agir au niveau local

Les gouvernements de la zone OCDE et en dehors accordent une grande attention au renforcement de la participation aux échanges et aux CVM, notamment ou particulièrement de la part des PME. Les approches suivies diffèrent selon les pays : certains gouvernements intègrent la logique des PME dans une stratégie plus vaste d'internationalisation, tandis que d'autres optent pour des politiques plus ciblées. La dimension locale semble néanmoins essentielle dans la mise en œuvre de ces politiques.

Même si ce n'est pas leur but premier, l'une des dimensions clés de plusieurs stratégies nationales d'exportation consiste à aider les PME à surmonter leurs difficultés d'accès aux marchés mondiaux (Tableau 3.1). Dans d'autres cas, le soutien aux exportations des PME s'inscrit dans de nouvelles politiques d'innovation industrielle.

Certains pays ont aussi révisé leurs modalités de gouvernance afin d'améliorer l'efficacité de leur dispositif d'appui à l'exportation (Tableau 3.2). Des agences nationales de promotion des exportations et de l'investissement ont fait l'objet d'une restructuration. Les pôles d'exportation se multiplient partout dans le monde, transférant l'appui aux exportations des PME à l'échelle locale.

En outre, des efforts plus ciblés ont été dirigés, d'une part, vers les PME, afin d'alléger les coûts qu'entraînent l'internationalisation et les échanges transfrontières et, d'autre part, vers les multinationales, afin d'attirer des IDE en plus grand nombre et de meilleure qualité (Tableau 3.3).

Dans ce cadre, les PME bénéficient d'un soutien financier (subventions, prêts, garanties de crédit ou à l'exportation) et non financier (information, mentorat, accès à des réseaux ou services de marketing) qui les aide à développer leurs marchés à l'étranger. Dans certains cas, le soutien public est orienté sur certains types de chefs d'entreprise et de PME.

L'attention particulière consacrée aux multinationales prend la forme de dispositifs financiers attrayants et de procédures d'investissement simplifiées. Les gouvernements jouent eux aussi un rôle en connectant les multinationales avec les acteurs nationaux.

Tableau 3.1. Aider les PME à s'internationaliser : exemples de démarches systématisées

Stratégies nationales d'exportation		
Espagne	Stratégie d'internationalisation de l'économie espagnole (2017-2027)	Appui aux exportations et investissements des PME à l'étranger et soutien financier d'accompagnement.
Norvège	Stratégie pour l'exportation et l'internationalisation (lancée en 2017)	Accroître le potentiel d'exportation des petites entreprises et diversifier les échanges au profit des économies émergentes. En parallèle, le gouvernement négocie des accords commerciaux avec l'Argentine, le Brésil, la Chine, l'Inde, l'Indonésie et la Russie.
Royaume-Uni	Stratégie pour l'exportation (lancée en 2018)	Mesures spécifiques visant à encourager les PME à envisager l'exportation à des points clés de leur cycle de vie et à les informer sur l'exportation grâce à l'accès à des avis et appuis de spécialistes.
Slovénie	Programme en faveur de l'internationalisation (2015-2020)	Plusieurs mesures en faveur de l'internationalisation des PME. Appui à la création de nouveaux modèles opérationnels, établissement de partenariats au sein des CVM, à l'ouverture de guichets uniques pour les exportateurs et les investisseurs, au lancement d'études de faisabilité, à la mise sur pied de plans d'exportation et à l'exploration de nouveaux débouchés sur les marchés internationaux.
Nouvelles politiques industrielles		
Hongrie	Stratégie de développement des exportations numériques (2016-2020)	Encourager l'économie numérique en pratiquant une modernisation dynamique, surtout du secteur des PME, qui pourrait servir de secteur pilote pour les exportations et les plans de développement des PME dans d'autres secteurs. Étant donné la taille du marché intérieur, la croissance à long terme des PME nationales spécialisées dans les TIC exige une augmentation de leurs ventes à l'exportation.
Italie	Plan exceptionnel	Promotion à l'étranger de la fabrication italienne et relèvement de l'IDE entrant, actuellement faible. Appui à des stratégies de promotion innovantes, au commerce électronique et à l'investissement dans les immobilisations et les technologies.
	Plan national pour l'industrie 4.0 (2017)	Crédit d'impôt systématique pour la R-D et hyper-déductions pour amortissement des investissements de haute technologie.

Tableau 3.2. Aider les PME à s'internationaliser : exemples d'amélioration de la gouvernance

Révision du dispositif d'appui aux exportations		
Australie	Pôles d'exportation pour les PME (depuis 2018)	Octroi aux collectivités locales et aux organismes sans but lucratif de subventions comprises entre AUD 150 000 et AUD 1.5 million pour encourager les opportunités d'exportation pour les PME dans les six secteurs de croissance (production manufacturière avancée, cyber sécurité, agroalimentaire, technologies médicales et chimie pharmaceutique, équipements miniers, technologies et services, et ressources de pétrole, de gaz et d'énergie). AUD 20 millions ont été affectés, en 2018, à la création ou à l'exploitation sur quatre ans de pôles d'exportation pour les PME.
France	Stratégie en faveur des échanges (depuis début 2018)	Réorganisation du régime d'appui aux exportations pour le rendre plus simple et plus attractif. Business France (l'agence nationale de promotion des exportations et de l'investissement depuis 2015) va se désengager de certains pays, tandis que ses activités seront reprises par des structures privées telles que les chambres de commerce à l'international. En revanche, la réforme engagée prévoit de faire de Bpifrance le point de contact pour les PME qui souhaitent obtenir des garanties à l'exportation et des financements. La gamme d'instruments a été élargie et les procédures ont été rationalisées.
Royaume-Uni	Partenariats avec UK Export Finance	Création de partenariats entre UK Export Finance, l'agence britannique de crédit à l'exportation, et cinq banques de détail en vue d'aider les petits exportateurs et les entreprises qui fournissent les exportateurs à accéder facilement au financement public du commerce.

Tableau 3.3. Aider les PME à s'internationaliser : exemples d'approches ciblées

Appui ciblé sur les PME		
Allemagne	Mittelstand Global (programme lancé en 2016)	Programme plurisectoriel de développement des marchés des PME, appuyant des initiatives d'exportation dans des domaines d'avenir, comme l'énergie, les technologies environnementales, la sécurité civile (technologies et services), et la santé.
Canada	Programme CanExport (lancé en 2016, budget augmenté en 2018)	Soutien financier aux PME (de CAD 20 000 à CAD 100 000 par projet) pour une large gamme d'activités de commercialisation des exportations, surtout sur les marchés émergents à croissance rapide. La Déclaration économique de l'automne 2018 a engagé CAD 100 millions supplémentaires sur six ans, en sus du budget initial, de CAD 50 millions sur cinq ans.
Corée	Centre d'appui aux exportations des PME et plateformes d'assistance en ligne / hors ligne	Développement de l'assistance aux PME exportatrices et facilitation des contacts entre PME et acheteurs étrangers.
	Programme K-Global Accelerator (2017)	Soutien aux PME pour qu'elles adaptent leurs produits à la demande mondiale, mettent sur pied un modèle opérationnel et nouent des contacts avec des investisseurs étrangers.
Hongrie	Programme de mentorat (depuis 2016)	Incitations offertes aux PME pour qu'elles embauchent ou recrutent des spécialistes par le biais de réseaux de mentors.
Lituanie	Garantie des crédits à l'exportation (2018)	Mise en place d'un mécanisme de garantie des crédits à l'exportation.
Pays-Bas	Guichets Brexit (depuis 2016)	Guichets en ligne et physiques destinés à aider les PME à calculer l'incidence du Brexit sur leur activité, compte tenu de leurs étroites relations avec le Royaume-Uni sur le plan commercial et de l'investissement.
République tchèque	NOVUMM, NOVUMM KET & DESIGN (programme lancé en 2016)	Appui à la participation des PME à des expositions et des foires à l'étranger dans les secteurs prioritaires, notamment les technologies d'appui essentielles et la conception de produits.
Appui ciblé sur certains publics		
Belgique	Instrument PME	Soutien à la première exportation d'un produit innovant par les PME, par le remboursement de 80 à 100 % des coûts encourus, dans certaines conditions. Le programme est administré par Finexpo, l'agence fédérale de soutien aux exportations des PME.
Canada	Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat	Près de CAD 2 milliards sont prévus pour aider les femmes à créer ou développer leur entreprise et toucher de nouveaux marchés, le but étant de doubler le nombre d'entreprises détenues par des femmes d'ici 2025. Parmi les investissements en rapport avec les exportations financés dans le cadre de ce plan pangouvernemental figurent la mise en relation des femmes avec des services et débouchés d'exportation améliorés, ainsi que la fourniture de solutions de financement et d'assurance, à des conditions commerciales, à des entreprises détenues ou dirigées par des femmes.
Corée	Programme d'incubateurs technologiques pour start-ups	Ce programme cible les start-ups en incitant des accélérateurs privés à effectuer un investissement initial et, à partir de 2016, à appuyer le mentorat, le financement et la mise en réseau à l'étranger, par exemple par la création de filiales à l'étranger.
Pologne	Polish Tech Bridges (2018)	Programme financé par le Fonds européen de développement régional, à l'appui de l'expansion à l'étranger des start-ups et des PME à fort potentiel.
Multinationales et investissement étranger		
Estonie	Startup Estonia	Diverses mesures, dans le cadre du programme d'appui aux start-ups et au développement des entreprises, destinées à attirer des investisseurs étrangers.
	Statut de « e-résidence »	Statut visant à faciliter l'accès des entrepreneurs étrangers au marché national et aux services publics.
Pays-Bas	Abaissement du taux d'imposition des sociétés (2018)	Stimulation de l'IDE par la mise en place d'un impôt sur le bénéfice des sociétés plus compétitif. Le taux de base est ramené de 25 à 21 % pour les bénéficiaires dépassant le seuil de EUR 200 000 et de 20 % à 16 % pour un montant inférieur à ce seuil.
Pologne	Révision des allègements d'impôts pour les investissements étrangers	Réorganisation des dispositifs d'exonération fiscale bénéficiant aux investissements étrangers, destinée à accorder un avantage en fonction de la qualité de l'investissement plutôt que de sa localisation. Les critères d'octroi ont été adaptés de façon à accroître les investissements émanant des petites entreprises.
Indonésie	Service Investment One-Shop (depuis 2015)	L'objectif est de faciliter les procédures pour l'IDE entrant. De plus, le Conseil indonésien de coordination des investissements peut accorder des exonérations fiscales allant jusqu'à 30 % des investissements étrangers stratégiques, et notamment les grands investissements, les investissements assortis d'un important contenu local et les investissements axés sur l'exportation.

	Abattements d'impôt sur les investissements étrangers stratégiques	Le Conseil indonésien de coordination des investissements peut accorder des exonérations fiscales allant jusqu'à 30 % des investissements étrangers stratégiques, et notamment les grands investissements, les investissements assortis d'un important contenu local et les investissements axés sur l'exportation.
Créer des liens entre multinationales et PME		
Irlande	Ireland Global Sourcing (depuis 2017)	Ce programme offre aux PME l'opportunité de devenir fournisseurs de multinationales, et stimule plus généralement la collaboration entre multinationales et PME. Lors d'un atelier de deux jours, IDA Ireland, agence chargée de promouvoir et faciliter l'IDE, et Enterprise Ireland, qui encourage les co-entreprises et les alliances stratégiques entre entreprises irlandaises et étrangères, a organisé 455 réunions entre des exportateurs irlandais et des multinationales.

Vers des règles du jeu équitables...

... sur les marchés de produits...

La politique de la concurrence repose sur deux piliers : i) une réglementation du marché encourageant la concurrence et permettant la contestabilité, l'entrée des entreprises et la rivalité sur le marché ; et ii) l'application des lois antitrust (règles luttant contre l'abus de position dominante et les ententes anticoncurrentielles, outre la surveillance des fusions) et le contrôle des aides d'État (Banque mondiale/OCDE, 2017^[53]). Si le premier pilier suppose l'amélioration de la réglementation et des procédures administratives, y compris l'élimination des réglementations sectorielles anticoncurrentielles, le second est centré sur le comportement des entreprises (cartels anticoncurrentiels, par exemple) et nécessite l'adoption d'une loi sur la concurrence et la création d'une autorité de la concurrence.

Les autorités de la concurrence appuient généralement la réglementation pro concurrentielle du marché (premier pilier) en déployant des efforts de plaidoyer, en menant des recherches sur l'effet des interventions publiques sur la concurrence, et en fournissant des preuves et des recommandations visant à réduire au minimum les distorsions du marché (Tableau 3.4).

En Europe, la **Commission européenne** (CE) joue un rôle clé dans la lutte contre les abus de position dominante, lesquels ont des conséquences néfastes pour les petits concurrents, et dans la défense des intérêts des consommateurs.

- La CE a ainsi imposé, en 2018, une amende de USD 5 milliards à Google, accusée de favoriser ses propres applications sur les appareils Android et d'abuser de ses systèmes d'exploitation mobile au profit de son moteur de recherche. Cette sanction fait suite à l'amende de USD 2.7 milliards que Google avait dû verser en 2017 pour avoir profité illégalement de son moteur de recherche pour favoriser son service « Google shopping ». Les exemples de sanctions record contre de grandes compagnies informatiques enfreignant les lois sur la concurrence se sont multipliés ces dix dernières années.
- En 2019, la CE a condamné Mastercard à verser une amende de EUR 570 millions pour avoir entravé l'accès des commerçants aux services transfrontières de paiement par carte et limité ainsi leur possibilité de bénéficier des meilleures conditions offertes par des banques établies ailleurs dans le marché unique.

La lutte menée par la CE contre les ententes s'est elle aussi intensifiée pendant les années 2000 et demeure à un niveau historiquement élevé, du point de vue du montant des amendes infligées.

- En 2016, la CE a condamné les membres du « cartel des camions » à une amende record de EUR 2.93 milliards, pour avoir retardé pendant des années la diffusion

des technologies bas carbone et s'être entendus sur les prix de vente et les conditions de livraison.

- La CE a créé, en 2017, un dispositif de lancement d'alerte anonyme pour encourager les individus à signaler des informations internes et mettre au jour des ententes et des pratiques anticoncurrentielles, y compris dans les réponses aux appels d'offres.
- En 2018, l'autorité européenne de la concurrence a ouvert une série d'enquêtes sur des ententes dans toute une série de secteurs (automobile, services aériens, emballages métalliques, etc.).

Tableau 3.4. Vers des règles du jeu équitables sur les marchés de produits : exemples dans un échantillon de pays

Réglementation proconcurrentielle du marché		
Autriche	Révision de la réglementation et des règles administratives dans la vente au détail et les services professionnels (2015)	Les petits établissements, surtout dans la vente au détail, sont exemptés des procédures d'autorisation. Cette mesure s'inscrit dans le cadre d'une série plus vaste de réformes réglementaires et administratives visant à remédier à une concurrence insuffisante sur certains segments de la vente au détail et des services professionnels (voir aussi ci-dessous).
	Loi sur la reconnaissance et l'évaluation (2016)	Cette loi assouplit les procédures de reconnaissance des qualifications professionnelles acquises hors du pays et ouvre les professions libérales aux étrangers.
	Amendement au Code industriel (2017)	Suppression des frais et exigences bureaucratiques imposés sur l'enregistrement des licences accordées aux entreprises.
Australie	Réforme du droit de la concurrence (2017)	Cette réforme limite l'abus de pouvoir de marché et offre une plus grande protection aux petites entreprises ainsi qu'un choix plus large aux consommateurs. Du fait des longues distances, de l'éloignement des marchés mondiaux et de la concentration des activités commerciales dans un petit nombre de zones urbaines, les PME opèrent dans des environnements qui peuvent être moins propices à la concurrence et à la diffusion de l'innovation.
	Commission australienne pour la concurrence et la protection des consommateurs	Nouveau groupe de travail interne chargé de détecter les perturbations sur les marchés et d'évaluer l'incidence des nouveaux produits et modèles opérationnels sur la concurrence.
Intégrer les objectifs de la politique de la concurrence dans d'autres domaines de l'action publique		
Suisse	Réseau d'accords de libre-échange	De nouveaux accords ont été conclus en 2016, et des négociations sont en cours avec l'Inde, certains pays d'Asie du Sud-Est et des États du Mercosur, afin de faciliter les flux transfrontières et de limiter l'inflation des facteurs de marge intérieurs.

... dans la passation des marchés publics...

Les PME sont au cœur des préoccupations de la politique des marchés publics. De fait, l'enquête menée en 2013 par le Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) a recensé deux domaines prioritaires pour les politiques gouvernementales relatives à une commande publique durable : l'emploi, et le développement des PME (PNUE, 2013^[54]). L'intervention des pouvoirs publics dans ce domaine prend de nombreuses formes.

Une première approche consiste à élaborer des stratégies cadres visant à accroître le nombre de PME dans les marchés publics. Les cadres juridiques et réglementaires qui régissent la passation des marchés publics comprennent des dispositions qui donnent aux PME une chance équitable de participer aux appels d'offres, et qui assurent le traitement juste et équitable des soumissionnaires et des fournisseurs (procédures simplifiées, moins de critères de sélection liés à la taille de l'entreprise, lots de taille plus modeste, délais de paiement plus courts, etc.) (tableau 3.5). En Europe, la directive adoptée par l'UE en 2014 en matière de passation des marchés publics comprend de nouvelles règles visant à simplifier et assouplir les procédures, au bénéfice en particulier des PME. Ces règles ont

ensuite été transposées dans la législation nationale des États membres. Formulée en 2017, la stratégie de l'UE relative à la passation des marchés accorde elle aussi la priorité à l'ouverture des marchés publics aux PME.

Une autre approche consiste à mettre en œuvre des programmes ciblés afin d'améliorer la capacité des PME à répondre aux appels d'offres publics. Reconnaissant que les contraintes de ressources pèsent tout particulièrement sur la participation des PME aux marchés publics, certains gouvernements ont adopté des mesures explicites en faveur des PME, comme des instruments financiers et des programmes préférentiels spécialement destinés aux PME.

Seuls quelques pays de l'OCDE ont adopté des dispositions législatives concernant les soumissionnaires privilégiés et les marchés réservés. De tels programmes prévoient que seules sont admises à soumettre une offre les entités qui peuvent bénéficier de marchés réservés. Ces programmes se sont avérés produire des effets positifs sur la cohésion sociale et l'emploi, parce qu'ils offrent des opportunités à des groupes de travailleurs et de chefs d'entreprise qui sont généralement exclus du marché du travail.

Enfin, certains gouvernements ont élaboré des politiques de passation des marchés publics qui ont pour objectif secondaire d'encourager l'innovation au sein des PME. De fait, les politiques et stratégies relatives à la commande publique intègrent de plus en plus des objectifs socioéconomiques plus vastes. De plus en plus, les initiatives stratégiques en la matière visent à utiliser la commande publique pour promouvoir l'innovation, protéger l'environnement, renforcer la cohésion sociale et remédier aux problèmes liés à l'inclusivité sociale et des femmes. Bien souvent, ces initiatives stratégiques accordent aussi une attention particulière aux PME. Dans l'enquête OCDE de 2017 sur l'utilisation stratégique de la commande publique en faveur des PME, 44 % des pays de l'OCDE interrogés déclaraient que les stratégies nationales de commande publique à visée écologique et d'innovation avaient communément pour objectif secondaire d'apporter un soutien aux PME (OCDE, 2018^[52]). En particulier, si le niveau de participation des PME innovantes aux marchés publics est encore relativement faible, il est néanmoins plus élevé que celui de la population générale des PME.

Compte tenu des vastes sommes et intérêts en jeu, les marchés publics sont l'activité publique la plus vulnérable à la corruption et à la fraude (BIRD/Banque mondiale, 2016^[3]). Promouvoir la transparence pourrait contribuer à réduire les occasions de prendre des décisions opaques et à encourager la participation.

La passation des marchés publics fait de plus en plus souvent appel à des moyens électroniques. Les plateformes électroniques recouvrent toute une gamme d'instruments, allant du site web qui ne permet pas d'interactions mais offre simplement aux usagers l'accès aux informations sur les appels d'offres, jusqu'à des plateformes évoluées, permettant de mener la totalité du processus d'appel d'offres en ligne. L'égalité en matière d'accès au marché et de concurrence, le renforcement de la transparence et de l'intégrité, ainsi que l'abaissement des coûts de transaction comptent parmi les avantages de la passation électronique des marchés. Elle peut, entre autres, réduire les interactions personnelles qui offrent des occasions de corruption.

**Tableau 3.5. Vers des règles du jeu équitables dans la passation des marchés publics :
exemples dans un échantillon de pays**

Stratégies cadres		
Australie	Règles de passation des marchés dans le Commonwealth (2019)	Elles incluent le principe de concurrence équitable et obligent les entités du Commonwealth autres que des sociétés à ce qu'au moins 10 % de la valeur des marchés passés proviennent de PME.
Danemark	Loi sur la passation des marchés publics (2016)	Assouplissement des obligations faites aux entreprises soumissionnaires et incitations à diviser les marchés publics en lots plus petits et donc plus accessibles aux PME.
Espagne	Loi sur les marchés publics (2017)	Simplification des procédures ouvertes, raccourcissement des délais de paiement et amenuisement de la taille des lots.
Mexique	Cadre légal de la passation des marchés publics	Dispositions spécifiques en faveur de la participation des PME à la commande publique, avec par exemple le versement d'une avance de 10 à 50 % si le fournisseur est une PME manufacturière et le traitement préférentiel des PME faisant appel à des technologies de production innovantes.
Portugal	Code des marchés publics (2017)	Simplification et assouplissement des procédures.
Suède	Stratégie nationale de passation des marchés (2017)	Objectifs de renforcement de la confiance dans les marchés publics, de multiplication des fournisseurs et d'amélioration du jeu de la concurrence. Le gouvernement encourage les autorités contractantes à donner réellement leur chance aux petites entreprises en divisant les marchés publics en plus petits lots et en éliminant les critères de capacité inutiles.
Initiatives ciblées visant à renforcer la capacité des PME à soumissionner		
Hongrie	Services de formation et de conseil (depuis 2016)	Objectif de sensibilisation et de développement des capacités des PME en vue de renforcer leur participation aux marchés publics. Le programme repose sur une coopération entre l'autorité de la commande publique et l'Association des jeunes entrepreneurs de Hongrie (FIVOSZ).
Royaume-Uni	Approche centrée sur la chaîne d'approvisionnement	Objectif de rendre les conditions de concurrence plus équitables et d'accroître la visibilité des opportunités relatives aux chaînes d'approvisionnement. Aide les fournisseurs, y compris les PME, à soumettre des offres au sein des chaînes d'approvisionnement.
	Plateforme de recherche de marchés	Permet aux fournisseurs de l'État de publier des offres de sous-traitance. Le gouvernement souhaite en outre davantage de visibilité pour ses dépenses en faveur des PME dans ses chaînes d'approvisionnement.
Suisse	Séances d'information	Régulièrement organisées par les organes d'achat centraux en vue de sensibiliser aux possibilités de répondre aux offres de marchés publics, aux types de procédures et aux catégories d'achats (biens, services, construction).
Marchés réservés à certains bénéficiaires		
Canada	Stratégie de commande publique en faveur des entreprises autochtones	Aide le gouvernement du Canada à respecter la priorité qu'il s'est fixée, à savoir encourager la création d'entreprises autochtones (essentiellement des PME), comme indiqué dans le Cadre fédéral pour le développement économique des Autochtones (depuis 2009). Le Canada applique depuis 1996 un programme de marchés réservés en faveur des entreprises autochtones.
États-Unis	Série de dispositions législatives concernant les marchés protégés	Cible différentes catégories de petites entreprises – détenues notamment par des femmes, des personnes défavorisées ou d'anciens combattants blessés en service – ainsi que des entreprises situées dans des zones commerciales historiquement sous-utilisées.
Commande publique stratégique en faveur de l'innovation		
Autriche	Plan d'action sur les marchés publics en faveur de l'innovation	Stipule que les pouvoirs publics doivent passer leurs marchés en lots et définir les critères de qualification et d'attribution de manière à offrir aux PME la possibilité de participer aux appels d'offres.
Canada	Solutions Innovatrices Canada (2017)	Nouveau programme de commande publique axé sur l'innovation et destiné à encourager l'expansion des petites entreprises canadiennes. Il s'agit d'une consolidation avec le Programme d'innovation Construire au Canada, qui offrira aux PME porteuses d'innovation un accès aux marchés publics, en vue d'une mise à l'essai ou d'une commercialisation de leur produit, en faisant de l'administration leur premier client.
Estonie	Programme de soutien à la commande publique axée sur l'innovation (2016)	Vise à renforcer la capacité des PME à répondre à la demande d'innovation dans le secteur public.

Améliorer l'administration des marchés publics		
Canada	Plateforme Innovation Canada	Plateforme numérique interactive qui aide les entreprises à trouver des programmes et services fédéraux leur permettant de développer leur activité (innovation.canada.ca). La plateforme fournit aux entreprises une liste personnalisée de résultats, sélectionnés parmi plus d'un millier de dispositifs de soutien au niveau fédéral, provincial et territorial, y compris le programme Solutions Innovatrices Canada, relatif aux marchés publics.
République slovaque	Formation	Formation des autorités contractantes aux modalités de soutien aux PME.
Royaume-Uni	Service d'enregistrement des fournisseurs	Offre aux fournisseurs et aux acheteurs un guichet unique où créer et partager des informations commerciales. Les autorités contractantes ont accès à une banque de questions permettant d'évaluer si un fournisseur peut leur convenir, ce qui économise du temps et des ressources dans le processus d'appel d'offres.

... sur les marchés porteurs...

Les gouvernements s'emploient également à encourager l'accès des PME aux marchés porteurs, sur lesquels la demande de produits innovants reste insuffisamment développée (par exemple, pour certaines technologies relatives aux énergies renouvelables), mais où certains produits ou technologies ont un fort potentiel d'accroissement des avantages économiques, tels que la compétitivité et la création d'emplois, et de satisfaction des besoins de la société (Edler, 2007^[55]).

L'économie circulaire est un exemple de marché porteur, parce qu'elle peut donner lieu à la création de modèles opérationnels novateurs, d'innovations financières et de nouveautés sur le plan organisationnel et logistique, mais aussi parce qu'elle présente un potentiel de transformation et de bénéfices élevés, outre sa dimension locale.

Encadré 3.4. Marchés porteurs : principes et outils essentiels

Un marché porteur est un « nouveau » marché ayant un potentiel d'expansion géographique et de création de rentes supérieures à la moyenne pour les entreprises. Le terme « marché porteur » a été défini comme un marché régional doté d'attributs spécifiques qui accroissent la probabilité qu'un concept innovant ayant obtenu une reconnaissance locale remporte un succès international également (Beise et Cleff, 2004^[71]) (Edler, 2007^[55]). Une fois qu'une innovation ou une technologie s'est implantée sur un marché, elle peut être décrite comme opérant sur un « marché porteur ».

Une caractéristique fondamentale d'un marché porteur est que le succès d'une innovation n'est pas dû uniquement à sa supériorité technologique, mais aussi à l'aptitude des acteurs du marché – concurrents, consommateurs et puissance publique – à favoriser son adoption (par le biais du prix, notamment), y compris sur d'autres marchés, notamment étrangers.

Les marchés porteurs s'articulent autour de grands segments de marché, généralement situés dans six domaines : e-santé, recyclage, énergies renouvelables, construction durable, textiles protecteurs et produits d'origine végétale.

Le développement des marchés porteurs peut aider les entreprises innovantes à atteindre la masse critique et la compétitivité nécessaires pour faire baisser les prix et encourager la poursuite de la diffusion et de l'adoption de leur innovation. Depuis quelques années, la promotion des marchés porteurs bénéficie par conséquent d'une attention accrue des gouvernements de l'OCDE.

La commande publique axée sur l'innovation est l'un des instruments communément utilisés pour cibler les PME, mais aussi les entreprises de toutes tailles, même si ce n'est pas le seul. La réglementation et les normes, ainsi que la politique fiscale, sont d'autres instruments clés de l'action publique.

Les politiques d'innovation axées sur la demande sont souvent spécifiques à un secteur. Par exemple, dans le secteur de l'énergie, les tarifs garantis (pour les énergies renouvelables), les accords de rachat d'électricité avec les compagnies locales ou encore la labellisation écologique sont autant de dispositifs visant à améliorer la diffusion de technologies énergétiques efficaces. Dans le secteur pharmaceutique, la réglementation est utilisée pour encourager la mise au point de médicaments orphelins.

Source: d'après (OCDE, 2011^[56]), Demand-side Innovation Policies, Éditions OCDE, Paris.

Plusieurs stratégies d'économie circulaire au niveau national, régional et local reconnaissent le rôle des PME dans la transition vers une économie circulaire (OCDE, 2018^[57]) (Tableau 3.6). La Commission européenne est particulièrement active dans ce domaine, avec notamment des initiatives visant à stimuler la demande de solutions circulaires de la part des PME (Encadré 3.5).

Encadré 3.5. Engager les PME dans la transition vers une économie circulaire : l'approche européenne

En 2015, la Commission européenne a adopté un ambitieux plan d'action en faveur de l'économie circulaire, destiné à accélérer la transition de l'Europe vers une économie circulaire. Les propositions couvraient l'ensemble du cycle de vie, de la production à la gestion des déchets en passant par la consommation, ainsi que le marché des matières premières secondaires. En juillet 2018, un cadre législatif révisé concernant les déchets est entré en vigueur, fixant des objectifs clairs pour la réduction des déchets et une trajectoire à long terme pour la gestion des déchets et le recyclage.

En 2017, ce sont au total EUR 218 millions qui ont été affectés à des projets d'économie circulaire par les programmes Horizon 2020 (H2020) et LIFE. À partir de 2021, le programme HEurope remplacera le H2020, et s'accompagnera probablement d'une nouvelle augmentation du budget consacré à la promotion de l'économie circulaire et d'un élargissement de sa portée géographique (Guerrier, 2018^[42]).

En 2019, la CE a lancé la stratégie européenne sur les matières plastiques dans une économie circulaire afin de réduire le déversement de ces matières dans l'environnement. Les mesures envisagées visent à transformer la façon dont les produits en plastique sont conçus, produits, utilisés et recyclés. D'ici 2030, tous les emballages en plastique devraient être recyclables. Une attention particulière est accordée à la stimulation de la demande de matières plastiques recyclées, dont la faiblesse demeure un obstacle majeur à la transformation de la chaîne de valeur du plastique.

Sur cette toile de fond, pour tenir compte des difficultés qu'ont les PME à adopter des stratégies et pratiques circulaires – en raison de leurs capacités plus limitées en termes d'organisation, de technologies et de finances, ainsi que d'un moindre accès aux écofinancements –, la CE a mis en œuvre une série d'initiatives visant à stimuler la demande de solutions circulaires au sein du secteur des PME, telles que le développement des capacités des organismes d'appui aux PME (associations, réseaux, chambres de commerce, etc.), le conseil stratégique pour les collectivités régionales, et le soutien aux fournisseurs de solutions circulaires pour qu'ils aillent à la rencontre des PME.

Source : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1516265440535&uri=COM:2018:28:FIN> (consulté le 28 janvier 2019) ; https://ec.europa.eu/regional_policy/en/newsroom/news/2017/07/27-07-2017-boosting-the-circular-economy-amongst-smes-in-europe (consulté le 28 janvier 2019).

Tableau 3.6. Vers des règles du jeu équitables sur les marchés porteurs : exemples d'initiatives en faveur de l'économie circulaire

Stratégies et plans nationaux pour une économie circulaire		
Danemark	Stratégie pour une économie circulaire (2018)	Le premier pilier vise à promouvoir le développement des activités circulaires et développer les modèles opérationnels circulaires parmi les PME. Les entreprises bénéficient d'un cofinancement de 50 % pour les frais de conseil et, si nécessaire, l'achat de machines et de matériel.
Espagne	Stratégie nationale pour une économie circulaire (2019)	Série de plans d'action à court terme visant à soutenir la transition écologique d'ici 2030. Cinq segments prioritaires au sein des secteurs dominés par les PME : construction, agroalimentaire, industrie, biens de consommation et tourisme.
Grèce	Plan d'action en faveur de l'économie circulaire	Vise à alléger les contraintes bureaucratiques, renforcer les incitations pour les entreprises, développer les savoirs et la sensibilisation, et mettre sur pied des structures de gouvernance propices. Il est prévu d'établir un forum de dialogue permanent sur l'économie circulaire avec les PME, l'industrie et la société civile.
Slovénie	Feuille de route vers l'économie circulaire (2018)	Les PME sont considérées comme d'importants acteurs de la transition. Dans la filière bois, en particulier, on estime que les PME ont besoin d'assistance et de soutien pour élaborer des projets et participer aux appels d'offres européens.
Stratégies et plans infranationaux pour une économie circulaire		
Écosse	<i>Making Things Last</i> (« Pour que les choses durent ») (2016)	Soutien particulier accordé aux PME pour qu'elles atteignent le nouvel objectif écossais de réduction des déchets alimentaires de 33 % d'ici 2025 et, dans le secteur de la construction, qu'elles réalisent des projets reproductibles, y compris à plus grande échelle.
Ville de Glasgow	Initiative Glasgow circulaire (2017)	Inviter les entreprises de toutes tailles à envisager différemment leur modèle opérationnel et à adopter de nouvelles stratégies, circulaires et basées sur la conception. La phase actuelle cible les PME et leur offre appui, outils et expertise. Initiative soutenue par la Chambre de commerce.
Coordination horizontale et verticale pour une économie circulaire		
Grèce	Stratégie de croissance (2018)	Désigne l'économie circulaire comme un secteur de croissance prioritaire.
Finlande	Coordination généralisée	La Finlande a l'ambition de s'orienter vers une économie régénérative et collaborative. Différents niveaux de l'administration soutiennent les PME en leur offrant un environnement propice au développement (SITRA, 2016).

Autres aspects des conditions de marché concernant les PME et la création d'entreprises

- Caractéristiques du cadre institutionnel et réglementaire : lourdeurs administratives et rigueur de la réglementation, niveau élevé de l'impôt sur les bénéficiaires ou sur la main-d'œuvre et lourds frais de mise en conformité fiscale, et manque de confiance dans la gouvernance, entre autres, peuvent accroître le coût des facteurs et des transactions, et modifier la dynamique de l'activité, la structure du marché, etc...
- Infrastructure : des transports abordables et de qualité, ainsi que des infrastructures énergétiques et numériques qui peuvent alléger le coût des facteurs et la distance aux marchés, y compris étrangers, créent de nouveaux segments d'activité, élargissent les possibilités de différenciation des produits, d'effets de réseau et d'économies d'agglomération, et aident les petites entreprises à atteindre une échelle supérieure sans passer par une masse critique, etc.
- Accès aux financements : par exemple, une gamme plus large de solutions de financement, qui répondent mieux aux besoins hétérogènes de la population de PME et peuvent contribuer à abaisser le coût des facteurs ou à développer l'activité.
- Accès aux compétences : les pénuries de main-d'œuvre renchérissent le coût des facteurs, surtout pour les petites entreprises, et peuvent élever le seuil de taille optimale pour l'entreprise ; de nouveaux emplois reposant sur des plateformes peuvent abaisser les coûts de main-d'œuvre mais aussi favoriser l'activité informelle et élever les coûts de transaction, etc.
- Accès aux actifs d'innovation : la diffusion de technologies telles que l'informatique en nuage contribue à abaisser les coûts d'exploitation et à réaliser des bonds technologiques ; les données ouvertes et les modèles d'innovation ouverts donnent lieu à des avantages de réseau et favorisent l'émergence de nouveaux produits et marchés de niche.

Notes

¹ À titre d'exemple : innovation organisationnelle (abaissement des coûts de transaction) ; concurrence (diminution du coût des facteurs et dissuasion de pratiquer des prix d'éviction à l'égard de la production des petites entreprises) ; coopération dans la recherche (réduction des coûts irrécupérables) ; ou encore collusion (relèvement des coûts d'entrée).

² Il n'existe toutefois de consensus clair quant à la nature de cette relation (Symeonidis, 1996^[66]).

³ 62 % dans les États fédéraux et 38 % dans les pays unitaires. La contribution des administrations infranationales peut être encore beaucoup plus élevée dans des pays fédéraux et décentralisés comme le Canada, l'Espagne, l'Italie, la Suisse et la Suède. Elle peut aussi être plus faible dans des pays plus centralisés comme la Grèce, l'Irlande, la Nouvelle-Zélande ou la République slovaque, où les marchés publics locaux sont très limités (moins de 20 %).

⁴ La législation de l'UE prévoit des règles harmonisées minimales pour les marchés dont la valeur monétaire dépasse un certain montant et qui sont présumés être d'intérêt transnational. Les règles européennes visent à ce que l'attribution des marchés d'une valeur supérieure soit juste, équitable, transparente et non discriminatoire. Les marchés de montant inférieur sont régis par les règles nationales, qui doivent néanmoins respecter les principes généraux du droit européen. Pour les

seuils, voir https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/rules-implementation/thresholds_en, consulté le 18 mars 2019.

⁵ Les partenariats sont des transactions répétées qui supposent des objectifs commerciaux conjoints et un certain degré de flux de connaissances (indépendamment des fonds propres et des contrats). Prenant souvent la forme de coentreprises ou d'accords de production sous contrat, ils sont courants surtout dans les secteurs de l'agroalimentaire, de la chimie, des plastiques, de la métallurgie, des machines et outillage, et du matériel de transport (OCDE-ONUDI, 2019_[101]).

⁶ La part des PME dans le total des exportations varie fortement d'un pays de l'OCDE à l'autre, allant de moins de 10 % au Mexique à plus de 80 % en Lettonie. Cette variation reflète les différences de poids dans les secteurs des biens échangeables et de présence dans les secteurs à forte intensité de capital (et d'exportations) que sont les secteurs manufacturier et minier (voir le chapitre 1 sur les tendances et la performance du secteur des PME).

⁷ Version abrégée de (OCDE, 2018_[22]) et (OCDE, 2018_[23]), sauf indication contraire.

⁸ La loi de 2017 sur les réductions d'impôts et l'emploi (*Tax Cut and Jobs Act – TCJA*) a permis de rapatrier, sans surcoût fiscal, des liquidités détenues à l'étranger par des filiales étrangères d'entreprises américaines.

⁹ Délocaliser les activités de production et de distribution répond d'abord à la volonté d'accroître l'efficacité et d'abaisser les coûts. Un deuxième facteur important est l'accès aux marchés étrangers, car la présence sur le terrain aide souvent les entreprises à mieux comprendre et exploiter les marchés étrangers. Une troisième motivation, qui a pris de l'importance ces dernières années, est l'accès aux connaissances : l'exploitation des savoirs étrangers est devenue un facteur important de l'internationalisation des activités de R-D (OCDE, 2014_[18]).

¹⁰ Une récente étude de l'OCDE relative à l'impact de l'IDE sur la productivité au niveau des entreprises, menée dans 13 pays, montre que la délocalisation, telle que mesurée par une chute de l'IDE dans une région, a une incidence négative sur la productivité des entreprises locales (Lembcke et Wildernova, 2019_[32]).

¹¹ Voir (OCDE, 2018_[39]) pour une vue d'ensemble plus approfondie.

¹² Le facteur de marge se définit comme le ratio prix unitaire / coût marginal. Ce facteur est différent de 1 lorsque le marché ne présente pas une concurrence parfaite, notamment lorsque les produits sont différenciés ou qu'il existe des obstacles à l'entrée. D'autres aspects de la production, comme des coûts fixes élevés, un fort degré d'innovation ou la haute valeur des actifs incorporels intégrés peuvent aussi pousser à la hausse les prix fixés en fonction d'un facteur de marge (Calligaris, Criscuolo et Marcolin, 2018_[85]).

¹³ Degré de richesse mesuré par le PIB moyen par habitant des régions les plus riches représentant 10 % de la population totale, par comparaison avec le PIB moyen par habitant des régions les plus pauvres représentant elles aussi 10 % de la population totale.

Références

- Accenture (2015), *Creating Advantage in a Circular Economy - Waste to Wealth*. [46]
- Altomonte, C. et al. (2016), *R&D investments, financing constraints, exporting and productivity*, [91]
<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/10438599.2015.1076203>.
- Andrews, D., A. Caldera Sánchez et Å. Johansson (2011), « Vers une meilleure compréhension de l'économie informelle », *Towards a Better Understanding of the Informal Economy*, n° 873, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5kglmf88x28-en>. [90]
- Autor, D. et al. (2017), « The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms », *NBER Working Paper*, vol. 23396, <http://dx.doi.org/10.3386/w23396>. [36]
- Banque centrale européenne (2017), *Survey on the access to finance of enterprises in the euro area, October 2016 to March 2017*, [89]
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.accessstofinancesmallmediumsizedenterprises201705.en.pdf?17da4ff2a730b7ababea4037e4ce8cae>.
- Banque mondiale/OCDE (2017), *A Step Ahead : Competition Policy for Shared Prosperity and Inclusive Growth*, <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0945-3>. [53]
- Bas, M. et V. Strauss-Kahn (2015), « Input-trade Liberalisation, Export Prices and Quality Upgrading », *Journal of International Economics*, vol. 95/2, pp. 250-262. [14]
- Bernard, A. et al. (2007), « Firms in International Trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21/3, p. 26, <http://www.princeton.edu/~reddings/pubpapers/FirmsTradeJEP2007.pdf> (consulté le 29 octobre 2018). [12]
- BIRD/Banque mondiale (2016), *Benchmarking Public Procurement 2016: Assessing Public Procurement Systems in 77 economies*, Banque mondiale, Washington, D.C (USA), <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0276-8>. [3]
- BIS (2017), *Rapport sur la stabilité financière dans le monde - avril 2018, chapitre 1 : une route parsemée d'embûches (résumé)*, [88]
<https://www.imf.org/fr/Publications/GFSR/Issues/2018/04/02/Global-Financial-Stability-Report-April-2018>.
- Boschmans, K. et L. Pissareva (2017), « Fostering Markets for SME Finance: Matching Business and Investor Needs », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, vol. 6, <https://doi.org/10.1787/0bd38639-en>. [87]
- BPIFrance et al. (2016), *Building momentum in Venture Capital across Europe*, [112]
<https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Studien-und-Materialien/Building-Momentum-in-Venture-Capital-across-Europe.pdf>.

- Brassell, M. et K. Boschmans (à paraître), *Fostering the use of Intangibles to strengthen SME access to finance*, https://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-sme-and-entrepreneurship-papers_f493861e-en. [86]
- Caliendo, L. et E. Rossi-Hansberg (2012), « The Impact of Trade on Organization and Productivity », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 127/3, pp. 1393-1467, <http://dx.doi.org/10.1093/qje/qjs016>. [10]
- Calligaris, S., C. Criscuolo et L. Marcolin (2018), « Mark-ups in the digital era », *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, n° 2018/10, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/4efe2d25-en>. [85]
- Cette, G., R. Lecat et C. Ly-Marin (2017), « Long-term growth and productivity projections in advanced countries », *OECD Journal: Economic Studies*, vol. 2016/1, https://dx.doi.org/10.1787/eco_studies-2016-5jg1g6g5hwzs. [84]
- CGD (2018), *Let's Be Real: The Informal Sector and the Gig Economy are the Future, and the Present, of Work in Africa*, <https://www.cgdev.org/publication/lets-be-real-informal-sector-and-gig-economy-are-future-and-present-work-africa> (consulté le 6 novembre 2018). [102]
- Christopher, M. et L. Ryals (2014), « The Supply Chain Becomes the Demand Chain », *Journal of Business Logistics*, vol. 35/1, pp. 29-35, <https://doi.org/10.1111/jbl.12037>. [26]
- Circle Economy (2019), *Circularity Gap Report*. [48]
- CNUCED (2017), *World Investment Report 2017 : Investment and Digital Economy*, publication des Nations Unies, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf (consulté le 19 novembre 2018). [31]
- Coase, R. (1987), « La nature de la firme », vol. 4, pp. 386-405. [60]
- Commission européenne (2018), *SMEs, resource efficiency and green markets*, <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/3e0eeacf-0259-11e8-b8f5-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-63762994> (consulté le 19 mars 2019). [47]
- Commission européenne (2017), *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE): Analytical Report 2017*, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/26641>. [95]
- Commission européenne (2015), *Boucler la boucle - Un plan d'action de l'Union européenne en faveur de l'économie circulaire*, https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:8a8ef5e8-99a0-11e5-b3b7-01aa75ed71a1.0003.02/DOC_1&format=PDF (consulté le 19 mars 2019). [44]
- Contractor, F. et al. (2010), « Reconceptualizing the Firm in a World of Outsourcing and Offshoring: The Organizational and Geographical Relocation of High-Value Company Functions », *Journal of Management Studies*, vol. 47/8, pp. 1417-1433, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6486.2010.00945.x>. [27]
- De Backer, K. et D. Flaig (2017), « The future of global value chains : Business as usual or “a new normal”? », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 41, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/d8da8760-en>. [25]

- Edler, J. (2007), « Demand-based innovation policy », *Manchester Business School Working Paper*, vol. 529. [55]
- Ellen MacArthur Foundation (2015), *Growth Within: A Circular Economy Vision For A Competitive Europe*,
https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/EllenMacArthurFoundation_Growth-Within_July15.pdf (consulté le 19 mars 2019). [43]
- Facebook, OCDE, Banque mondiale (2018), *Future of Business Survey*, [1]
<http://www.oecd.org/industry/business-stats/the-future-of-business-survey.htm>.
- Facebook, OCDE, Banque mondiale (s.d.), *Future of Business Survey*, [83]
<https://eu.futureofbusinesssurvey.org/manager/storyboard/RHViewStoryboard.aspx?RId=%c2%b3&RLId=%c2%b3&PIId=%c2%b1%c2%ba%c2%b4%c2%ba%c2%bd&UIId=%c2%b5%c2%b6%c2%b3%c2%b3%c2%b9&RpId=3&slide=0> (consulté le 31 mai 2018).
- Ferrando, A. et A. Ruggieri (2015), « Financial constraints and productivity: evidence from euro area companies », *European Central Bank Working Paper Series*, vol. 1823, p. 43, [82]
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1823%20en.pdf>.
- FMI (2018), *Rapport sur la stabilité financière dans le monde - avril 2018, chapitre 1 : une route parsemée d'embûches (résumé)*, [97]
<https://www.imf.org/fr/Publications/GFSR/Issues/2018/04/02/Global-Financial-Stability-Report-April-2018>.
- Fons-Rosen, C. et al. (2017), « Foreign Investment and Domestic Productivity: Identifying Knowledge Spillovers and Competition Effects », *NBER Working Paper*, n° 23643, National Bureau of Economic Research, <http://dx.doi.org/10.3386/w23643>. [33]
- Furman, J. et P. Orszag (2015), *A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality*. [34]
- G20/OCDE (2015), *High-Level Principles on SME Financing*, [81]
<http://www.oecd.org/finance/G20-OECD-High-Level-%20Principles-on-SME-Financing.pdf>.
- Gereffi, G., J. Humphrey et T. Sturgeon (2005), « The governance of global value chains », [16]
Review of International Political Economy, vol. 12/1, pp. 78-104,
<http://dx.doi.org/10.1080/09692290500049805>.
- Gestrin, M. et J. Staudt, S. (2018), *The Digital Economy, Multinational Enterprises and International Investment Policy*, Éditions OCDE, [80]
<http://www.oecd.org/investment/investment-policy/The-digital-economy-multinational-enterprises-and-international-investment-policy.pdf> (consulté le 31 octobre 2018).
- Gestrin, M. et J. Staudt (2018), « The Digital Economy, Multinational Enterprises and International Investment Policy », OCDE, p. 28, <http://www.oecd.org/investment/investment-policy/The-digital-economy-multinational-enterprises-and-international-investment-policy.pdf>. [15]

- Giovannini, A., M. Iocapetta et R. Minetti (2013), « Financial markets, Banks, and Growth : disentangling the links », *Documents de Travail de l'OFCE 2013-23*, <https://ideas.repec.org/p/fce/doctra/1323.html>. [79]
- Grullon, G., Y. Larkin et R. Michaely (2017), *Are U.S. Industries Becoming More Concentrated?*. [35]
- Guerrier, J. (2018), *World Circular Economy Forum*, <https://www.sitra.fi/en/projects/world-circular-economy-forum-2018/#programme>. [42]
- Hallberg, K. (2000), *A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises*, Banque mondiale, International Finance Corporation, Discussion paper n° 40, http://documents.worldbank.org/curated/en/652031468741329732/585559324_200409289103649/additional/multi-page.pdf (consulté le 5 novembre 2018). [62]
- Honjo, Y., Y. Doi et Y. Kudo (2014), *Consideration on Changes of Market Structure of Major Industries in Japan by the Use of Mobility Index, and the Applicability to the Competition Policy: An Analysis Based on the degree of concentration of production and shipment*. [37]
- Humphrey, J. (2004), « Upgrading in global value chain », *ILO Working Paper, World Commission on the Social Dimension of Globalization*, vol. 28. [17]
- IIED (Institut international pour l'environnement et le développement) (2016), *Informality and inclusive green growth*, <http://pubs.iied.org/pdfs/17365IIED.pdf>. [105]
- ILO (2018), *Informality and non-standard forms of employment*, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_646040.pdf. [78]
- ILO (2016), *Non-standard employment around the world: Understanding challenges, shaping prospects*, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_534326.pdf. [77]
- Invest Europe (2017), *European Private Equity Activity 2017*, <https://www.investeurope.eu/media/711867/invest-europe-2017-european-private-equity-activity.pdf> (consulté le 18 septembre 2018). [76]
- Kaplinski, R. et M. Morris (2002), *A Handbook for Value Chain Research*. [20]
- Kraemer-Eis, H. (2018), *European Small Business Finance Outlook. EIF Working Paper 2018/50. EIF Research and Market analysis. Juin 2018*, http://www.eif.org/news_centre/publications/eif-wp-50.pdf. [75]
- Lembcke, A. et L. Wildernova (2019), *Does FDI benefit incumbent SMEs? FDI spillovers and competition effects at the local level*. [32]
- Lileeva, A. et D. Trefler (2010), « Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-Level Productivity\ldots For Some Plants », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 125/3, pp. 1051–99. [9]

- Liner, E. et R. Bhandari (2017), *America's Got Talent—Venture Capital Needs to Find It*, [74]
<https://www.thirdway.org/report/americas-got-talent-venture-capital-needs-to-find-it>.
- Makgill, I. (2018), *How can the UK prevent another Carillion crisis?*, [51]
<https://www.open-contracting.org/2018/01/26/can-uk-prevent-another-carillion-crisis/> (consulté le 29 janvier 2019).
- McKinsey Center for Business and Environment (2016), *The circular economy: Moving from theory to practice*, [45]
[https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Sustainability/Our%20Insights/The%20circular%20economy%20Moving%20from%20theory%20to%20practice/T](https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Sustainability/Our%20Insights/The%20circular%20economy%20Moving%20from%20theory%20to%20practice/The%20circular%20economy%20Moving%20from%20theory%20to%20practice.ashx)
[he%20circular%20economy%20Moving%20from%20theory%20to%20practice.ashx](https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Sustainability/Our%20Insights/The%20circular%20economy%20Moving%20from%20theory%20to%20practice.ashx)
 (consulté le 19 mars 2019).
- Melitz, M. (2003), *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, [11]
<https://web.stanford.edu/~klenow/Melitz.pdf> (consulté le 29 octobre 2018).
- Moritz, A., J. Block et A. Heinz (2017), *Financing Patterns of European SMEs Revisited: An Updated Empirical Taxonomy and Determinants of SME Financing Clusters*, [73]
<http://dx.doi.org/centre>.
- OCDE (2019), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard*. [107]
- OCDE (2018), *Améliorer l'accès des PME à des instruments de financement diversifiés*, [113]
<https://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-Conference-Ministerielle-PME-Session-Pleniere-2.pdf>.
- OCDE (2018), *Base de données sur le commerce international par caractéristiques économiques des entreprises*, [13]
<https://stats.oecd.org/index.aspx?lang=fr&SubSessionId=e6382bcd-1b0b-4c73-b0a2-11be06a869f8&themetreeid=154> (consulté le 29 octobre 2018).
- OCDE (2018), « Favoriser une plus grande participation des PME à une économie mondialement intégrée », *Conférence Ministérielle sur les PME*, [7]
<http://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-Conference-Ministerielle-PME-Session-Pleniere-3.pdf> (consulté le 29 octobre 2018).
- OCDE (2018), *FDI in Figures*, Éditions OCDE, Paris, <http://www.oecd.org/investment/FDI-in-Figures-October-2018.pdf> (consulté le 31 octobre 2018). [24]
- OCDE (2018), *Job Creation and Local Economic Development 2018 : Preparing for the Future of Work*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264305342-en>. [104]
- OCDE (2018), *La prochaine révolution de la production : Conséquences pour les pouvoirs publics et les entreprises*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264280793-fr>. [29]
- OCDE (2018), *Le financement des PME et des entrepreneurs 2018 (Version abrégée) : Tableau de bord de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-fr. [103]

- OCDE (2018), *Market Concentration: Issues paper*, Éditions OCDE, Paris, [39]
<http://www.oecd.org/fr/daf/concurrence/market-concentration.htm> (consulté le 2 novembre 2018).
- OCDE (2018), *OECD Regions and Cities at a Glance 2018*, Éditions OCDE, Paris, [40]
https://dx.doi.org/10.1787/reg_cit_glance-2018-en.
- OCDE (2018), *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Éditions OCDE, Paris, [98]
https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr.
- OCDE (2018), *Perspectives économiques de l'OCDE, vol. 2018, n° 2*, Éditions OCDE, Paris, [22]
https://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2018-2-fr.
- OCDE (2018), *Perspectives économiques de l'OCDE, vol. 2018, n° 1*, Éditions OCDE, Paris, [23]
https://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2018-1-fr.
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, [49]
https://dx.doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr.
- OCDE (2018), *SMEs in Public Procurement : Practices and Strategies for Shared Benefits*, Éditions OCDE. [52]
- OCDE (2018), *SMEs in Public Procurement : Practices and Strategies for Shared Benefits*, Examens de l'OCDE sur la gouvernance publique, Éditions OCDE, Paris, [5]
<https://dx.doi.org/10.1787/9789264307476-en>.
- OCDE (2018), *Statistiques régionales de l'OCDE*, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/region-data-fr>. [4]
- OCDE (2018), *The Economics and Governance of Circular Economy in Cities*. [57]
- OCDE (2018), *The Future of Social Protection : What Works for Non-standard Workers?*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264306943-en>. [94]
- OCDE (2017), *Enhancing Productivity in SMEs*. [19]
- OCDE (2017), <https://data.oecd.org/fr/corporate/levier-financier-du-secteur-bancaire.htm>. [21]
- OCDE (2017), *Panorama des administrations publiques 2017*, Éditions OCDE, Paris, [2]
https://dx.doi.org/10.1787/gov_glance-2017-fr.
- OCDE (2017), *Shining Light on the Shadow Economy: Opportunities and Threats*, <https://www.oecd.org/tax/crime/shining-light-on-the-shadow-economy-opportunities-and-threats.pdf> (consulté le 6 novembre 2018). [96]
- OCDE (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en>. [6]

- OCDE (2016), *Informal is normal in Latin America: taxes matter*, <https://oecd-development-matters.org/2016/12/19/informal-is-normal-in-latin-america-taxes-matter/> (consulté le 12 octobre 2018). [106]
- OCDE (2016), *OECD Regions at a Glance 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/reg_glance-2016-en. [41]
- OCDE (2015), *Economic Outlook for Southeast Asia, China and India 2015 : Strengthening Institutional Capacity*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/saeo-2015-en>. [110]
- OCDE (2015), *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing : Broadening the Range of Instruments*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264240957-en>. [100]
- OCDE (2015), *The Metropolitan Century : Understanding Urbanisation and its Consequences*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264228733-en>. [61]
- OCDE (2015), *Tous concernés : Pourquoi moins d'inégalité profite à tous*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264235519-fr>. [92]
- OCDE (2014), *Économies interconnectées : Comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264201842-fr>. [18]
- OCDE (2011), *Demand-side Innovation Policies*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264098886-en>. [56]
- OCDE/OIT (2017), *Engaging Employers in Apprenticeship Opportunities : Making It Happen Locally*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264266681-en>. [108]
- OCDE/UE (2019), *Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2017 : Politiques de l'entrepreneuriat inclusif*, <https://doi.org/10.1787/36cada87-fr>. [99]
- OCDE-ONUUDI (2019), *Multinational-SME linkages - Final report*. [101]
- OIT (2018), *Economie informelle*, <https://www.ilo.org/global/topics/employment-promotion/informal-economy/lang--fr/index.htm> (consulté le 8 octobre 2018). [109]
- Oliveira Martins, J. (1994), « Structure du marché, échanges et salaires dans l'industrie », *OECD Economic Studies*, vol. 22, p. 24, <https://www.oecd.org/fr/eco/croissance/33938137.pdf> (consulté le 20 février 2019). [72]
- Oliveira Martins, J. et T. Price (2004), « Comment les imperfections de marché et les barrières commerciales conditionnent la spécialisation : Amérique du Sud vs. OCDE », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE*, n° 395, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/236045248654>. [63]
- Oviedo, A., M. Thomas et K. Karakurum-Özdemir (2009), « Economic Informality: Causes, Costs and Policies - a Literature Survey », *World Bank Working Papers*, n° 167, <https://dx.doi.org/10.1596/978-0-8213-7996-7>. [71]

- Packars, T., J. Koettl et C. Montenegro (2012), *In From the Shadow. Integrating Europe's Informal Labour*, Banque mondiale, <http://documents.worldbank.org/curated/en/458701468035954123/pdf/706020PUB0EPI0067902B09780821395493.pdf>. [70]
- Parlement européen (2018), *Public procurement: MEPs call for better implementation and use of quality criteria*, <http://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20180618IPR06022/public-procurement-call-for-better-implementation-and-use-of-quality-criteria> (consulté le 29 janvier 2019). [50]
- Pereira da Silva, L. (2018), *Fintech in EMEs: blessing or curse?*, <https://www.bis.org/speeches/sp180620.pdf>. [69]
- Pitchbook (2017), *The rise in VC deal sizes since 2012*, <https://pitchbook.com/news/articles/the-rise-in-vc-deal-sizes-since-2012>. [93]
- PMIF (2018), *Digitisation and informality: Harnessing digital financial inclusion for individuals and MSMEs in the informal economy*, <http://www.oecd.org/g20/G20-Policy-Guide-Digitisation-and-Informality.pdf> (consulté le 2 novembre 2018). [111]
- PNUE (2013), *Sustainable Public Procurement: A Global Review*, <https://www.globalecolabelling.net/assets/Documents/unep-spp-report.pdf> (consulté le 25 janvier 2019). [54]
- Rajan, R. et L. Zingales (1998), « Financial dependence and growth », *American Economic Journal*, vol. 88/3, pp. 559-586, <https://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v88y1998i3p559-86.html>. [68]
- Rehnberg, M. et S. Ponte (2016), « 3D Printing and Global Value Chains: How a new technology may restructure global production », *GPN Working Paper Series, National University of Singapore*, n° 2016-10, Global Production Networks Centre, http://gpn.nus.edu.sg/file/Stefano%20Ponte_GPN2016_010.pdf (consulté le 31 octobre 2018). [30]
- Symeonidis, G. (1996), « Innovation, Firm Size and Market Structure: Schumpeterian Hypotheses and Some New Themes », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 161, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/18151973>. [67]
- Thompson, J. et K. Boschmans (2018), *Alternative Financing Instruments for SMEs and Entrepreneurs: the case of Capital Market Finance*. [66]
- Valetti, T., G. Koltay, S. Lorincz et H. Zenger (2017), *Concentration trends in Europe*, présentation, https://ecp.crai.com/wp-content/uploads/2017/12/Valetti-Concentration_Trends_TV_CRA-002.pdf (consulté le 2 novembre 2018). [38]
- Wagner, J. (2012), « International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006 », *Review of World Economics*, vol. 148/2, pp. 235-267, <http://dx.doi.org/10.1007/s10290-011-0116-8>. [8]

- Wehinger, G. (2014), « SMEs and the credit crunch : Current financing difficulties, policy measures and a review of literature », *OECD Journal: Financial Market Trends*, vol. 2013/2, <https://dx.doi.org/10.1787/fmt-2013-5jz734p6b8jg>. [65]
- Willig, R. (dir. pub.) (1989), *Technological determinants of firm and industry structure*, Elsevier, https://ac.els-cdn.com/S1573448X89010046/1-s2.0-S1573448X89010046-main.pdf?_tid=50dfe81a-0a68-409f-9d55-e06acd1d53bc&acdnt=1542286198_cdf8acc0699f83816ae4518ad7b4f44b. [59]
- Wohlers (2015), *3D Printing and Additive Manufacturing State of the Industry: Annual Worldwide Progress Report*. [28]
- You, J. (1995), « Critical Survey: Small firms in economic theory », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19/3, pp. 441-462, <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035323>. [58]
- Zoppa, A. et R. McMahon (2002), « Pecking Order Theory And The Financial Structure Of Manufacturing SMEs From Australia's Business Longitudinal Survey », *Small Enterprise Research*, vol. 10/2, pp. 23-41, <https://doi.org/10.5172/ser.10.2.23>. [64]

Annexe 3.A. Conditions du marché, taille efficiente pour l'entreprise et structure du marché

Les conditions du marché déterminent la taille optimale des entreprises au sein d'un marché donné, c'est-à-dire l'accessibilité de celui-ci aux nouveaux entrants (probablement petits), les débouchés existants et l'intérêt qu'ont les entreprises à s'agrandir – ou à réduire la voilure – ou, en dernier ressort, à quitter le marché. Plusieurs facteurs économiques sous-tendent l'évolution de la taille des entreprises et plusieurs théories économiques tentent d'expliquer les variations dans la distribution de la taille des entreprises ainsi que les différences entre pays et entre secteurs (voir (You, 1995^[58]) pour une présentation plus détaillée). De fait, la grande diversité des théories reflète (et explique) la grande hétérogénéité du secteur des PME.

La taille des entreprises et la distribution de celle-ci au sein d'un secteur ou d'un pays sont déterminées par cinq facteurs.

- *Premier facteur : les économies d'échelle.* Celles-ci dépendent souvent de la technologie et contribuent à réduire le coût unitaire moyen de la production à long terme, lequel détermine l'échelle efficiente de la production. Les entreprises croissent jusqu'à la taille efficiente minimale en réalisant de plus en plus d'économies d'échelle. Le nombre d'entreprises actives au sein d'un secteur est ensuite donné par la taille du marché, c'est-à-dire la demande, qui fixe le volume total de la production nécessaire pour le secteur (Panzar, 1989^[59]). Les économies d'échelle externes sont générées par la croissance du secteur, tandis que les économies d'échelle internes résultent de la croissance de l'entreprise. De même, les *économies de gamme* permettent aux entreprises d'abaisser le coût de leur production en diversifiant la gamme des biens et services qui pourraient être produits avec le même portefeuille d'actifs.

Les technologies qui génèrent le plus d'économies d'échelle sont souvent plus **intensives en capital** : c'est ce qui explique les variations de la taille moyenne des entreprises entre secteurs et entre pays. De manière générale, les activités manufacturières à plus forte intensité de capital sont menées par de grandes entreprises, tandis que les services, à moindre intensité de capital, comptent davantage de PME. Il en va de même pour les pays à revenu et capitaux élevés par opposition aux pays à revenu et capitaux faibles. Les technologies à petite échelle peuvent cependant offrir des avantages en termes de coûts, imputables à leur meilleure adaptabilité aux fluctuations de la demande, compensant les inconvénients de moindres économies d'échelle. Par exemple, le changement technologique qui s'est déroulé à partir de la révolution industrielle et jusqu'au début du XX^e siècle a contribué à relever l'échelle d'efficacité minimale des usines manufacturières, alors que l'adoption de nouveaux matériaux (comme les matières plastique¹) et des TIC, au cours de la décennie suivante, a eu l'effet inverse, en abaissant l'échelle minimale d'efficacité.

La distribution des entreprises par taille varie ensuite selon les pays et les secteurs sous l'effet d'un accès inégal à la **technologie** (ou aux **financements** requis pour monter en gamme constamment) et aux **compétences** nécessaires pour gérer le changement. Selon cette approche, le nombre de petites entreprises augmente durant les récessions, lorsque les salaires diminuent, que le chômage s'accroît et que les chômeurs décident de monter leur propre entreprise.

Il n'en reste pas moins que l'augmentation de la taille des entreprises grâce aux économies d'échelle demeure limitée, non seulement du fait de la réticence des créateurs d'entreprise face au risque, mais aussi à cause des inefficiences découlant d'une certaine perte de contrôle et de l'accroissement des coûts d'organisation, qui réduisent l'efficacité de la prise de décision et de la mise en œuvre dans l'entreprise.

- *Deuxième facteur : les coûts de transaction sur le marché.* Les coûts de transaction résultent du processus d'allocation des ressources (information, négociation, conclusion de contrat, etc.) et ont tendance à augmenter avec la spécificité des actifs et la difficulté de la mesure de tous les aspects du bien ou service échangé. Si les coûts de transaction sont élevés, ou si le marché (du fait de la délocalisation, par exemple) offre une forme de gouvernance trop coûteuse pour ces activités, les entreprises peuvent rechercher une solution de rechange au marché et internaliser leur gouvernance (Coase, 1987_[60]). Les entreprises grandissent en intégrant de nouvelles fonctions, jusqu'au point où l'augmentation du coût de la gouvernance interne absorbe les avantages de l'**intégration verticale** et limite la taille efficiente de l'entreprise. La théorie des coûts de transaction implique que la taille efficiente peut aussi croître lorsque l'**innovation organisationnelle** abaisse le coût de la bureaucratie interne.

Les coûts de transaction et de gouvernance, et partant, la **structure de gouvernance** et la taille efficientes, sont des caractéristiques de la technologie disponible. Plus les actifs sont spécifiques, plus l'entreprise est susceptible de s'agrandir. Par contraste, des technologies de fabrication et des normes techniques flexibles peuvent entraîner la désintégration de l'entreprise.

La distribution des entreprises par taille varie selon les pays et les secteurs en raison de différences sur le plan de la dotation en technologies, des **institutions** en place (lois, histoire, structure du pouvoir, culture, normes et valeurs, par exemple) et, par conséquent, des normes comportementales qui peuvent influencer sur les changements technologiques.

La **coopération** interentreprise offre elle aussi une solution de rechange à l'intégration. Un réseau efficace de coopération entre de petites entreprises peut offrir un avantage concurrentiel par rapport à de grandes entreprises intégrées, grâce aux avantages que présentent la souplesse et la spécialisation (Piore et Sabel, 1984) ainsi que l'efficacité en termes d'information (Aoki, 1988). Ainsi, une généralisation de la coopération interentreprise pourrait dégager des espaces où les petites entreprises pourraient prospérer. Le système de sous-traitance qui associe les petits fournisseurs japonais à leur premier fabricant dans le cadre de relations de coopération à long terme offre un exemple de ce type de gouvernance des coûts de transaction. Un autre exemple est celui des régions industrielles de l'Italie du Nord, où la proximité géographique assure la cohésion des établissements locaux et facilite la coopération.

- *Troisième facteur : la structure du marché.* La structure du marché reflète la répartition du pouvoir de marché et la distribution des coûts des entreprises. La part de marché d'une entreprise augmente si les coûts de l'entreprise diminuent (et l'entreprise grandit). Les entreprises occupant une position de premier plan peuvent fixer les **prix** ou coordonner la fixation des prix, surtout lorsque les produits sont homogènes. Les petites entreprises sont poussées hors du marché lorsque les oligopoles abaissent les prix, par exemple lors de récessions en vue de s'adapter aux capacités excédentaires. Les PME servent donc de variable d'ajustement pour les fluctuations cycliques de la production industrielle.

Lorsque les prix sont fixés au-dessus du coût marginal (application d'un **facteur de marge**²) et que des bénéfices persistent en situation d'équilibre à long terme, cela signifie que la concurrence n'est pas parfaite sur les marchés de produits et qu'il existe une situation de monopole. Le flux d'entrée de nouvelles entreprises est insuffisant pour ramener les prix au niveau des coûts moyens. Les différentiels de coûts à long terme entre petites et grandes entreprises naissent d'un différentiel de prix des facteurs et des écarts entre les capacités des petites entreprises à accéder aux facteurs de production (financements, compétences ou actifs d'innovation, par exemple).

Pendant, la **différenciation** des produits permet la fixation des prix et la concurrence sur le marché. La taille des entreprises peut aussi varier en fonction des segments de marché qu'elles desservent. Ce sont généralement les grandes entreprises qui produisent des biens de grande consommation et réalisent des gains de compétitivité grâce aux économies d'échelle, tandis que les petites entreprises répondent à une demande plus spécialisée et fragmentée et génèrent plutôt des économies de gamme. En conséquence, la distribution des entreprises par taille se déplace vers les petites entreprises si la **flexibilité** devient une source importante de compétitivité.

Les différences de distribution des tailles d'entreprise entre secteurs et entre pays reflètent des disparités dans les conditions d'entrée (**coûts irrécupérables** fixes), dans les possibilités de différenciation des produits (par la R-D et la publicité, notamment) ainsi que dans les conditions cadres de réglementation et de politiques publiques.

- *Quatrième facteur : les effets de réseau.* Les effets de réseau s'accroissent lorsque l'entreprise développe sa base d'utilisateurs. Chaque utilisateur supplémentaire ajoute de la valeur au produit, ce qui peut attirer une communauté d'utilisateurs encore plus grande. Au-delà d'un certain nombre d'utilisateurs (masse critique), les recettes couvrent les coûts de production et le coût unitaire diminue. Les effets de réseau diffèrent des économies d'échelle en ce que la capacité de production demeure inchangée alors que la demande augmente. Par conséquent, les effets de réseau peuvent stimuler la croissance de l'entreprise (en termes de recettes, de bénéfices ou de portefeuille de produits), alors que la taille de l'entreprise (nombre de salariés ou investissements fixes) reste inchangée. Les considérations relatives à l'incidence des externalités de réseau ont gagné en importance avec la montée en puissance de l'économie de plateforme, le succès des réseaux sociaux et des marchés en ligne.

Les effets de réseau sont renforcés par l'**interopérabilité** des systèmes, qui améliore les connexions au sein des réseaux et entre eux, et accroît l'utilité et la valeur pour les usagers internes et externes. L'interopérabilité, quant à elle, est

renforcée par la **normalisation** et la **coopération**. Les **droits de propriété intellectuelle** peuvent aussi jouer un rôle décisif dans la diffusion des technologies (logiciels, protocoles), des marques, des concepts, etc. qui donnent un sens aux réseaux.

À l'inverse, une entreprise jouissant d'une avance technologique peut décider de pénétrer très tôt sur un marché, parfois avec un produit qui n'est pas encore au point (version bêta), dans le but de prendre le contrôle des ressources et de croître assez vite pour fixer les normes du marché. L'**avantage au premier arrivé** contribue ainsi à créer des monopoles, sinon pour le premier arrivé, du moins pour le deuxième arrivé sur le marché, qui aura pu, entre temps, réaliser des gains d'efficacité et de compétitivité.

Les limites des effets de réseau se rapportent aux risques de **congestion** lorsque le réseau a atteint un volume d'utilisateurs qui nuit à son efficacité. D'autres limites sont les risques de **verrouillage** technologique et, de plus en plus, les problèmes de **sécurité** (voir le chapitre 4 sur l'infrastructure).

- *Cinquième facteur : les externalités d'agglomération.* Des économies positives d'agglomération se dégagent lorsque la proximité spatiale des entreprises, des travailleurs et des clients permet de réduire les coûts de production grâce à la combinaison des économies d'échelle externes et des effets de réseau.

Les retombées de connaissances et les économies d'agglomération expliquent la **concentration spatiale** des entreprises et l'attractivité croissante des zones urbaines. Différents mécanismes sous-tendent les économies d'agglomération. Premièrement, l'implantation d'un nombre croissant d'entreprises dans une zone renforce la variété des biens et services et permet une spécialisation plus poussée, puisque la demande de produits (spécialisés) locaux augmente. Deuxièmement, une réserve de travailleurs plus grande permet aux PME d'accéder à une gamme plus large de compétences et de pourvoir plus facilement les postes vacants. Et troisièmement, les retombées positives, en termes de connaissances, que procurent la mobilité de la main-d'œuvre, les échanges ou l'investissement étranger peuvent améliorer la productivité. Lorsqu'ils se conjuguent, ces effets peuvent aider les PME à abaisser le coût d'accès aux ressources, aux infrastructures et aux marchés et, partant, accroître leur productivité.

Des coûts d'agglomération viennent toutefois entamer les économies positives d'agglomération. Ils découlent de l'inévitable pression à la hausse sur les ressources naturelles locales (terres, environnement, eau, etc.) et de comportements concurrentiels exacerbés qui auront tendance à élever le coût des facteurs et abaisser le facteur de marge. Il existe aussi des risques associés aux économies d'échelle, comme une augmentation des **coûts de transaction** et de la corruption, ainsi qu'aux effets de réseau, comme la **congestion** et la **sécurité** (OCDE, 2015^[61]).

Au total, il n'existe pas de taille d'entreprise idéale, mais une distribution d'équilibre des tailles d'entreprise qui est déterminée par la dotation en ressources, la technologie, les marchés et les institutions (Hallberg, 2000^[62]). De plus, cette distribution varie au cours du temps avec l'évolution des modalités de production (dotation en facteurs et économies d'échelle), l'apparition de technologies de rupture et d'innovations, et la modification de la structure des coûts, notamment les coûts de transport (qui peuvent influencer sur la concentration spatiale de la production et la taille du marché) ou les coûts de transaction (qui peuvent jouer sur la démographie des entreprises).

Notes

¹ Grâce à leur faible coût, à leur facilité de fabrication et à leur souplesse d'usage ainsi qu'à la disponibilité des matières premières, les matières plastiques ont remplacé des matériaux traditionnels comme le bois, le papier, le métal, la céramique, le cuir et le verre dans de nombreuses applications industrielles.

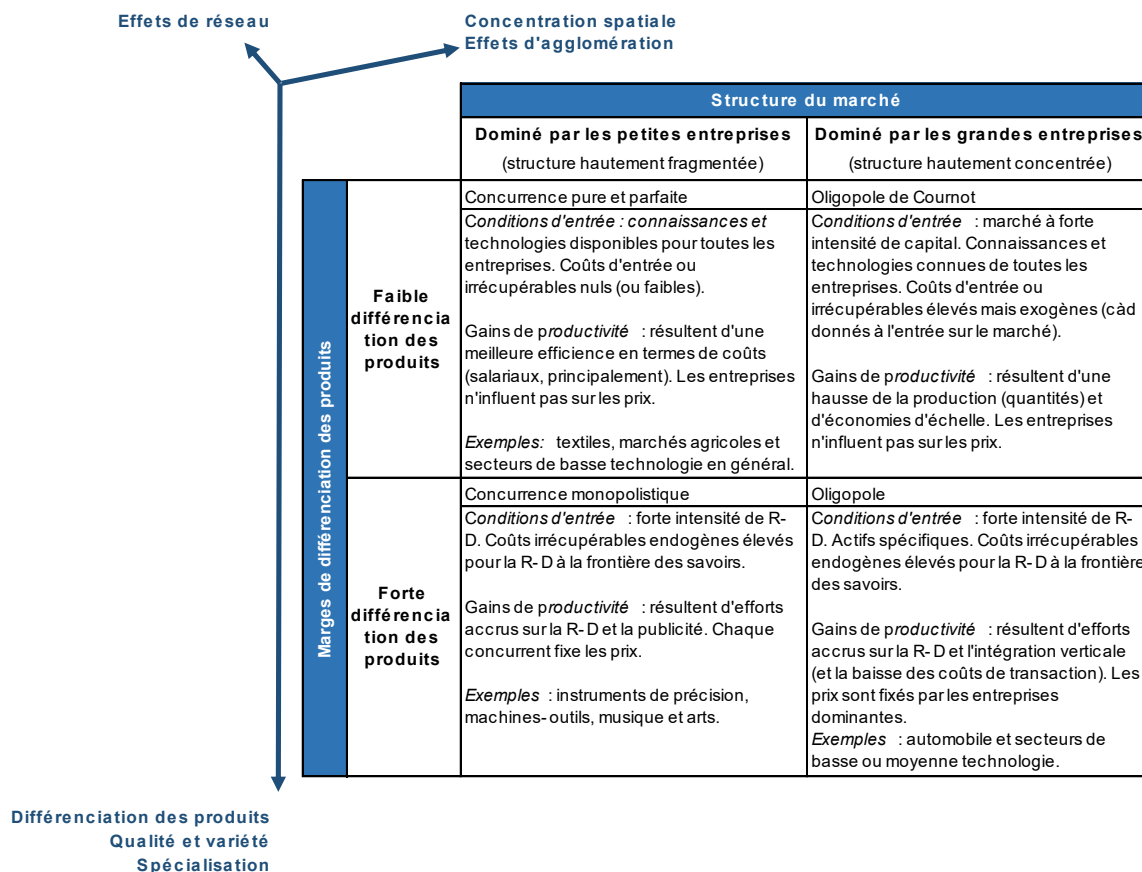
² En situation de concurrence pure et parfaite, le prix est égal au coût marginal. Lorsque le prix dépasse le coût marginal, le facteur de marge augmente. Par conséquent, plus le facteur de marge augmente, plus le pouvoir de monopole est grand.

Annexe 3.B. Dynamique d'expansion des entreprises

Graphique d'annexe 3.B.1. Quels sont les facteurs d'expansion des PME ? Une approche fondée sur les bénéfices

Hausse du chiffre d'affaires			Baisse des coûts		
Canal	Moteur	PME	Canal	Moteur	PME
↗ Volume de production	Internationalisation	*	↗ Economies d'échelle	Production de masse	
	Différenciation des produits	*		Fusions-acquisitions	
	Fusions-acquisitions	*	↗ Economies de gamme	Différenciation (horizontale) des produits	*
↗ Prix	Concentration spatiale	*	↘ Coûts de transaction	Fusions-acquisitions	
	Différenciation (verticale) des produits	*		Intégration verticale des entreprises	*
	Qualité	*	Normalisation	*	
	Personnalisation	*	Coopération interentreprise	*	
	Complexité	*	↘ Coûts irrécupérables	Coopération interentreprise	*
Spécialisation	*	Données ouvertes, innovations ouvertes		*	
			↗ Effets de réseau	Coopération interentreprise	*
				Droits de propriété intellectuelle	*
				Normalisation	*
			↗ Economies externes	Agglomération	*
				Coopération interentreprise	*

Graphique d'annexe 3.B.2. Quelles sont les relations entre structure du marché et dynamique d'expansion des PME ? Exemple de la différenciation des produits



Source : Oliveira Martins et Price, 2004

Chapitre 4. Infrastructure

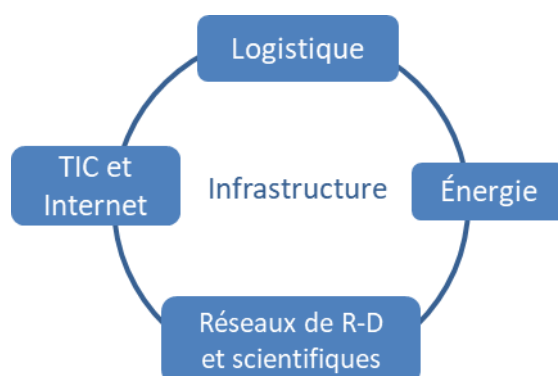
L'existence d'infrastructures de réseau et d'innovation efficaces est un élément fondamental des conditions d'activité des entreprises. L'accessibilité, la fiabilité et le caractère abordable de ces réseaux et de ces infrastructures jouent un rôle déterminant quant à la capacité des PME à se montrer compétitives dans des systèmes de production à flux tendus et à forte intensité de savoir, à rehausser leur stature économique, et à développer leurs capacités internes. Or, les petites entreprises sont désavantagées en termes d'accès à ces infrastructures. Elles se révèlent aussi plus vulnérables que les grandes entreprises face aux faiblesses des infrastructures. Le présent chapitre fait état des évolutions récentes intervenues dans les infrastructures énergétiques, numériques, de transport et de recherche-développement (R-D) au sein de la zone OCDE et dans les économies émergentes. On y explique quels ont été les progrès réalisés dans les infrastructures de réseau du point de vue de leur étendue, de leur débit (ou de la vitesse d'acheminement, dans le cas des infrastructures de transport) et de leur sophistication, dans quelle mesure les capacités mondiales de R-D, plus concentrées mais plus ouvertes qu'auparavant, se sont étoffées, et quelles pourront être les retombées de ces évolutions en termes de performance des PME. On examine également dans ce rapport des questions touchant à l'activité des PME, parmi lesquelles l'interdépendance accrue des réseaux et la cybersécurité, le déploiement de la 5G et l'adoption des technologies connexes, les micro-réseaux et la décentralisation énergétique, ainsi que la mobilité partagée et l'automatisation des systèmes de transport. La conclusion de ce chapitre est consacrée aux grandes orientations adoptées par les pouvoirs publics pour mettre à niveau les infrastructures nationales, qui consistent par exemple à atténuer le manque d'investissements, à mieux coordonner les efforts déployés par les administrations à plusieurs niveaux, à bâtir des « villes intelligentes » et nouer des partenariats public-privé stratégiques, ou à renforcer la coopération internationale, et à favoriser l'accès des PME aux infrastructures de demain.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par les autorités israéliennes compétentes et sous leur responsabilité. 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.

L'essentiel

- Dans beaucoup de pays, les technologies de l'information et de la communication (TIC) forment le principal domaine d'investissement dans les infrastructures. Le réseau d'infrastructures fondées sur les TIC s'étend et le débit des connexions augmente. En ce qui concerne les abonnements au haut débit mobile, leur nombre connaît une croissance exponentielle au fur et à mesure que les tarifs diminuent. De nouveaux réseaux de télécommunications mobiles utilisant une norme de « cinquième génération » (5G), qui optimise les capacités de transfert de données, se dessinent. Les PME s'orientent progressivement vers le haut débit, indispensable à leur transition vers la prochaine révolution de la production.
- Les infrastructures de R-D sont fortement concentrées mais de plus en plus ouvertes. Bien qu'un déploiement massif de nouvelles installations ne soit pas prévu dans l'immédiat, la transformation numérique qui s'opère dans le domaine des sciences favorisera un meilleur accès aux données scientifiques, ainsi que l'accès à des plateformes et à des locaux plus ouverts et davantage tournés vers l'interdisciplinarité, à l'avantage des petits acteurs du secteur de la R-D.
- Les réseaux de transport ont gagné en capacité, en vitesse d'acheminement et en complexité. Les nouvelles technologies rendront vraisemblablement le transport de marchandises plus abordable pour les PME, dans la mesure où la concurrence et l'innovation feront baisser les prix et permettront de fournir des services de transport sur mesure mieux adaptés et plus diversifiés. Parallèlement, la crise du transport maritime devrait constituer un obstacle supplémentaire pour les PME à la recherche de services de fret longue distance.
- Les infrastructures énergétiques sont de plus en plus décentralisées et sobres en carbone. La consolidation de marchés offrant des débouchés pour les énergies renouvelables offre aux PME d'autres possibilités de diversification de leur portefeuille énergétique. Conjuguées avec les technologies numériques, des solutions de production d'énergie hors réseau (comme les installations solaires photovoltaïques) et des technologies de stockage plus performantes (nouvelles batteries, par exemple) améliorent la flexibilité et les débouchés commerciaux.
- L'hyper-connectivité accentue la vulnérabilité des infrastructures numériques. Désormais, les incidents liés à la sécurité numérique sont plus sophistiqués et fréquents, et leurs répercussions plus lourdes. L'ampleur des failles relatives aux données personnelles s'est également accrue. Les PME qui traitent des volumes importants de données personnelles ont tendance à adopter de nouveaux principes de gestion des risques liés à la sécurité numérique.
- En outre, la transformation numérique amplifie considérablement l'interdépendance des infrastructures de réseau et, par contre-coup, renforce le risque de défaillance systémique. C'est pourquoi les pouvoirs publics adoptent une démarche interinstitutionnelle en termes d'action face à la complexité et à l'interdépendance des questions relatives aux infrastructures de réseau, la « ville intelligente » constituant un référentiel commun pour l'élaboration des politiques.
- Des efforts sont déployés pour mutualiser les ressources grâce à des partenariats stratégiques public-privé ou pour intégrer les infrastructures au moyen de feuilles de route et d'interfaces à l'appui du système. Dans certains pays, les PME reçoivent un soutien ciblé des pouvoirs publics visant à leur faire mieux connaître les débouchés commerciaux ou les problèmes de sécurité, ou à les faire participer à des travaux de recherche en collaboration.
- La coopération internationale en matière de déploiement d'infrastructures de réseau et de sécurité de ces infrastructures est un aspect essentiel de l'action publique.

Quels enjeux ?



Les réseaux (logistiques, énergétiques et internet) et les infrastructures de la connaissance sont les piliers de tout écosystème économique dynamique. Le bon fonctionnement des infrastructures garantit un accès sûr et d'un bon rapport coût/efficacité aux ressources stratégiques, notamment aux données et aux réseaux. En outre, la qualité des infrastructures est primordiale pour l'implantation des entreprises sur les marchés éloignés et leur intégration aux chaînes de valeur mondiales (CVM). Une récente étude de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) montre que les coûts liés à la logistique et aux infrastructures continuent de figurer parmi les principaux obstacles auxquels se heurtent, d'une part les PME lorsqu'il s'agit pour elles de devenir un maillon des CVM, et d'autre part les entreprises correspondant aux maillons supérieurs des CVM lorsqu'il s'agit dans leur cas de trouver des fournisseurs (Organisation mondiale du commerce, 2016^[2]).

Les infrastructures jouent un rôle particulièrement déterminant pour la compétitivité des entreprises, dans des systèmes de production à flux tendus au sein desquels le délai de réaction entre fournisseurs et clients s'est considérablement raccourci (voir le chapitre 7, consacré à l'accès aux actifs d'innovation). Qui plus est, dans des économies reposant de plus en plus largement sur la connaissance, les capacités numériques, de recherche et développement (R-D), et d'innovation constituées aux niveaux national et infranational sont devenues un moteur essentiel de la compétitivité dans le monde (OCDE, 2016^[1]).

Toutefois, comme le montre le présent chapitre, les petites entreprises sont désavantagées en termes d'utilisation des infrastructures qui pourraient leur permettre de rehausser leur stature économique et de développer leurs capacités internes. Elles se révèlent aussi plus vulnérables que les grandes entreprises face aux faiblesses des infrastructures (voir les chapitres 3 et 7 consacrés respectivement aux conditions du marché et à l'accès aux actifs d'innovation).

Les infrastructures de transport font partie des principaux catalyseurs d'agglomération et d'interconnexion et peuvent influencer le choix du lieu d'implantation des nouvelles entreprises. D'après certains travaux publiés par l'OCDE, un quartier desservi par le réseau routier rapide sera privilégié dans le cadre de ce choix (OCDE, 2016^[2]). Dans le cas de la voie rapide qui longe la côte occidentale de la Corée, par exemple, ce sont les micro-entreprises manufacturières de moins de 10 employés qui ont profité le plus de la construction de cette infrastructure. De même, la desserte aérienne d'un lieu peut contribuer à y attirer des investissements directs étrangers (IDE) et les personnes les plus talentueuses, qui sont aussi généralement les plus mobiles à l'international (*Oxford Economic Forecasting*, 2006^[4]) (OCDE, 2018^[3]). Les infrastructures de transport sont importantes pour l'interconnexion au niveau national, tout particulièrement dans les pays étendus, et elles jouent un rôle crucial dans la réduction des inégalités géographiques.

Néanmoins, la logistique coûte généralement plus cher aux PME qu'aux grandes entreprises. Les premières échangent des volumes de marchandises moins importants à intervalles plus irréguliers, ce qui contribue à tirer vers le haut les coûts fixes qu'elles supportent au titre de ces échanges intranationaux et internationaux. Les contraintes logistiques sont particulièrement lourdes dans les secteurs économiques caractérisés par une obsolescence rapide des technologies, par des chaînes d'approvisionnement sans constitution de stocks, par le transport ou la transformation de produits périssables, ou par une demande saisonnière ou dépendante des modes. En outre, l'éloignement géographique tend à accentuer encore les distorsions entre entreprises en matière de coûts de transport et de logistique.

Aux coûts de logistique plus élevés, en termes relatifs, supportés par les PME, s'ajoutent les difficultés que rencontrent ces dernières pour accéder à des services de transport et d'entreposage efficaces. Au-delà des infrastructures routières, portuaires et aéroportuaires, le cadre logistique dans lequel s'inscrivent les échanges commerciaux comprend un large éventail de services, depuis l'enlèvement des marchandises jusqu'à leur distribution en passant par leur entreposage et leur transport. Les PME dépendent souvent à cet égard de prestataires de services logistiques, faute d'informations, d'une expérience et d'une envergure suffisantes pour prendre elles-mêmes en charge toutes les étapes de la chaîne logistique.

Des données englobant plusieurs pays montrent que, dans le cas des entreprises manufacturières, les coûts moyens de logistique en proportion du chiffre d'affaires sont plus de deux fois plus élevés pour les entreprises de moins de 250 employés que pour les grandes entreprises de plus de 1 000 employés (Handfield et al., 2013^[4]). En Amérique latine, les coûts cumulés de logistique intrarégionale peuvent représenter pour les PME plus de 42 % du produit total de leurs ventes, contre 15 % à 18 % pour les grandes entreprises (OMC, 2016^[5]).

Les infrastructures énergétiques sont importantes pour l'activité des PME, bien que les petites entreprises consomment d'ordinaire moins d'énergie que les grandes et supportent des coûts énergétiques relativement plus faibles que celles-ci en proportion de l'ensemble de leurs coûts. Une amélioration de l'efficacité énergétique pourrait produire de multiples effets positifs sur les PME, notamment en réduisant leur consommation et leurs coûts intermédiaires, en renforçant la qualité et la visibilité de leurs produits, en leur permettant de mieux fonctionner et d'offrir un meilleur environnement de travail, en leur donnant accès à de nouveaux marchés, en réduisant leur vulnérabilité face à la volatilité des prix de l'énergie, ou en garantissant qu'elles respectent les normes environnementales (PNUE, 2010^[6] ; AIE, 2014^[7]). On estime les gains susceptibles d'être dégagés par les PME d'une telle amélioration de l'efficacité énergétique entre 10 % et 30 % de leur demande énergétique (SFI, 2012^[8] ; Eurochambres, 2014^[9] ; Thollander, 2013^[10]).

La prise en compte grandissante des considérations environnementales par les PME devrait avoir un retentissement plus large en termes de viabilité écologique. L'adoption de technologies fondées sur les énergies renouvelables dans le secteur des PME peut contribuer à réduire la dépendance globale à l'égard des combustibles fossiles. Le fait que les PME consomment moins d'énergie que les grandes entreprises pourrait faciliter d'autant plus le remplacement de ces combustibles, en offrant aux premières un choix plus étendu en matière d'association de technologies. On estime que la quantité d'énergie consommée dans le cadre de plusieurs applications industrielles pourrait être produite à plus de 50 % grâce à une combinaison de sources d'énergie renouvelable, telles que la biomasse, le rayonnement solaire (transformé par des capteurs solaires thermiques) ou la chaleur terrestre (exploitée au moyen de pompes à chaleur géothermiques) (IRENA, 2014^[11]). L'une des solutions avisées applicables aux PME consiste à intégrer dans les réseaux d'électricité traditionnels des sources d'énergie renouvelable sous la forme de

micro-réseaux, en s'appuyant sur les technologies de l'information et de la communication (TIC) à des fins de gestion et de contrôle. Cette solution permet par ailleurs de produire et gérer de petites quantités d'électricité. Les effets positifs d'une amélioration de l'efficacité énergétique varient selon le secteur économique et la configuration de la chaîne de valeur (AIE, 2014^[7]).

Malgré cela, peu de PME s'efforcent d'améliorer leur efficacité énergétique ou de mettre en place des solutions sobres en carbone. Moins de 40 % des PME de l'Union européenne (UE) adoptent des mesures d'efficacité énergétique, et seulement 4 % d'entre elles disposent d'une stratégie globale et cohérente dans ce domaine (Commission européenne, 2014^[12]). Les obstacles à l'amélioration de l'efficacité énergétique et au déploiement de technologies fondées sur les énergies renouvelables dans les PME sont multiples. Pour les petites entreprises, la réalisation d'économies d'énergie ne figure souvent pas au premier rang des priorités en matière d'investissement. Une connaissance insuffisante, le manque de compétences et d'expertise en vue de la définition et de la mise en œuvre de projets énergétiques, ainsi que des difficultés à financer ces derniers, en particulier la phase initiale d'intégration technologique, constituent des obstacles fréquents (AIE, 2015^[13] ; IRENA, 2014^[11]). L'insuffisance de la normalisation et de la réglementation limitent par ailleurs le déploiement de micro-réseaux d'électricité (Wouters, 2014^[14]).

Les infrastructures fondées sur les TIC sont indispensables en tant que support de la diffusion numérique de données entre PME et comme soutien à la participation de ces dernières à la prochaine révolution de la production (voir le chapitre 7 sur l'accès aux actifs d'innovation). Les résultats d'une enquête par sondage réalisée auprès d'entreprises du Royaume-Uni dotées d'une connexion à internet à bas débit, pour certaines, ou à haut débit, pour d'autres, révèlent qu'une forte intensité de TIC¹ est positivement corrélée avec la productivité des entreprises (OCDE, 2015^[15]). Il ressort d'autres études sur des entreprises allemandes ou irlandaises que l'utilisation d'une connexion à haut débit a un effet positif non négligeable sur leur activité d'innovation (Bertschek, Cerquera et Klein, 2013^[16] ; Haller et Lyons, 2015^[17]). Enfin, d'après une récente analyse de l'OCDE, un rattrapage du retard pris sur les pays les plus performants dans le domaine de l'internet à haut débit pourrait se traduire par des gains de productivité considérables (Sorbe et al., 2019^[18]).

L'accès aux réseaux internet à haut débit permet aux PME et aux entrepreneurs de se maintenir en relation avec leurs fournisseurs et leurs clients, en obtenant de leur part des informations en temps réel et en réagissant aussi en temps réel à l'évolution rapide des marchés et des chaînes d'approvisionnement. Grâce aux réseaux numériques à haut débit, les petites entreprises peuvent en outre renforcer leurs capacités numériques (par exemple en ayant recours à des services infonuagiques) en s'affranchissant des lourds investissements de départ et des investissements liés à la maintenance qu'elles supportaient auparavant. À une époque où l'accès aux données est plus stratégique que jamais pour les entreprises, l'utilisation conjointe de l'internet des objets (IoT, pour *Internet of Things*), de la communication entre machines et de l'analytique de données massives leur ouvre de formidables débouchés commerciaux (OCDE, 2018^[19]), (OCDE, 2018^[20]), à condition, dans le cas des PME, que celles-ci disposent d'une connexion à internet à haut débit pour tirer pleinement avantage de ces technologies (voir le chapitre 7 sur l'accès aux actifs d'innovation).

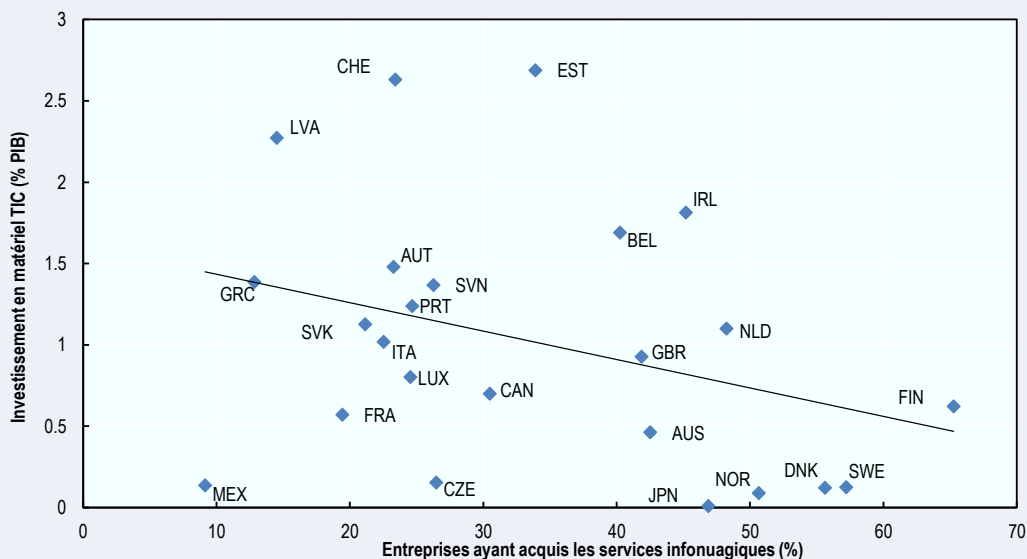
Encadré 4.1. Infonuagique : quel potentiel pour les PME ?

L'infonuagique offre aux PME de nouvelles possibilités d'accès en ligne à des capacités supplémentaires de puissance de traitement ou de stockage, ainsi qu'à des bases de données et à des logiciels, le volume de services infonuagiques fournis étant fonction des besoins des PME et de leurs fluctuations. D'une manière générale, les entreprises font appel à l'infonuagique au premier chef pour profiter de services de messagerie électronique et de stockage, et au second chef pour bénéficier d'un accès à des logiciels de bureautique ainsi que de services d'hébergement de bases de données (OCDE, 2017^[21]). C'est pourquoi l'infonuagique favorise aussi la diffusion d'autres technologies et de nouvelles pratiques organisationnelles ou commerciales (voir le chapitre 7).

Outre leur flexibilité et leur adaptabilité en termes d'envergure, les services infonuagiques réduisent les coûts de mise à niveau technologique supportés par les entreprises en les dispensant de réaliser de lourds investissements de départ dans le matériel et d'engager des dépenses régulières au titre de la maintenance, de l'équipe d'informaticiens et de l'homologation. En effet, un taux plus élevé de recours aux services infonuagiques va de pair avec une plus faible intensité de l'investissement en équipements fondés sur les TIC (Graphique 4.1), les entreprises s'orientant vers un modèle de gestion des TIC qui soit davantage axé sur l'acquisition de logiciels et la connectivité numérique.

Graphique 4.1. Les services infonuagiques permettent aux entreprises de réduire leurs investissements en équipements fondés sur les TIC

Intensité de l'investissement en matériel fondé sur les TIC et taux de propagation des services infonuagiques (2017 ou dernière année pour laquelle des données étaient disponibles)



StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971710>

Note : l'investissement en matériel fondé sur les TIC correspond à la formation brute de capital fixe (FBCF) dans les domaines du matériel informatique et des équipements de télécommunications, exprimée en pourcentage du produit intérieur brut (PIB). Les données relatives aux services infonuagiques portent sur les entreprises d'au moins 10 employés.

Sources : OCDE (2019), base de données des comptes nationaux, et base de données sur l'accès aux TIC et l'utilisation de celles-ci par les entreprises, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr&SubSessionId=c6ef8bff-8d98-44b0-8630-83b5bba1b907&themetreeid=11>, consultées le 12 février 2019.

en Grèce, en Colombie² et en Italie, où moins de 10 % de l'ensemble des entreprises de moins de 10 employés, et en particulier des petites entreprises, étaient équipés d'une connexion à l'internet à haut débit fixe³. En revanche, les petites entreprises étaient potentiellement 10 fois plus nombreuses, en proportion, à bénéficier d'une telle connexion en Suède (41 %), au Danemark (40 %) ou au Portugal (36 %) qu'en Grèce (3 %). Le rapport mesurant l'écart de connectivité entre petites et grandes entreprises dépassait 1 à 5 en Islande et 1 à 4 en Estonie, en Italie et au Royaume-Uni.

En plus des obstacles en matière de connaissance, de compétences et de financement auxquels se heurtent les PME pour se rattacher aux infrastructures fondées sur les TIC, les ressources ou l'expertise nécessaires à une véritable évaluation des cyber-risques et à l'application de mesures de prévention et de gestion adéquates leur font souvent défaut. En conséquence, les PME offrent une cible plus facile aux cyberattaques, qui font peser sur elles des risques de contamination générale de leurs systèmes numériques complexes, et les petites entreprises peuvent avoir plus de mal à surmonter la dégradation de leur image, la baisse de la confiance des consommateurs ou la diminution de leur chiffre d'affaires qu'elles sont susceptibles de subir temporairement à la suite d'un incident touchant à la sécurité numérique. À l'inverse, les PME capables de démontrer la solidité de leurs pratiques en matière de sécurité numérique et de protection de la vie privée peuvent jouir d'un avantage concurrentiel pour l'établissement de partenariats et de relations commerciales avec des entreprises de plus grande taille.

Les infrastructures de R-D constituent un élément essentiel des écosystèmes d'innovation. Elles servent de catalyseur en matière d'attraction de chercheurs de renommée mondiale, de centres de R-D d'entreprises, de start-ups et d'IDE (OCDE, 2018^[20]). Les infrastructures de recherche de stature mondiale offrent un cadre de coopération scientifique internationale et sont susceptibles d'acquérir le statut de nœud au sein des réseaux mondiaux d'innovation (OCDE, 2016^[11]). Par exemple, pour les entreprises européennes, l'existence d'infrastructures de la connaissance est un critère déterminant d'investissement dans la R-D axée sur les biotechnologies (Suurs et Roelofs, 2014^[23]).

Alors que la plupart des PME manquent à la fois de ressources financières et de compétences pour se doter de capacités internes de R-D et les entretenir, les installations de R-D situées à proximité de ces entreprises peuvent constituer une voie d'accès à des technologies et des locaux ultramodernes, ainsi qu'un moyen d'acquérir de nouvelles données et de développer les réseaux scientifiques. Les installations de recherche publiques, en particulier, jouent un rôle dans le rapprochement des intérêts, des ressources et des talents publics et privés. Les infrastructures en ligne, notamment les bibliothèques et bases de données en ligne, peuvent également contribuer à rendre les résultats des travaux de R-D accessibles aux PME. Au-delà des installations, des laboratoires et des centres technologiques, les réseaux formels et informels de R-D qui regroupent des acteurs de plusieurs disciplines, secteurs et pays participent aussi à la consolidation des infrastructures de R-D, ce qui peut bénéficier aux PME.

Capacités et performances des infrastructures : tendances récentes

Dans la plupart des pays, les TIC forment le principal domaine d'investissement dans les infrastructures, d'après l'intensité des dépenses de matériel informatique, d'équipements de télécommunications et de logiciels et bases de données (Graphique 4.3). La République tchèque et les Pays-Bas ont investi en 2017 plus de 4 % de leur produit intérieur brut (PIB) dans la constitution et le développement de leurs capacités en matière de TIC. L'intensité

des investissements dans les TIC, en proportion du PIB, varie de 1.2 % (République slovaque) à 4.3 % (République tchèque) dans les pays pour lesquels on dispose de données.

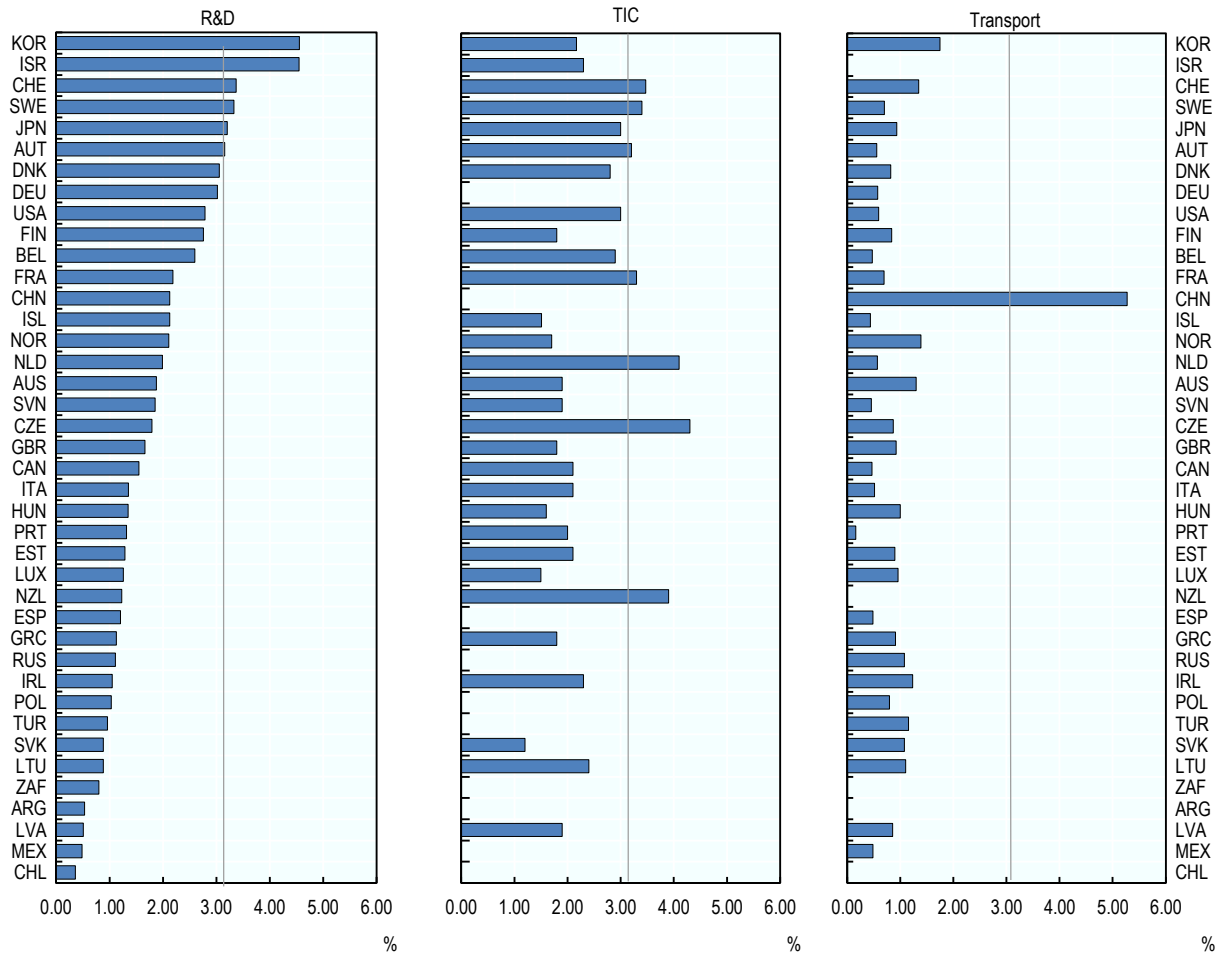
Des efforts financiers importants ont également été déployés en faveur de la R-D, les pays les mieux placés en termes d'intensité de R-D, la Corée et Israël, ayant consacré plus de 4.5 % de leur PIB aux activités de R-D en 2017. Toutefois, l'intensité de R-D varie sensiblement d'un pays à un autre, ce qui témoigne de l'existence de disparités en matière de R-D au niveau international. Hormis Israël et la Corée, seuls la Suisse, la Suède, le Japon, l'Autriche, le Danemark et l'Allemagne ont dépensé plus de 3 % de leur PIB en R-D en 2017. La plupart des pays restent en dessous d'un seuil de 2 % du PIB.

L'intensité des investissements dans les transports est plus homogène à l'échelle de l'ensemble des pays, fluctuant en moyenne entre 0.5 % et 1.75 % du PIB en 2016. La Chine, qui a investi 5.27 % de son PIB dans le développement de ses transports intérieurs, fait figure d'exception. À l'inverse, l'intensité des investissements dans les transports de la Slovénie (0.47 % du PIB) et de l'Islande (0.44 % du PIB) est relativement faible.

Si les TIC, suivies de la R-D, restent le premier poste d'investissement dans les infrastructures dans la plupart des pays, la structure de ces investissements varie de l'un à l'autre. La Suisse se caractérise par des investissements élevés dans les secteurs de la R-D (3.37 % de son PIB), des TIC (3.47 %) et des transports (1.34 %). La Suède cumule des investissements importants dans les TIC et dans la R-D. Quant à l'Allemagne, au Danemark, à la Finlande et au Japon, ces pays investissent légèrement plus dans la R-D que dans les TIC, tandis qu'en Corée et en Israël, les investissements dans le premier secteur sont supérieurs aux investissements dans le second de deux points de pourcentage du PIB. La Corée, en outre, se caractérise par des investissements élevés dans le secteur des transports. De même, l'Australie et la Norvège ont dépensé plus de 1.3 % de leur PIB dans des travaux de développement de leurs infrastructures de transport existantes et de construction de nouvelles infrastructures dans ce secteur.

Graphique 4.3. Les TIC représentent le premier poste d'investissement dans les infrastructures dans la plupart des pays

Investissements dans les infrastructures de R-D, fondées sur les TIC et de transport, en pourcentage du PIB
(2017 ou dernière année pour laquelle des données étaient disponibles)



Note : les investissements en R-D correspondent aux dépenses intérieures brutes de R-D (DIRD). Les données relatives à ce secteur concernent les années 2017, sauf pour l'Argentine, le Chili et le Mexique (2016), pour l'Afrique du Sud, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Suisse (2015), et pour l'Autriche (2018). Les investissements dans les transports font référence aux dépenses totales d'investissement dans les transports intérieurs, c'est-à-dire aux dépenses d'investissement et d'entretien axées sur les infrastructures ferroviaires et routières et sur les voies navigables intérieures, y compris les dépenses de construction de nouvelles infrastructures et les dépenses liées au développement, à la reconstruction, à la rénovation et aux grosses réparations des infrastructures existantes. Les données relatives aux transports portent sur 2016, sauf dans les cas des États-Unis (2015), de la Suisse (2014), des Pays-Bas (2011) et de l'Irlande (2007). Les investissements dans les TIC sont mesurés par la formation brute de capital fixe (FBCF) dans ce secteur, y compris le matériel informatique et les équipements de télécommunications, ainsi que les logiciels et les bases de données. Les données concernant l'Islande correspondent aux investissements des entreprises en machines de bureau et en ordinateurs. Pour la Corée, les chiffres ont été calculés par l'OCDE à partir de tableaux entrées-sorties détaillés fournis par la Banque de Corée et de la base de données de l'OCDE sur les comptes nationaux annuels [système de comptabilité nationale (SCN) de 2008]. Les données relatives aux TIC portent sur l'année 2016, sauf pour l'Espagne, la Lettonie et la Norvège (2014) et pour la Corée et l'Islande (2015).

Sources : base de données des Principaux indicateurs de la science et de la technologie 2019 de l'OCDE, base de données OCDE/Forum international des transports (FIT) 2019, et base de données des comptes nationaux de l'OCDE 2019.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971748>

Le réseau d'infrastructures fondées sur les TIC s'étend et le débit des connexions augmente mais cette évolution n'est pas sans risque

Les abonnements au haut débit, qu'il soit fixe ou mobile, ont continué de progresser dans la zone OCDE, signe de la complémentarité de ces deux types de connexion (Annexe 4.A). Cela étant, le haut débit mobile a connu un essor beaucoup plus rapide : le nombre d'abonnements souscrits dans le monde a été multiplié par plus de cinq en sept ans, passant de 824.5 millions en 2010 à 4.8 milliards à la fin de 2017 (UIT, 2018_[24]). Parallèlement, le nombre d'abonnements au haut débit fixe n'a pas tout à fait doublé, atteignant 1 milliard à la fin de 2017 contre 532 millions en 2010 (UIT, 2018_[25]). En 2017, le taux moyen de pénétration du haut débit dans les pays de l'OCDE s'établissait à 30 %, la tête du classement étant occupée par la Suisse (47 %), le Danemark (43 %), la France (43 %) et les Pays-Bas (42 %) (OCDE, 2018_[26]). On a toutefois observé un net ralentissement de la progression du nombre d'abonnements au haut débit fixe par rapport aux années précédentes, surtout dans les pays qui affichaient déjà les taux de pénétration les plus élevés.

Les tarifs du haut débit tant fixe que mobile ont baissé et, dans le cas du haut débit mobile, le tarif des abonnements dépend de plus en plus souvent de la consommation de données plutôt que de la consommation de communications téléphoniques, ce qui reflète l'augmentation rapide sur le marché de la demande de services de transfert de données accessibles depuis un appareil mobile (OCDE, 2018_[22]).

Les débits se sont également améliorés. Les réseaux de télécommunications mobiles sont en train d'évoluer vers la norme de « quatrième génération » (4G) tandis que les anciens réseaux reposant sur la norme de « deuxième génération » (2G) sont progressivement désactivés (par exemple, en Australie et aux États-Unis, les réseaux 2G des opérateurs Telstra et AT&T ont été désactivés en 2016 ; tous les réseaux 2G disponibles à Singapour l'ont été en 2017, et ceux qui existent au Canada et en Suisse le seront entre 2018 et 2021). L'engouement pour les *smartphones* a incité les consommateurs à passer peu à peu à la 3G et à la 4G, le nombre d'antennes-relais qui assurent une couverture en 4G continuant de croître.

Parallèlement se dessinent de nouveaux réseaux de télécommunications mobiles qui utilisent une norme de « cinquième génération » (5G) optimisant les capacités de transfert de données. Cette norme ouvre la perspective d'une transposition à une nouvelle échelle des avancées obtenues dans les domaines de l'IoT et de l'analytique de données, dont les applications pour les entreprises s'avèrent potentiellement intéressantes dans la mesure où la 5G offre une architecture de gestion et d'exploitation propice à la mise en place d'usines « intelligentes », à l'élaboration de jumeaux numériques ou à la gestion d'un parc de véhicules, notamment grâce à une amélioration de l'échange de données en temps réel entre plusieurs milliards de terminaux intelligents, de la commande à distance et de l'automatisation, de l'analytique de données, et de l'intelligence prédictive (voir le chapitre 7 sur l'accès aux actifs d'innovation).

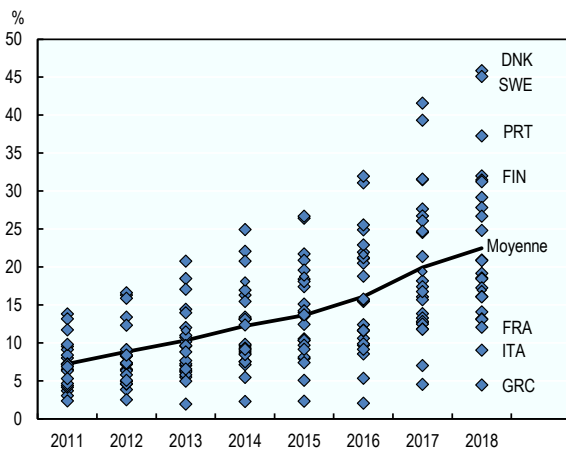
L'adoption de normes 5G « non autonomes » à la fin de l'année 2017 a envoyé le signal qu'attendait le secteur pour mettre en place de véritables réseaux 5G à un coût raisonnable, les opérateurs du monde entier annonçant de nouveaux programmes de déploiement. Si la perspective d'une 5G faisant profiter ses utilisateurs de tous ses avantages reste lointaine (il faut encore construire les infrastructures correspondantes et fabriquer le matériel, les puces, les modems, les téléphones et les antennes compatibles avec cette norme⁴), un nouveau cycle de mise à niveau a néanmoins débuté. En juillet 2018, Nokia et T-Mobile (Deutsche Telekom) ont signé un contrat mondial relatif à la 5G historique, pour un

montant de 3.5 milliards USD, ces deux entreprises ayant pour ambition d’approvisionner les États-Unis en matériel et de fournir à leurs consommateurs les terminaux, logiciels et services propres à la 5G⁵. Ericsson a signé un accord semblable avec T-Mobile en septembre, ce qui laisse présager que la bataille de la 5G est engagée entre les géants des télécommunications⁶.

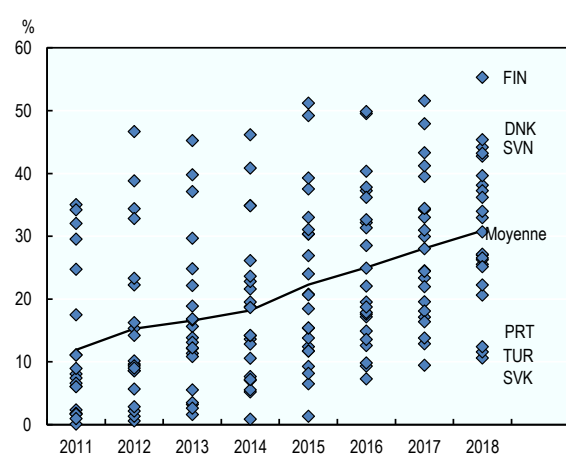
Par ailleurs, les offres d’abonnement à un haut débit fixe de 1 Gbit/s sont de plus en plus courantes dans les différents pays de l’OCDE, en particulier lorsqu’il y existe des réseaux reposant sur la fibre optique ou sur un haut débit par connexion câblée (OCDE, 2018^[22]). Parmi les facteurs déterminants de la rapidité du déploiement des infrastructures à haut débit figurent la densité de population (par exemple dans des pays ou des agglomérations densément peuplés) et la forte concurrence que se livrent les opérateurs. En fait, les fournisseurs d’accès à internet diversifient de plus en plus leur offre en l’élargissant au-delà du traditionnel boîtier décodeur de programmes de télévision par câble, par exemple en proposant de nouveaux contenus vidéo et de jeu. L’évolution des modèles économiques risque néanmoins de mettre à rude épreuve les réseaux municipaux et publics qui permettaient jusqu’ici de combler le fossé numérique séparant les régions reculées et les villes isolées, indépendamment de leur taille, des territoires plus centraux, et qui reposent sur un modèle économique davantage axé sur la mise à disposition d’infrastructures de type « équipements collectifs » plutôt que sur la prestation de services.

Graphique 4.4. Les entreprises s’orientent vers le haut débit mais le fossé numérique se creuse

Écarts entre les pays en matière de haut débit
Évolution du taux de pénétration du haut débit fixe (%) dans les entreprises d’au moins 10 employés (2011-2018)



Retard des petites entreprises en matière de haut débit
Évolution de la différence de taux de pénétration du haut débit fixe entre grandes et petites entreprises, en points de pourcentage (2011-2018)



Note : le taux de pénétration du haut débit fixe correspond au pourcentage d’entreprises bénéficiant d’un débit descendant minimum de 100 Mbit/s.

Source : OCDE (2019), base de données sur l’accès aux TIC et l’utilisation de celles-ci par les entreprises, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr&SubSessionId=c6ef8bff-8d98-44b0-8630-83b5bba1b907&themetreeid=11>, consultée le 11 février 2019

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971767>

Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à s’orienter vers le haut débit fixe (Graphique 4.4). Leur demande en infrastructures à haut débit a été stimulée par la diminution des tarifs d’accès au haut débit, plus abordable, et par les possibilités de débouchés qu’offre une économie dynamique fondée sur les applications. Des enquêtes

réalisées auprès d'entreprises sur l'accès de ces dernières aux TIC et l'usage qu'elles en font ont révélé que 23 % en moyenne des entreprises européennes d'au moins 10 employés disposaient d'une connexion à haut débit en 2018, contre 7 % en 2011. Toutefois, ces chiffres masquent des disparités fortes et croissantes.

Le fossé numérique qui sépare les pays en matière d'adoption du haut débit s'est creusé pendant la décennie actuelle. Tandis que les infrastructures à haut débit restent balbutiantes en Grèce et en Italie, peu de nouveaux déploiements étant intervenus pendant cette période, le Danemark, la Suède et la Finlande ont consolidé leur avance, l'Espagne, le Portugal et les Pays-Bas ont rattrapé leur retard, et l'Autriche, la République tchèque et la France ont ralenti la cadence en matière d'avancées numériques.

Au cours de la même période, le fossé numérique entre les entreprises s'est creusé lui aussi, les petites entreprises ayant perdu du terrain lors de la transition. Le taux de pénétration du haut débit a progressé plus vite chez les grandes entreprises que chez les petites dans tous les pays européens pour lesquels on dispose de données. Les écarts les plus marqués ont été enregistrés au Danemark, en Finlande et en Slovaquie, où 86 %, 82 % et 59 % des grandes entreprises, respectivement, étaient équipées d'une connexion à haut débit en 2018, contre 40 %, 26 % et 15 % des petites.

Par ailleurs, l'hyper-connectivité rend les infrastructures numériques plus vulnérables. Le caractère de plus en plus réticulaire des activités à forte intensité de données ajoute un degré de complexité, d'instabilité et de dépendance à l'égard des infrastructures et des processus existants (OCDE, 2018^[22]). Comme les services numériques sont de plus en plus interdépendants et que leur portée ne se limite pas au territoire de compétence d'une juridiction ou d'une institution de contrôle unique, il est probable que les risques de défaillance systémique augmentent et que de nouveaux défis en matière de gouvernance viennent à se poser aux entreprises et aux administrations publiques.

Les incidents liés à la sécurité numérique semblent être de plus en plus sophistiqués et fréquents, et l'ampleur de leurs répercussions de plus en plus grande. Ces incidents, notamment les attaques perpétrées au moyen d'un virus ou autre logiciel malveillant, par hameçonnage⁷ ou grâce à une autre technique d'ingénierie sociale⁸, ou bien en vue de provoquer un déni de service (DoS)⁹, peuvent compromettre la disponibilité, l'intégrité ou la confidentialité des informations et systèmes informatiques. Les attaques malveillantes peuvent être lancées par des organisations criminelles, dont l'activité dans ce domaine s'est progressivement développée, ou à des fins d'espionnage industriel numérique, ou encore par un État ayant adopté des pratiques de renseignement offensives. Si le type de cyberattaque le plus courant reste la contamination au moyen d'un virus, les attaques par déni de service progressent rapidement, eu égard tant au nombre d'incidents de cette nature qu'à leur degré de sophistication.

Tous les incidents, néanmoins, ne sont pas dus à des actes de malveillance, et des atteintes involontaires à la vie privée ont pu également résulter d'une mauvaise utilisation des données personnelles, par exemple dans le cas où un employé commet une erreur, ou d'une perte accidentelle de données. L'ampleur et le retentissement des failles relatives aux données personnelles se sont accrus au cours des dernières années (OCDE, 2018^[22]).

Bien que les organisations de grande taille comme de petite taille aient été la cible de cyberattaques plus régulières et plus graves, les données disponibles tendent à montrer que le risque de survenue et la fréquence de tels incidents augmentent avec la taille de l'entreprise (et la mesure dans laquelle elle a recours aux TIC). D'après les résultats d'une enquête réalisée au Royaume-Uni en 2015, les incidents en matière de sécurité les plus

courants qu'avaient connu les PME interrogées étaient des infections par un virus ou un logiciel malveillant (63 % de ces entreprises), des attaques perpétrées par un tiers non autorisé (35 % d'entre elles) et des atteintes imputables à un ou plusieurs de leurs employés (27 % d'entre elles). Les principaux risques touchent au traitement des paiements et des données confidentielles. En outre, dans certains secteurs comme la santé, le secteur juridique ou la finance, les PME traiteront généralement des volumes importants de données personnelles (OCDE, 2016^[27]).

L'essor de l'internet des objets devrait accentuer les risques d'incident en matière de sécurité, les éléments de l'IoT se transformant à la fois en cibles potentielles d'attaques et en vecteurs de perturbation des systèmes physiques. Étant donné que l'IoT établit une passerelle entre les environnements numérique et physique, il existe un risque croissant que des cyberattaques altèrent le fonctionnement des systèmes de commande et de contrôle (des voitures autonomes ou des appareils médicaux, entre autres exemples) ou des systèmes de défense et de sécurité, et perturbent les services de base (comme la distribution d'électricité, l'alimentation en chauffage, la distribution d'eau, les services financiers et les transports), ce qui aurait des conséquences funestes.

De même, le risque de fraude électronique est en passe de s'intensifier compte tenu du développement des transactions commerciales en ligne, tandis que les risques en matière de protection de la vie privée doivent s'accroître en raison de la multiplication des données massives et du recours à l'analytique de données à des fins d'exploration de ces dernières.

En conséquence, la capacité des PME à intégrer la gestion des risques liés à la sécurité numérique dans leur protocole de fonctionnement deviendra de plus en plus déterminante pour leur intégration dans l'économie mondiale. De plus, en ayant une bonne connaissance des risques encourus et en ne tardant pas à mettre en place des solutions adaptées, les PME contribueraient à renforcer leur résilience face aux défaillances systémiques.

Les capacités de R-D se développent dans le monde entier, au sein toutefois d'infrastructures plus concentrées et plus ouvertes

La recherche scientifique est conditionnée par les avancées technologiques récentes et repose sur des infrastructures de recherche toujours plus imposantes. Si ce constat se vérifie depuis longtemps dans le cas de la physique, il est nouveau dans d'autres disciplines, comme les sciences sociales et les sciences humaines. Les dépenses de recherche servent à financer la mise en place et l'exploitation de grandes infrastructures et installations pilotes à caractère international, comme des télescopes ou des synchrotrons, des biobanques, et des centres de supercalcul, mais aussi de plateformes technologiques, de bibliothèques et de banques d'informations de moindre envergure.

Les capacités mondiales de R-D ont doublé depuis une quinzaine d'années (OCDE, 2018^[20]). Deux principaux facteurs sont à l'origine de cette remarquable expansion : tout d'abord, une augmentation constante des dépenses de R-D des entreprises, surtout pendant les périodes de croissance économique ; ensuite, un développement des capacités de R-D dans des zones géographiques nouvelles, notamment en Chine, dont la part dans la R-D mondiale a doublé, approximativement, tous les 10 ans depuis le début des années 1990.

Les capacités mondiales de R-D continuent de se développer à la faveur d'un net rebond de l'investissement des entreprises en 2017 (Graphique 4.5). Au niveau mondial, la R-D des entreprises a enregistré une septième année consécutive de croissance du fait d'une amélioration de la situation économique et des perspectives du marché. La R-D des entreprises a progressé à ce jour de 28 % par rapport à son niveau d'avant la grande crise

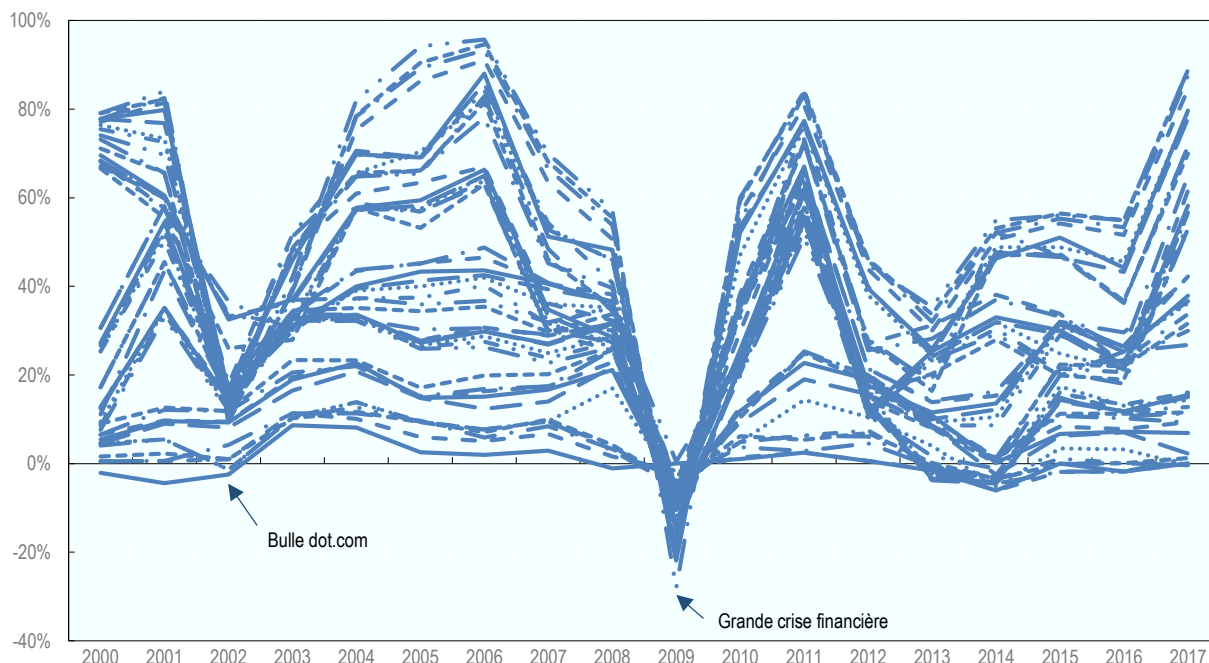
financière et en 2017, pour la première fois, plus de 70 % de l'ensemble des activités de R-D menées dans les pays de l'OCDE étaient imputables aux entreprises (OCDE, 2019^[28]). Certains pays très performants ont cependant affiché de moins bons résultats dans un contexte de diminution des dépenses intérieures brutes de R-D des entreprises (DIRDE), notamment l'Australie (-5.2 % par an entre 2013 et 2015) et le Canada (-4.9 % en 2016 et -0.1 % en 2017, dans la continuité de plusieurs années de baisse). En revanche, affichant une progression de +10.4 % en 2016 et +8.1 % en 2017, la croissance des dépenses de R-D des entreprises chinoises reste extrêmement vigoureuse, quoiqu'en retrait par rapport aux niveaux observés dans le passé (+16.9 % avant la grande crise financière).

Il n'en reste pas moins que la part des dépenses d'investissement dans les DIRDE diminue dans de nombreux pays (OCDE, 2019^[28]). En fait, l'essentiel des DIRDE sert à financer les salaires et les charges sociales, et les dépenses d'investissement représentent une faible part du montant total de ces dépenses (Graphique 4.6). Cette part varie sensiblement d'un pays à un autre. Dans les économies en situation de rattrapage, les entreprises ont tendance à affecter aux dépenses d'investissement une proportion plus importante des fonds qu'elles destinent à leurs DIRD. Cependant, dans la plupart des pays, et à différents stades de développement en matière de R-D, les dépenses d'investissement dans ce domaine ont augmenté moins vite que les coûts de main-d'œuvre entre 2007 et 2016, ce qui traduisait l'influence de plusieurs facteurs sur les salaires, notamment un accroissement de la demande de compétences en recherche à l'échelon mondial et un resserrement de l'écart de salaire entre économies émergentes et économies plus avancées.

Les capacités de R-D des entreprises restent fortement concentrées au sein d'un petit nombre d'entreprises, de secteurs et de régions. En 2017-18, quelque 2 500 grandes entreprises ont investi dans la R-D un montant total de 734.6 milliards EUR, qui représente environ 90 % des fonds consacrés à la R-D par des entreprises dans le monde. Trente-six pour cent du total des dépenses de R-D industrielle sont imputables aux 50 entreprises les plus grandes, et 48 % aux 100 plus grandes entreprises. Une poignée de secteurs, ceux des TIC, de la santé et de l'automobile, est à l'origine de 75 % des dépenses totales (Commission européenne, 2018^[29]; OCDE, 2019^[28]). Les ressources de R-D se caractérisent également par une forte concentration géographique, qui s'observe souvent dans la région de la capitale (OCDE, 2018^[30]).

Graphique 4.5. La croissance mondiale des investissements en R-D des entreprises a redémarré en 2017

Évolution du taux de croissance annuel composé, en pourcentage, des dépenses intérieures brutes de R-D des entreprises (DIRDE) dans les pays de l'OCDE et certaines économies émergentes sur la période 2000-2017



Source : OCDE (2019), base de données des Principaux indicateurs de la science et de la technologie, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB, consultée le 03 octobre 2018.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971786>

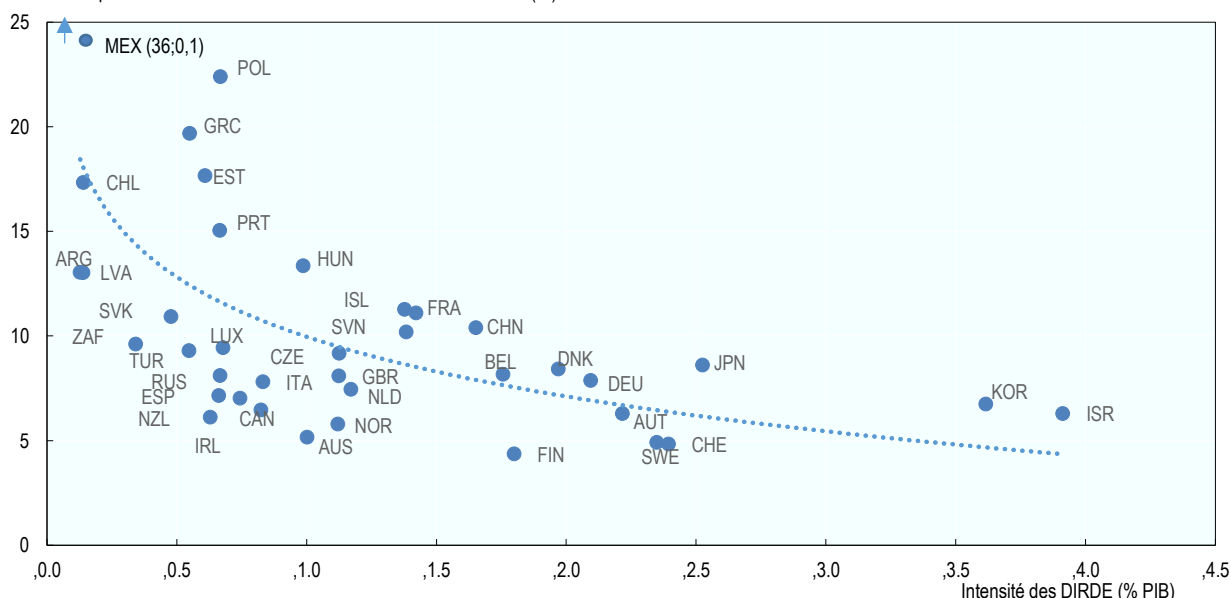
Un déploiement massif de nouvelles infrastructures de R-D n'est pas prévu dans l'immédiat. Plusieurs facteurs limiteront les futurs investissements privés et publics en R-D. En premier lieu, le caractère mitigé des perspectives de croissance risque de peser sur les DIRDE, et une proportion croissante des dépenses futures sera imputée au financement des coûts de main-d'œuvre plutôt qu'au développement des équipements à mesure que les systèmes de R-D gagneront en sophistication, d'autant plus que l'intensification de la concurrence pour le recrutement de talents exercera une pression à la hausse sur les salaires des chercheurs. En second lieu, les budgets publics de R-D devraient stagner autour de leurs niveaux actuels (OCDE, 2018_[20]).

Une nouvelle utilisation des infrastructures de recherche s'avère néanmoins possible, à l'avantage des petites entreprises. La transformation numérique qui s'opère dans le domaine des sciences favorisera un meilleur accès aux données scientifiques. L'ouverture des données est de nature à rendre les systèmes de recherche plus efficaces, en réduisant les doublons et en permettant l'exploitation et la réexploitation des mêmes données par différents acteurs, et à engendrer un volume plus important de travaux de recherche. Sous les effets conjugués de l'ouverture de la recherche scientifique, de l'avènement des technologies numériques, et d'une amélioration de l'accessibilité des données et de la connaissance, les initiatives scientifiques menées par des particuliers (on parle de « science amateur »), qui réalisent leurs propres expériences, voire exploitent leurs propres installations ou profitent d'installations partagées accessibles au public, doivent continuer à se multiplier (OCDE, 2018_[20]).

Graphique 4.6. Les dépenses d'investissement en R-D augmentent moins vite que les salaires des chercheurs

Intensité des dépenses intérieures brutes de R-D des entreprises (DIRDE), en pourcentage du PIB, et part des dépenses d'investissement en R-D dans les DIRDE (2017 ou dernière année pour laquelle des données étaient disponibles)

Part des dépenses d'investissements en R-D dans le total des DIRDE(%)



Note : les dépenses d'investissement en R-D regroupent les dépenses consacrées aux terrains et immeubles, aux machines et équipements, aux logiciels informatiques immobilisés et aux autres actifs de propriété intellectuelle. Les données portent sur l'année 2015, sauf pour le Canada (2017), pour l'Argentine, le Chili, la Chine, la Corée, l'Espagne, la Fédération de Russie, l'Islande, le Japon, le Mexique, la Norvège et la République tchèque (2016), pour la France (2014), et pour l'Afrique du Sud (2013). Les données relatives à l'intensité de R-D des entreprises portent sur l'année 2017, sauf dans les cas de l'Argentine, du Chili et du Mexique (2016), et de l'Afrique du Sud, de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et de la Suisse (2015).

Source : OCDE (2019), base de données sur les statistiques de recherche-développement, www.oecd.org/sti/rds, consultée le 8 mars 2019.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971805>

Les réseaux de transport ont gagné en densité, en vitesse d'acheminement et en complexité

Le secteur des transports connaît une évolution constante (Encadré 4.2). Celle-ci reste étroitement liée à l'activité économique et aux échanges internationaux, et dépend aussi des fluctuations des cours du pétrole. Par ailleurs, le choix entre différents moyens de transport est fonction de la nature des marchandises transportées et de la distance qu'elles doivent parcourir.

Les infrastructures de transport se sont développées et densifiées : les réseaux routiers et ferroviaires se sont étendus à de nouvelles régions, et les aéroports ont vu leur taille ou leur trafic augmenter. Une représentation des itinéraires internationaux de fret routier, ferroviaire, maritime et aérien (Graphique d'annexe 4.A.2) donne une idée du degré d'interconnexion atteint par les réseaux de transport mondiaux (FIT, 2016^[31]).

Grandes orientations de l'action publique et évolutions récentes des politiques publiques nationales

En règle générale, les dysfonctionnements du marché et les défaillances systémiques ont un effet dissuasif sur la réalisation d'investissements massifs et l'établissement de partenariats ambitieux, pourtant nécessaires au renforcement des infrastructures et à la préservation de leur qualité.

Les pouvoirs publics jouent un rôle essentiel de coordonnateur, en aidant les diverses parties prenantes à adopter une vision commune et à élaborer une stratégie globale. Ils font office de catalyseur en créant des partenariats public-privé, en mettant en place des outils à l'appui du système (comme des interfaces ou des plateformes), en définissant des normes, etc. Ils encouragent et orientent les initiatives de coopération internationale. Certains des efforts ainsi déployés visent en particulier les PME.

Adopter une démarche interinstitutionnelle,...

Les infrastructures évoquent un ensemble de réseaux physiques de transport, de communication et de fourniture de services collectifs de distribution. Ces réseaux deviennent de plus en plus interdépendants car ils permettent la circulation des personnes, des biens, des ressources et de l'information, exerçant à ce titre une profonde influence sur la structure des villes et des grandes métropoles ainsi que des États-nations. Dans un sens plus large, en outre, la « sphère » actuelle des infrastructures s'étend des réseaux formés de tuyaux et de câbles jusqu'aux faisceaux de micro-ondes émis par les satellites et aux normes mondiales communes qui leur permettent d'être reliés les uns aux autres (Easterling, 2014^[32]).

Par exemple, au-delà du transport et de la facilitation des échanges commerciaux, la logistique s'inscrit désormais dans un cadre d'action plus large qui englobe la prestation de services, le développement des installations et des infrastructures, et l'aménagement du territoire. Tandis qu'ils s'intéressent de plus en plus à la logistique non pas uniquement sous l'angle de la réduction des coûts des échanges associés aux formalités douanières, mais en raison des nombreuses externalités positives pour l'économie et l'environnement que ce vaste secteur peut offrir, les pouvoirs publics font face à la nécessité de mettre en œuvre un ensemble complexe de réformes et de mesures. C'est pourquoi beaucoup de pays ont entrepris d'élaborer une stratégie globale, en mettant l'accent tout particulièrement sur le renforcement du dialogue entre secteur public et secteur privé et sur la participation du second au développement des infrastructures (OCDE, 2017^[33] ; FIT, 2017^[34]).

Des défis spécifiques se posent également dans le cas des infrastructures géographiquement étendues, dont l'administration et la gestion financière sont souvent décentralisées.

Dans un environnement aussi vaste et complexe, il devient nécessaire d'adopter une démarche interinstitutionnelle associant les ministères, les directions et les organismes publics à l'échelle des différents niveaux d'administration afin de prendre en compte l'imbrication des retombées ainsi que la nature transversale et divergente des intérêts (Tableau 4.1). Les pouvoirs publics adoptent également des formes de gouvernance plus participative, les petites entreprises étant de plus en plus souvent associées au débat sur les grandes orientations et à l'élaboration des politiques, par exemple dans le cadre de consultations publiques ou de discussions multipartites.

Tableau 4.1. Démarche de gouvernance interinstitutionnelle multi-niveaux des infrastructures : quelques exemples nationaux

Démarche interinstitutionnelle		
Australie	Infrastructure Australia	Organisme public, chargé d'évaluer les priorités en matière d'infrastructures, qui dresse une liste d'infrastructures ayant un caractère prioritaire pour le développement de l'Australie dans de multiples domaines au cours des 15 prochaines années.
Mexique	Vision globale des infrastructures du pays (Visión Integral de la Infraestructura Nacional)	Proyectos México collabore avec la Banque nationale de travaux et de services publics (BANOBAS) à la définition d'une vision globale des infrastructures du pays qui repose sur les informations disponibles concernant les besoins fondamentaux en infrastructures et les perspectives pour l'année suivante, ainsi que sur les programmes sectoriels en matière d'infrastructures.
Italie	Stratégie nationale pour l'énergie (Strategia Energetica Nazionale, 2017)	Démarche publique globale visant à rendre le système énergétique du pays plus compétitif, plus durable et plus sûr. Le gouvernement italien a mis l'accent sur la décarbonisation, l'efficacité énergétique et la maîtrise de l'énergie, en commençant par mettre en place des incitations à l'investissement jusqu'en 2020, puis en s'orientant vers une approche plus neutre fondée sur une politique de facilitation et sur une simplification de la réglementation.
Royaume-Uni	Évaluation complète des infrastructures au niveau national (National Infrastructure Assessment, 2018)	Première évaluation complète des infrastructures au niveau national afin de déterminer les besoins et les priorités du pays dans ce domaine d'ici à 2050. Cette évaluation a débouché sur des recommandations en matière de nouvelles solutions de transport, d'énergie bas-carbone, de réseaux numériques, de recyclage et de gestion des déchets.
Construction de « villes intelligentes » et renforcement des capacités en la matière		
Canada	Défi des villes intelligentes	Dans le cadre de ce concours, les collectivités de toutes tailles, y compris les municipalités, les administrations régionales et les collectivités autochtones, sont invitées à adopter une approche axée sur les villes intelligentes afin d'améliorer la qualité de vie de leurs résidents grâce à l'innovation, aux données et aux technologies connectées. En avril 2018, 130 collectivités au total avaient présenté leur candidature, et 20 d'entre elles ont été sélectionnées pour la finale du concours, à l'issue de laquelle une série de prix sera décernée sous la forme de dotations financières permettant de mettre en œuvre les projets des collectivités lauréates, à savoir : un prix pouvant atteindre 50 millions CAD, dont l'attribution ne dépend pas du nombre d'habitants de la collectivité ; deux prix de 10 millions CAD maximum, réservés aux collectivités de moins de 500 000 habitants ; un prix de 5 millions CAD maximum, réservé aux collectivités de moins de 30 000 habitants.
Union européenne (UE)	Initiative « Villes intelligentes » (<i>Smart Cities</i>)	Diffusion de bonnes pratiques en matière de durabilité des systèmes énergétiques et de transport au niveau local, le but étant de toucher 5 % de la population européenne et de s'assurer que des avancées seront obtenues dans la réalisation des objectifs énergétiques et climatiques de l'UE.
Singapour	Initiative « Nation intelligente » (<i>Smart Nation</i>)	Cette initiative vise à transformer le pays grâce aux technologies. Le projet cadre recouvre des domaines d'action allant de la santé à la mobilité en passant par le cadre de vie, l'accès aux services par l'intermédiaire de sites internet et applications dédiés, et d'autres solutions possibles de co-création. Entreprises comme particuliers peuvent y participer.
Allemagne	Module de calcul intelligent (2018)	Système de calcul très performant qui permet d'adapter le réseau de distribution d'électricité à la transition énergétique en simulant mieux et en optimisant les flux d'électricité. Il a été mis au point par le Centre de supercalcul de Juliers en coopération avec TenneT TSO, qui est responsable du réseau électrique interrégional dans le nord et une partie du sud de l'Allemagne.

... œuvrer à l'échelon infranational...

Les administrations infranationales, les métropoles, les villes et les régions jouent un rôle vital dans le paysage des infrastructures, et les politiques régionales et municipales relatives à ces dernières gagneront probablement en pertinence. La part des investissements réalisés par les administrations infranationales dans l'investissement public total en infrastructures s'élève en moyenne à 57 % dans les pays de l'OCDE et à 40 % au niveau mondial. Si le renforcement en infrastructures de qualité constitue un défi et une responsabilité communs à tous les niveaux d'administration, ce sont les administrations infranationales, dans les

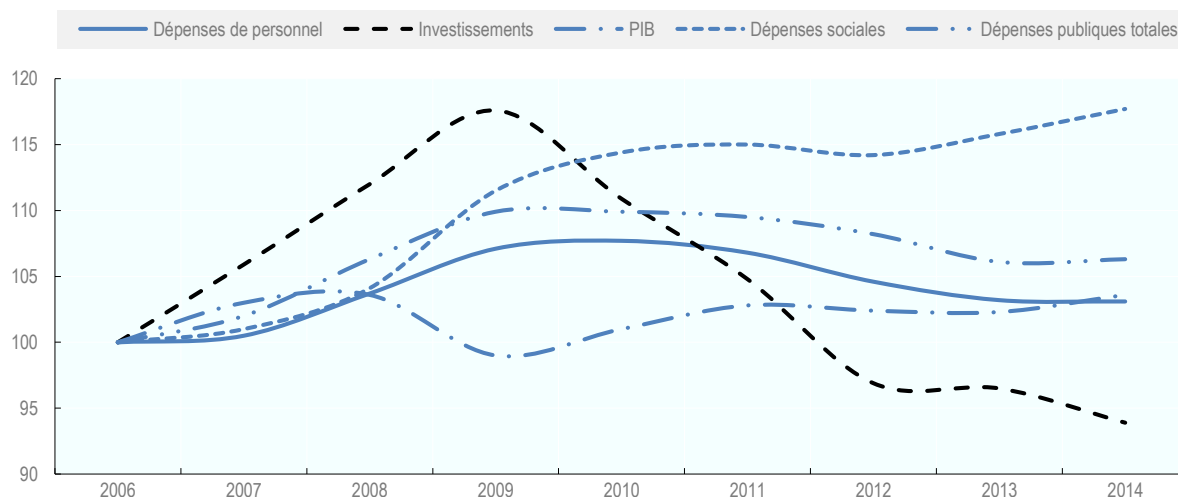
faits, qui s'occupent d'élaborer et de mettre en œuvre les politiques publiques dans des domaines clés pour les PME, comme les transports, l'énergie, l'eau et l'assainissement, l'internet à haut débit, etc.

L'investissement public recule dans la zone OCDE depuis les années 1980 (Allain-Dupré, Hulbert et Vincent, 2017^[35]). Dans beaucoup de pays de l'OCDE, cette évolution à la baisse inscrite dans la durée s'explique par l'attribution d'une plus grande place, dans le cadre de l'investissement public, à l'exploitation et à l'entretien des infrastructures, étant donné que celles-ci étaient déjà bien développées en elles-mêmes. Elle témoigne aussi d'une réorientation des investissements depuis les infrastructures vers les actifs incorporels, et du fait que les partenariats public-privé (PPP) ne sont pas pris en compte dans les investissements publics. C'est pourquoi, malgré un sursaut temporaire pendant la crise de 2008-09, l'investissement public est tombé à des niveaux plus bas que jamais dans de nombreux pays de l'OCDE, et en particulier au sein de l'UE. De même, les administrations infranationales ont réduit leurs dépenses d'investissement après 2010 car leurs budgets ont servi de variable d'ajustement aux fins d'un assainissement plus général des finances publiques. Les résultats d'une enquête réalisée par l'OCDE en 2015 auprès de 255 administrations infranationales montrent que les secteurs qui ont le plus souffert de ce déficit de ressources sont ceux des transports routiers, dans le cas des petites municipalités (85 %), et des transports publics, dans le cas des grandes collectivités territoriales (métropoles et régions).

Les possibilités de renforcement de l'investissement consacré aux infrastructures par les administrations infranationales sont limitées en raison des changements qui s'opèrent à l'heure actuelle dans la structure des dépenses de ces administrations (Graphique 4.7). Les dépenses afférentes aux prestations sociales et à la consommation intermédiaire ont connu une progression rapide au cours des 10 dernières années, tandis que les recettes sont restées stables, d'où une réduction de la marge de manœuvre budgétaire dont disposent les administrations infranationales pour investir.

Graphique 4.7. L'investissement public infranational dans les infrastructures continue de reculer

Évolution des dépenses et des recettes des administrations infranationales dans les pays de l'OCDE
(indice 100 = 2006)



Note : ensemble des pays de l'OCDE, sauf Australie et Chili. Turquie : données de 2011 pour les années 2012 et 2013. D'après la base de données des comptes nationaux de l'OCDE 2015.

Source : (Allain-Dupré, Hulbert et Vincent, 2017^[35]).

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971824>

Compte tenu de l'évolution en cours de la structure de leurs dépenses, il faudrait que les administrations infranationales diversifient leurs sources traditionnelles de financement pour pouvoir répondre aux besoins futurs d'investissement dans les infrastructures. Or, cette diversification des sources de financement, qui consiste à solliciter des fonds privés, à établir des PPP ou à faire appel aux marchés financiers (par exemple par l'intermédiaire d'organismes emprunteurs intercommunaux), est encore très peu développée au niveau infranational. Parmi les différentes raisons susceptibles d'expliquer ce déficit de financement privé figurent la complexité de l'utilisation des PPP, et les moyens techniques et juridiques qu'elle nécessite, ainsi que la connaissance insuffisante, au sein des administrations infranationales, de la diversité des mécanismes de financement existants, et un manque de coordination entre ces administrations en vue de la mise en commun de leurs ressources financières et de l'adoption de mécanismes de financement innovants.

En 2014, le Conseil de l'OCDE a adopté une recommandation sur « l'investissement public efficace entre niveaux de gouvernement », qui est centrée sur les obstacles en matière de gouvernance multi-niveaux et les solutions permettant de les surmonter (Encadré 4.2). La planification à long terme des investissements dans les infrastructures, la gouvernance multi-niveaux et la coordination connexe, la coordination des investissements entre les secteurs concernés (transports, internet à haut débit, eau, aménagement du territoire, etc.), et le suivi et l'évaluation, font partie des principaux domaines d'amélioration des pratiques en vigueur dans les administrations infranationales. Les cadres réglementaires et les procédures de passation des marchés publics ont également été signalés comme des obstacles auxquels se heurtent les administrations infranationales lors de la mise en œuvre de projets d'infrastructure.

Encadré 4.2. Recommandation du Conseil de l'OCDE sur l'investissement public efficace entre niveaux de gouvernement

Depuis son adoption en 2014, 39 pays ont officiellement adhéré à la Recommandation du Conseil de l'OCDE sur l'investissement public efficace entre niveaux de gouvernement (OCDE, 2014^[36]).

Cinq ans plus tard, une majorité de pays est dotée d'une stratégie d'investissement intégrée et a mis en place des mécanismes visant à coordonner les investissements publics entre les niveaux d'administration. Plusieurs pays ont adopté des politiques propices à une stratégie d'investissement axée sur les résultats. Néanmoins, seuls quelques-uns ont mis en place des mécanismes permettant d'évaluer dès le départ les répercussions à long terme des investissements publics.

Il convient de poursuivre les efforts déployés pour atténuer autant que possible les conséquences néfastes que les investissements dans les infrastructures pourraient avoir sur la société et l'environnement à l'avenir. Les pays doivent aussi consolider encore leur cadre budgétaire pour faire en sorte qu'il soit mieux adapté aux objectifs à atteindre. Enfin, des efforts supplémentaires s'imposent afin d'améliorer le cadre réglementaire, en réduisant la charge réglementaire et en veillant à ce que la réglementation soit plus cohérente, de façon à encourager l'investissement public comme privé.

... et bâtir des villes intelligentes

Depuis 10 ans, le concept de « ville intelligente » occupe une place grandissante dans le débat sur les grandes orientations de l'action publique. Dans les villes intelligentes, les technologies numériques sont mises au service de la production de données en temps réel, de l'automatisation des systèmes de fourniture de services collectifs de distribution, et de l'utilisation d'outils de communication numériques, l'objectif étant de renforcer l'efficacité et l'interconnexion des éléments et services constitutifs des infrastructures urbaines fondamentales (OCDE, 2016^[37]). Ces villes fonctionnent comme des systèmes complexes (Fu et Peng, 2013^[38]) conçus autour de six axes « intelligents » : l'économie, l'administration, la mobilité, l'environnement, le cadre de vie et la population. Par conséquent, de nombreux efforts d'action publique déployés en faveur des villes intelligentes sont de nature transversale (par exemple, la mise en service de vélos électriques réduit la consommation d'énergie et la pollution, améliore la mobilité, et favorise le maintien en bonne santé de leurs utilisateurs).

Le potentiel des villes intelligentes en termes de stimulation de l'entrepreneuriat fait l'objet d'une prise de conscience grandissante, des éléments concrets montrant que l'entrepreneuriat est plus développé dans les villes de ce type et que le degré de qualité élevé de leurs infrastructures fondées sur les TIC exerce un pouvoir d'attraction sur les chefs d'entreprise. Si la présence de telles infrastructures reste la condition essentielle de l'essor d'économies numériques et de villes intelligentes, on observe toutefois une évolution des projets d'innovation, qui ne reposent plus seulement sur des infrastructures purement matérielles mais, de plus en plus souvent, sur des infrastructures hybrides ou numériques (comme les plateformes de services d'administration électronique) (Tableau 4.1).

Investir dans les infrastructures et les partenariats stratégiques public-privé

Les pouvoirs publics doivent investir davantage et mieux dans les infrastructures. On estime qu'il faudrait réaliser environ 95 000 milliards USD d'investissements publics et privés en infrastructures dans les secteurs de l'énergie, des transports, de l'eau et des télécommunications à l'échelon mondial entre 2016 et 2030 afin de soutenir la croissance et le développement durable (OCDE, 2017^[39]). Compte tenu des tensions budgétaires actuelles, la mobilisation de sources de financement privées et l'établissement de partenariats public-privé pourraient contribuer à réduire ce déficit d'infrastructures.

Les partenariats public-privé (PPP) sont des contrats à long terme conclus entre une autorité publique et un partenaire privé en vertu desquels ce dernier assure généralement le financement et la prestation de services publics au moyen d'un équipement (infrastructure énergétique ou de transport, hôpital, établissement scolaire...). Le partenaire privé peut être chargé de financer, concevoir, construire, exploiter et gérer cet équipement, et de fournir le service correspondant, sur une période prédéfinie, en se rémunérant grâce à la facturation aux usagers de montants forfaitaires acquittés en une seule fois ou de droits de péage (OCDE, 2014^[40]). Cette définition recouvre à la fois les PPP au sens strict (dans le cadre desquels les versements de fonds publics constituent la principale source de recettes) et les concessions (dont la principale source de recettes réside dans les redevances payées par les usagers).

Bien qu'une proportion croissante de services fondés sur des infrastructures ait été fournie par l'intermédiaire de PPP au cours des 10 dernières années, l'investissement dans des infrastructures reposant sur un PPP reste insuffisant (OCDE, 2018^[41]). La plupart des pays de l'OCDE indiquent que moins de 5 % des investissements en infrastructures du secteur public ont été réalisés sous la forme de PPP entre 2015 et 2018, et le recours aux PPP est plus ou moins répandu dans le monde, les pays à faible revenu affichant un retard à cet égard. Toutefois, malgré un montant moyen moins élevé, des PPP sont plus souvent mis en place au niveau infranational que national.

Les pouvoirs publics mettent aussi à disposition des installations de R-D, des laboratoires d'innovation et des établissements de transfert de connaissances (Encadré 4.2).

Déployer des interfaces et des plateformes

Les activités d'innovation des PME peuvent être stimulées grâce à la mise en place d'installations partagées qui offrent un environnement physique propice à l'échange de connaissances et d'avis d'experts. Ces installations peuvent contribuer dans les faits au transfert de connaissances, à la constitution de réseaux, à la diffusion d'informations, et à la collaboration entre les entreprises et autres organisations faisant partie des pôles d'innovation.

Les locaux, équipements et projets à caractère technologique de ces pôles peuvent être mis sur pied et financés au moyen de partenariats industriels soutenus par des institutions publiques, l'objectif étant d'élargir l'accès à ces ressources à divers contributeurs qui, en l'absence de telles mesures, risquent d'être exclus du processus d'innovation. Ainsi, les PME seraient en mesure d'accéder à des technologies dont elles n'auraient pas les moyens de se doter par elles-mêmes, ce qui les rendrait potentiellement plus compétitives et permettrait à l'ensemble du système de profiter de leurs contributions à l'innovation (OCDE, 2017). En outre, celles dont l'activité s'inscrit dans le cadre d'un pôle d'innovation pourraient tirer avantage d'autres effets d'agglomération, par exemple accéder plus facilement à une réserve de main-d'œuvre qualifiée ou de capital, grâce à un possible

accroissement de la visibilité de leurs efforts d'innovation pour les investisseurs en capital-risque.

La coopération entre l'industrie et les universités passe notamment par l'utilisation conjointe d'équipements de recherche grâce à la mise en place de centres de recherche institutionnels communs. Ces centres permettent aux PME qui ne seraient pas capables de financer un laboratoire de recherche interne de tirer parti des équipements et techniques de recherche de pointe ainsi que du personnel de recherche hautement spécialisé des universités et des instituts de recherche publics, renforçant donc considérablement les capacités technologiques de ces entreprises.

Il se dessine un autre domaine dans lequel les pouvoirs publics peuvent instituer le cadre d'activité des PME : l'accès des chercheurs et des industriels à des capacités de supercalcul, qui permet à ces derniers de tirer pleinement parti du potentiel des données massives. Étant donné que le coût des infrastructures nécessaires pouvait être extrêmement élevé, les pouvoirs publics ont financé la conception et la mise en place d'équipements de supercalcul par des réseaux de recherche public-privé, auxquels ils ont apporté d'autres formes d'aide dans cette entreprise. Grâce à l'intervention des pouvoirs publics, les universitaires, les chercheurs et les PME, en particulier, peuvent accéder à ces capacités de supercalcul à des fins de recherche (Tableau 4.2).

Tableau 4.2. Investissements dans les infrastructures de réseau et de la connaissance : quelques exemples nationaux

Infrastructures de recherche et de calcul de grande envergure		
France	FIT IoT-Lab	Offre des bancs d'essai à grande échelle dans le domaine de l'internet des objets (IoT) sous la forme d'un réseau de plus de 2 700 capteurs sans fil, fixes ou mobiles, implantés selon des topologies et dans des environnements très divers. Il s'inscrit dans le cadre du consortium OneLab créé en 2014 en tant que représentant unique d'un groupe fédéré d'infrastructures.
Pays-Bas	Feuille de route nationale 2016 pour les grandes infrastructures scientifiques	Recense les équipements et outils stratégiques pour le secteur des sciences, y compris les bases de données et les installations fondées sur les TIC. En 2018, 138 millions EUR ont été accordés à 10 laboratoires de recherche de premier plan, dont le laboratoire FELIX (<i>Free Electron Lasers for Infrared eXperiments</i> , ou « Lasers infrarouge à électrons libres expérimentaux ») et le HFML (<i>High Field Magnet Laboratory</i> , ou « Laboratoire sur les champs magnétiques de forte intensité »), qui permettent de réaliser des travaux de recherche dans des conditions extrêmes et tiennent une place importante dans les domaines de la santé, de l'énergie et des matériaux intelligents.
UE	Deuxième projet de cartographie du paysage européen des infrastructures de recherche (MERIL-2, pour <i>Mapping of the European Research Infrastructure Landscape</i>) (2016-2019)	Visé à constituer une base en ligne fiable de données scientifiques, utiles aux pouvoirs publics, sur toutes les infrastructures de recherche européennes dont la portée dépasse le cadre national. Ce projet devrait être mené à son terme en 2019.
Interfaces et plateformes de transfert de technologies		
Allemagne	« Pacte pour la recherche et l'innovation » (reconduit en 2016) et « Stratégie en matière de technologies de pointe » (inaugurée en 2014)	Mettent l'accent sur la commercialisation des produits de la recherche et sur les partenariats entre universités et industrie. Cette orientation est en accord avec le choix qui a été fait récemment de privilégier la création d'environnements adaptés aux besoins des utilisateurs et le renforcement de la coopération entre les secteurs public et privé.
Portugal	Programme Interface (2017)	Visé à améliorer les produits portugais grâce à l'innovation, l'accroissement de la productivité, la création de valeur et l'intégration technologique, ainsi qu'à un soutien en faveur des centres d'interface technologiques et des PME, à un resserrement de leurs liens avec le système d'innovation, et à la fourniture d'incitations au recrutement de chercheurs et de personnel qualifié. Ce programme prévoit également la création de « laboratoires collaboratifs » dans tout le pays et de « clubs de fournisseurs » pour faciliter l'intégration des PME portugaises dans les chaînes de valeur mondiales (CVM). Un montant de

		1.4 milliard EUR est consacré au transfert de technologies et à la certification des pôles d'innovation dans le cadre du programme Interface.
UE	« Programme de travail 2018-2020 relatif aux infrastructures de recherche »	Composante d'« Horizon 2020 » (programme-cadre de l'UE pour la recherche et l'innovation), il s'agit d'un instrument d'action publique visant à coordonner les efforts déployés par les différents acteurs et à surmonter les problèmes liés au coût et à la complexité de la mise en place d'installations ultramodernes au niveau national. Les infrastructures de recherche englobent les installations « à site unique », « virtuelles » ou « réparties ». Dans ce programme de travail, la priorité est donnée, entre autres, aux projets permettant aux PME européennes d'innover et d'accéder à des capacités de calcul intensif.
Soutien aux PME en matière d'accès à des infrastructures de pointe		
Australie	« Sous-Programme de soutien aux incubateurs » (2015)	Aide une nouvelle génération d'entreprises innovantes à prendre pied avec succès sur le marché en leur permettant d'accéder à des installations et à des réseaux internationaux de la connaissance. Il fait partie du « Programme d'action national pour l'innovation et la science », train de mesures d'un montant de 1.1 milliard AUD axé sur l'innovation et l'entrepreneuriat.
Allemagne	Initiative « Réseaux d'efficacité énergétique » (2015)	Offre aux experts des entreprises une structure qui leur permet de confronter leurs expériences en matière de projets d'efficacité énergétique. Cinq cents réseaux d'efficacité énergétique doivent être déployés d'ici 2020. Le processus en question commence par un audit énergétique. À ce jour, ce sont principalement des moyennes entreprises qui ont pris part aux activités des réseaux d'efficacité énergétique, la réduction de leur consommation d'énergie étant estimée à 10 % en moyenne sur quatre à cinq ans.
Israël	« Programme de soutien à l'investissement en faveur de l'efficacité énergétique et de la réduction des émissions de gaz à effet de serre 2016-2020 »	Assure l'octroi de subventions au titre des projets de première installation commerciale de technologies à haute efficacité énergétique innovantes, l'objectif étant d'abaisser les émissions de gaz à effet de serre de 20 % d'ici 2020 par rapport aux scénarios prévus.
Corée	Centres de recherche institutionnels (2017)	Le ministère des PME et des Start-Ups de ce pays a mis gratuitement à disposition des PME régionales de coûteux équipements de recherche et d'expérimentation en possession de ses agences régionales, afin de résorber les difficultés que rencontraient ces PME face à la pénurie d'équipements d'expérimentation. Les centres de recherche institutionnels ont été créés avec le concours de l'industrie, des universités et des établissements de recherche publics.
	Équipements de R-D des centres de soutien à l'innovation dans la conception numérique et des centres de soutien à la fabrication de produits expérimentaux	Objectif de renforcement des capacités de conception et de fabrication de produits expérimentaux, et de promotion des efforts d'innovation technologique des PME.

Promouvoir l'accès des PME aux infrastructures de réseau et aux infrastructures de la connaissance

Encourager les PME à accéder aux infrastructures de réseau essentielles est un objectif d'action que les pouvoirs publics poursuivent principalement au moyen de campagnes d'information et de sensibilisation, d'initiatives de renforcement des capacités et de mesures de financement.

En ce qui concerne les infrastructures énergétiques, une grande partie de leur potentiel réside dans la promotion du recours à des systèmes économes en énergie et du remplacement des technologies défectueuses et polluantes par de nouvelles sources d'énergie renouvelable et de chauffage (AIE, 2015^[13]).

Parmi les mesures d'information possibles figure la promotion des bonnes pratiques en vigueur au sein de chaque secteur industriel et des données comparatives exploitables par les PME (AIE, 2011^[42] ; AIE, 2015^[13]).

Les mesures de renforcement des capacités consistent à promouvoir la prestation par des ingénieurs qualifiés de services d'audit énergétique facilement accessibles, la formation du

personnel interne, ainsi que la confrontation directe de données d'expérience entre pairs et l'organisation de séminaires et d'ateliers participatifs (*ibid.*) (Graphique 4.2).

Des mesures s'avèrent également nécessaires dans le domaine financier pour pallier l'insuffisance de l'accès des PME au financement. Il s'agit notamment d'organiser des formations à l'élaboration de projets viables et de promouvoir l'utilisation de produits financiers pour les projets liés à l'énergie (Table 4.2).

Pour ce qui est des infrastructures numériques, une attention particulière est actuellement accordée à la promotion de la sécurité numérique parmi les PME. Il ressort d'une enquête de l'OCDE datant de 2017 que la sensibilisation des PME aux risques liés à la sécurité numérique constituait un objectif à part entière pour les autorités de 82 % des pays considérés. Cependant, des incitations (avantages et/ou pénalités) visant expressément à promouvoir la gestion des risques liés à la sécurité numérique avaient été mises en place dans seulement 46 % de ces pays, dont le Japon et la Corée, qui incitent fiscalement les entreprises à investir dans des produits de sécurité numérique (OCDE, 2018_[22]).

S'agissant des infrastructures de R-D, les décideurs publics aident les PME et les start-ups à accéder à l'avant-garde des savoir-faire et des technologies en finançant l'implantation d'incubateurs et d'accélérateurs d'entreprises, ainsi qu'en assurant leur pérennité, dans des régions ou secteurs dotés d'un fort potentiel d'innovation, en renforçant l'efficacité des incubateurs très performants, et en permettant aux PME et aux start-ups de profiter de travaux de recherche de premier ordre et de talents dans le domaine technologique grâce à des détachements d'experts-conseils nationaux ou internationaux (Table 4.2).

Renforcer la coopération internationale

D'importants changements ont été observés récemment dans le domaine de l'énergie en termes d'action publique et de renforcement de la coopération internationale. La conclusion de l'Accord de Paris sur le climat et l'adoption par l'Organisation des Nations Unies (ONU) des Objectifs de développement durable (ODD) ont envoyé un signal fort quant à la nécessité d'agir en vue d'une transition vers une économie sobre en carbone. L'engagement des pouvoirs publics a pris la forme d'un tout nouveau programme d'action en matière de technologies énergétiques qui met l'accent sur une finalisation de l'innovation, sur une redynamisation de l'investissement dans les énergies renouvelables, sur une meilleure harmonisation des politiques et des panoplies de mesures en faveur d'une transition vers une économie sobre en carbone, et sur une intensification de la coordination internationale s'agissant de tirer parti de la combinaison de technologies à mettre en place pour que se concrétise le scénario correspondant à une hausse des températures de seulement 2 °C.

La R-D est un autre domaine dans lequel les politiques publiques font l'objet d'une coordination active au niveau international.

- La **Commission européenne** a proposé en 2018 d'affecter, dans le cadre financier pluriannuel (CFP) de l'UE pour 2021-2027, 100 milliards EUR à « Horizon Europe », programme de recherche scientifique septennal visant à développer la recherche, l'innovation et la science ouverte de pointe au sein de l'UE. Ce programme prévoit la création d'un Conseil européen de l'innovation (CEI) et d'un guichet unique pour les entreprises et les start-ups innovantes. Il fait fond sur le succès du précédent programme « Horizon 2020 », qui favorisait l'excellence dans la recherche par l'intermédiaire du Conseil européen de la recherche (CER) ainsi que des actions et bourses de formation Marie Skłodowska-Curie.

- Dans la proposition de la **Commission européenne** pour le CFP 2021-2027 figurent également 9.2 milliards EUR d'investissements dans le premier « Programme pour une Europe numérique », dont l'objectif est de renforcer les capacités numériques stratégiques de l'Europe dans les domaines du calcul intensif, de l'intelligence artificielle, de la cybersécurité et des compétences numériques de haut niveau.

Notes

¹ L'intensité de TIC d'un territoire est mesurée en nombre d'abonnements à l'internet à haut débit fixe pour 100 habitants.

² Les données concernant la Colombie portent sur 2016.

³ Connexion garantissant un débit descendant minimum de 100 Mbit/s.

⁴ <https://www.theverge.com/2018/6/15/17467734/5g-nr-standard-3gpp-standalone-finished>, <https://www.itproportal.com/news/first-worldwide-5g-standard-approved/> et <https://www.ecnmag.com/article/2018/05/what-happens-now-5g-standards-are-set>, articles consultés le 30 septembre 2018.

⁵ <https://www.reuters.com/article/us-telecoms-5g-nokia-t-mobile-us/nokia-t-mobile-us-agree-3-5-billion-deal-worlds-first-big-5g-award-idUSKBN1KK1IK> et <https://www.theverge.com/2018/7/30/17630042/t-mobile-nokia-5g-deal-three-billion-dollars-hardware-software-networking>, articles consultés le 30 septembre 2018.

⁶ <https://www.ft.com/content/21e34e74-bcf0-11e8-94b2-17176bf93f5>, article consulté le 12 février 2019.

⁷ L'hameçonnage est une forme de cyberattaque qui consiste à utiliser des courriels ou des clones de sites internet légaux pour recueillir des informations personnelles telles que des noms d'utilisateur, des mots de passe ou des références de carte bancaire.

⁸ Par « ingénierie sociale », on entend l'ensemble des techniques de manipulation mentale visant l'obtention de renseignements confidentiels. L'hameçonnage en est un exemple.

⁹ Une organisation victime d'une attaque « par déni de service » voit son service en ligne devenir inaccessible, ou sa bande passante inutilisable, pendant plusieurs heures ou plusieurs jours après que ses dispositifs informatiques ont été submergés de requêtes non pertinentes (<http://arstechnica.com/security/2015/11/pay-or-well-knock-your-site-offline-ddos-for-ransom-attacks-surge>, article consulté le 1^{er} octobre 2018).

Références

- AIE (2018), *The Year of Electricity at the IEA*, [52]
<https://www.iea.org/newsroom/news/2018/april/the-year-of-electricity-at-the-iea.html>
 (consulté le 28 septembre 2018).
- AIE (2018), *Tracking Clean Energy Progress*, Éditions OCDE, <https://www.iea.org/tcep/> [51]
 (consulté le 24 octobre 2018).

- AIE (2018), *World Energy Outlook 2018*, Agence internationale de l'énergie, Paris, [54]
<https://dx.doi.org/10.1787/weo-2018-en>.
- AIE (2017), *Tracking Clean Energy Progress 2017: Informing Energy Sector Transformations*, [50]
<http://www.iea.org/etp/tracking> (consulté le 28 septembre 2018).
- AIE (2017), *World Energy Outlook 2017*, AIE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/weo-2017-en>. [55]
- AIE (2016), *Tapping the Potential of Commercial Prosumers*, <http://iea-reted.org> (consulté le [53]
 28 septembre 2018).
- AIE (2015), *Accelerating Energy Efficiency in Small and Medium-Sized Enterprises: Powering SMEs to catalyse economic growth*, OCDE/AIE, [13]
https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/SME_2015.pdf.
- AIE (2014), *Capturing the Multiple Benefits of Energy Efficiency*, OCDE/AIE, [7]
http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Multiple_Benefits_of_Energy_Efficiency.pdf.
- AIE (2011), *25 Energy Efficiency Policy Recommendations 2011*, OCDE/AIE. [42]
- Allain-Dupré, D., C. Hulbert et M. Vincent (2017), « Subnational Infrastructure Investment in OECD Countries: Trends and Key Governance Levers », *Documents de travail de l'OCDE sur le développement régional*, n° 2017/05, Éditions OCDE, Paris, [35]
<https://dx.doi.org/10.1787/e9077df7-en>.
- Baker, M. (2018), *Airline challenges & opportunities for Small & Midsize Enterprises*, [49]
<http://www.businesstravelnews.com/Research/SME-Report/2018/Airline-Challenges-and-Opportunities-for-Small-and-Midsize-Enterprises>.
- Bertschek, I., D. Cerquera et G. Klein (2013), « More Bits - More Bucks? Measuring the Impact of Broadband Internet on Firm Performance », *Dusseldorf Institute for Competition Economics - Discussion Paper*, [16]
http://www.dice.hhu.de/fileadmin/redaktion/Fakultaeten/Wirtschaftswissenschaftliche_Fakultaet/DICE/Discussion_Paper/086_Bertschek_Cerquera_Klein.pdf.
- Calvino, F. et al. (2018), « A taxonomy of digital intensive sectors », *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, n° 2018/14, Éditions OCDE, Paris, [48]
<http://dx.doi.org/10.1787/f404736a-en>.
- Commission européenne (2018), *The 2018 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, [29]
<http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard18.html> (consulté le 3 octobre 2018).
- Commission européenne (2014), *Progress Report on Energy Efficiency in the European Union*, [12]
 Commission européenne.
- Desjardins, J. (2018), *Is the future of Ecommerce in Drone Deliveries?*, [47]
<http://www.visualcapitalist.com/e-commerce-drone-deliveries/>.
- Easterling, K. (2014), *Extrastatecraft: The Power of infrastructure space*, Verso. [32]

- Eurochambres (2014), *Smart energy for growth: SME actions on energy efficiency powered by Chambers of Commerce and Industry*, Eurochambres. [9]
- FIT (2017), *ITF Transport Outlook 2017*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789282108000-en>. [34]
- FIT (2016), « Capacity to Grow : Transport Infrastructure Needs for Future Trade Growth », *International Transport Forum Policy Papers*, n° 19, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5jlwvz8jlpzp-en>. [31]
- FIT (2015), *L'investissement dans les ports et les marchés du transport maritime conteneurisé*, Tables rondes FIT, n° 157, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789282107898-fr>. [45]
- Fu, W. et P. Peng (2013), « A Discussion on Smart City Management Based on Meta-Synthesis Method », *Management Science and Engineering*, vol. 8/1, pp. 68-72, <http://dx.doi.org/10.3968/j.mse.1913035X20140801.4404>. [38]
- Haller, S. et S. Lyons (2015), « Broadband Adoption and Firm Productivity: Evidence from Irish Manufacturing Firms », *Telecommunications Policy*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.telpol.2014.10.003>. [17]
- Handfield, R. et al. (2013), « Trends and strategies in logistics and supply chain management », *DVV Media Group*. [4]
- IRENA (2018), *Renewable Power Generation Costs in 2017*, http://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Jan/IRENA_2017_Power_Costs_2018.pdf. [57]
- IRENA (2014), *Renewable Energy in Manufacturing: A technology roadmap for REmap 2030*, Agence internationale pour les énergies renouvelables, http://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2014/IRENA_REmap-2030-Renewable-Energy-in-Manufacturing.pdf. [11]
- OCDE (2019), *Principaux indicateurs de la science et de la technologie*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB (consulté le 3 octobre 2018). [28]
- OCDE (2018), *La prochaine révolution de la production : Conséquences pour les pouvoirs publics et les entreprises*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264280793-fr>. [19]
- OCDE (2018), *OECD Regions and Cities at a Glance 2018*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/reg_cit_glance-2018-en. [30]
- OCDE (2018), *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2017*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264282483-fr>. [22]
- OCDE (2018), *Perspectives des migrations internationales 2018*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/migr_outlook-2018-fr. [3]

- OCDE (2018), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2017 : La transformation numérique*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2017-fr. [56]
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr. [20]
- OCDE (2018), *Statistiques du haut débit de l'OCDE (base de données)*, <https://www.oecd.org/fr/sti/hautdebit/statistiques-haut-debit.htm>. [26]
- OCDE (2018), *Subnational Public-Private Partnerships: Meeting Infrastructure Challenges*, OECD Multi-level Governance Studies, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264304864-en>. [41]
- OCDE (2017), *Accès et utilisation des TIC par les entreprises (base de données)*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS (consulté le 18 juillet 2018). [21]
- OCDE (2017), *Investing in Climate, Investing in Growth*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264273528-en>. [39]
- OCDE (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en>. [33]
- OCDE (2016), *L'impératif d'innovation : Contribuer à la productivité, à la croissance et au bien-être*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264251540-fr>. [1]
- OCDE (2016), « Managing Digital Security and Privacy Risk », *Documents de travail de l'OCDE sur l'économie numérique*, n° 254, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5j1wt49ccklt-en>. [27]
- OCDE (2016), *Perspectives régionales de l'OCDE 2016 : Des régions productives pour des sociétés inclusives*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264284050-fr>. [44]
- OCDE (2016), *Road Infrastructure, Inclusive Development and Traffic Safety in Korea*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264255517-en>. [2]
- OCDE (2016), *The smart city vision and green growth in Bandung*. [37]
- OCDE (2015), « Development of high speed networks and the role of municipal networks », *Groupe de travail sur les politiques d'infrastructure et de services de communication*. [15]
- OCDE (2015), *Panorama de l'environnement 2015 : Les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264255531-fr>. [43]
- OCDE (2014), *Panorama des administrations publiques 2013*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/gov_glance-2013-fr. [40]
- OCDE (2014), *Recommandation du Conseil sur l'investissement public efficace entre niveaux de gouvernement*, Éditions OCDE, <https://legalinstruments.oecd.org/public/doc/302/302.fr.pdf>. [36]

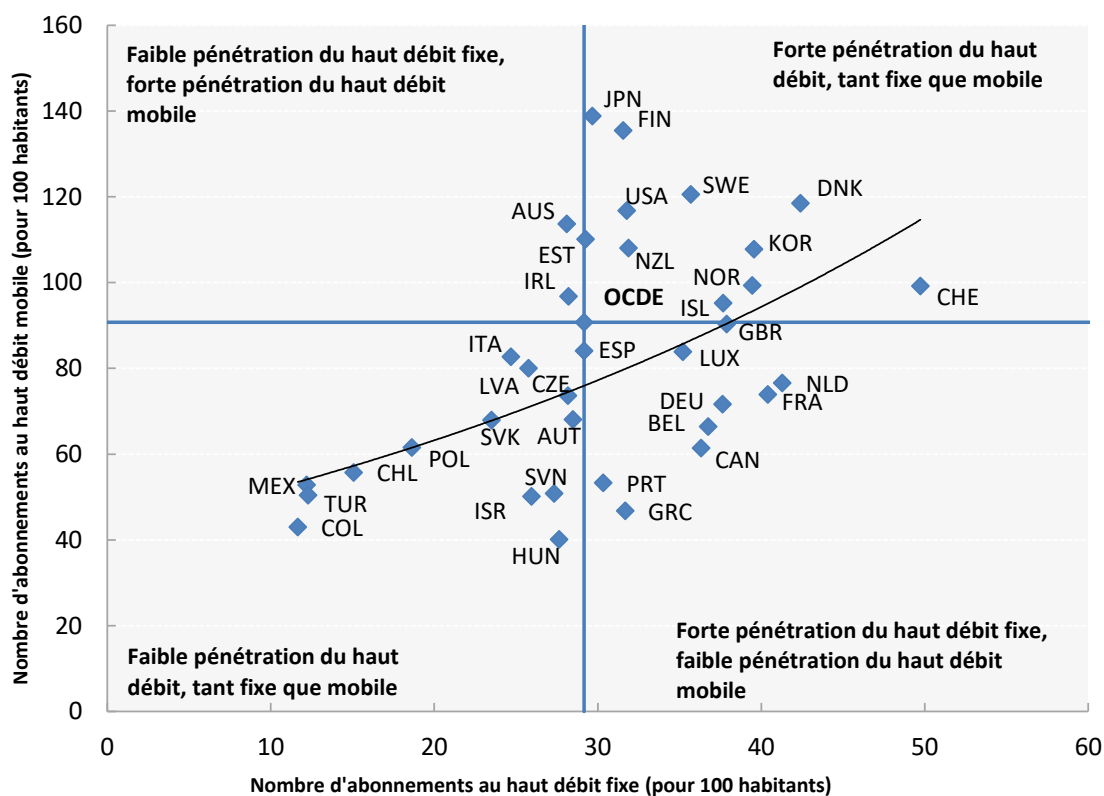
- OMC (2016), « Rapport sur le commerce mondial 2016 : égaliser les conditions du commerce pour les PME », https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/world_trade_report16_f.pdf. [5]
- PNUE (2010), *PRE-SME - Promoting Resource Efficiency in Small & Medium Sized Enterprises*, Programme des Nations Unies pour l'environnement, http://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/7961/-Promoting%20resource%20efficiency%20in%20small%20and%20medium%20sized%20enterprises%20industrial%20training%20handbook-2010PRE-SME_handbook_2010.pdf?sequence=3&isAllowed=y. [6]
- SFI (2012), *Study on the Potential of Sustainable Energy Financing for Small and Medium Enterprises in China*, Société financière internationale, <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/39ecf5004ff94de2acc8ff23ff966f85/China+SME+Report+for+web.pdf?MOD=AJPERES>. [8]
- Sorbe, S. et al. (2019), « Digital Dividend: Policies to Harness the Productivity Potential of Digital Technologies », *OECD Economic Policy Papers*, n° 26, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/273176bc-en>. [18]
- Stolaroff, J. et al. (2018), « Energy use and life cycle greenhouse gas emissions of drones for commercial package delivery », *Nature communications*, vol. 9. [46]
- Suurs, R. et E. Roelofs (2014), *Biobased investment climate in the Netherlands and Europe: Summary results quick scan*, TNO, <http://www.industrialbiotech-europe.eu>, <https://www.tno.nl/downloads/Biobased%20economy.pdf> (consulté le 21 septembre 2018). [23]
- Thollander, P. (2013), *An Interdisciplinary Perspective on Barriers, Energy Audits, Energy Management, Policies, and Programmes: Improving Energy Efficiency in Industrial Energy Systems*, Springer-Verlag. [10]
- UIT (2018), *The State of Broadband 2018: Broadband catalyzing sustainable development*, https://www.itu.int/dms_pub/itu-s/opb/pol/S-POL-BROADBAND.19-2018-PDF-E.pdf (consulté le 3 octobre 2018). [24]
- UIT (2018), *World Telecommunication/ICT Indicators database*, <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/wtid.aspx>. [25]
- Wouters, C. (2014), « Towards a regulatory framework for microgrids—The Singapore experience », *Sustainable Cities and Society*, pp. 22-32. [14]

Annexe 4.A. Haut débit fixe et haut débit mobile : substitution et complémentarité

Le haut débit fixe permet de se connecter à internet au moyen d'une ligne téléphonique fixe ou d'une liaison câblée et peut supporter des échanges d'informations plus rapides et à plus forte intensité de données, en particulier dans les endroits où la fibre optique est disponible. Il est par exemple mieux adapté à l'exploitation de capacités de supercalcul (comme dans la R-D), au transfert ultrarapide de données (jeux, vidéos...) ou à des agglomérations denses caractérisées par une forte concentration de connexions individuelles.

Le haut débit mobile permet à l'utilisateur de se connecter à internet depuis n'importe quel appareil portable intelligent ou endroit équipé d'un réseau wi-fi. Ce mode d'accès à internet est flexible et quelquefois plus abordable financièrement que le haut débit fixe (par exemple parce qu'il n'est pas nécessaire d'investir dans un ordinateur, qu'il existe des contrats de services reposant sur une facturation des données réellement consommées, ou que cette solution offre une mobilité accrue à l'utilisateur dans ses voyages ou son travail). Dans certaines régions, les débits disponibles en 4G sont supérieurs à ceux qu'offre le réseau local à haut débit fixe. Le haut débit mobile a joué un rôle déterminant dans l'essor de l'économie du partage, grâce à une prolifération d'applications et de services mobiles. Il se situera en outre au cœur des évolutions futures de l'internet des objets (IoT, pour *Internet of Things*).

Graphique d'annexe 4.A.1. Le haut débit fixe et le haut débit mobile sont complémentaires



Source : OCDE (2019), base de données sur le haut débit, www.oecd.org/sti/broadband/oecdbroadbandportal.htm, consultée le 11 février 2019

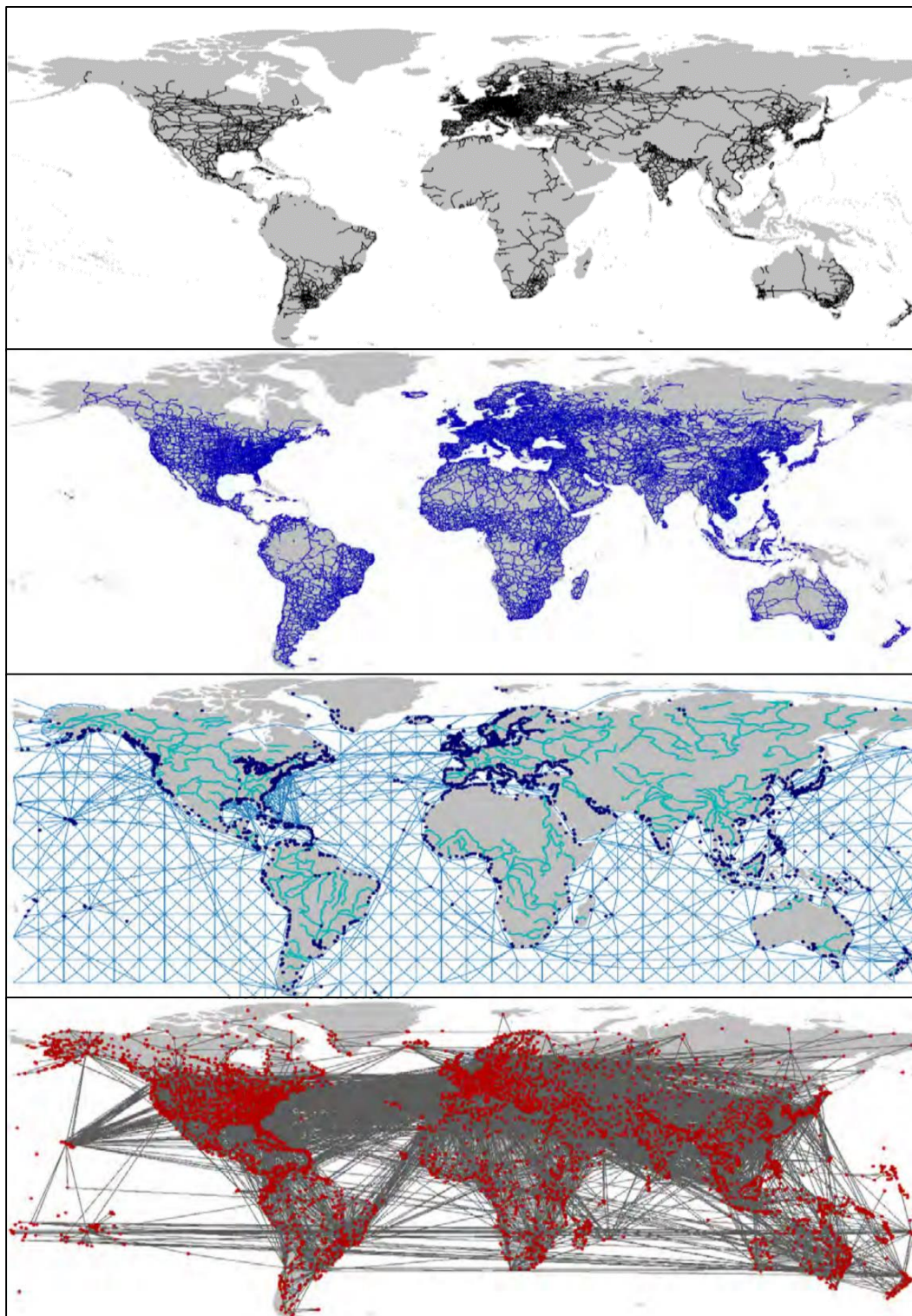
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971843>

Le haut débit fixe et le haut débit mobile sont complémentaires. D'une certaine façon, toutes les technologies de télécommunication sans fil sont des extensions des réseaux de télécommunications fixes. Par exemple, un accroissement du taux de pénétration du haut débit fixe a tendance à se traduire par une amélioration de la couverture wi-fi, plus dense. En fait, les utilisateurs conservent deux abonnements, l'un fixe et l'autre mobile, et basculent du réseau cellulaire vers le réseau wi-fi lorsqu'ils se trouvent chez eux ou sur leur lieu de travail afin de s'assurer un accès permanent à la technologie sans fil (OCDE, 2018^[22]).

Toujours est-il que la capacité actuelle des infrastructures limite le potentiel de basculement du haut débit fixe vers les réseaux cellulaires. Les smartphones consomment des volumes croissants de données, par ailleurs bien supérieurs à ceux qui étaient associés à la téléphonie mobile auparavant. Il faudrait que les débits offerts par les réseaux cellulaires et les volumes de données qui peuvent y transiter augmentent jusqu'à répondre aux besoins d'un nombre suffisant d'utilisateurs, pour que ces derniers abandonnent complètement leur connexion fixe au profit d'une connexion mobile.

Graphique d'annexe 4.A.2. L'ossature de l'économie mondiale en termes d'infrastructures

De haut en bas : les réseaux de transport ferroviaire, routier, maritime et fluvial, et aérien.



Source : (FIT, 2016^[31])

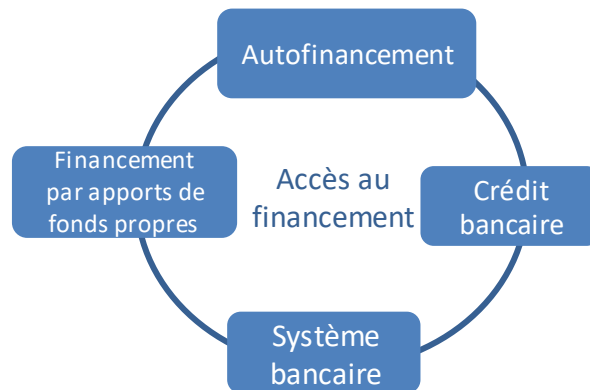
Chapitre 5. Accès au financement

L'accès au financement, sous la forme et dans les quantités nécessaires à chaque étape de leur cycle de vie, est essentiel pour permettre aux PME de voir le jour et de se développer. Or les PME peinent à repérer et à attirer les sources de financement adaptées. Parce qu'elles se heurtent à des obstacles tels que l'asymétrie de l'information, des coûts de transaction élevés et les faibles compétences financières des chefs d'entreprise, les petites entreprises et les entrepreneurs ont plus de difficultés que les grandes entreprises à accéder au financement. Ce chapitre présente les évolutions récentes du financement des PME, notamment la multiplication des possibilités d'autofinancement, l'assouplissement des conditions de crédit aux PME, le dynamisme mais aussi le phénomène de concentration des marchés du capital-risque, ainsi que l'essor des solutions de financement par nantissement d'actifs. Il apparaît que, si le financement bancaire reste essentiel pour les PME et les entrepreneurs, les instruments alternatifs gagnent du terrain depuis quelques années. Le chapitre examine notamment de façon détaillée à quel point l'avènement du numérique transforme le financement des PME, et la « fintech » (le financement participatif, les chaînes de bloc...) devient incontournable dans le paysage du financement des petites et moyennes entreprises. Pour conclure, le chapitre présente les principales orientations retenues par les pouvoirs publics pour faciliter l'accès des PME au financement, notamment un accroissement régulier des garanties de crédit, de nouvelles approches du capital-risque, le couplage du soutien financier avec une offre de formation et d'assistance, ou encore des initiatives visant à exploiter les possibilités offertes par la fintech et des plateformes.

L'essentiel

- Bien que le crédit bancaire demeure leur principale source de financement externe, les PME se tournent vers des modes de financement « alternatifs », notamment le financement par nantissement d'actifs et en fonds propres, pour combler leurs besoins financiers. Le capital-risque a atteint des niveaux records, même si de fortes disparités géographiques persistent.
- Globalement, le secteur bancaire a retrouvé des couleurs depuis quelques années. Les taux d'intérêt se situent à des niveaux historiquement bas et les conditions de crédit ne cessent de s'améliorer depuis 2012. Cela étant, le recours des PME au crédit bancaire n'a pas augmenté de façon sensible.
- L'activité de prêts à long terme aux PME a été plus dynamique que celle des prêts à court terme sur la période 2008-17, sous l'effet conjugué de la faiblesse des taux d'intérêt et d'une amélioration du climat de l'investissement.
- Parallèlement, les marges bénéficiaires des entreprises se sont redressées dans bon nombre de pays, ce qui permet aux PME d'utiliser davantage leurs ressources internes pour répondre à leurs besoins de financement. La capacité d'autofinancement des PME pourrait toutefois se réduire avec la dégradation des perspectives économiques.
- Des perspectives économiques en demi-teinte devraient freiner la demande de capitaux et l'accélération attendue de l'inflation pourrait peser sur le financement des PME en cas d'assèchement des liquidités et de contraction de la demande finale.
- Les pouvoirs publics ont généralement développé leur activité de garantie de crédit de façon soutenue ces dernières années, et, dans un souci d'efficacité, assortissent leur soutien financier d'activités de formation et d'assistance.
- L'innovation technologique appliquée aux services financiers (*fintech*) devrait occuper une place de plus en plus centrale dans le paysage du financement des PME. L'avènement du numérique permet d'offrir aux PME un large éventail de services financiers innovants, notamment de nouveaux modes de levée de fonds par émission d'actifs numériques (comme les *initial coin offerings* - ICO), ou encore des financements participatifs et prêts coopératifs interentreprises. De plus en plus d'acteurs bien établis sur le marché adoptent ces instruments de financement numériques. Les modèles de financement mixtes se développent et les agences de promotion des PME et les banques de développement sont vouées à s'impliquer davantage.
- Bon nombre de pays procèdent au réexamen de leur cadre réglementaire et de surveillance dans l'objectif de trouver le juste équilibre entre les risques et les possibilités de la *fintech*.

Quels enjeux ?



Pour les PME, l'accès, à chaque étape de leur cycle de vie, à des sources de financement adaptées est indispensable pour leur donner les moyens de démarrer, d'innover et de croître. La recherche universitaire a mis en évidence une corrélation positive entre l'accès au financement et les résultats des start-ups et des PME dans la période qui suit leur création [(Rajan et Zingales, 1998^[1]) ; (Giovannini, Iocapetta et Minetti, 2013^[2])].

À l'inverse, les contraintes de financement auxquelles sont confrontées les PME, en particulier celles à fort potentiel de croissance, pèsent sur leur capacité à investir, à exercer leur activité et à innover, et nuit à la productivité, à l'emploi et au revenu. Plusieurs études récentes fondées sur une masse de données relatives aux pays de la zone euro établissent un lien entre les contraintes de financement et la productivité au niveau des entreprises, l'impact le plus marqué étant observé dans les secteurs de la R-D et de l'innovation (Ferrando et Ruggieri, 2015^[3]) et (Altomonte et al., 2016^[4]).

Les obstacles auxquels se heurtent les PME en matière de financement sont généralement de nature structurelle. En interne, il s'agit de l'absence de sûretés à constituer en garanties auprès des bailleurs de fonds et des investisseurs ; des compétences financières insuffisantes des propriétaires et gérants de petites entreprises ; et d'une méconnaissance des divers modes et solutions de financement existants. Sur le marché, on peut pointer l'asymétrie de l'information entre les institutions financières et les dirigeants de PME, et des coûts de transaction et de prêt relativement plus élevés encourus par les institutions de financement quand elles traitent avec des PME.

L'accès aux canaux de financement est plus problématique pour certains types d'entreprises que pour d'autres ; en effet, pour les jeunes entreprises, les start-ups et les entreprises innovantes à fort potentiel de croissance, les difficultés évoquées précédemment sont encore plus prononcées, ce qui n'est pas sans incidence sur la productivité globale et la croissance. Or, une disparité dans l'accès au financement constitue un vecteur d'inégalité. Le déficit de financement est encore plus criant dans les pays à revenu intermédiaire et à faible revenu, ainsi que dans les zones éloignées et/ou rurales. En outre, les groupes sous-représentés dans l'entrepreneuriat, comme les femmes, les jeunes, les seniors et les immigrés, sont susceptibles de rencontrer des difficultés particulières en termes d'accès au financement (OCDE/UE, 2019^[5]).

La dernière crise financière a par ailleurs rappelé l'importance de la diversification des sources de financement des PME dans la résilience de l'économie globale. Bon nombre de PME demeurent excessivement tributaires du crédit bancaire classique et se trouvent donc particulièrement exposées aux fluctuations du marché du crédit, ce qui par ricochet,

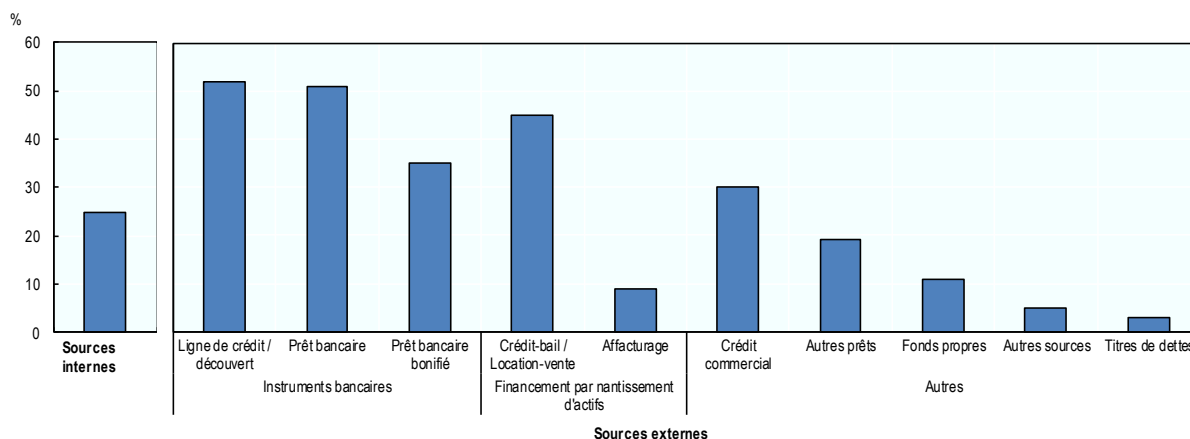
peut accroître la vulnérabilité de l'économie dans son ensemble (OCDE, 2015^[6]). Lorsque, en 2008, les liquidités et les sources de crédit se sont taries, les PME ont été, plus encore que les grandes entreprises, confrontées à une forte contraction du crédit et aux inconvénients de leur dépendance au système bancaire (Wehinger, 2014^[7]).

La gamme des instruments de financement à disposition des PME : les tendances récentes et celles qui se dessinent

Les PME combinent différents modes de financement, internes et externes, à l'appui de leurs activités et de leur croissance. Les résultats de l'enquête sur l'accès des entreprises au financement (enquête SAFE), montrent que, dans les pays de l'UE, la gamme d'instruments de financement à disposition des PME a relativement peu évolué sur la période 2015-17, même si on observe un léger recul du crédit bancaire classique prédominant, au profit des ressources internes ou du financement par nantissement d'actifs. Le crédit bancaire demeure la principale source de financement externe des PME. Dans l'enquête SAFE, les propriétaires et gérants de PME citent les découverts et crédits bancaires comme les instruments les plus récemment utilisés ou qu'ils envisagent d'utiliser prochainement (Banque centrale européenne, 2017^[8]) (voir Graphique 5.1).

Graphique 5.1. Le crédit bancaire demeure la principale source de financement des PME

Pertinence des différents types de financement pour les PME, en % des répondants, UE28, 2018



Note : Sont considérés comme les plus pertinents, les instruments de financement utilisés le plus récemment ou ceux que les PME envisagent d'utiliser dans un proche avenir pour combler leurs futurs besoins de financement. Sur la base des réponses apportées à l'enquête sur l'accès des entreprises au financement (enquête SAFE), entre avril et septembre 2018

Source : (Commission européenne, 2017^[9]).

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971862>

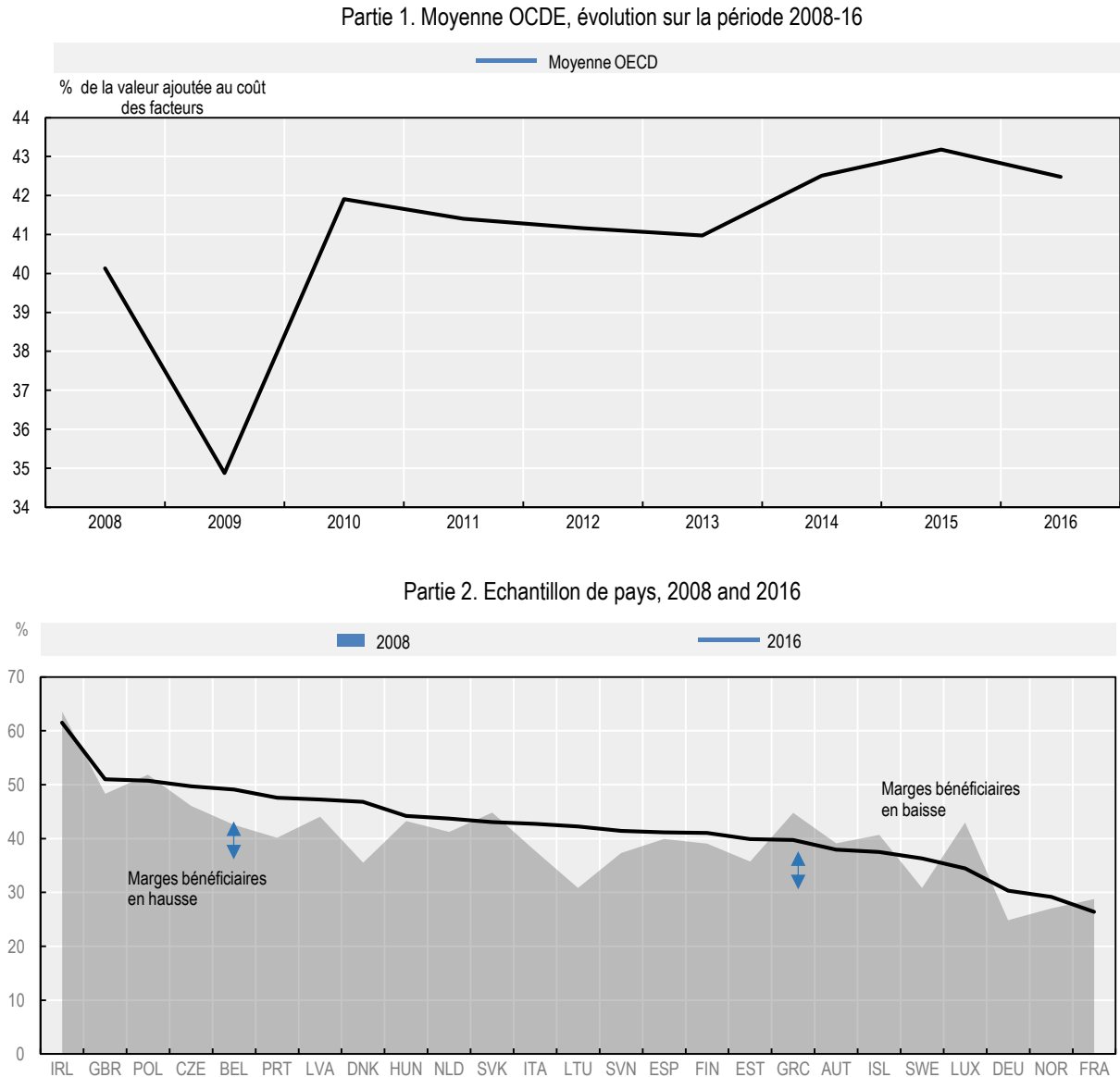
Les PME ont reconstitué leurs marges bénéficiaires et leur capacité d'autofinancement

Des travaux de recherche récents indiquent qu'une large minorité des PME, estimée à environ un tiers de l'ensemble des PME des pays de l'UE28, ne font appel à aucune source externe pour financer leur croissance, mais recourent à des fonds d'origine interne, ou renoncent à se développer. Les sources non institutionnelles de financement concernent en particulier les start-ups, qui sollicitent principalement le cercle familial et amical (les « capitaux de proximité ») pour créer et démarrer leur activité (Moritz, Block et Heinz,

2017^[10]). L'autofinancement est également une pratique courante parmi les entreprises familiales, qui se financent à moindre coût auprès de l'entourage familial (Bloom et al, 2014).

Graphique 5.2. Les marges bénéficiaires des PME se sont redressées et semblent avoir atteint un sommet

Marge bénéficiaire des PME, en pourcentage de la valeur ajoutée, tous secteurs (hors construction), évolution sur la période 2008-16



Note : Les marges opérationnelles sont mesurées à l'aide du ratio entre l'excédent brut d'exploitation et la valeur ajoutée (au coût des facteurs). La médiane de l'OCDE est calculée à partir des 24 pays pour lesquels des données sont disponibles. Les données relatives à la Norvège concernent uniquement les activités de fabrication et ne sont pas comprises dans la médiane de l'OCDE.

Source : OCDE, Statistiques structurelles sur les entreprises (base de données), 2019, <http://www.oecd.org/sdd/business-stats/structuralanddemographicbusinessstatisticsdbsoecd.htm>, calculs de l'auteur.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971881>

Après un net repli en 2009, les marges bénéficiaires des PME se sont redressées, facilitant le recours aux sources internes de financement (Graphique 5.2). Selon les Statistiques structurelles sur les entreprises de l'OCDE, les marges bénéficiaires, mesurées à l'aide du ratio entre l'excédent d'exploitation et la valeur ajoutée, augmentent progressivement depuis 2012 et sont supérieures à leurs niveaux d'avant la crise dans la plupart des pays pour lesquels des données sont disponibles. Cela étant, le rebond des bénéfices des PME semble avoir atteint un sommet : les bénéfices ont amorcé un ralentissement en 2014 et sont en baisse depuis 2015.

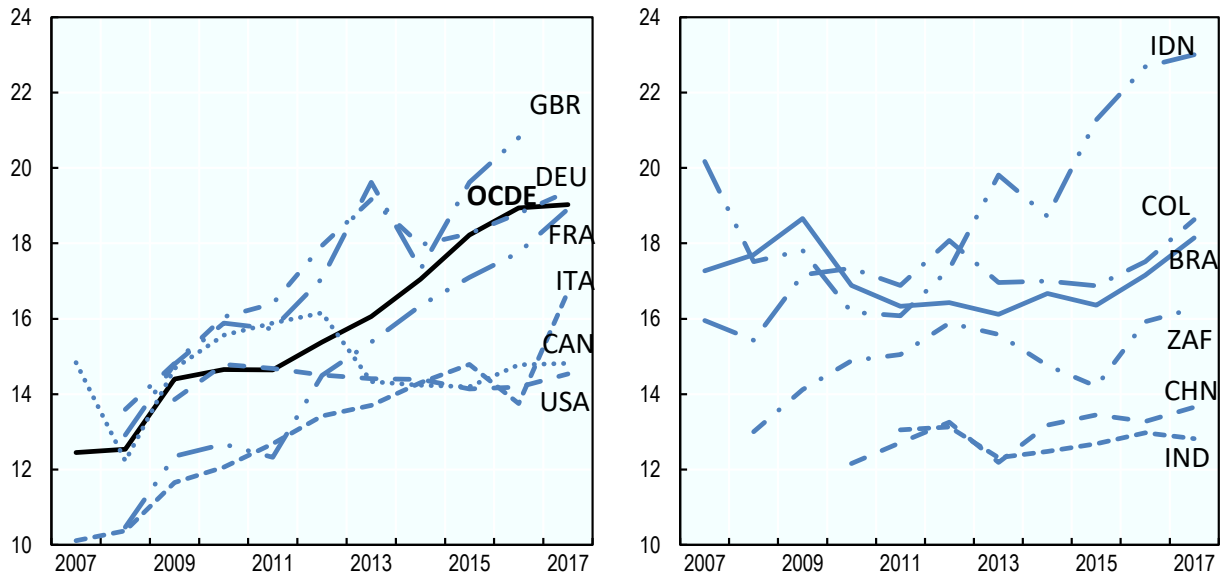
La croissance économique mondiale devrait s'affaiblir progressivement au cours des deux prochaines années ; l'OCDE table sur une hausse de près de 3.7 % du PIB mondial en 2018 et de 3.5 % en 2019 et un taux de croissance qui ne dépassera pas les 2 % en 2020 (OCDE, 2018^[11]). En outre, nombre de risques à la baisse, liés par exemple à l'environnement du commerce mondial ou aux faiblesses du système financier, pourraient assombrir encore les perspectives économiques (voir le chapitre 3 consacré aux conditions du marché). La capacité d'autofinancement des PME pourrait se réduire à mesure que les perspectives économiques se dégradent.

Le secteur bancaire ayant surmonté les effets de la crise financière et les politiques monétaires restant très accommodantes, les conditions de crédit sont plus favorables

Le secteur bancaire a gagné en solidité après la crise financière (OCDE, 2018^[12]), comme le montre le ratio de levier (le rapport entre certains actifs financiers et le total des fonds propres), qui constitue un indicateur de stabilité et de solidité financières (Graphique 5.3). En 2008, le ratio de levier médian au sein de l'OCDE était proche de 17 %, signe de la sous-capitalisation de bon nombre d'institutions bancaires. Ce chiffre a baissé pour atteindre 12,2 % en 2012 puis 10,2 % en 2016, alors que les ratios de fonds propres ont augmenté, comme suite aux recommandations de Bâle III et aux efforts visant à inverser l'effet de levier (OCDE, 2017^[13]).

Graphique 5.3. Le secteur bancaire a retrouvé une certaine solidité depuis la crise financière

Ratio fonds propres réglementaires/actifs pondérés des risques, échantillon de pays de l'OCDE et d'économies émergentes, 2007-17



Note : Les données relatives au Japon et à la Nouvelle-Zélande n'entrent pas dans le calcul de la moyenne de l'OCDE. Les données relatives à la Chine font référence à la Chine continentale et ne tiennent pas compte de Hong Kong et Macao (Chine).

Source : FMI (2018), Indicateurs de solidité financière (2018), <http://data.imf.org/?sk=51B096FA-2CD2-40C2-8D09-0699CC1764DA>, consulté le 18 février 2019.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971900>

Les conditions financières mondiales se sont aussi améliorées au cours des dernières années et sont particulièrement accommodantes par rapport à ce qui a été observé par le passé. Les taux d'intérêt ont fortement chuté en 2016 et 2017 et atteignent souvent des niveaux historiquement bas. En France, le taux d'intérêt moyen facturé aux PME était de 1,4 % en 2017, contre 5,4 % en 2008. En Corée, les taux ont été ramenés de 7,6 % à 3,6 % sur la même période. Les conditions de crédit se sont par ailleurs globalement assouplies. L'accès au financement paraît donc moins problématique pour les PME et les demandes de crédit rejetées sont moins fréquentes, comme il ressort des enquêtes sur la demande menées par l'Union européenne, les États-Unis et d'autres pays à haut revenu (OCDE, 2019^[14]).

Il apparaît donc que la recapitalisation des institutions financières et la création de volants de liquidité, intervenues après la crise financière mondiale, ont contribué à limiter les risques d'instabilité financière à court terme. Cependant, à moyen terme, ces risques pourraient s'accroître sous l'effet du niveau élevé d'endettement du secteur privé non financier (ménages et entreprises) et du gonflement des prix des actifs et des logements dans de nombreux pays (BIS, 2017^[15]).

Par ailleurs, la hausse de l'inflation pourrait avoir deux effets négatifs non négligeables sur la capacité des PME à financer leur activité et leur croissance. Premièrement, une reprise de l'inflation pourraient inciter les banques centrales dans le monde à réagir fermement et à durcir sensiblement les conditions financières (FMI, 2018^[16]). Après des années de conditions monétaires accommodantes, l'inversion de la tendance pourrait frapper les PME de plein fouet. Ainsi au Mexique, l'écart de taux d'intérêt entre les PME et les grandes

entreprises s'est nettement accentué après le resserrement monétaire de 2016. Deuxièmement, l'inflation pourrait freiner brutalement la consommation, moteur essentiel de la croissance économique (OCDE, 2018^[11]). Les effets sur les perspectives des marchés et sur les marges bénéficiaires des entreprises pourraient être d'autant plus dommageables que la demande reste pénalisée par le niveau élevé d'endettement des ménages – sachant qu'une hausse de l'inflation alourdirait mécaniquement le poids de leur dette.

L'impact d'un redémarrage de l'inflation serait toutefois différent selon les pays. Il y a en effet une forte disparité entre les taux d'inflation sous-jacente (qui ne tient pas compte des prix, sujets à variations, des produits alimentaires et des produits énergétiques). Cette disparité est principalement imputable aux prix des logements¹, qui ont progressé plus vite aux États-Unis qu'en Allemagne, et en Allemagne qu'au Japon.

Les PME ont toutefois sollicité moins de nouveaux crédits bancaires

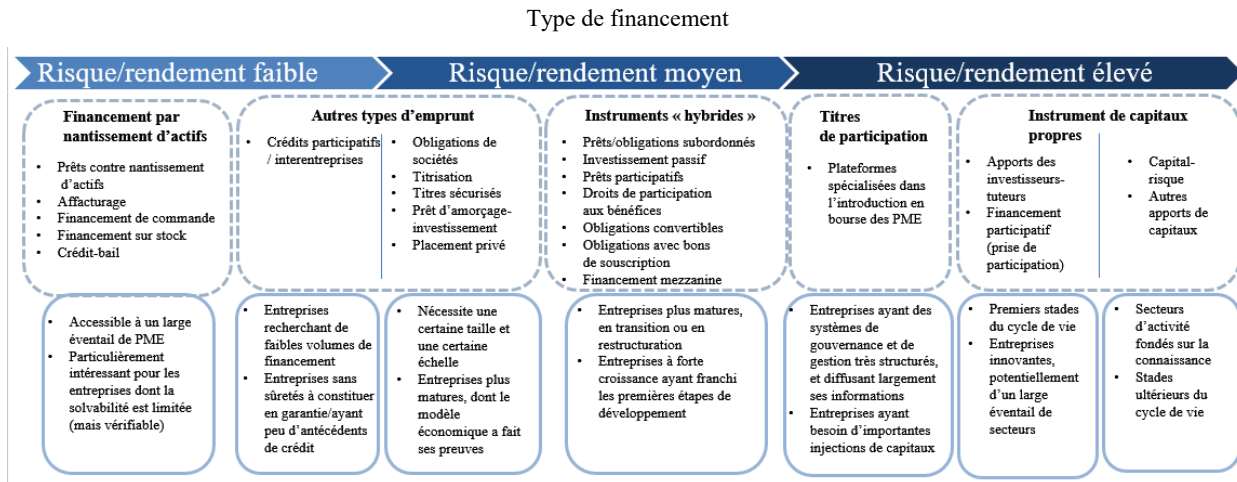
Il n'en demeure pas moins que la croissance des nouveaux prêts aux PME est bien souvent restée molle sur la période 2012-17 et que l'encours des prêts aux PME n'a que peu évolué. Plus précisément, les prêts à court terme aux PME ont reculé ; en 2007, près de 40 % de l'ensemble des crédits aux PME étaient des prêts à court terme dans le pays médian pour lequel des données sont disponibles, une proportion qui n'a cessé de chuter année après année, jusqu'à atteindre 25 % en 2017 (OCDE, 2019^[14]).

Plusieurs raisons peuvent expliquer le plus large recours (en termes relatifs) aux prêts à moyen et long termes : la faiblesse des taux d'intérêt (il est intéressant dans ce contexte de « verrouiller » les taux à des niveaux assez bas) ; la plus grande capacité des PME à utiliser leurs recettes internes pour financer leurs activités courantes ; et l'embellie du climat

Les sources de financement « alternatives » gagnent du terrain

La gamme des instruments de financement à la disposition des PME couvre un large éventail de besoins financiers, de types d'entreprises et de profils de risque (Graphique 5.4).

Graphique 5.4. Instruments de financement « alternatifs », par type d'entreprise et stade de développement



Source : Adapté de OCDE (2018), Améliorer l'accès des PME à des instruments de financement diversifiés, Conférence ministérielle sur les PME, 2018, <http://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-Conference-Ministerielle-PME-Session-Pleniere-2.pdf>

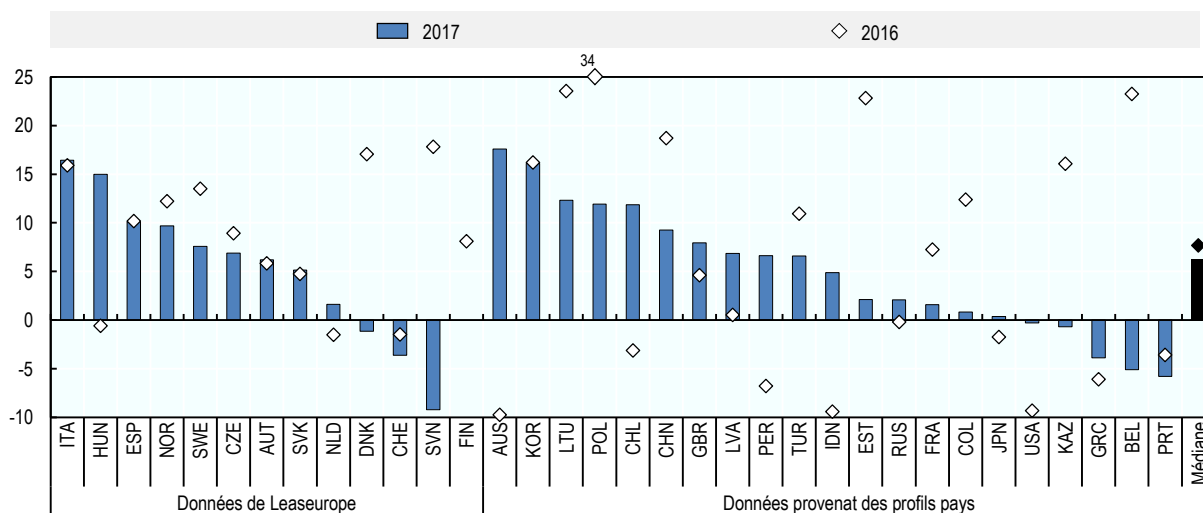
Le financement par nantissement d'actifs et les formes d'emprunt alternatives conviennent en particulier aux PME dont le risque de défaut est faible et le retour sur investissement limité. À l'autre extrémité du spectre risque/rendement, les instruments de capitaux propres, privés ou faisant appel au marché, ciblent les entreprises innovantes présentant un fort potentiel de croissance et un meilleur retour sur investissement, mais aussi un profil de risque plus élevé. Les instruments hybrides, à mi-chemin entre les fonds propres et la dette, sont plus souvent utilisés par des entreprises plus établies en phase de transition.

L'édition 2019 du *Tableau de bord de l'OCDE sur le financement des PME et des entrepreneurs*, qui publie des données sur l'accès au financement des PME de 46 pays, montre une tendance régulière à la hausse du recours aux sources de financement les plus originales, au-delà de la dette classique, entre 2015 et 2017 (Graphique 5.1) (OCDE, 2019^[14]).

La production nouvelle de crédit-bail et de location-vente n'a cessé d'augmenter entre 2014 et 2017 dans la plupart des pays, avec un taux médian de 6.2 % en 2017 (Graphique 5.5). Il en est globalement de même en ce qui concerne l'affacturage, la valeur médiane des nouvelles opérations d'affacturage ayant augmenté de 5 % entre 2016 et 2017 dans les 46 pays couverts par le Tableau de bord.

Graphique 5.5. Les volumes de crédit-bail et de location-vente continuent d'augmenter

Taux de croissance (%) en glissement annuel corrigé de l'inflation, 2016 et 2017.



Note : Pour le Japon, les données concernent uniquement le crédit-bail, et sont des données de stock. Les données de la Pologne pour 2016 ne sont pas disponibles. Pour les pays non-membres de l'OCDE, les données proviennent des Indicateurs de développement dans le monde, établis par la Banque mondiale.

Source : (OCDE, forthcoming^[17]).

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971919>

Par ailleurs, le marché mondial de la dette privée a retrouvé de l'élan depuis la crise financière et a progressé de près de 15 % entre 2015 et 2016. La dette privée est une innovation relativement récente qui consiste pour un fonds de prêts spécialisé à proposer un portefeuille de prêts. Ce type de financement est particulièrement intéressant pour les PME établies qui traversent une phase de transition majeure, comme un changement de propriétaire, une expansion vers de nouveaux marchés ou de nouvelles activités, ou procèdent à des opérations de croissance externe – un profil trop risqué aux yeux des banques (Thompson et Boschmans, 2018^[18]).

Les marchés du capital-risque se développent et évoluent

Les investissements de capital-risque concernent généralement les start-ups et les jeunes entreprises présentant un fort potentiel de croissance (et un profil de risque élevé). Ce secteur a durement ressenti les effets de la crise financière en 2007 et l'activité n'a pas totalement renoué avec les niveaux d'avant la crise dans la plupart des pays, en particulier sur les marchés des petites et micro capitalisations.

En 2016 et 2017, on a toutefois observé une augmentation des investissements de capital-risque dans la majorité des pays de l'OCDE (OCDE, 2018^[12]). Des sources privées font par ailleurs état d'une flambée des financements par capital-risque, dynamisés par l'Asie, jusqu'à des niveaux inédits depuis 2000². En 2017, le volume des investissements européens de capital-risque était de 6,4 milliards EUR, un chiffre jamais atteint depuis 10 ans, et supérieur à celui de 2008 (Invest Europe, 2017^[19]). Pour la seule année 2017, le capital d'amorçage et de démarrage a augmenté de 50 %. Le volume annuel du capital-

risque en Asie est désormais supérieur de plus de 40 milliards EUR à celui de l'Europe³. En 2017 et pour la deuxième fois, le volume de financement adossé à du capital-risque aux États-Unis a dépassé la barre des 70 milliards USD.

Cette reprise peut, du moins en partie, résulter d'une plus grande mobilisation des pouvoirs publics sur le marché du capital-risque, notamment en Europe où les organismes publics sont les principaux acteurs du marché (BPIFrance et al., 2016^[20]). Ainsi depuis quelques années en France, au Royaume-Uni et en Suède, l'État crée des fonds ciblant spécifiquement le stade du démarrage (OCDE, 2019^[14]).

Cela étant, l'horizon du capital-risque n'est pas totalement dégagé pour les PME. Entre autres évolutions importantes sur ce marché, on observe une augmentation de la taille des opérations. En effet, la taille médiane des opérations de capital-risque dans le monde a plus que doublé entre 2012 et 2017, selon les données de Pitchbook, ce qui peut poser problème aux entreprises de petite taille intéressées par des volumes de financement plus modestes (Pitchbook, 2017^[21]). Dans le même esprit, les secteurs ciblés par le capital-risque sont restés globalement les mêmes entre 2012 et 2016, les TIC raflant l'essentiel de la mise, suivies des sciences du vivant, probablement aux dépens de start-ups tentant d'émerger dans d'autres domaines technologiques (OCDE, 2018^[22]).

Enfin, les marchés du capital-risque semblent de plus en plus concentrés sur le plan géographique, du moins aux États-Unis. En 1995, près de la moitié du total des investissements de capital-risque aux États-Unis ont été réalisés dans les métropoles de San Francisco, Los Angeles, New York, et Boston. En 2015, cette proportion a atteint près de 80 %, probablement au détriment de projets à forte croissance dans d'autres parties du pays, ce qui renforce encore la position de « centres d'innovation » de ces métropoles (Liner et Bhandari, 2017^[23]). On constate un véritable déficit de données comparables dans les autres pays.

Les récentes évolutions des marchés du capital-risque correspondent en partie à des changements dans la répartition géographique des innovations et soulèvent la question du positionnement des pays, des régions et des villes, à l'heure où l'on observe une redistribution du capital induite par l'innovation et la croissance.

La transformation numérique offre aux PME de nouvelles possibilités de financement en ligne

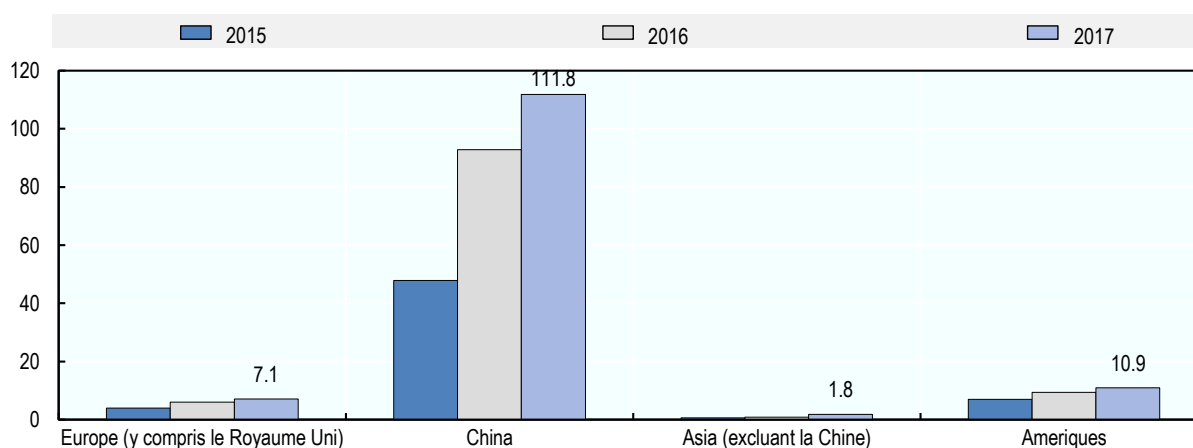
La « *fintech* », c'est-à-dire l'innovation technologique appliquée aux services financiers, ouvre de nouvelles perspectives aux PME à la recherche de capitaux. Les plateformes numériques et la technologie du chaînage par blocs, en particulier, pourraient bien révolutionner le secteur financier.

Les services financiers basés sur les technologies numériques ont ouvert la voie aux services bancaires mobiles, permettant le règlement des paiements (internationaux), le recueil de données et l'exploitation de sources de données « alternatives » pour évaluer la solvabilité des PME, etc. Il est probable que ces avancées technologiques aient des retombées importantes sur l'inclusion financière, dans la mesure où elles permettent de réduire les coûts de transaction ; en effet, il est désormais rentable pour les institutions financières de desservir les segments de la population des PME qu'elles laissaient auparavant de côté (les très petites entreprises, les entreprises de l'économie informelle ou exerçant dans des zones reculées ou périphériques). Bon nombre de ces entreprises ont désormais la possibilité d'ouvrir un compte bancaire, d'utiliser des systèmes de paiement autre que l'argent liquide, et d'acheter des services financiers (assurances, épargne).

Le volume total des financements obtenus par l'intermédiaire de plateformes de prêts collaboratifs interentreprises (P2P) ou de financement participatif, et d'autres mécanismes « alternatifs » de financement en ligne, connaît une augmentation spectaculaire depuis quelques années – même s'il partait d'assez bas (Graphique 5.6). C'est en Chine que le marché du financement en ligne est le plus important ; viennent ensuite les États-Unis et le Royaume-Uni. Par comparaison, les volumes dans les autres pays sont modestes.

Graphique 5.6. Les marchés du financement en ligne des PME se développent rapidement

Volume total de financement alternatif obtenu à des fins professionnelles via des plateformes numériques, échantillon de régions, en milliards USD



Source : (OCDE, forthcoming^[17])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971938>

La technologie du chaînage par blocs assure la transparence des transactions, notamment les transferts de sommes d'argent, d'actifs et de propriété, ainsi qu'une désintermédiation complète puisque les transferts sont réalisés via des réseaux informatiques, sur la base d'un consensus entre pairs. Dans le contexte du financement des PME ses applications sont les suivantes : prêts syndiqués (un groupe de prêteurs réalisent le montage d'une offre de prêt à l'intention d'un emprunteur unique et se coordonnent au moyen du chaînage par blocs et de « contrats intelligents ») ; le financement de la chaîne d'approvisionnement (des « contrats intelligents » permettent à toutes les parties prenantes de disposer d'un registre partagé unique et d'offrir un degré de confiance et d'efficacité inédit, en particulier dans le cas des chaînes de valeur transfrontières) ; ou encore les prêts avec émission de jetons, où des actifs numériques sont donnés en nantissement (toujours par l'intermédiaire de « contrats intelligents »).

Les offres publiques de jetons numériques (*Initial Coin Offerings* - ICO) constituent le principal mode de financement né de la technologie du chaînage par blocs. Elles intéressent notamment les start-ups désireuses de lever des fonds sans subir de lourdes restrictions ni de contrôles réglementaires trop pesants (Encadré 1). Il s'agit d'appels publics au financement dans le cadre desquels des jetons sont émis puis vendus contre des cryptomonnaies ou des monnaies légales. Ces jetons ne confèrent généralement ni droits de vote ni pouvoir de décision mais peuvent donner accès aux produits et services de l'entreprise.

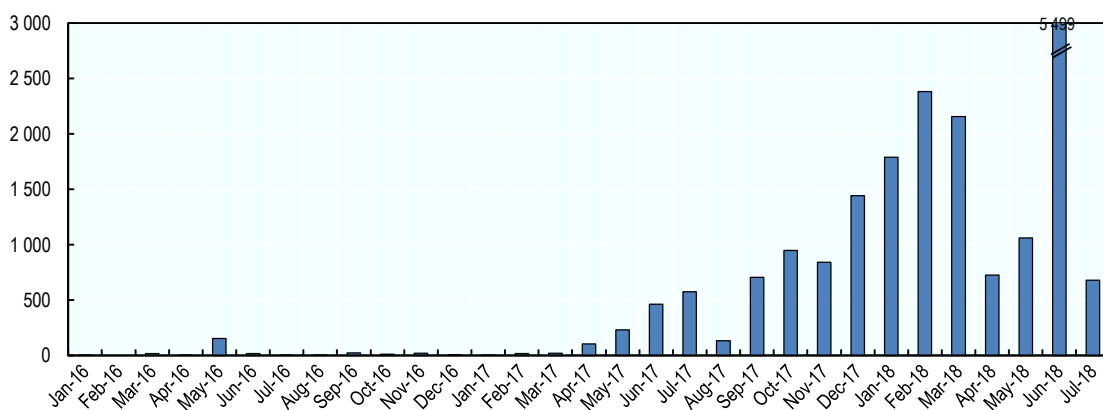
Encadré 5.1. Les offres publiques de jetons numériques (ICO)

Les offres publiques de jetons numériques (*Initial Coin Offerings* - ICO) sont généralement émises par des start-ups et des PME selon le schéma suivant : i) en amont : établissement d'un « livre blanc » et création d'un site internet, recensement des investisseurs initiaux, inscription sur les sites assurant le suivi des nouvelles émissions et sur les sites comparatifs, mise au point d'une infrastructure permettant d'accepter des bitcoins ou des éthers ; ii) pré-vente : ventes des jetons à prix préférentiel (-25 % à 50 %) aux investisseurs pré-inscrits, en échange de cryptomonnaies, généralement au moyen de scripts (« contrats intelligents ») qui s'autoexécutent ; iii) vente au public : ouverture de la vente aux investisseurs professionnels et particuliers ; iv) cotation : les jetons sont cotés soit sur une plateforme d'échange non réglementée utilisant de la cryptomonnaie, soit sur un marché réglementé où ils peuvent s'échanger contre des monnaies légales. Les offres publiques de jetons numériques existent depuis 2013.

Les émissions de jetons numériques ont connu une formidable croissance sur un laps de temps très court. L'année 2017 a marqué une étape importante dans l'essor des cryptomonnaies. Même si on dispose encore de très peu de données comparables à l'échelle internationale sur ce domaine nouveau et en évolution rapide, certaines estimations semblent indiquer que les start-ups et les PME utilisant le chaînage par blocs ont levé plus de 5,68 milliards USD par ce biais en 2017, et que l'activité est restée soutenue au premier trimestre de 2018. Elle est particulièrement irrégulière dans le temps, en partie en raison de la corrélation positive entre la valeur des émissions et les fluctuations des prix des cryptomonnaies sous-jacentes.

Graphique 5.7. Émissions de jetons numériques dans le monde entre 2016 et mi-2018

En millions USD



Source : Coindesk, calculs de l'OCDE.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971957>

Les évolutions de la « fintech » au sens large devraient s'imposer comme un élément central du paysage du financement des PME au cours des prochaines années, à mesure que les acteurs bien établis sur le marché adopteront les techniques et les instruments créés par des entreprises spécialistes des technologies financières, et que les modèles mixtes se développeront. Il est probable que les banques de développement et les organismes de soutien aux PME renforceront leur participation dans ces entreprises, à l'instar du Fonds européen d'investissement (Kraemer-Eis, 2018^[24]).

S'il est vrai que la « fintech » offre de nouvelles possibilités aux PME en quête de financement, elle présente aussi des risques. Ces risques peuvent globalement être classés en trois catégories : les « risques financiers », notamment pour les petits investisseurs qui n'ont pas toujours une expérience ni une compréhension suffisantes des opérations d'investissement ; les risques sur le plan de la cyber-sécurité ; et les risques liés à la confidentialité des données. En outre, ces évolutions sont susceptibles d'avoir un impact sur la stabilité financière, parce qu'elles peuvent par exemple représenter une menace pour le modèle économique des acteurs en place, ou entraîner un phénomène de concentration de certains segments de l'industrie financière entre les mains d'un nombre limité d'entreprises technologiques (Pereira da Silva, 2018^[25]). De ce fait, les autorités chargées de la réglementation s'efforcent de concilier soutien à l'innovation financière et gestion des risques, notamment pour palier le fait que le nouveau cadre de pondération des risques prévu par Bâle III n'est pas destiné aux risques qui se font jour depuis quelques années, comme ceux liés aux nouvelles technologies de rupture, au chaînage par blocs ou encore aux monnaies numériques (OCDE, 2018^[26]).

Les grandes orientations et évolutions récentes des politiques publiques

Partout dans le monde, les pouvoirs publics ont pris des mesures pour remédier aux difficultés que rencontrent les PME en quête de financement externe ; dans la plupart des cas, ils ont adopté pour ce faire une approche en deux volets, consistant à renforcer le financement bancaire tout en soutenant la diversification de l'offre de financement destinée aux PME, une démarche qui s'inscrit dans le droit fil des préconisations des *Principes de haut niveau de l'OCDE et du G20 sur le financement des PME* (G20/OCDE, 2015^[27]) et (OCDE, 2015^[6]).

Les activités de garantie de crédit connaissent une croissance régulière

Les garanties de crédit sont les instruments les plus utilisés par les pouvoirs publics pour faciliter l'accès des PME au financement ; de fait, l'activité de garantie de crédit a considérablement augmenté, par son ampleur et son volume, depuis la crise de 2008-09. La conception des mécanismes de garantie de crédit a été régulièrement remaniée et l'offre adaptée afin de rester en phase avec l'évolution des besoins et la demande des entreprises. Bon nombre de pays, membres ou non de l'OCDE, ont augmenté le budget consacré aux programmes de garantie de crédit et en ont modifié la portée, soit en les ouvrant à l'ensemble des PME, soit en ciblant des segments spécifiques de la population des PME, comme les entreprises agricoles, les entreprises exerçant dans l'économie sociale ou encore les PME détenues par des femmes.

Depuis quelques années, l'évolution est toutefois plus contrastée, avec des volumes en hausse dans certains pays (on observe une forte hausse en Turquie par exemple), mais en recul dans d'autres. Parallèlement, certains pays se sont attachés à cibler leur soutien sur des entreprises innovantes affichant un fort potentiel de croissance. Ces entreprises peuvent

être confrontées à un déficit de financement plus prononcé, alors qu'elles recèlent davantage de promesses en termes d'emploi et de résultats économiques.

La Corée, par exemple, prévoit d'octroyer des garanties de crédit pour un montant total de 2 000 milliards KRW entre 2018 et 2021, en ciblant notamment les PME ayant bénéficié de capitaux du *Innovation Venture Capital Fund*, qui a vocation à apporter des fonds propres d'origine publique et privée à des entreprises à fort potentiel.

Les nouvelles approches du capital-risque

En matière de capital-risque, on observe que les pays changent de stratégie, abandonnant la logique des investissements directs dans des fonds de participation au profit de co-investissements et de la création de fonds de fonds.

Tableau 5.1. Stimuler les investissements de capital-risque dans les entreprises nouvelles et en forte croissance : quelques exemples de mesures

Canada	Plan d'action sur le capital-risque (PACR) (2017)	Constituer un portefeuille de grands fonds de fonds et de modèles alternatifs afin de renforcer et d'étoffer l'écosystème du capital-risque canadien, et augmenter le volume de capital-risque accessible aux entreprises canadiennes à un stade avancé de leur développement. 400 millions CAD y ont été préaffectés en 2017.
Corée	Soutenir l'investissement dans les jeunes entreprises	Soutenir le capital-investissement, notamment dans de toutes jeunes entreprises, à l'aide d'incitations fiscales à l'intention des investisseurs-tuteurs, de nouveaux fonds de mise en relation d'investisseurs et d'entreprises en phase de démarrage (les investissements du secteur privé sont abondés par des investissements publics) et de garanties spécifiques pour les projets innovants.
Royaume-Uni	<i>British Patient Capital</i> de la British Business Bank (BBB) (2018)	Favoriser l'investissement à long terme dans des entreprises présentant un solide potentiel de croissance au Royaume-Uni. En investissant aux côtés de fonds de capital-investissement privés, ce programme doté de 2.5 milliards GBP soutiendra des investissements pour un montant total de 7.5 milliards GBP dans des entreprises bénéficiaires pendant 10 ans.

Assortir le soutien financier de mesures de développement des compétences et d'assistance

De plus en plus, le soutien financier est assorti de mesures d'accompagnement non financier, comme des services de conseil, de mentorat et de tutorat, ou encore des possibilités de réseautage. Des données empiriques émanant de la Banque du développement du Canada indique que les interventions publiques sont d'autant plus efficaces qu'elles s'accompagnent d'autres formes de soutien, compte tenu, notamment, du déficit de compétences financières et de gestion dont souffrent les PME (Boschmans et Pissareva, 2017^[28]).

À titre d'exemple, les programmes de garantie de crédit offrent généralement une assistance à la préparation des états comptables et des informations sur les marchés de capitaux, voire des services de conseil visant à renforcer la compétitivité et la productivité des entreprises. Des pays aussi divers que le Chili, l'Italie et la Géorgie sont allés encore plus loin en s'attaquant aux difficultés de financement des start-ups, en particulier, à l'aide de réformes globales. Partout dans le monde, les institutions de micro-crédit sont de plus en plus nombreuses à proposer un soutien non financier en complément de leurs services financiers habituels. Fin 2017, ces institutions ont fourni 114 milliards USD à environ 139 millions de clients ayant peu d'accès au financement, soit une hausse de 5.6 % en nombre d'emprunteurs, et de 15.6 % en termes de portefeuille de prêts, par rapport à 2016 (European Microfinance Platform et al., 2018^[29]).

Exploiter les possibilités de la « fintech », des plateformes et de la technologie de chaînage par blocs

Conscients des possibilités que recèlent les technologies financières et la finance en ligne, les pouvoirs publics dans le monde prennent des initiatives visant à stimuler l'offre et l'adoption de ces modes alternatifs de financement.

Parmi les approches nouvelles les plus couramment adoptées figure le « bac à sable réglementaire », qui permet aux innovateurs du secteur financier de tester de nouveaux produits et modèles économiques dans des conditions réelles sans être tenus de respecter l'ensemble des obligations juridiques – moyennant certaines restrictions préalablement établies. Ce système a été mis en œuvre au Royaume-Uni en 2015⁴ puis dans un certain nombre d'autres pays comme l'Australie, le Canada, le Danemark, Hong Kong, la Malaisie et Singapour.

Par ailleurs, des mesures sont prises pour renforcer le cadre juridique et de surveillance des plateformes de financement participatif.

Tableau 5.2. Pérenniser et réglementer les instruments de financement alternatif : quelques exemples de mesures

Chine	Association nationale du financement sur internet (NIFA) (2016)	Visé à renforcer l'autodiscipline du secteur. Lancée par la Banque populaire de Chine en collaboration avec les commissions et les ministères compétents.
Mexique	Projet de loi sur le financement participatif et la cryptomonnaie	A pour objet de protéger les investisseurs, de renforcer la confiance et la transparence sur le marché et de réduire les risques de fraude et de blanchiment d'argent. Le gouvernement a par ailleurs soutenu la création d'une association regroupant les principales plateformes de financement participatif.
Royaume-Uni	Orientation vers des plateformes de financement (depuis 2016)	Si aucune des neuf banques britanniques désignées n'est en mesure de fournir à une PME le financement demandé, elles sont tenues de l'orienter vers (actuellement) trois plateformes de financement agréées. Ces plateformes disposent de panels de prêteurs divers (grandes banques, fournisseurs de financement alternatif ou de financement responsable spécialisés), susceptibles d'aider la PME à obtenir le financement souhaité. De plus, l'autorité financière britannique s'implique activement dans le suivi des activités de financement en ligne et dans l'établissement d'un cadre réglementaire favorisant leur développement.

Compte tenu de la nouveauté de ce phénomène, les cadres réglementaires et les dispositifs de surveillance liés aux émissions de jetons numériques sont encore très peu développés. Les approches adoptées varient considérablement d'un pays à l'autre : la Chine et la Corée ont opté pour une interdiction pure et simple ; Singapour et la Suisse ont établi des cadres et des directives encore rudimentaires ; les États-Unis et le Japon ont fait le choix de laisser libre cours au marché. Il est toutefois probable que des initiatives en matière de réglementation et de normalisation voient rapidement le jour, à l'heure où les pouvoirs publics accordent une plus grande attention aux risques induits (souvent sous-estimés) et s'attachent à renforcer l'intégrité du marché et la protection des consommateurs (ils s'attellent notamment aux problèmes de la définition imprécise des droits de propriété ; des obligations de communication financière insuffisantes ; de l'absence de normes pour la documentation, les audits et l'information post-émission ; des risques de blanchiment d'argent, etc.). À cet égard, des efforts sont déployés à l'échelon mondial afin de définir des directives, d'établir une taxonomie et de mieux cerner les pratiques en vigueur.

Une autre difficulté liée à l'essor du numérique réside dans le fait que les actifs des PME sont principalement des actifs incorporels. S'il est vrai que les actifs incorporels comme les brevets ou d'autres formes de propriété intellectuelle, peuvent servir de sûretés, force est de constater que cette pratique est peu commune et pose des problèmes, ce qui limite la

possibilité pour les PME concernées d'obtenir des financements externes. Certains pays comme la Corée ou le Japon, ont toutefois pris des mesures permettant d'utiliser les actifs incorporels pour obtenir des prêts (Brassell et Boschmans, 2019^[30]).

Autres aspects à prendre en compte dans le contexte de l'accès des PME au financement :

- **Le cadre institutionnel et réglementaire** : ex. des régimes d'insolvabilité solides de nature à offrir une seconde chance aux entrepreneurs, ou une fiscalité favorable aux investisseurs et aux investisseurs-tuteurs par exemple, ou permettant aux PME de réinvestir leurs bénéfices en vue de développer leur activité, d'adopter de nouvelles technologies ou de procéder à d'autres investissements.
- **Les conditions du marché** : ex. : assurer l'intégration des PME dans les chaînes de valeur mondiales (CVM) et leur accès à des possibilités supplémentaires de financement de la chaîne d'approvisionnement, ou faire en sorte que les PME bénéficient de conditions équitables pour pouvoir participer aux marchés publics, et veiller aux délais de paiement de l'administration publique.
- **L'infrastructure** : déploiement de plateformes et de réseaux numériques sécurisés, élargissement de leur accès, et protection des données et de la vie privée.
- **L'accès aux compétences financières**, et la formation des propriétaires et des gérants de PME.
- **L'accès aux actifs de l'innovation** : la valorisation des biens corporels et incorporels pourrait doter les PME de nouvelles formes de sûretés réelles, et donner plus de poids à leur dossier aux yeux des investisseurs potentiels.

Notes

¹ Le prix des logements correspond aux loyers (y compris les loyers imputés des logements occupés par leur propriétaire) et aux frais d'entretien. Il ne tient pas compte des prix d'achat des maisons et des appartements, qui sont considérés comme de l'investissement et non comme de la consommation, et sont couverts par des indices de prix distincts.

² Édition 2017 du « MoneyTree Report » de PricewaterhouseCoopers et CB Insights sur le capital-risque, <https://www.cbinsights.com/research/report/venture-capital-q4-2017/>, consulté le 18 septembre 2018.

³ Édition 2017 du « MoneyTree Report » de PricewaterhouseCoopers et CB Insights sur le capital-risque, <https://www.cbinsights.com/research/report/venture-capital-q4-2017/>, consulté le 18 septembre 2018.

⁴ Plus d'informations sur l'élaboration du système de « bac à sable réglementaire » par l'Autorité de bonne conduite financière (FCA) du Royaume-Uni sont disponibles à l'adresse suivante :

https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/701847/UK_financial_regulatory_innovation.pdf

Références

- Altomonte, C. et al. (2016), *R&D investments, financing constraints, exporting and productivity*, [4]
<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/10438599.2015.1076203>.
- Banque centrale européenne (2017), *Survey on the access to finance of enterprises in the euro area, October 2016 to March 2017*, [8]
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201705.en.pdf?17da4ff2a730b7ababea4037e4ce8cae>.
- BIS (2017), *Rapport sur la stabilité financière dans le monde - avril 2018, chapitre 1 : une route parsemée d'embûches (résumé)*, [15]
<https://www.imf.org/fr/Publications/GFSR/Issues/2018/04/02/Global-Financial-Stability-Report-April-2018>.
- Boschmans, K. et L. Pissareva (2017), « Fostering Markets for SME Finance: Matching Business and Investor Needs », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, vol. 6, [28]
<https://doi.org/10.1787/0bd38639-en>.
- BPIFrance et al. (2016), *Building momentum in Venture Capital across Europe*, [20]
<https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Studien-und-Materialien/Building-Momentum-in-Venture-Capital-across-Europe.pdf>.
- Brassell, M. et K. Boschmans (2019), « Fostering the use of intangibles to strengthen SME access to finance », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, n° 12, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/729bf864-en>.
- Brassell, M. et K. Boschmans (à paraître), *Fostering the use of Intangibles to strengthen SME access to finance*, https://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-sme-and-entrepreneurship-papers_f493861e-en. [36]
- Cette, G., R. Lecat et C. Ly-Marin (2017), « Long-term growth and productivity projections in advanced countries », *OECD Journal: Economic Studies*, vol. 2016/1, [35]
https://dx.doi.org/10.1787/eco_studies-2016-5jg1g6g5hwzs.
- Commission européenne (2017), *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE): Analytical Report 2017*, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/26641>. [9]
- European Microfinance Platform et al. (2018), *Baromètre de la microfinance 2018*, [29]
http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2018/09/BMF_2018_FR-VFINALE.pdf.
- Facebook, OECD, World Bank (2018), *Future of doing business*, [33]
<http://www.oecd.org/industry/business-stats/the-future-of-business-survey.htm>.
- Facebook, O. (2018), *Future of doing business*, <http://www.oecd.org/industry/business-stats/the-future-of-business-survey.htm>. [31]

- Ferrando, A. et A. Ruggieri (2015), « Financial constraints and productivity: evidence from euro area companies », *European Central Bank Working Paper Series*, vol. 1823, p. 43, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1823%20en.pdf>. [3]
- FMI (2018), *Rapport sur la stabilité financière dans le monde - avril 2018, chapitre 1 : une route parsemée d'embûches (résumé)*, <https://www.imf.org/fr/Publications/GFSR/Issues/2018/04/02/Global-Financial-Stability-Report-April-2018>. [16]
- G20/OCDE (2015), *High-Level Principles on SME Financing*, <http://www.oecd.org/finance/G20-OECD-High-Level-%20Principles-on-SME-Financing.pdf>. [27]
- Giovannini, A., M. Iocapetta et R. Minetti (2013), « Financial markets, Banks, and Growth : disentangling the links », *Documents de Travail de l'OFCE 2013-23*, <https://ideas.repec.org/p/fce/doctra/1323.html>. [2]
- Invest Europe (2017), *European Private Equity Activity 2017*, <https://www.investeurope.eu/media/711867/invest-europe-2017-european-private-equity-activity.pdf> (consulté le 18 septembre 2018). [19]
- Kraemer-Eis, H. (2018), *European Small Business Finance Outlook. EIF Working Paper 2018/50. EIF Research and Market analysis, juin 2018*, http://www.eif.org/news_centre/publications/eif-wp-50.pdf. [24]
- Liner, E. et R. Bhandari (2017), *America's Got Talent—Venture Capital Needs to Find It*, <https://www.thirdway.org/report/americas-got-talent-venture-capital-needs-to-find-it>. [23]
- Moritz, A., J. Block et A. Heinz (2017), *Financing Patterns of European SMEs Revisited: An Updated Empirical Taxonomy and Determinants of SME Financing Clusters*, <http://dx.doi.org/centre>. [10]
- OCDE (2019), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard*. [14]
- OCDE (2018), *Entrepreneurship at a Glance: 2018 Highlights*, <http://www.oecd.org/sdd/business-stats/EAG-2018-Highlights.pdf>. [38]
- OCDE (2018), *Le financement des PME et des entrepreneurs 2018 (Version abrégée) : Tableau de bord de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-fr. [12]
- OCDE (2018), *OECD Business and Finance Outlook 2018*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264298828-en>. [26]
- OCDE (2018), *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr. [22]
- OCDE (2018), *Perspectives économiques de l'OCDE, Volume 2018 Numéro 1*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/eco_outlook-v2018-1-fr. [11]
- OCDE (2018), *Perspectives économiques de l'OCDE, Volume 2018 Numéro 2*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/eco_outlook-v2018-2-fr. [37]

- OCDE (2017), <https://data.oecd.org/fr/corporate/levier-financier-du-secteur-bancaire.htm>. [13]
- 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>. [6]
- OCDE (forthcoming), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard*. [17]
- OCDE/UE (2019), *Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2017 : Politiques de l'entrepreneuriat inclusif*, <https://doi.org/10.1787/36cada87-fr>. [5]
- OECD (2018), *Enhancing SME access to diversified financing instruments*, <http://www.oecd.org/smes/ministerial/documents/2018-SME-Ministerial-Conference-Plenary-Session-2.pdf>. [34]
- Pereira da Silva, L. (2018), *Fintech in EMEs: blessing or curse?*, <https://www.bis.org/speeches/sp180620.pdf>. [25]
- Pitchbook (2017), *The rise in VC deal sizes since 2012*, <https://pitchbook.com/news/articles/the-rise-in-vc-deal-sizes-since-2012>. [21]
- Rajan, R. et L. Zingales (1998), « Financial dependence and growth », *American Economic Journal*, vol. 88/3, pp. 559-586, <https://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v88y1998i3p559-86.html>. [1]
- Thompson, J. et K. Boschmans (2018), *Alternative Financing Instruments for SMEs and Entrepreneurs: the case of Capital Market Finance*. [18]
- Wehinger, G. (2014), « SMEs and the credit crunch: Current financing difficulties, policy measures and a review of literature », *OECD Journal: Financial Market Trends*, vol. 2013/2, <http://dx.doi.org/10.1787/fmt-2013-5jz734p6b8jg>. [7]
- Zoppa, A. et R. McMahon (2002), « Pecking Order Theory And The Financial Structure Of Manufacturing SMEs From Australia's Business Longitudinal Survey », *Small Enterprise Research*, vol. 10/2, pp. 23-41, <https://doi.org/10.5172/ser.10.2.23>. [32]

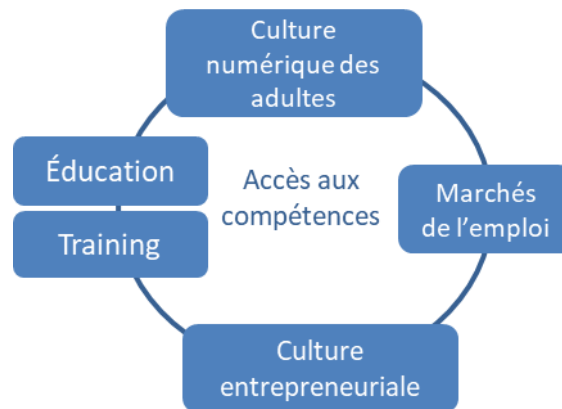
Chapitre 6. Accès aux compétences

Les travailleurs qualifiés sont un atout essentiel pour faire face à la concurrence dans l'économie du savoir. Or, les PME ont plus de difficultés que les grandes entreprises à attirer et à fidéliser les travailleurs qualifiés non seulement parce qu'elles ne disposent pas, en général, des capacités et des réseaux nécessaires pour repérer les talents, mais aussi parce qu'elles offrent le plus souvent des conditions de travail moins intéressantes. La rapidité de la transformation numérique, la mondialisation croissante et la pénurie de compétences qui se profile partout dans le monde feront probablement apparaître de nouvelles tensions sur les marchés du travail et intensifieront la « guerre des talents », plaçant les PME dans une situation encore moins favorable. Ce chapitre présente les évolutions récentes des marchés du travail et en examine les implications pour les PME en ce qui concerne leur accès aux travailleurs qualifiés. Il montre que, si les PME rattrapent peu à peu leur retard par rapport aux grandes entreprises en matière de formation, elles sont relativement peu nombreuses à favoriser l'acquisition de compétences numériques. On constate en outre parmi les entrepreneurs et les chefs de petites entreprises, une disparité persistante entre les femmes et les hommes sur le plan de l'attitude envers l'entrepreneuriat et de l'accès à la formation. Ce chapitre passe en revue des mesures adoptées récemment par différents pays afin d'améliorer la capacité des PME à relever le niveau de compétences de leurs salariés, qu'il s'agisse de programmes de formation et d'enseignement, de programmes de vulgarisation technologique, de mesures réglementaires visant à encourager l'amélioration du niveau de qualifications, ou encore d'un soutien adapté aux femmes entrepreneurs et chefs d'entreprise.

L'essentiel

- Les taux d'emploi des pays de l'OCDE progressent depuis trois années consécutives mais les PME sont confrontées à une pénurie de main d'œuvre qualifiée. Elles semblent notamment avoir des difficultés à attirer et fidéliser des travailleurs disposant de compétences en gestion, communication et résolution de problèmes, indispensables pour l'innovation.
- Les PME s'engagent dans l'enseignement et la formation professionnels continus et réduisent l'écart qui les séparent des grandes entreprises pour ce qui est de la proportion d'entreprises proposant cette possibilité à leurs salariés. Cela étant, l'insuffisance des formations aux TIC en entreprise est particulièrement préoccupante au regard du déficit de compétences des adultes et des impératifs de reconversion, dans le contexte de la transformation numérique.
- La sous-représentation des femmes parmi les entrepreneurs et les chefs d'entreprise est en partie une question de compétences. Il faut redoubler d'efforts pour aider les femmes à saisir les opportunités offertes par l'économie numérique, notamment en développant leurs compétences en TIC, en sciences, technologies, ingénierie et mathématiques (STIM), en gestion et communication, ainsi que leurs compétences entrepreneuriales.
- Les décideurs continuent de déployer toute une panoplie d'instruments pour inciter fortement les PME à offrir à leurs salariés des possibilités d'améliorer leurs qualifications, notamment des mesures visant à réduire le coût des formations et à resserrer les liens entre les PME et les prestataires de services de formation. De plus en plus, l'accent est mis sur le renforcement des compétences en gestion, le développement des compétences entrepreneuriales et de l'esprit d'entreprise, ainsi que sur l'offre de formations sur mesure et le soutien aux femmes entrepreneurs et chefs d'entreprises.

Quels enjeux ?



Les travailleurs qualifiés sont un atout essentiel pour faire face à la concurrence dans l'économie du savoir (Autor, 2013^[1]; Grundke, R, et. al., 2017^[2]). Face à une transformation numérique aussi rapide qu'irréversible et à une mondialisation grandissante, le développement des compétences est désormais indispensable.

Les salariés très qualifiés apportent une contribution très utile à l'entreprise en ce sens qu'ils sont davantage susceptibles d'être impliqués dans des tâches complexes, de nature à améliorer la productivité et la compétitivité de l'entreprise (Acemoglu, 2002^[3]). Un constat confirmé par des études empiriques qui laissent entrevoir une relation de complémentarité entre, d'une part la qualification de la main d'œuvre, d'autre part l'innovation et la productivité (OCDE, 2018^[4]). Les employés qualifiés ont aussi un rôle essentiel dans l'adoption des technologies, l'absorption de l'innovation et l'implantation sur de nouveaux marchés.

Les travailleurs qualifiés sont généralement dotés de solides compétences cognitives (maîtrise de l'écrit et des chiffres, résolution de problèmes), mais aussi de compétences en gestion et communication doublées d'une volonté d'apprendre. Outre les compétences en matière de TIC, particulièrement utiles pour l'usage des technologies numériques émergentes, comme l'infonuagique, l'internet des objets ou les données massives (OCDE, 2018^[5]), les entreprises doivent aussi compter dans leurs effectifs des personnes douées de solides compétences socio-émotionnelles (aptitude à communiquer, à s'organiser) venant compléter les compétences cognitives. Pour réussir, les employeurs ont aussi besoin de personnes dotées de compétences entrepreneuriales et d'un esprit d'entreprise qui les aideront à découvrir, à inventer de nouvelles possibilités et à agir en conséquence, et à s'adapter au changement (OCDE, 2018^[6]).

Les PME ont tout à gagner à une amélioration des qualifications de leur main d'œuvre. En plus de contribuer à réduire l'écart de productivité qui les séparent des grandes entreprises, cette démarche peut consolider la position des PME dans les chaînes de valeur mondiales (CVM) en les aidant à se spécialiser sur des activités à forte valeur ajoutée (industries de pointe, services complexes aux entreprises, par exemple) et à monter en gamme dans les CVM (OCDE, 2017^[7]). Les employés qualifiés concourent par ailleurs utilement à la gestion des changements institutionnels induits par les périodes de transition que connaissent les PME en phase d'expansion, par exemple, ou qui font leurs premiers pas à l'international (OCDE, 2016^[8]).

Force est de constater qu'il est plus difficile pour les PME que pour les grandes entreprises d'attirer et de fidéliser les travailleurs qualifiés non seulement parce qu'elles ne disposent pas, en général, des capacités et des réseaux nécessaires pour repérer et nouer des contacts avec les talents, mais surtout parce qu'elles offrent le plus souvent des rémunérations et des conditions de travail moins intéressantes (Eurofound, 2016^[9]), et ne sont donc pas en position de force dans la course aux travailleurs très qualifiés. À cet égard, pas moins d'un tiers des PME ayant répondu à la récente enquête sur l'avenir des entreprises (« *Future of business* ») menée par l'OCDE, Facebook et la Banque mondiale, estiment que le recrutement et la fidélisation des personnes qualifiées sont les défis les plus urgents à relever pour leur entreprise (Facebook, OCDE, Banque mondiale, 2018^[10]).

Pire encore, cette difficulté semble s'intensifier. En effet, il ressort de l'enquête sur l'accès au financement des entreprises (l'enquête SAFE) menée par la Banque centrale européenne et la Commission européenne que 24 % des PME de la zone euro interrogées ont déclaré que la « disponibilité de personnel qualifié ou de cadres expérimentés » était leur principal problème en 2017 (Commission européenne et Banque centrale européenne, 2018^[11]), un chiffre près de deux fois supérieur à celui de 2011 (13 %).

Les PME offrent à leurs employés moins de possibilités d'acquérir ou de développer des compétences. En effet, les salariés des petites entreprises ont deux fois moins de chance que les autres de se voir proposer une formation formelle (OCDE, 2013^[12]), notamment parce que ces employeurs ne disposent pas, en général, de service interne dédié à la formation ou à la gestion des ressources humaines, susceptibles d'organiser et de coordonner les formations. En outre leur savoir-faire et leurs pratiques en matière de gestion sont moins développés, ce qui constitue un obstacle à l'utilisation et au développement des compétences (OCDE, 2015^[13]). Par conséquent, même lorsque les compétences ont été mises à niveau, il se peut qu'elles ne soient pas utilisées de façon efficace.

En outre, le coût financier direct encouru par les PME pour la mise au point de formations sur mesure est relativement supérieur à celui des grandes entreprises car ces dernières ont la possibilité de répartir le coût fixe de la formation sur un plus grand nombre d'employés. Qui plus est, le coût d'opportunité est souvent plus élevé pour les PME, puisque celles-ci fonctionnent avec des effectifs plus réduits, ce qui leur laisse moins de marge de manœuvre pour permettre à leurs employés d'abandonner temporairement leurs activités génératrices de revenus pour se consacrer à la formation.

Les PME ont souvent de la formation une vision différente de celle des grandes entreprises. Certaines ne la considèrent pas comme une activité créatrice de valeur, mais plutôt comme un passage obligé, par exemple pour familiariser les nouvelles recrues avec les règles sanitaires et de sécurité (OCDE, à paraître^[14]). En outre, elles connaissent généralement un taux de rotation des effectifs supérieur à celui des grandes entreprises, ce qui limite leur capacité et leur propension à investir dans le développement des compétences de salariés risquant, forts de leurs nouvelles qualifications, de quitter l'entreprise peu de temps après.

Le fait que les marchés de la transmission d'entreprises soient peu développés, semble freiner le renouvellement des compétences et des pratiques des PME, ce qui constitue une source de préoccupation croissante dans bon nombre de pays.

Les pouvoirs publics peuvent contribuer à relever ces défis en soutenant le renforcement de la productivité des PME, ce qui pourrait déboucher sur des créations d'emplois et de

la croissance. L'action publique pourrait s'attacher à tirer parti du potentiel d'innovation et de croissance, réel mais inexploité, que recèlent certains segments de la population des entrepreneurs et des chefs de PME, notamment le segment de l'entrepreneuriat féminin.

Il importe par ailleurs que les décideurs aident les PME à s'adapter à l'évolution de la nature du travail. Près d'un emploi sur deux est susceptible d'être significativement touché par l'automatisation : environ 14 % des travailleurs sont très menacés par l'automatisation de leurs tâches à horizon 15 ans, et 30 % connaîtront de profonds changements dans les tâches associées à leur emploi, et, par ricochet, dans les compétences nécessaires pour bien faire leur travail. Parallèlement, de nouveaux emplois seront créés, qui imposeront probablement aux travailleurs d'utiliser les nouvelles technologies et d'exécuter des tâches plus complexes. Les pays de l'OCDE dans lesquels les travailleurs font une utilisation plus intensive des TIC dans le cadre professionnel se caractérisent par une part plus importante d'emplois non répétitifs (OCDE, 2018^[15]). Cela donne à penser que, pour de nombreux emplois, les qualifications requises sont très susceptibles d'évoluer dans un futur relativement proche, d'où l'importance cruciale pour les travailleurs, les entreprises (de toutes tailles) et les décideurs, de la formation, de la reconversion et de l'amélioration des compétences (Frey and Osborne, 2013^[16]; Nedelkoska and Quintini, 2018^[17]).

Compétences et marchés du travail : les évolutions qui se dessinent

Certains signes laissent entrevoir une pénurie persistante de main d'œuvre qualifiée dans les PME

Depuis plusieurs années, le taux d'activité augmente dans la zone OCDE, signe que la reprise consécutive à la crise financière mondiale se poursuit et que les personnes qui avaient renoncé à chercher un emploi ont finalement réintégré le marché du travail. Au quatrième trimestre 2018, la part des personnes âgées de 15 à 64 ans occupant un emploi a atteint 68.5 %, un chiffre supérieur au plus haut niveau du cycle économique (66.5 %) atteint au quatrième trimestre 2007, juste avant la crise. Les tensions apparues sur le marché du travail semblent devoir se confirmer au cours des deux prochaines années, mais une croissance de l'emploi reste probable (OCDE, 2018^[18]). S'il est vrai que les créations d'emploi sont en grande partie à mettre au crédit des PME, en particulier des nouvelles entreprises, la plupart de ces nouveaux emplois dans bon nombre de pays, ont été créés dans des secteurs à faible productivité, où les qualifications exigées sont moindres (voir le chapitre 1 sur l'évolution récente du secteur et des performances des PME). Le resserrement du marché du travail pourrait attiser la « guerre des talents », et peser particulièrement lourd sur la capacité des PME à attirer des travailleurs qualifiés.

Cette tension devrait s'accroître pour les PME à l'avenir en raison du vieillissement de la population, qui exacerbera la concurrence pour le recrutement de travailleurs.

Il ressort également des travaux de l'OCDE que les compétences transversales sont une composante clé de la panoplie de compétences nécessaires au niveau du travailleur, de l'entreprise et du pays, pour tirer parti de la mondialisation croissante, exploiter les avantages mais aussi faire face aux éventuels effets négatifs de l'intensification de la concurrence mondiale et de la fragmentation de la production (OCDE, 2018^[5]). Cette situation accroît la demande de travailleurs dotés non seulement de solides compétences cognitives (maîtrise de l'écrit et des chiffres, et capacité de résolution de problèmes) mais aussi de compétences en gestion et en communication, et d'une volonté d'apprendre (OCDE, 2018^[15]). L'acquisition de ces compétences revêt une importance particulière

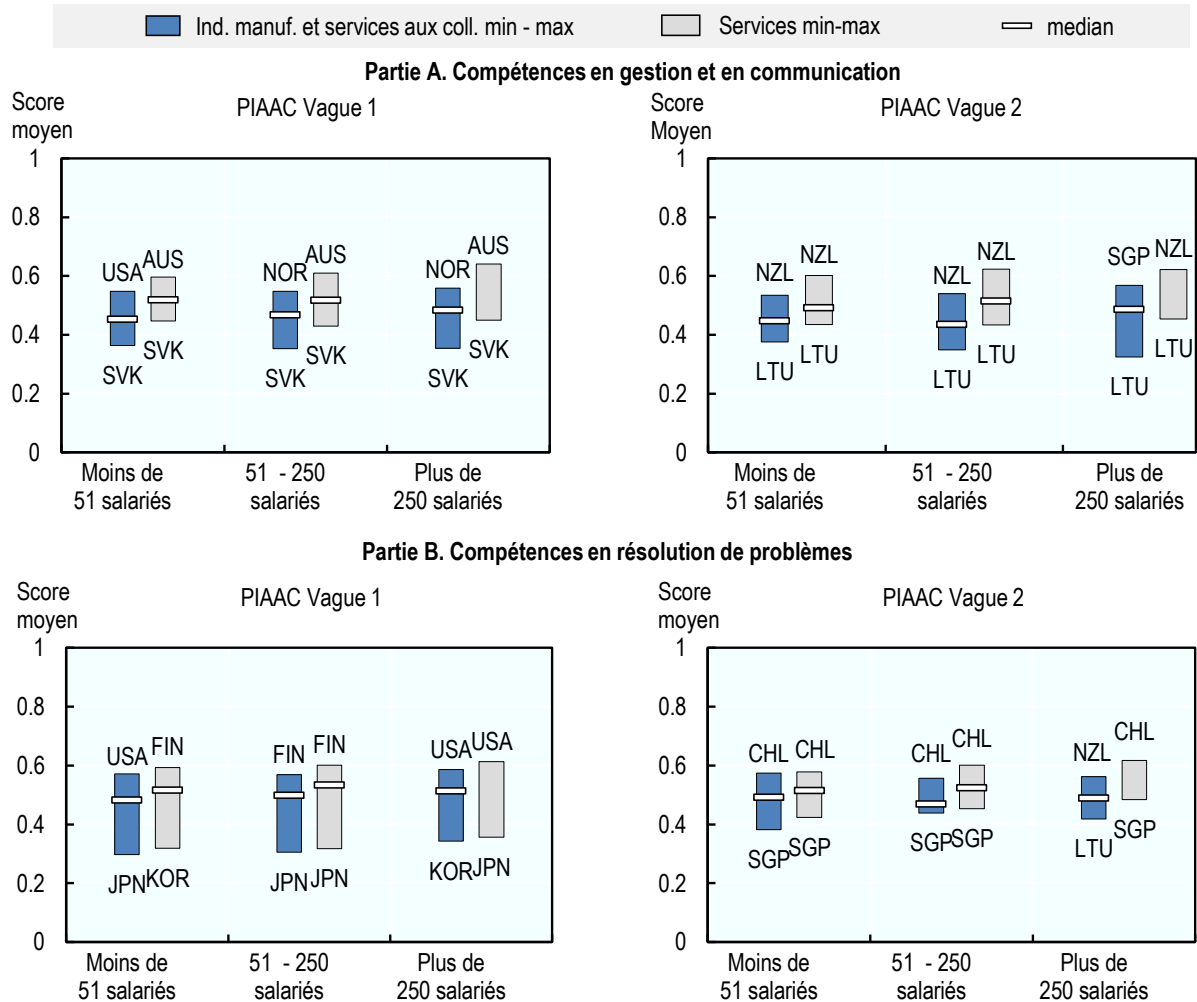
dans les PME, dont les employés sont souvent appelés à exécuter une variété de tâches de façon moins structurée que dans les grandes entreprises.

Les chiffres montrent que les salariés des PME sont moins susceptibles de disposer de compétences transversales liées à l'innovation que leurs homologues des grandes entreprises. Par exemple, il ressort de l'Évaluation des compétences des adultes réalisée par l'OCDE dans le cadre du PIAAC que les salariés des grandes entreprises obtiennent de meilleurs résultats aux questions relatives aux compétences en gestion et en communication (Graphique 6.1, partie A), et à la capacité à résoudre les problèmes (Graphique 6.1, partie B). Si les scores maximaux et minimaux obtenus aux tests sont globalement identiques pour toutes les entreprises quelle que soit leur taille, les scores médians augmentent, eux, avec la taille de l'entreprise. Par conséquent, les employés des PME ont autant de chances d'obtenir des scores très élevés ou très faibles que ceux des grandes entreprises, mais les scores moyens semblent plus élevés dans les grandes entreprises.

Les travailleurs du secteur des services obtiennent des scores (maximaux, minimaux et médians) plus élevés que ceux des secteurs de la production manufacturière et des services aux collectivités. Les résultats par taille d'entreprise sont comparables dans les deux secteurs. On observe en outre très peu de différences entre les deux périodes couvertes par l'enquête, à savoir 2008-12 (Vague I) et 2012-16 (Vague II).

Graphique 6.1. Les petites entreprises manquent de compétences non techniques nécessaires à l'innovation

Répartition des compétences dans les pays, par taille d'entreprise et secteur d'activité



Note : Le Programme pour l'évaluation internationale des compétences des adultes (PIAAC) teste les compétences cognitives des adultes sur trois dimensions différentes (littératie, numératie et résolution de problèmes dans des environnements à forte composante technologique), ainsi que le type de tâches qu'ils effectuent fréquemment. La Vague I du PIAAC s'est déroulée en 2008-13 et la Vague II en 2012-16.

Source : Grundke et al. 2017, à partir des données issues de l'évaluation des compétences des adultes réalisée dans le cadre du PIAAC.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971976>

Les PME continuent d'offrir moins de possibilités d'amélioration des compétences, mais rattrapent leur retard par rapport aux grandes entreprises

Dans la plupart des pays de l'OCDE, la majorité des PME dispensaient un enseignement et une formation professionnels continus (EFPC)¹ à leurs employés en 2015 (Graphique 6.2). Cela étant, la proportion d'employeurs offrant ce type de formation augmente avec la taille de l'entreprise.

On observe toutefois que les PME sont de plus en plus nombreuses à offrir des possibilités d'enseignement et de formation professionnels continus. Si la proportion d'entreprises organisant ce type de formation a augmenté dans la quasi-totalité des pays entre 2010 et 2015, les gains observés sont relativement plus élevés parmi les petites et moyennes entreprises, de sorte que l'écart entre les petites et les grandes entreprises semble se resserrer.

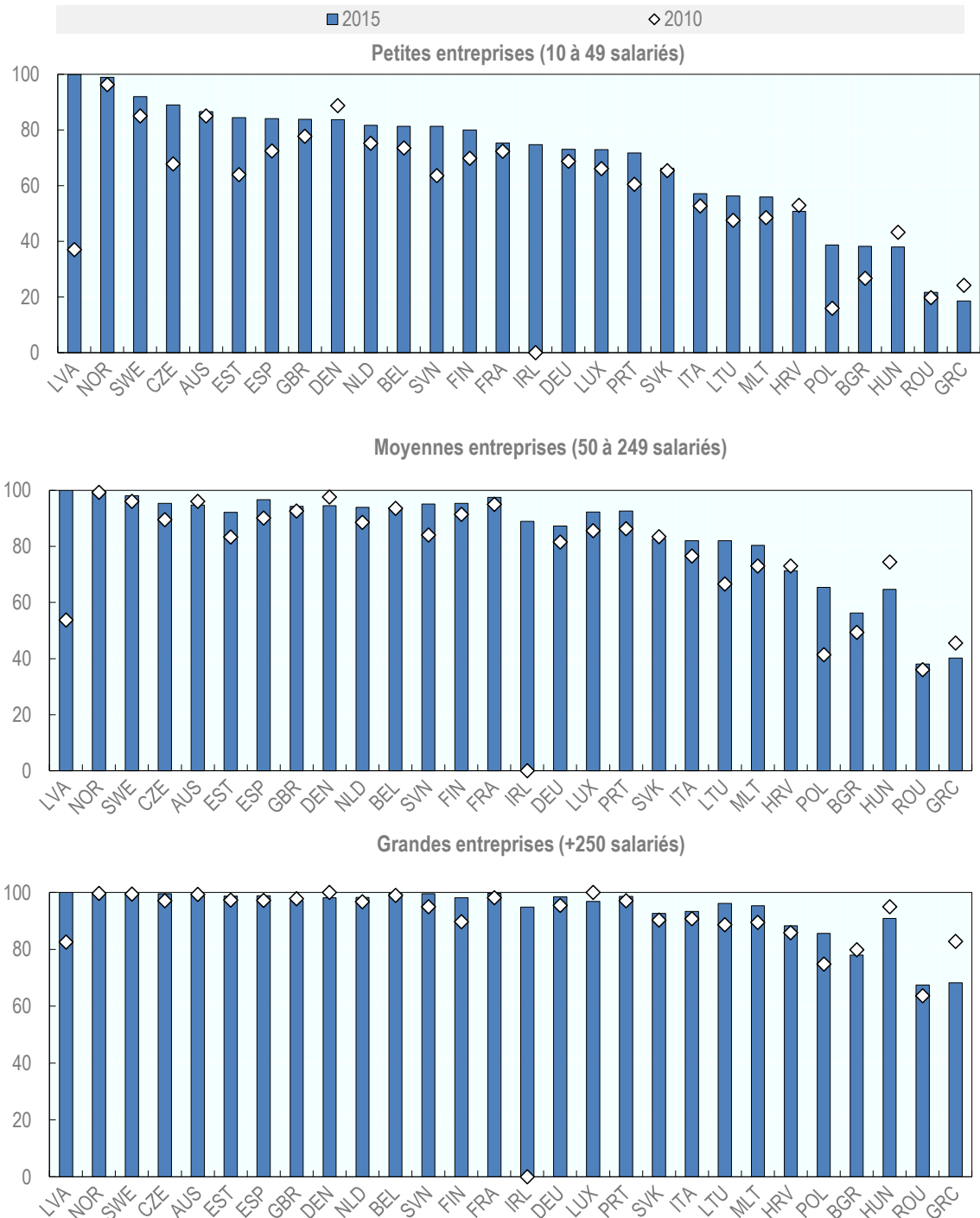
Parmi les PME, l'EFPC était le mode de formation le plus proposé en 2010 et 2015. Les formations étaient plus souvent dispensées à l'extérieur qu'en interne. Parmi les autres approches couramment utilisées, on peut citer la formation dirigée en cours d'emploi ; les formations lors de conférences, d'ateliers, de foires commerciales et de séminaires ; et la formation auto-dirigée.

De nombreux pays de l'OCDE se penchent sur le rôle que peuvent jouer les programmes d'apprentissage dans le renforcement des liens entre le système éducatif et le monde du travail. Les programmes d'apprentissage conjuguent enseignement en milieu scolaire et formation sur le terrain et débouchent sur une qualification ou un diplôme reconnu (OCDE/OIT, 2017^[19]). Les PME y ont recours pour gagner en productivité et en rentabilité. Dans les pays pour lesquels on dispose de données, 50 % des apprentis effectuent leur apprentissage dans des entreprises de moins de 50 employés (voir Graphique 6.3). C'est dans les secteurs de l'industrie manufacturière, de la construction et de l'ingénierie, où les employeurs (et, souvent, les organisations syndicales) sont bien représentés et organisés, que l'apprentissage est le plus courant (Kuczera, 2017^[20]).

L'essor des TIC offre aux PME de nouvelles possibilités de se rapprocher des grandes entreprises en matière d'offre de formation, grâce aux plateformes de formation en ligne : outre le fait que ces plateformes réduisent le coût de la formation, elles proposent généralement des programmes organisés en modules, qui offrent plus de souplesse aux employeurs et aux employés pour organiser la formation en fonction des responsabilités professionnelles.

Graphique 6.2. La proportion de petites entreprises offrant des possibilités de formation a augmenté, réduisant ainsi l'écart avec les grandes entreprises

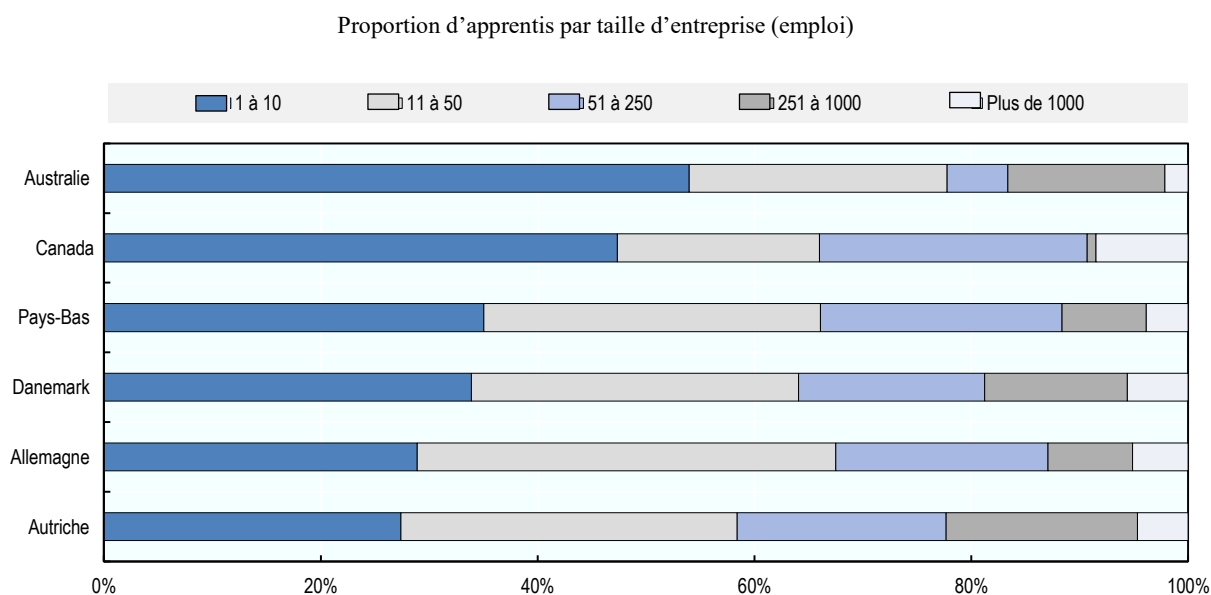
Proportion d'employeurs offrant des possibilités d'enseignement et de formation professionnels continus, par catégorie de taille d'entreprise, en 2010 et 2015



Source : Eurostat (2018), Enquête sur la formation professionnelle continue, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/education-and-training/data/database>.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933971995>

Graphique 6.3. Une large part des apprentis effectue leur apprentissage dans de petites entreprises



Source : OCDE (2016), Évaluation des compétences des adultes réalisée dans le cadre du PIAAC, (base de données 2012, 2015), www.oecd.org/skills/piaac/publicdataandanalysis/.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972014>

Rares sont les PME qui favorisent l'acquisition de compétences numériques

Le niveau de compétences en TIC de la main d'œuvre revêt un intérêt particulier au regard de la tendance générale à l'automatisation des emplois qui, avec l'avènement de la robotique, des algorithmes d'apprentissage automatique et de l'intelligence artificielle, se généralise tant dans le secteur manufacturier que dans les services.

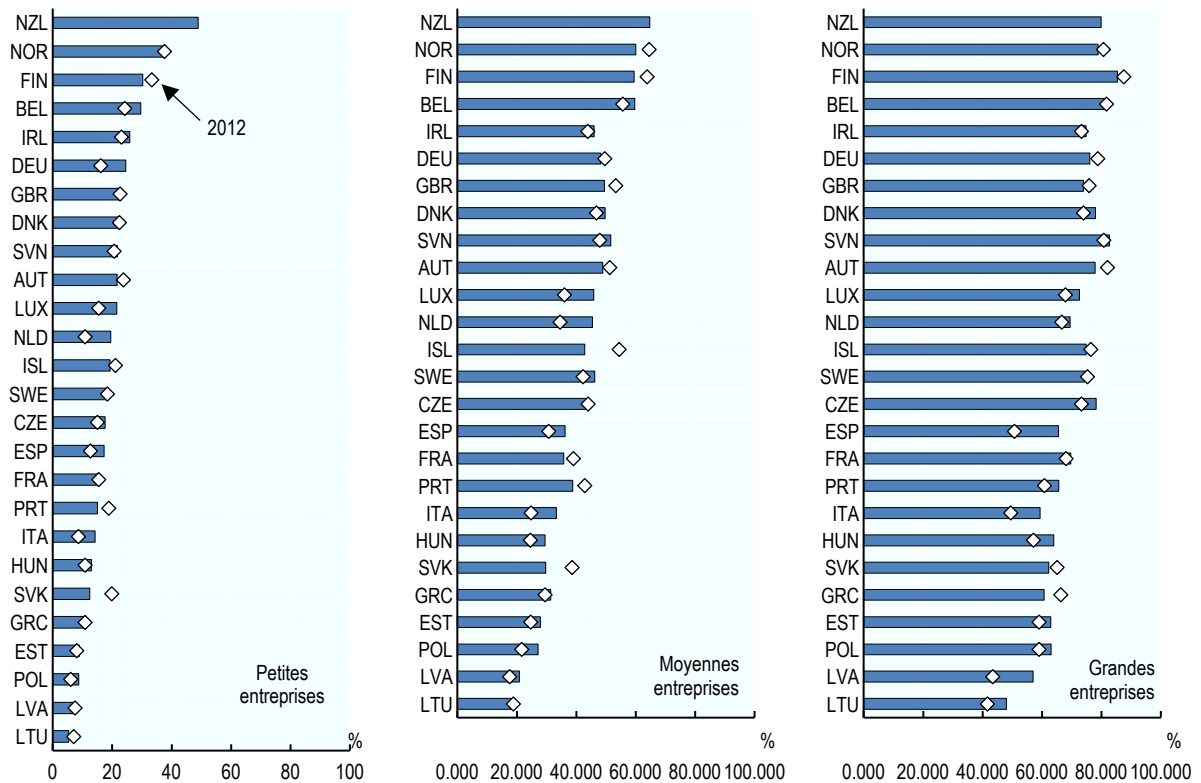
Il ressort de l'évaluation des compétences des adultes menées dans le cadre du PIAAC en 2015 que les compétences de base en informatique des deux tiers des adultes de la zone OCDE sont insuffisantes pour leur permettre de s'en sortir dans un environnement à forte composante technologique, d'où l'importance cruciale de renforcer la formation au numérique dans les PME. On note toutefois une forte disparité entre les pays en la matière (Graphique 6.4). Alors que 48,9 % des entreprises néo-zélandaises de moins de 50 salariés ont formé leurs employés dans l'optique de développer leurs compétences liées aux TIC en 2017, c'est le cas de 6,7 % seulement des petites entreprises en Lettonie. Ce scénario s'observe également dans les moyennes et grandes entreprises, mais l'écart relatif entre les meilleures et les moins bonnes performances diminue à mesure que la taille de l'entreprise augmente.

Cela étant, la proportion d'entreprises proposant des formations aux TIC de la part des entreprises n'a que peu évolué depuis 2012, et ce constat vaut pour toutes les catégories de taille d'entreprises (Graphique 6.4). L'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas font partie des rares pays où les petites entreprises se sont impliquées plus activement dans la formation de leur personnel en 2018 qu'elles ne l'avaient fait en 2012. La part de moyennes entreprises organisant des formations aux TIC a également légèrement augmenté en Belgique, en Espagne, en Hongrie, en Italie,

au Luxembourg, aux Pays-Bas et en Pologne sur cette période. Mais l'évolution globale est très limitée et la situation s'est même dégradée en Finlande, au Portugal et en République slovaque pour l'ensemble des PME, et en Norvège et au Royaume-Uni pour les entreprises de taille moyenne.

Graphique 6.4. L'offre de formation aux TIC de la part des entreprises a peu évolué ces dernières années

Proportion d'entreprises formant leur personnel aux TIC, par type d'entreprise, comparaison entre 2018 et 2012



Note: Les données se rapportent aux entreprises d'au moins 10 salariés ayant dispensé, sous quelque forme que ce soit, une formation visant à développer les compétences en informatique de leurs employés au cours des 12 derniers mois. Les données relatives à la Nouvelle-Zélande se rapportent à 2016 et les données relatives à l'Islande à 2014. Les données relatives aux moyennes entreprises au Portugal se rapportent à 2017.

Source : OCDE (2017) « ICT Access and usage by Businesses » (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/58897a61-en>.

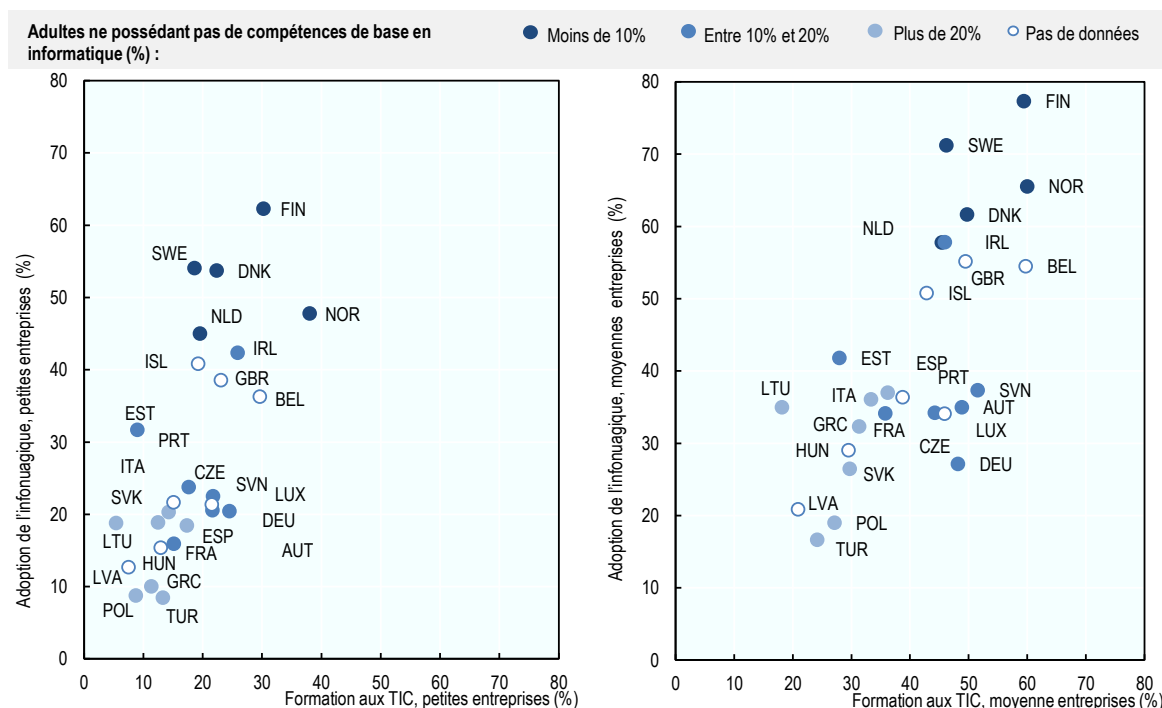
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972033>

On peut observer une corrélation entre l'offre de formation aux TIC et l'adoption des technologies numériques. Les pays européens dans lesquels les entreprises organisent plus activement des formations aux TIC affichent des taux plus élevés d'adoption de l'infonuagique par les entreprises (Graphique 6.5)². Ainsi le Danemark, la Finlande, la Norvège et la Suède arrivent en tête, alors que la transformation numérique des PME semble moins avancée dans les pays d'Europe centrale et orientale. Ces mêmes données font apparaître une plus grande dispersion géographique de l'adoption de l'infonuagique dans les petites que dans les moyennes entreprises, et à l'inverse, une plus grande dispersion géographique dans les moyennes entreprises que dans les petites pour ce qui

concerne les pratiques de formation. En outre, les entreprises des pays où le niveau de culture numérique des adultes est plus élevé ont tendance à investir davantage dans la formation aux TIC et à afficher un plus fort taux d'adoption de l'infonuagique.

Graphique 6.5. Les petites entreprises dispensent moins de formations aux TIC à leur personnel, au risque de retarder leur transition numérique

Proportion d'entreprises formant leur personnel aux TIC, par taille d'entreprise (axes des abscisses) et utilisant des services d'infonuagique (axes des ordonnées), 2018



Note : « Adultes ne possédant pas les compétences de base en informatique » désigne les adultes de 25 à 65 ans n'ayant aucune expérience de l'informatique ou ayant échoué au test de base en informatique dans l'enquête PIAAC de 2015. Les données relatives à la formation aux TIC et à l'infonuagique se rapportent à 2018 ou à la dernière année pour laquelle des données sont disponibles, et portent sur les entreprises d'au moins 10 salariés qui, respectivement, ont dispensé, sous quelque forme que ce soit, une formation visant à développer les compétences en informatique de leurs employés au cours des 12 derniers mois, et utilisent des services d'infonuagique

Source : OCDE (2019) « ICT Access and usage by Businesses » (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/58897a61-en>, et OCDE (2018), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2017*, établi à partir des données issues de l'évaluation des compétences des adultes réalisée dans le cadre du PIAAC.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972052>

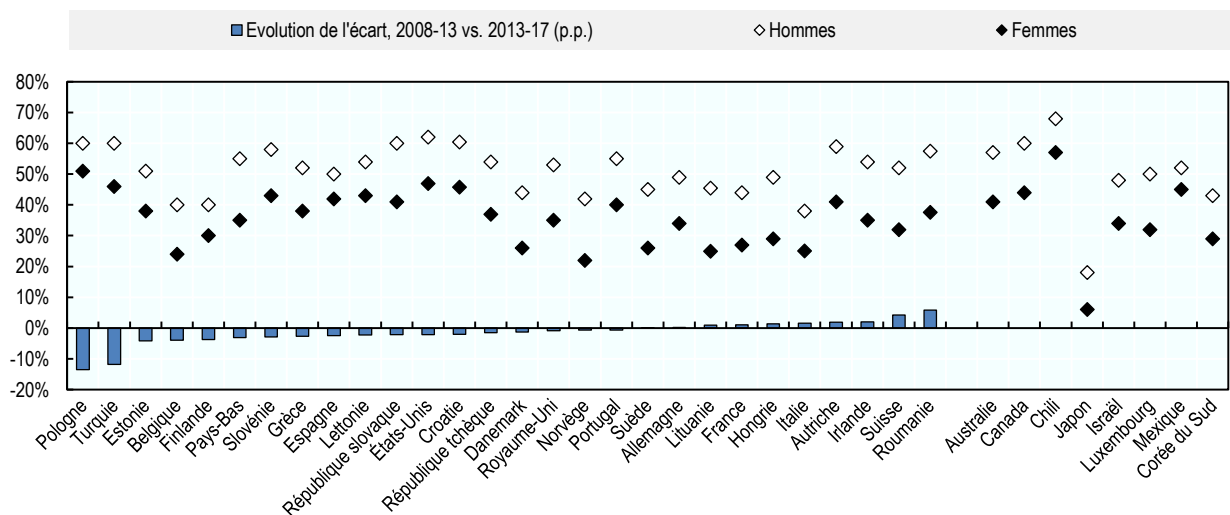
Les femmes entrepreneurs et chefs d'entreprises recèlent un formidable potentiel mais se heurtent à des obstacles pour développer leurs compétences

Alors que leur niveau d'instruction moyen dépasse de plus en plus celui des hommes, les femmes ont généralement une moindre expérience du travail indépendant (Marlow, 2004^[21]; Collins-Dodd, C., I. Gordon et C. Smart, 2004^[22]) et continuent d'avoir moins de possibilités que les hommes d'accéder à des fonctions d'encadrement, ce qui freine l'acquisition de l'expérience et des compétences utiles dans le contexte de l'entrepreneuriat (Boden Jr, 2000^[23]).

Les femmes sont par ailleurs moins enclines que les hommes à estimer disposer des compétences, des connaissances et de l'expérience nécessaires pour créer une entreprise. Dans les pays de l'OCDE, entre 2013 et 2017, 37 % des femmes estimaient disposer des compétences, des connaissances et d'une expérience suffisantes pour se lancer, contre plus de la moitié des hommes (51 %) – et cet écart vaut pour tous les pays de l'OCDE (OCDE/UE, 2019^[24]). Par rapport à la période allant de 2008 à 2013, l'écart s'est quelque peu resserré dans la plupart des pays, notamment en Pologne (9 points de pourcentage) et en Turquie (12 points) (Graphique 6.6). On constate qu'il s'est légèrement accentué dans deux pays uniquement, en Suisse (4 points) et en Roumanie (6 points), signe d'une évolution des mentalités au sein de la population masculine.

Graphique 6.6. La disparité entre les femmes et les hommes dans les compétences entrepreneuriales perçues est générale

Proportion d'adultes estimant disposer des compétences et des connaissances nécessaires pour créer une entreprise, 2013-17.



Note : L'évolution de la disparité femmes-hommes est mesurée par rapport à la période 2008-13.

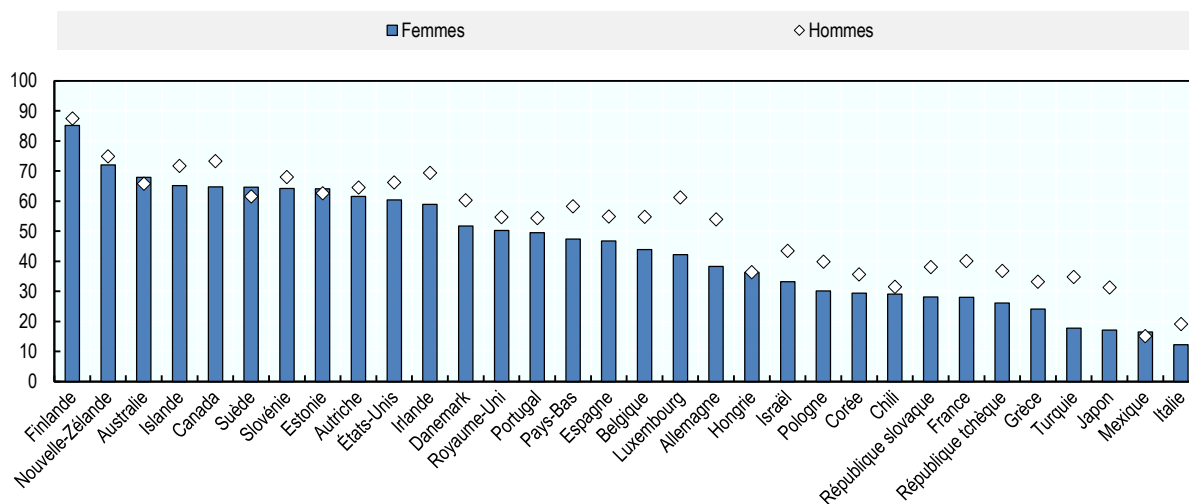
Source : *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) (2018), tableaux spéciaux de l'enquête 2013-17 sur la population adulte.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972071>

En outre, dans les pays de l'OCDE, les femmes sont moins nombreuses que les hommes à indiquer avoir accès à des formations sur la création et le développement d'une entreprise (OCDE, 2017^[25]). On constate sur le Graphique 6.7 que dans tous les pays de l'OCDE sauf trois (Australie, Suède et Mexique), les femmes étaient moins susceptibles d'avoir accès à une formation à l'entrepreneuriat en 2013. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette disparité : une méconnaissance des mesures de soutien existantes, des programmes de formation peu attractifs (dont le contenu est moins pertinent pour le type d'activités exercées par les femmes), un biais dans la sélection des candidats aux programmes, ou des problèmes d'accessibilité (ex. : pas de services de garde d'enfants prévus dans les programmes de soutien).

Graphique 6.7. Les femmes font état d'un accès plus difficile aux formations à l'entrepreneuriat

Proportion d'adultes indiquant avoir accès à une formation sur la création d'entreprise, 2013



Source: OCDE (2018), *Entrepreneuriat : « Access to training and money to start a business, by sex »*, Portail de données de l'OCDE sur l'égalité hommes-femmes.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972090>

L'augmentation du taux d'activité des femmes et de l'entrepreneuriat féminin recèle de formidables gains économiques potentiels. D'après les estimations, une réduction de moitié de l'écart entre le taux d'activité des hommes et celui des femmes d'ici 2025, entraînerait une croissance du PIB de référence de 2.5 points par an (OCDE, 2018_[26]).

Les grandes orientations et les évolutions récentes des politiques publiques

Associer les PME à la formation et à l'éducation

Plusieurs types de mesures peuvent être déployées à l'appui du développement des compétences des salariés des PME (OCDE, 2012_[27]), la plupart portant sur la réduction du coût de la formation pour les employeurs et la promotion des avantages de la formation en milieu professionnel (Tableau 6.1).

Bon nombre de pays de l'OCDE ont mis en place des incitations fiscales visant à réduire le coût supporté par les entreprises pour former leurs employés. Les entreprises peuvent ainsi déduire de leurs bénéfices annuels tout ou partie des dépenses de formation et bénéficier d'un abattement fiscal. Ces dispositifs peuvent cibler plus spécifiquement les petites entreprises en leur offrant des abattements plus importants.

Les petites entreprises sont souvent ciblées par les dispositifs d'aide directe à la formation. Les chèques-formation, par exemple, permettent aux PME d'acheter des heures de formation auprès de formateurs ou d'institutions agréés.

Par ailleurs, les pays s'efforcent de sensibiliser les PME à l'importance de la formation et du développement des compétences par le biais de différents canaux, notamment les organismes publics et les organisations de parties prenantes.

En matière de sensibilisation, il est également possible de s'appuyer sur les réseaux professionnels locaux pour promouvoir le développement des compétences en entreprise. Les réseaux et associations professionnels peuvent aussi œuvrer à l'établissement entre

entreprises de partenariats fondés sur la confiance, facilitant la mise en commun des connaissances et la mutualisation des investissements en formation. Les collaborations entre entreprises offrent aussi un mode de diffusion innovant au sein des chaînes d’approvisionnement régionales, tout en intégrant, éventuellement les entreprises dans les chaînes de valeur mondiales, ce qui permet de réduire l’exposition de la région au risque d’automatisation (OCDE, 2018^[28]).

On observe aussi que les pays investissent davantage dans des prestataires intermédiaires, notamment des organismes collectifs de formation, qui organisent des formations pour des groupes de PME, allégeant ainsi la charge pesant sur chaque employeur. Ces organismes signent souvent des contrats d’apprentissage avec l’administration et offrent un accompagnement personnalisé et une aide pratique aux apprentis. Ils sont particulièrement utiles aux PME qui, sans eux, ne seraient pas en mesure de respecter les normes nationales minimales en matière de formation des apprentis ni de préserver la qualité de la formation en apprentissage.

La réglementation peut aussi encourager le développement des compétences. Certains pays ont instauré un droit statutaire à la formation ou favorisé les accords d’entreprise prévoyant des congés formation. Ces dispositifs sont toutefois peu utilisés (moins de 2 % des employés bénéficient de ces mesures).

Tableau 6.1. Mobiliser les PME en faveur de la formation de leurs salariés : quelques exemples de mesures

Aide financière facilitant l'accès des PME à la formation		
Canada (Québec)	Crédit d'impôt en faveur de la formation en cours d'emploi	Les crédits d'impôt ont été augmentés en 2018, passant de 24 % à 32 %, pour les stagiaires admis dans un programme d'enseignement (entre autres programmes spéciaux) et ce, afin d'inciter davantage les PME à former leurs employés.
Lituanie	Chèques-compétences (2017)	Ces chèques d'une validité de 12 mois et d'un montant de 4 500 EUR permettent aux employeurs d'acheter des services de formation à l'intention de leurs salariés, dont ils seront remboursés à hauteur de 80 % pour les micro- et petites entreprises et les PME, et 70 % pour les grandes entreprises. Ce dispositif est financé par le ministère de l'Économie et de l'Innovation avec le soutien du Fonds social européen.
Prestataires et intermédiaires de formation		
Irlande	<i>Skillnet Ireland</i>	<i>Skillnet Ireland</i> est un organisme national chargé de promouvoir et d'organiser la formation professionnelle en Irlande. Il apporte une aide financière à plus de 15 000 entreprises et forme plus de 50 000 stagiaires. Les entreprises partenaires participent activement à la définition de leurs besoins et des modalités de la formation. Les programmes sont conçus de façon répondre au mieux aux besoins des apprenants salariés, grâce à un apprentissage à la fois formel et informel qui recouvrent la formation continue et l'enseignement supérieur. En 2018, <i>Skillnet Ireland</i> a vu son budget augmenter de 29 %, l'objectif étant de contribuer à rendre la formation en milieu professionnel plus réactive face à l'évolution rapide du monde du travail, et de mettre davantage l'accent sur les programmes pilotés par les entreprises.
Une réglementation à l'appui du développement des compétences		
France	Compte personnel de formation (2015)	Tous les salariés disposent d'un compte personnel de formation accessible en ligne, valable pour toute leur carrière. Chaque employé a droit à 24 heures de formation par année travaillée (pour un emploi à temps plein) à concurrence de 120 heures, puis 12 heures par an jusqu'à un plafond de 150 heures. Le compte personnel de formation (CPF) s'est substitué au droit individuel à la formation (DIF) mis en place en 2003.

Recourir à des politiques et des programmes de vulgarisation technologique pour apporter un accompagnement sur mesure aux PME

Les programmes de vulgarisation technologique bénéficiant d'un soutien public ont pour objectif de favoriser la diffusion et l'adoption des technologies existantes (en modifiant l'équipement des entreprises et en développant les compétences en gestion de leurs salariés) et de renforcer la capacité d'absorption des entreprises. Si ce type d'accompagnement n'est pas nouveau, le recours aux programmes de vulgarisation technologique ciblés sur les PME s'est développé au cours de la décennie écoulée (Shapira, Youtie and Kay, 2011^[29]).

Dans le cadre d'un programme de vulgarisation technologique, la première étape consiste généralement à évaluer les activités et les processus de l'entreprise, puis à lui proposer un plan d'amélioration assorti d'une aide à la mise en œuvre. Sont essentiellement dispensés dans le cadre de ces programmes divers services dont la fourniture d'informations (ex. : sur les possibilités d'améliorer l'utilisation des technologies existantes, sur les tendances, les meilleures pratiques) ; une étude comparative permettant de repérer les axes d'amélioration ; une assistance et des conseils techniques ; des formations.

Les services de vulgarisation technologique sont souvent dispensés par des réseaux de spécialistes techniques (ingénieurs, par exemple) qui prennent l'initiative de se mettre en rapport avec les entreprises pour organiser des visites et des consultations. Il est également courant que les entreprises sollicitent d'elles-mêmes ces services.

Ce type de mesures d'accompagnement est généralement proposé à titre individuel aux entreprises intéressées mais peut aussi l'être de façon simultanée à des groupes d'entreprises ayant des besoins communs. Les premières étapes, celles de l'analyse et du diagnostic, sont généralement réalisées sans frais pour les entreprises, alors que les projets plus poussés nécessitent une contribution financière de leur part, inférieure toutefois aux tarifs des services de conseil pratiqués sur le marché (Tableau 6.2).

Ce type de mesures d'accompagnement est généralement proposé à titre individuel aux entreprises intéressées mais peut aussi l'être de façon simultanée à des groupes d'entreprises ayant des besoins communs. Les premières étapes, celles de l'analyse et du diagnostic, sont généralement réalisées sans frais pour les entreprises, alors que les projets plus poussés nécessitent une contribution financière de leur part, inférieure toutefois aux tarifs des services de conseil pratiqués sur le marché (Tableau 6.2).

Tableau 6.2. Accroître la capacité d'absorption des PME : quelques exemples de mesures

Programmes de vulgarisation technologique		
Singapour	Centre national de l'excellence pour l'apprentissage en entreprise (2018)	Ce centre a pour objet d'aider les entreprises à mettre en place des structures de formation en cours d'emploi. Les entreprises peuvent déposer une demande de subventions auprès de <i>SkillsFuture Singapore</i> , et les PME peuvent percevoir jusqu'à 90 % du coût de la formation des formateurs internes. Ce programme devrait aider plus de 1 000 entreprises, notamment des PME, au cours des cinq prochaines années.
Compétences en gestion dans les PME		
Royaume-Uni	Small Business Leadership Programme (2018)	Au cours de la première année de sa mise en œuvre, ce programme permettra de dispenser des formations en gestion à 2 000 chefs de petites entreprises, l'objectif étant d'atteindre 10 000 bénéficiaires d'ici 2025. Ce dispositif s'inscrit dans un train de mesures visant à aider les entreprises à améliorer leur productivité. Parmi ces mesures figurent le renforcement de réseaux locaux dédiés à l'accompagnement des entreprises, la promotion de programme de tutorat auprès des grandes entreprises britanniques, et la mise en place de partenariats de transfert de connaissance permettant à des doctorants d'intégrer des entreprises où ils pourront mettre leurs recherches au service de la croissance de l'entreprise.
Compétences en gestion et adoption des TIC		
Mexique	Pépinières pour les micro-entreprises (2015)	L'objectif est de favoriser le développement des compétences managériales et l'adoption des TIC dans les micro-entreprises. Dans le cadre de ce programme, les chefs de micro-entreprises reçoivent six heures de formation de base en gestion.

Renforcer les compétences en gestion des PME

Les pouvoirs publics ont une palette d'outils à leur disposition pour renforcer les compétences en gestion des PME : elles peuvent ainsi mettre à la disposition des PME des outils numériques de diagnostic qui les aideront à cerner leurs déficiences sur le plan de la gestion, des formations et des ateliers, ainsi que des approches plus intensives, comme de l'accompagnement personnalisé. La plupart de ces programmes et initiatives concernent en général la stratégie, les modèles opérationnels, et la gestion des processus de l'entreprise ; la gestion de la performance ; la direction des opérations ; la gouvernance ; l'agilité ; et l'innovation (Tableau 6.2).

Toute la difficulté pour les autorités consiste à réussir à susciter une demande pour les services de soutien en place : en effet, le nombre d'entreprises ayant recours à ces programmes reste limité pour plusieurs raisons : méconnaissances des programmes existants ; questions autour de la légitimité des acteurs mettant en œuvre les mesures de soutien public ; interrogations sur l'utilité des conseils ; ambitions limitées s'agissant de la croissance et du développement de l'entreprise.

Certains pays conjuguent formation et conseils en gestion, et soutien à l'adoption et à l'utilisation des TIC, une démarche propre à stimuler l'innovation et la productivité (OCDE, 2016^[30]).

Parmi les compétences en gestion, la planification et la gestion financières constituent un aspect essentiel. La nécessité de renforcer les compétences financières et la vision stratégique des entrepreneurs et des chefs de petites entreprises est reconnue dans les *Principes de haut niveau du G20/OCDE sur le financement des PME*. Ces compétences recouvrent la capacité à assurer la planification financière et la planification des risques, à assurer le suivi des transactions financières, à se conformer aux obligations de communication d'informations, et à faire en sorte que les plans d'activités des start-ups et les projets d'investissement des PME contiennent des informations financières pertinentes (G20/OCDE, 2015^[31]).

Former une main d'œuvre dotée d'une capacité d'adaptation et d'un esprit d'entreprise

Nombre de pays de l'OCDE ont élaboré récemment des stratégies, des programmes et des initiatives destinés à développer les compétences transversales qui permettent aux individus de se montrer créatifs, de prendre des initiatives, de savoir résoudre les problèmes, de gérer efficacement les ressources, et de maîtriser des connaissances financières et technologiques. Ces efforts ont pris la forme de programmes d'éducation et de formation à l'entrepreneuriat, et de programmes de formation en milieu professionnel axés sur l'innovation et la conduite du changement. Ces compétences donnent aux entrepreneurs et intrapreneurs les moyens de susciter des changements et de s'y adapter et, à ce titre, sont déterminantes pour l'innovation et le développement des activités des PME.

Le renforcement des compétences entrepreneuriales et de l'esprit d'entreprise est devenu une mission centrale des politiques d'éducation. Dans bien des pays de l'OCDE, les écoles, les institutions d'enseignement et de formation professionnels (EFP) et les établissements d'enseignement supérieur ont inclus dans leurs cursus des formations visant à développer des compétences entrepreneuriales, soit sous forme de modules autonomes, soit sous forme d'activités intégrées dans des programmes d'enseignement. Les pays en développement sont eux aussi de plus en plus actifs dans ce domaine (Tableau 6.3).

Tableau 6.3. Renforcer les compétences transversales et entrepreneuriales : quelques exemples de mesures

Systèmes d'enseignement et de formation professionnels (EFP)		
Chine	Nouveau programme d'apprentissage en entreprise (2015)	Ce programme, qui vise à former la main d'œuvre en fonction des besoins des entreprises, cible les moyennes et grandes entreprises. Il fait partie des premières mesures prises pour mettre en place un système public d'apprentissage.
Inde	Reconnaissance des acquis de l'expérience (2015)	Ce programme prévoit la reconnaissance et la validation, par des organismes officiels, des acquis de l'expérience informelle des jeunes Indiens. Il a été lancé par le ministère chargé du développement des compétences et de l'entrepreneuriat dans le cadre de la « mission compétences ».
Afrique	Programme de développement industriel des Nations Unies	L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel collabore, dans le cadre de son programme de promotion de l'esprit d'entreprise (<i>Entrepreneurship Curriculum Programme – ECP</i>), avec plusieurs États africains en vue d'intégrer l'éducation à l'entrepreneuriat dans les cursus de l'enseignement secondaire et de l'EFP (ONUDI, 2017).
Programmes d'enseignement, de mentorat et de soutien à destination des femmes		
Australie	Women in STEM and Entrepreneurship (2016)	Il s'agit de mieux faire connaître aux filles et aux femmes les formations et les filières STIM (sciences, technologies, ingénierie et mathématiques), de les inciter à embrasser des carrières dans ces domaines, d'accroître leur participation aux autres pans de l'écosystème de l'innovation, et de susciter une augmentation du nombre de femmes occupant des fonctions décisionnelles et de haute direction, dans les administrations, les organismes de recherche, l'industrie et les affaires. Ce programme soutient des projets ayant pour but d'éveiller l'intérêt des filles et des femmes pour les domaines STIM et pour l'entrepreneuriat, de développer leurs compétences et leurs connaissances, de renforcer leurs réseaux professionnels, ou toute autre activité servant les objectifs du programme. L'État a alloué 8 millions AUD (environ 5 millions EUR) à ce programme pour la période allant de 2016 à 2020.
Nouvelle-Zélande	Lightning Lab XX	Programme d'accélération d'entreprises de quatre mois fondé sur le mentorat (OCDE, 2018). Basé à Wellington, Lightning Lab XX procède à un investissement d'amorçage de 20 000 NZD (environ 12 600 EUR) dans chaque entreprise retenue, en contrepartie d'une modeste participation au capital, et lui offre des services d'accompagnement par l'intermédiaire de mentors. Le programme est financé par la branche Science et innovation du ministère chargé des entreprises, de l'innovation et de l'emploi, et par des parrainages privés.

Exploiter le potentiel des femmes entrepreneurs et chefs d'entreprises

Traditionnellement, les mesures en faveur de l'entrepreneuriat féminin consistent notamment à mettre en place des centres spécifiques, des programmes de formation à l'entrepreneuriat sur mesure, des garanties de crédit et des micro-crédits. Depuis quelques années, de nouvelles démarches sont adoptées afin de susciter des ambitions de croissance chez les entrepreneuses et de les aider à acquérir les outils nécessaires pour tirer parti de la transformation numérique ; il s'agit notamment de formations à l'entrepreneuriat destinées spécifiquement aux femmes exerçant dans l'économie numérique et d'un plus large recours aux pépinières et aux accélérateurs d'entreprises réservés aux femmes.

Les femmes entrepreneurs doivent acquérir les compétences indispensables à l'ère du numérique, notamment les compétences liées aux TIC, en numérisation, en sciences, technologies, ingénierie et mathématiques (STIM) et en analyse quantitative, mais aussi en matière d'organisation autonome, de gestion et de communication (OCDE/UE, 2019^[24]). Si les disparités entre hommes et femmes concernant l'utilisation de l'informatique dans le cadre professionnel sont assez faibles dans la plupart des pays de l'OCDE, il n'en demeure pas moins que les hommes sont davantage susceptibles que les femmes de travailler dans l'économie des plateformes, et ont quatre fois plus de chance d'être des spécialistes des TIC (OCDE, 2018^[32]). Des politiques de l'éducation judicieuses peuvent permettre aux femmes de tirer parti des technologies numériques

dans le cadre professionnel et en tant qu'entrepreneuses. En outre, les politiques nationales en matière de connectivité peuvent leur permettre d'avoir accès aux nouvelles technologies et de les utiliser.

Les pays sont de plus en plus nombreux à mettre en place des pépinières d'entreprises réservées aux femmes, afin de les aider à lancer une activité de qualité ayant un potentiel de croissance. Si moins de 3 % des pépinières d'entreprises dans le monde sont destinées aux femmes, l'expérience montre qu'elles sont plus efficaces que leurs homologues classiques qui s'appuient sur des réseaux androcentrés et sélectionnent les dossiers par le biais de jurys majoritairement masculins (OCDE/UE, 2019^[24]).

Les autres aspects pertinents de l'accès des PME aux compétences concernent

- ***Le cadre institutionnel et réglementaire*** : ex. : concurrence pour une réaffectation optimale des ressources dont les compétences, fiscalité du travail et impôts sur les salaires notamment pour les travailleurs très qualifiés, exonérations fiscales au titre du recrutement de travailleurs très qualifiés, etc.
- ***Les conditions du marché*** : ex. : intégration dans les CVM, transferts de connaissances et mobilité des travailleurs au sein de la chaîne de valeur, accès aux marchés publics et aux marchés porteurs, etc.
- ***L'infrastructure*** : ex. : accès large et équitable au très haut débit et services TIC abordables.
- ***L'accès au financement*** : ex. : prêts et aides en faveur de services de reconversion, de mentorat et de formation fournis en complément d'un soutien financier, etc.
- ***L'accès aux actifs de l'innovation*** : ex. : réseaux d'innovation collaboratifs ouverts, transfert de données et de connaissances, approches innovantes d'apprentissage par la pratique, etc.

Notes

¹ L'enseignement et la formation professionnels continus (EFPC) englobe les formations sous forme de cours, mais aussi les activités telles que la participation à des conférences, ateliers, colloques et séminaires ; des rotations de postes et des détachements ; des cercles d'apprentissage et de qualité ; des formations auto-dirigées ; et l'apprentissage sur le poste de travail.

² Voir aussi dans le chapitre sur l'accès aux actifs de l'innovation, une réflexion plus large sur l'infonuagique et l'utilisation des nouvelles technologies numériques par les PME.

Références

- Acemoglu (2002), “Technical Change, Inequality, and the Labor Market”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 40.1, pp. 7-72. [3]
- Autor, D. (2013), “The ‘task approach’ to labour markets: an overview”, *Journal of Labour Market Research*, Vol. 46/3, pp. 3-30. [1]
- Boden Jr, R. (2000), “On the Survival Prospects of Men’s and Women’s New Business Ventures”, *Journal of Business Venturing*, Vol. 15/4, pp. 347-362. [23]
- Collins-Dodd, C., I. Gordon et C. Smart (2004), “Further Evidence on the Role of Gender in Financial Performance”, *Journal of Small Business Management*, Vol. 42/4, pp. 395-417. [22]
- Commission européenne et Banque centrale européenne (2018), *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area: October 2017 to March 2018*, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201806.en.pdf?710aadd09e7d0036678df8612df9104>. [11]
- Eurofound (2016), *Sixth European Working Conditions Survey – Overview report*, <http://eurofound.link/ef1634>. [9]
- Facebook, OCDE, Banque mondiale (2018), *Future of Business Survey*, <https://eu.futureofbusinesssurvey.org/manager/storyboard/RHViewStoryboard.aspx?RIId=%c2%b3&RLId=%c2%b3&PIId=%c2%b1%c2%ba%c2%b4%c2%ba%c2%bd&UIId=%c2%b5%c2%b6%c2%b3%c2%b3%c2%b9&RpId=3&slide=0> (accessed on 31 May 2018). [10]
- Frey, C. and M. Osborne (2013), “The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation”, *Oxford Martin School Working Paper*, <https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/publications/view/1314>. [16]
- G20/OCDE (2015), *High-Level Principles on SME Financing*, <http://www.oecd.org/finance/G20-OECD-High-Level-%20Principles-on-SME-Financing.pdf>. [31]
- Grundke, R, et. al. (2017), *Skills and global value chains: A characterisation*, Éditions OCDE. [2]
- Kuczera, M. (2017), “Striking the right balance : Costs and benefits of apprenticeship”, *Documents de travail de l’OCDE sur l’éducation*, No. 153, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/995fff01-en>. [20]
- Marlow, S. (2004), “Accounting for Change: Professional status, Gender Disadvantage and Self-employment”, *Women in Management Review*, Vol. 19/1, pp. 5-16. [21]
- Nedelkoska, L. and G. Quintini (2018), “Automation, skills use and training”, *Documents de travail de l’OCDE sur les affaires sociales, l’emploi et les migrations*, n° 202. [17]
- OCDE (2018), *Atteindre l’égalité femmes-hommes : Un combat difficile*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264203426-fr>. [26]

- OCDE (2018), “Conférence ministérielle de l’OCDE, Développer les compétences entrepreneuriales, Session parallèle 3”, <http://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-Conference-Ministerielle-PME-Session-Parallele-3.pdf> (accessed on 19 June 2018). [6]
- OCDE (2018), *Enhancing Productivity in SMEs*. [4]
- OCDE (2018), *Job Creation and Local Economic Development 2018 : Preparing for the Future of Work*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264305342-en>. [15]
- OCDE (2018), *La prochaine révolution de la production : Conséquences pour les pouvoirs publics et les entreprises*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264280793-fr>. [5]
- OCDE (2018), *Panorama de l’entrepreneuriat 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr. [32]
- OCDE (2018), *Perspectives économiques de l’OCDE, Volume 2018 Numéro 2*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2018-2-fr. [18]
- OCDE (2018), *Productivity and Jobs in a Globalised World : (How) Can All Regions Benefit?*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264293137-en>. [28]
- OCDE (2017), *Mexico Policy Brief: Raising productivity in small traditional enterprises*, <https://www.oecd.org/mexico/mexico-raising-productivity-in-small-traditional-enterprises.pdf>. [35]
- OCDE (2017), *Panorama de l’entrepreneuriat 2016*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264266346-fr>. [25]
- OCDE (2017), *Perspectives de l’emploi de l’OCDE 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2017-fr. [33]
- OCDE (2017), *Perspectives de l’OCDE sur les compétences 2017 : Compétences et chaînes de valeur mondiales*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264203433-fr>. [7]
- OCDE (2016), *Increasing Productivity in Small Traditional Enterprises: Programmes for Upgrading Managerial Skills and Practice*. [30]
- OCDE (2016), *L’impératif d’innovation : Contribuer à la productivité, à la croissance et au bien-être*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264251540-fr>. [8]
- OCDE (2015), “Skills and Learning Strategies for Innovation in SMEs”, document interne, Groupe de travail sur les PME et l’entrepreneuriat, [https://one.oecd.org/document/CFE/SME\(2014\)3/REV2/en/pdf](https://one.oecd.org/document/CFE/SME(2014)3/REV2/en/pdf) (accessed on 31 May 2018). [13]
- OCDE (2013), *Skills Development and Training in SMEs*, Études de l’OCDE sur les compétences, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264169425-en>. [12]

-
- OCDE (2012), *Upgrading Workforce Skills in Small Businesses: International Review of Policy and Experience*, programme LEED de l'OCDE. [27]
- OCDE (à paraître), *Enhancing productivity in SMEs*. [14]
- OCDE/OIT (2017), *Engaging Employers in Apprenticeship Opportunities : Making It Happen Locally*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264266681-en>. [19]
- OCDE/UE (2019), *Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2017 : Politiques de l'entrepreneuriat inclusif*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/36cada87-fr>. [24]
- ONUUDI (2017), *Youth in Productive Activities*. [34]
- Shapira, P., J. Youtie and L. Kay (2011), "Building capabilities for innovation in SMEs: A cross-country comparison of technology extension policies and programmes", *International Journal of Innovation and Regional Development*, Vol. 3, pp. 254-272. [29]

Chapitre 7. Accès aux actifs d'innovation

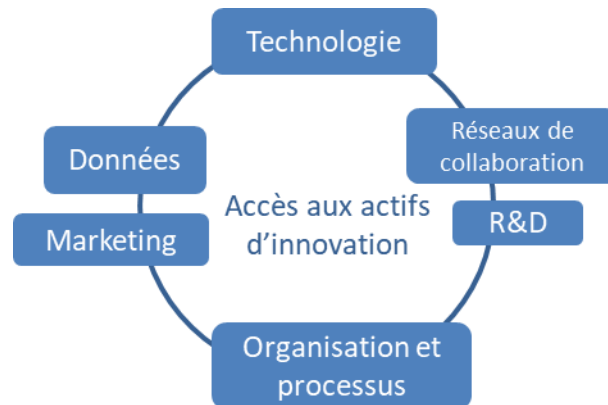
Si les entreprises de toute nature ont impérativement besoin de pouvoir accéder aux actifs d'innovation pour rivaliser à l'heure de l'économie du savoir, la tâche est particulièrement ardue pour les PME, qui se heurtent à des obstacles spécifiques pour trouver et exploiter les technologies, les données et les réseaux. Par ailleurs, les PME sont moins présentes dans la R-D et, quoique plus fortement tributaires des sources extérieures de connaissances, elles sont moins bien intégrées dans les réseaux du savoir. Il est rendu compte, dans ce chapitre, de l'évolution récente de la diffusion de l'innovation dans les PME. Tout d'abord, il y est décrit comment ces entreprises peuvent tirer parti des nouveaux modèles d'affaires et des nouvelles pratiques organisationnelles qui requièrent une plus grande différenciation des produits et des délais plus courts de mise sur le marché. Puis, le bilan est dressé de la transformation numérique des PME due à l'infonuagique et à l'analytique des données massives. Sont ensuite expliqués l'importance des données dans la compétitivité, la spécificité des stratégies des PME en matière de protection des données et le rôle de l'innovation ouverte et de l'économie de plateformes dans le changement d'échelle des réseaux de PME. Le chapitre se termine par l'examen de l'évolution récente des mesures prises pour accompagner la diffusion de l'innovation dans les PME, qu'il s'agisse par exemple d'accélérer le passage au numérique, de cibler plus judicieusement les dispositifs de soutien à l'innovation au profit des petites entreprises, généralement suivant une approche spatiale ou sectorielle, de mettre en place des pôles, des incubateurs et des accélérateurs, de promulguer l'ouverture des données et d'adapter le régime des droits de propriété intellectuelle aux PME.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par les autorités israéliennes compétentes et sous leur responsabilité. 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.

L'essentiel

- Bien que principale source d'innovation, les PME ont du mal à en combiner les modes en raison de l'« étroitesse » de leur portefeuille d'actifs d'innovation.
- L'essor des modèles d'affaires axés sur le client profitera aux PME, car la transformation numérique favorise la personnalisation et l'individualisation de masse ainsi que les nouvelles stratégies (par exemple, commercialisation des versions bêta, avantage lié au délai de démarrage), en réduisant considérablement l'écart géographique et temporel avec les marchés. Les pratiques interentreprises devront s'adapter à des systèmes d'approvisionnement plus intégrés et plus réactifs ainsi qu'aux usines intelligentes.
- En tardant à se convertir au numérique, les PME risquent de rater le coche de la prochaine révolution de la production. C'est dans le recours à l'analytique de données massives et l'acquisition des services infonuagiques que l'accélération la plus forte a été observée ces dernières années. Selon toute vraisemblance, une fois la méfiance dissipée, l'informatique en nuage gagnera du terrain dans les PME.
- L'innovation ouverte a le vent en poupe. Les grandes entreprises participent activement à l'évolution des écosystèmes d'affaires par l'intermédiaire des accélérateurs d'entreprises et des laboratoires d'innovation, qui collaborent avec les PME innovantes et les établissements de recherche publique. L'accès libre aux codes sources a démocratisé l'innovation.
- Comme, autrefois avec l'or, l'accès aux données et leur protection constituent pour l'entreprise des enjeux plus stratégiques que jamais. L'hyperconnectivité, les capteurs et les activités liées à l'internet créent un volume de données sans commune mesure. Cela dit, la transformation numérique rend de plus en plus difficile de protéger le secret des affaires. Le nombre de brevets déposés par les PME progresse lentement en raison de leur méconnaissance du sujet, de leur manque d'intérêt et de leur faible participation à la R-D d'entreprise.
- Soucieux que les PME suivent le rythme de l'évolution technologique et des transformations industrielles en jeu, les pouvoirs publics mettent en place, à leur intention, des dispositifs d'aide financière et d'assistance technique, généralement suivant une approche spatiale ou sectorielle.
- Les pouvoirs publics accordent une attention grandissante aux PME dans les politiques d'innovation. Les dispositifs de soutien à l'innovation sont remaniés de manière à mieux cibler les PME. Les politiques de pôles évoluent pour intensifier les échanges entre les entreprises et les milieux scientifiques et resserrer les liens entre les secteurs, dans le but de porter les réseaux d'innovation à l'échelle supérieur. Les accélérateurs et les incubateurs constituent également des instruments populaires au service des start-ups.
- L'ouverture des données publiques permet aux PME d'accéder à des données nouvelles à moindres frais. Dans le même temps, il a été entrepris de renforcer la protection des données sur le plan juridique, d'harmoniser les législations nationales et d'aider les PME à utiliser la propriété intellectuelle.

Quels enjeux ?



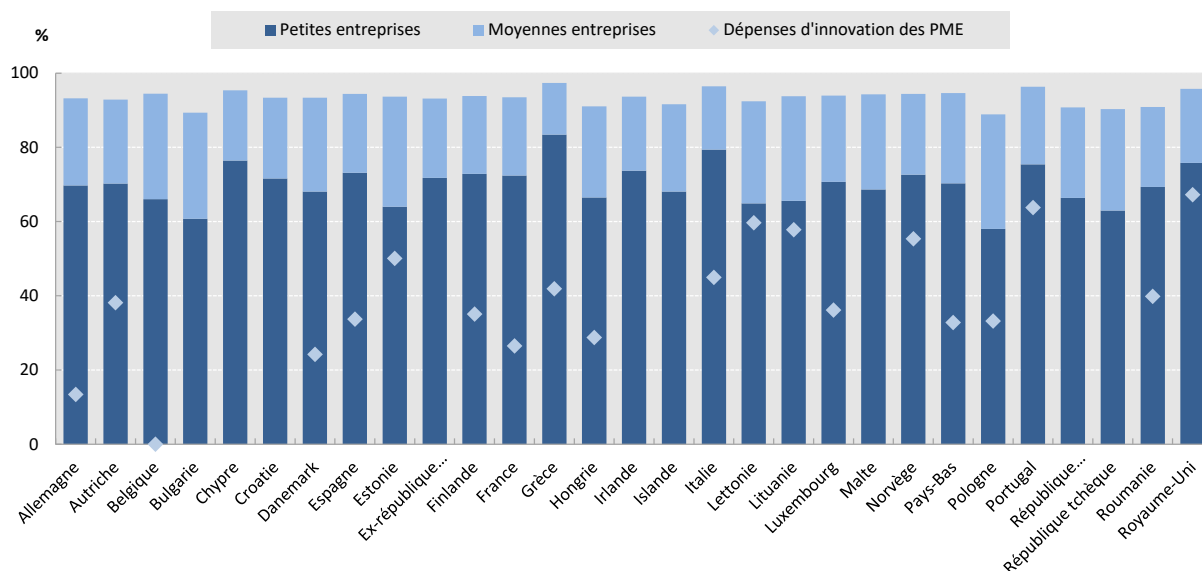
L'innovation résulte d'un processus d'accumulation de connaissances. Les entreprises créent, acquièrent et combinent des actifs d'innovation¹ de manière à pouvoir concevoir et introduire de nouveaux produits et services, appliquer de nouveaux procédés ou adopter de nouvelles pratiques organisationnelles et commerciales (OCDE/Eurostat, 2005^[1]).

L'innovation étant par nature évolutive, les conditions dans lesquelles les entreprises innovent se transforment, de même que l'éventail et l'importance des actifs auxquels elles recourent pour innover. Ce glissement vers des modèles d'innovation ouverte, non technologique et plus progressive ouvre de nouveaux horizons aux entreprises qui ne mènent pas d'activités de recherche et développement (R-D) ainsi qu'aux acteurs de moindre envergure. Les modes d'innovation se diversifient à mesure que les entreprises combinent les approches et investissent dans des actifs complémentaires comme la technologie, les compétences et savoir-faire spécialisés, les données et les marques commerciales, les agencements et procédés organisationnels, ou encore les modèles et réseaux d'affaires (OCDE, 2009^[2] ; OCDE, 2016^[3]).

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment la première source d'innovation. D'après les enquêtes nationales sur l'innovation menées auprès des entreprises comptant au moins 10 salariés, les PME constituent en moyenne plus de 90 % des entreprises innovantes (conformément à la définition générale énoncée dans le Manuel d'Oslo (OCDE/Eurostat, 2005^[1]) et représentent entre 20 % et 60 % des dépenses consacrées par l'ensemble des entreprises à l'innovation de produit ou de procédé (données de l'UE, 2016) (Graphique 7.1). Leur rôle dans l'innovation n'en demeure pas moins modeste compte tenu de l'ampleur de leur nombre. Faute de données suffisantes, il est par ailleurs difficile d'extrapoler la place des micro-entreprises dans l'innovation.

Graphique 7.1. Les PME sont la première source d'innovation

Part (en pourcentage) des PME dans le total des entreprises innovantes (barres) et des dépenses d'innovation (losanges), 2016



Note : Entreprises de 10 salariés et plus

Source : Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (ECI-2016), février 2019., <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20190312-1>

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972109>

Les PME jouent un rôle central dans l'évolution des modèles d'innovation en adaptant leur offre en fonction de l'évolution du contexte ou des besoins des consommateurs, de même qu'en se positionnant sur les nouveaux créneaux de la demande et les niches spécialisées (voir également le chapitre sur les conditions de marché). Les startups innovantes apportent de nouvelles idées sur le marché en tirant profit du savoir que des entreprises déjà existantes ont généré mais n'ont pas su exploiter à des fins commerciales (Acs et al., 2009^[4] ; OCDE, 2016^[5]). De par leur niveau plus élevé d'acceptation des risques, leur plus grande flexibilité, leur aptitude accrue à intégrer des ensembles complexes d'informations et de technologies, leur culture organisationnelle plus agile et adaptative, leur plus forte cohésion et leur sens aigu de l'intérêt collectif, les petites entreprises bénéficient de surcroît d'un atout concurrentiel qui les aide à surmonter leur handicap de taille (OCDE, 1998^[6]). En supportant les risques et les coûts inhérents à la création d'un marché, les petites et nouvelles entreprises contribuent grandement à la croissance de certains secteurs stratégiques comme le développement de logiciels, les nanotechnologies, les biotechnologies et les écotechnologies.

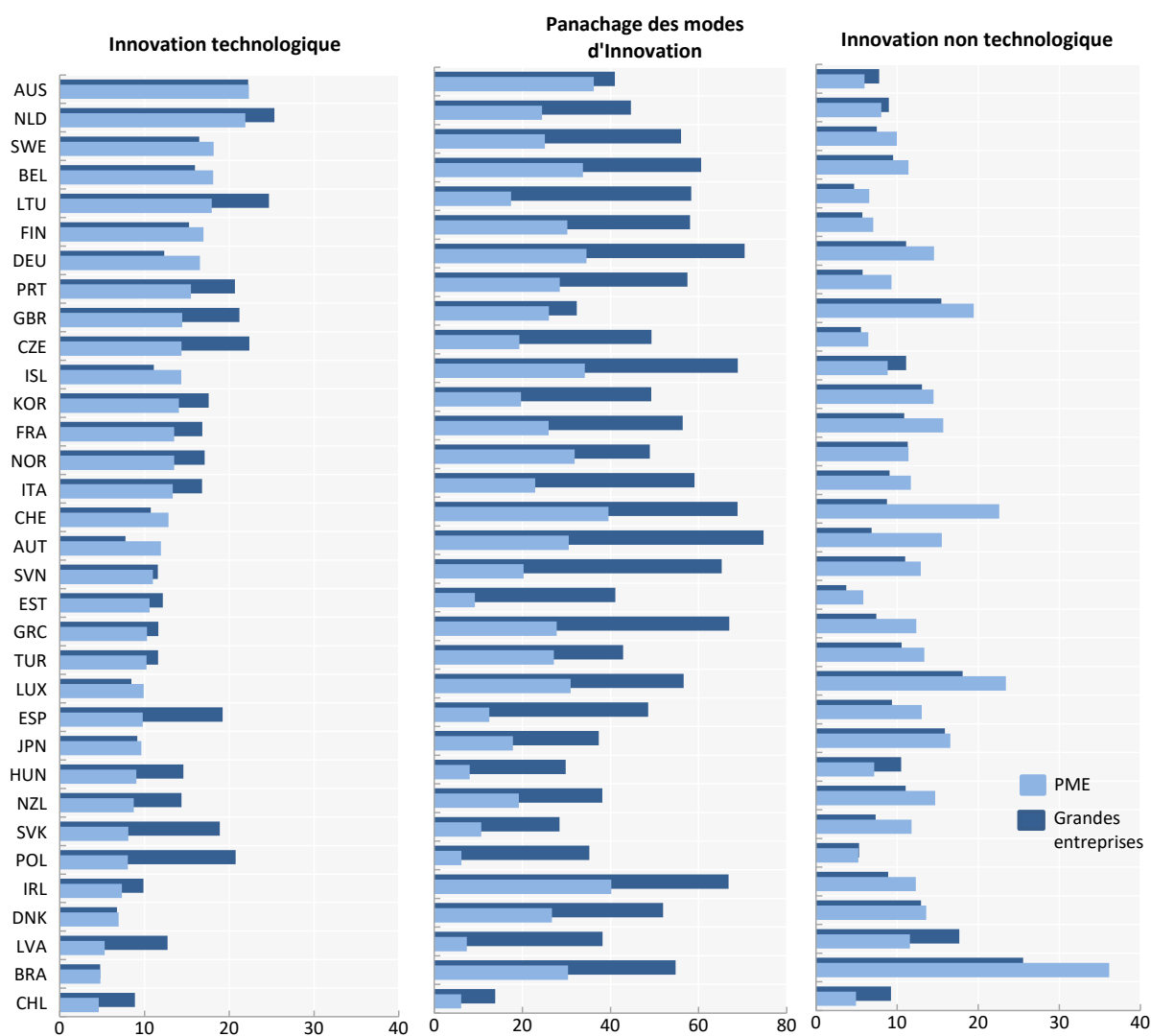
Par comparaison, il est plus facile pour les PME de s'investir dans un type donné d'activité d'innovation que de combiner plusieurs modes d'innovation faisant intervenir un plus important portefeuille d'actifs d'innovation (Graphique 7.2). Il ressort des enquêtes sur l'innovation d'entreprise que les PME sont plus adeptes des nouvelles pratiques organisationnelles et commerciales que les grandes entreprises et que leurs activités d'innovation débouchent parfois plus souvent sur de nouveaux produits et procédés. Sauf dans quelques pays, le pourcentage des PME menant des activités d'innovation non technologique (à l'exclusion d'autres modes d'innovation) est nettement plus élevé que

celui des grandes entreprises. Cela tient notamment au fait que les PME se concentrent dans le secteur des services, dans lequel l'innovation est, par nature, plus progressive et non technologique.

Petites, moyennes ou grandes, les entreprises ont impérativement besoin de pouvoir accéder aux actifs d'innovation. Or les PME ont des difficultés particulières à trouver et exploiter les technologies, données, informations et réseaux voulus pour participer à des activités d'innovation et en tirer profit. Par exemple, les chefs de petites entreprises sont nombreux à méconnaître les potentialités offertes par les nouveaux outils numériques pour mieux conduire leurs activités, ou à juger trop élevé le montant initial des coûts à supporter pour se convertir aux technologies numériques plus sophistiquées (OCDE, 2017^[7]). Faute de capacités et d'incitations, les entreprises de plus petite taille sont moins susceptibles que les autres de mener des activités de R-D. Les acteurs de moindre envergure n'ont pas les moyens d'acquérir les technologies d'avant-garde et les compétences pointues nécessaires pour entreprendre des travaux de recherche de plus en plus coûteux et multidisciplinaires (OCDE, 2018^[8]) ou alors ils doivent afficher un degré de spécialisation élevé qui limite la portée des retombées de la R-D et, en définitive, réduit l'appât financier lié à la prise de risques. Par ailleurs, les PME sont généralement plus fortement tributaires des sources extérieures de savoir et sont moins bien intégrées, que ce soit à l'échelle locale, nationale ou mondiale, dans les réseaux d'innovation qui leur permettraient de profiter de transferts indirects de connaissances (OCDE, 2013^[9]).

Graphique 7.2. Difficulté des PME à combiner les modes d'innovation nécessitant un important patrimoine intellectuel

Pourcentage des entreprises innovantes par classe de taille et mode d'innovation, 2016 ou dernière année connue



Note : L'innovation technologique désigne l'innovation de produit et de procédé ; l'innovation non technologique renvoie aux changements d'ordre organisationnel et liés à la commercialisation (OCDE/Eurostat, 2005^[1]). La taille est définie en fonction du nombre de salariés. Les PME comptent 10 à 249 salariés et les grandes entreprises 250 ou plus. La possibilité d'établir des comparaisons internationales est limitée par la disparité méthodologique des enquêtes sur l'innovation et par les spécificités nationales en termes de profils de réponse. Les données relatives aux pays non membres de l'UE sont tirées de l'édition 2017 du Tableau de bord STI de l'OCDE, lui-même élaboré à partir de la campagne 2017 de l'enquête de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et d'autres sources nationales, <http://oe.cd/inno-stats>, juin 2017. La période couverte est 2012-14. Pour de plus amples informations, voir <http://dx.doi.org/10.1787/888933619353>.

Source : Enquête communautaire sur l'innovation (ECI-2016) d'Eurostat, février 2019, et édition 2017 du Tableau de bord STI de l'OCDE.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972128>

Diffusion de l'innovation et du savoir dans les PME : les tendances qui se dessinent

Dans le monde entier, l'essor du numérique et la convergence technologique transforment en profondeur et de manière irréversible les systèmes socio-économiques et l'environnement des affaires (OCDE, 2018^[8] ; OCDE, 2018^[10]).

Il y a tout lieu de penser qu'avec l'Internet des objets (IdO, c'est-à-dire l'hyperconnectivité des appareils, capteurs et systèmes qui permet la communication entre machines et la production d'un volume de données sans commune mesure), l'infonuagique (qui permet de stocker et de traiter plus d'informations à un coût plus accessible) et l'analytique de données (qui exploite l'apprentissage automatique et les nouveaux algorithmes à des fins d'exploration des données et d'information sur le marché), les entreprises verront croître leur capacité de simulation, de prototypage, de prise de décision et d'automatisation (OCDE, à paraître^[11]). Ces trois technologies émergentes offrent les prémises de la prochaine révolution de la production (OCDE, 2018^[12]).

Cet environnement en perpétuelle évolution confère aux PME des occasions sans précédent de transposer leur capacité interne à une échelle supérieure, de « grandir sans grossir » et d'envisager de nouvelles perspectives commerciales à condition de réussir à bien négocier leur propre transformation.

Les PME devraient bénéficier de l'essor des nouveaux modèles d'affaires et nouvelles pratiques

Les TIC ont bouleversé les pratiques d'affaires : les entreprises s'appuient toujours plus sur l'internet, que ce soit pour passer des commandes, vendre, effectuer des activités de marketing ou des opérations bancaires ou encore pour échanger avec leurs partenaires d'affaires ou les autorités (OCDE, 2017^[13]). Les TIC ont également contribué à faire évoluer le comportement et les attentes des consommateurs en rendant la demande plus sophistiquée et mieux informée ainsi qu'en réduisant les cycles d'innovation et le temps de mise sur le marché.

La demande des clients évolue en faveur de produits et services personnalisés, fournis à la carte et à la demande. La fragmentation de la demande finale en une myriade de segments commerciaux a incité les entreprises à se doter de stratégies davantage centrées sur la clientèle et à commercialiser leurs produits et services sur des segments individualisés (*segment-of-one*).

Ces changements offrent aux PME des possibilités nouvelles de se positionner sur des marchés de niche et d'y être compétitives en tirant avantage d'être plus proches de la demande, ainsi que l'exigent les nouveaux modèles de consommation. L'adaptation au client rend toutefois difficile – en particulier pour les entreprises de plus faible envergure – de diversifier l'offre tout en réduisant les coûts unitaires.

Les technologies numériques permettent de généraliser la personnalisation et l'individualisation de masse. L'IdO et l'analytique des données massives peuvent aider à mieux analyser les comportements des clients et à créer de nouvelles connaissances utiles pour différencier les produits et les adapter au client, pour mieux anticiper les attentes du consommateur et pour améliorer l'expérience client. L'impression 3D joue un rôle de premier plan dans la personnalisation et l'individualisation de masse ; l'éventail de ses applications va vraisemblablement continuer de s'élargir à mesure que la technologie gagnera en maturité, que les coûts d'impression baisseront et que les matériaux d'impression deviendront accessibles². L'innovation par le numérique gagne tous les

secteurs et transforme déjà des branches d'activité traditionnellement dominées par les PME³ (Encadré 7.1).

C'est le cas du commerce de détail, actuellement en pleine mutation sous l'effet du numérique. Le commerce en ligne a profondément changé la donne, en termes d'innovation, sur les marchés du commerce électronique grand public et interentreprises. Depuis quelques années, le commerce en ligne attire un nombre grandissant d'entreprises de toutes tailles et de tous les pays (OCDE, 2017^[13]). Son chiffre d'affaires est en hausse (OCDE, 2018^[14]) et des entreprises comme Amazon et Alibaba ont détrôné les géants pétroliers et bancaires sur les marchés de capitaux. Le commerce en ligne a bouleversé les pratiques de vente électronique aux consommateurs, moins à cause de sa contribution au chiffre d'affaires du secteur, en définitive modeste (elle a été inférieure à 10 % aux États-Unis et en Europe en 2015 (OCDE, 2018^[14]) qu'en raison de son poids dans les décisions d'achat des clients et parce que les enseignes traditionnelles, « physiques », sont incitées à revoir leurs modèles d'affaires Encadré 7.1).

Encadré 7.1. L'innovation de rupture dans les modèles d'affaires et les pratiques organisationnelles : exemples choisis dans trois secteurs dominés par les PME.

Le commerce électronique a révolutionné les pratiques commerciales. La plupart des marques proposent déjà des applications en ligne qui permettent aux consommateurs de vérifier la disponibilité d'un produit, d'effectuer des achats et de programmer une livraison à leur convenance. Sur la plateforme NikeID, ils peuvent concevoir et acheter en ligne des chaussures et vêtements de sport personnalisés. Avec le service Amazon Dash Replenishment, les appareils connectés mesurent le volume de consommables utilisé et en recommandent automatiquement. La nouvelle chaîne de magasins d'alimentation d'Alibaba mêle achat en ligne et achat physique en exploitant les potentialités des applications pour smartphone, des données massives, du paiement mobile et du système interne de livraison (Hema en Chine). Cette nouvelle génération de magasins propose des offres optimisées grâce aux données massives, la traçabilité des produits et un système de paiement sans caissier assorti d'autres services (par exemple, préparation d'aliments sur place).

La révolution guette également les magasins physiques qui s'adaptent aux nouvelles conditions de marché et offrent à leurs clients une expérience irréalisable en ligne. Les nouveaux modèles d'affaires consistent à cibler et à suivre les clients tout au long de leur parcours d'achat, entre le moment où ils entrent dans un magasin et celui où ils en sortent. Les *beacons* émettent des signaux en Bluetooth à destination des smartphones repérés dans un rayon proche, transmettant ainsi des offres promotionnelles aux acheteurs potentiels avant même qu'ils ne franchissent le seuil du magasin (exemple de Macy's aux États-Unis). Des robots assistants guident les clients dans les rayons, assurent la vérification des stocks et recueillent des données sur les comportements des visiteurs (exemples de Walmart aux États-Unis et de SoftBank Mobile au Japon). Dans les cabines d'essayage interactives, équipées de miroirs à réalité augmentée et de capteurs, les clients peuvent imaginer une tenue, l'essayer sans avoir à se déshabiller et demander des avis sur les réseaux sociaux via leur téléphone mobile (exemples de Van Heusen aux États-Unis). Les queues en caisse sont appelées à disparaître avec les systèmes composés de caméras et de capteurs qui suivent les mouvements des clients retirant (ou remettant) des articles en rayon et qui permettent

l'encaissement automatique à la sortie du magasin (exemples d'Amazon Go Store aux États-Unis).

Les nouvelles pratiques de consommation imposent la réorganisation des chaînes de l'offre et de la demande. Le commerce de gros doit adapter ses capacités opérationnelles en conséquence. La technologie de radio-identification (RFID) favorise la mise en place d'un système intégré d'informatique décisionnelle. Associée à l'IdO et à des capteurs installés tout au long de la chaîne logistique, elle permet de marquer et de suivre chaque pièce ou produit, de l'usine au magasin en passant par la plateforme de distribution jusqu'au point de vente final, de réaliser des inventaires en temps réel et d'avoir une meilleure visibilité de la disponibilité (exemple d'Inditex en Espagne).

Dans le secteur de la construction, la maquette numérique dite BIM (pour *Building Information Modelling*, ou modélisation des données d'un ouvrage) a transformé les modes de collaboration entre les professionnels du bâtiment. Les données relatives aux structures, conduites, ascenseurs et autres éléments d'une construction sont regroupées dans un modèle numérique en 3D qui évolue à mesure que le chantier progresse. Grâce à ce jumeau numérique, il est possible de recueillir, de partager et de gérer des données tout au long du cycle de vie de l'ouvrage ainsi que d'en améliorer l'édification, puis la maintenance (exemple du Grand Paris Express en France). Des données sur les personnes, les matériaux et les déplacements sont obtenues en temps réel à l'aide de capteurs déployés sur les sites de construction, ce qui réduit les cas d'inefficience tout en améliorant la maintenance préventive et l'efficacité énergétique. Pour assurer la surveillance et la sécurité des chantiers, il est de plus en plus recouru aux drones. Le BTP fait ainsi partie des principaux secteurs dans lesquels les drones trouvent des applications techniques.

Dans le secteur de l'hébergement, le célèbre modèle de location de courte durée imaginé par AirBnB fait concurrence aux hôtels en offrant une place de marché aux voyageurs et propriétaires de logements. Dans les services de restauration, l'usage des tablettes se généralise : elles accélèrent le traitement des commandes, celles-ci arrivant en cuisine au moment même où elles sont prises, et améliorent le service en permettant de recueillir des données sur les consommateurs. Par ailleurs, les voitures autonomes et les drones sont en passe de révolutionner la livraison à domicile.

Source : voir références web.

L'expérience du client est en train de changer de manière radicale sous l'effet conjugué de l'IdO, de l'intelligence artificielle, de la reconnaissance faciale et de l'analyse des mouvements, de la réalité virtuelle ou encore des technologies de smartphone et des technologies fondées sur les données. Il y a tout lieu de penser que, soucieuses de reconquérir une clientèle régulière, les entreprises du commerce de détail tenteront de répondre aux attentes de la prochaine génération de clients en s'appuyant sur une multiplicité de partenariats, de formats de magasin et d'applications mobiles pour proposer des expériences différenciées et originales (Deloitte, 2018_[15]).

Les pratiques de commerce interentreprises et les services de gros doivent s'adapter. Le numérique transforme les technologies et procédés employés dans la chaîne d'approvisionnement, tout en déplaçant les frontières des systèmes manufacturiers. Les usines intelligentes délaissent l'automatisation traditionnelle, linéaire et séquentielle, au profit d'un système d'approvisionnement plus interconnecté et ouvert, qui intègre davantage les systèmes opérationnels, les activités manufacturières et la chaîne de valeur

de bout en bout (Mussomeli et Gish, 2016_[16]). En outre, les données sur les clients, dont une part grandissante provient des retours d'information effectués sur les réseaux sociaux et les plateformes numériques, tendent à être davantage exploitées au stade de la conception des produits et aux phases initiales de développement.

Comme la satisfaction de la demande intervient de plus en plus au niveau de l'individu, il est devenu impératif de se rapprocher du marché, géographiquement ou temporellement parlant, ce qui n'est pas sans répercussion sur les systèmes de transport, les modes de livraison et les stratégies d'implantation des entreprises (Backer et al., 2016_[17]). De même, les phases de recherche, de conception, d'expérimentation et de commercialisation sont désormais plus courtes : les entreprises attendent moins longtemps avant de mettre sur le marché des versions bêta de produits susceptibles de leur procurer l'avantage d'antériorité en imposant une norme dans le secteur, en accroissant leur visibilité et en élevant les coûts supportés par l'utilisateur qui choisissent de se reporter vers d'autres modèles ou d'autres marques.

Les organisations modifient leur structure en conséquence. Les entreprises réorganisent leurs fonctions internes suivant les principes du management agile : des petites équipes pluridisciplinaires plus restreintes travaillent dans un cadre hiérarchique plus « plat » et couvrent des cycles de bout en bout, ce qui stimule la coopération et accélère la prise de décisions.

L'infonuagique, actif central de la transition numérique des PME














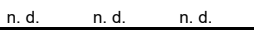
Les technologies numériques offrent aux PME différentes possibilités de combiner leurs activités, de réduire leurs coûts et de gagner de nouveaux marchés. Les technologies de l'information et des communications (TIC) leur donnent des moyens d'agir car elles modifient les conditions du marché, réduisent les désavantages structurels dont les PME pâtissent à cause de leur taille dans leur quête de ressources et de partenaires commerciaux, limitent le niveau de production requis pour atteindre le coût unitaire minimal, aident à « grandir sans grossir » et créent de nouveaux débouchés commerciaux et de nouvelles places de marché (OCDE, 2010_[18]).

Avec l'infonuagique, les PME ont accès à une puissance de calcul et à des capacités de stockage additionnelles, ainsi qu'à des bases de données et à des logiciels qui répondent quantitativement à leurs besoins et évoluent avec eux. Outre qu'elle confère flexibilité et extensibilité, l'infonuagique réduit les coûts de la mise à niveau technologique en évitant aux entreprises un investissement initial en matériel et des dépenses courantes de maintenance, personnel informatique et certification (voir le chapitre sur les infrastructures). Globalement, les services infonuagiques les plus prisés par les entreprises sont ceux de messagerie électronique et de stockage, suivis des services d'accès aux logiciels de bureautique et d'hébergement de bases de données (OCDE, 2017_[19]).

De même, les progiciels de gestion intégrés (PGI) améliorent l'efficacité des services d'appui car ils couvrent l'ensemble des flux de données internes et externes, concernant la gestion des matériaux et des ressources humaines, la gestion comptable et financière, ou encore la vente, et automatisent la planification, les inventaires, les achats et d'autres fonctions de l'entreprise. À l'opposé, les logiciels de gestion des relations avec la clientèle (GRC) et de gestion de la chaîne logistique (GCL) servent à gérer les interactions d'une entreprise avec ses clients, prospects, salariés et fournisseurs ainsi qu'à mieux intégrer les services de clientèle (OCDE, 2018_[20] ; Andrews, Nicoletti et Timiliotis, 2018_[21]).

Graphique 7.3. Plus les entreprises sont petites, plus la diffusion du numérique est lente

Moyenne OCDE non pondérée, 2018 ou dernière année connue

	Taux d'adoption des technologies (%)			Écart de diffusion (point de %)	Vitesse de la transformation numérique (2014-17)		
	Grandes	Moyennes	Petites		Grandes	Moyennes	Petites
Site web ou page d'accueil	94.8	89.3	75.1				
Médias sociaux	74.5	60.8	49.9				
Progiciels de gestion intégrée (PGI)	77.2	56.1	27.4				
Gestion des relations avec la clientèle (GRC)	58.5	43.7	26.4				
Gestion de la chaîne logistique (GCL)	42.5	24.8	13.4				
Services infonuagiques	52.6	37.7	25.8				
Analytique de données massives	28.5	17.1	9.8			n. d.	n. d.

Note : Le taux d'adoption est la part, exprimée en pourcentage, des entreprises utilisant les logiciels, outils ou services considérés. Les écarts de diffusion technologique correspondent à la différence des moyennes OCDE de deux classes de taille d'entreprise. La vitesse de la transformation numérique est exprimée par la croissance annuelle moyenne des taux d'adoption de technologies pour 2014-18. Les moyennes non pondérées sont calculées pour les pays pour lesquels des données sont disponibles. Les classes de taille d'entreprise sont définies au regard des effectifs. Les petites entreprises comptent entre 10 et 49 salariés ; les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes entreprises plus de 250

Source : OCDE, *Accès et utilisation des TIC par les entreprises en 2019 (base de données)*, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS, consulté le 15 février 2019

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972147>

Pourtant majoritairement connectées, les entreprises continuent de considérer les TIC comme essentiellement utiles à la communication et, de manière générale, plus les technologies sont sophistiquées, plus leur taux d'adoption est faible (Graphique 7.3). Il est désormais courant d'avoir un site web (73 %-94 % des entreprises) et d'utiliser les médias sociaux à des fins d'affaires (48 %-71 %). En revanche, il est moins fréquent de recourir à l'analytique de données (10 %-33 %).

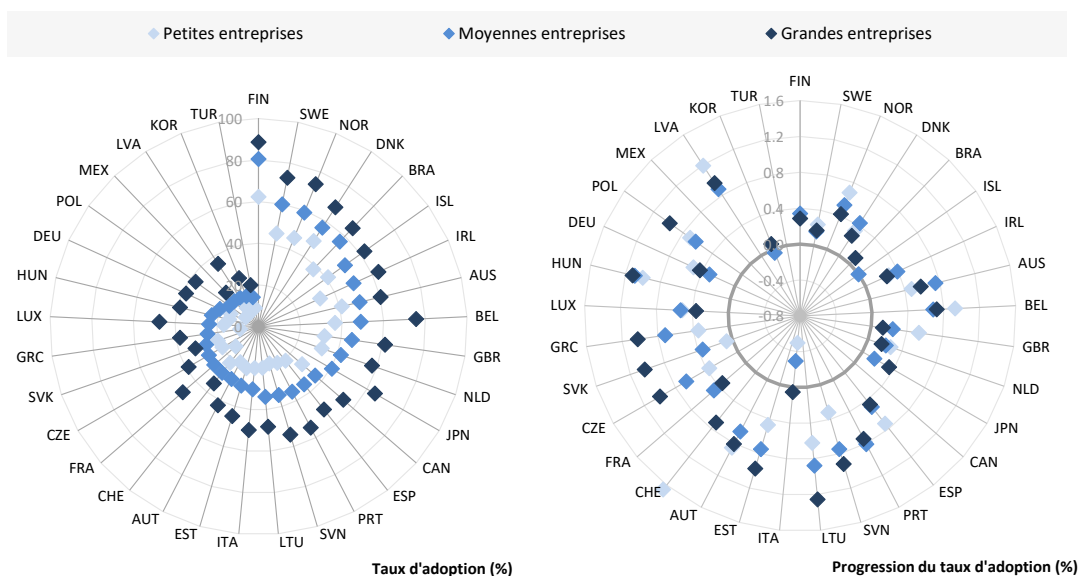
De même, les taux d'adoption diffèrent généralement selon la classe de taille et la technologie considérées. Les petites entreprises ont nettement moins tendance à utiliser les PGI que les grandes entreprises (Graphique 7.3). En effet, les entreprises attendent d'avoir atteint la taille critique requise pour faire face à la complexité du déploiement de PGI et y consacrer l'importante somme de temps, de ressources financières et d'efforts de formation nécessaire à cet effet (Andrews, Nicoletti et Timiliotis, 2018^[21]). L'écart de diffusion est donc beaucoup plus important entre les moyennes et les petites entreprises qu'entre les grandes et les moyennes entreprises. C'est la situation inverse qui est observée dans le cas des logiciels de gestion de la chaîne logistique, des services infonuagiques et de l'analytique de données massives, avec un écart supérieur entre moyennes et grandes entreprises.

Bien que les petites entreprises apparaissent comparativement moins désavantagées lorsqu'il s'agit de recourir aux services infonuagiques ou à l'analytique de données massives, l'écart avec les grandes entreprises reste saisissant (Graphique 7.3). Les chiffres les plus élevés sont observés, toutes classes de taille confondues, dans les pays nordiques, et les plus faibles en Turquie, en Corée et au Mexique. La fracture numérique entre grandes entreprises et PME est particulièrement nette en Belgique, au Japon et en Slovaquie.

La vitesse de la transformation numérique est variable (Tableau 7.1). Les PME rattrapent les grandes entreprises en matière d'utilisation des médias sociaux, mais ont peu progressé entre 2014 et 2018 pour ce qui est des logiciels d'informatique décisionnelle et de gestion de la chaîne logistique. Ce constat vaut tout plus particulièrement pour les petites entreprises.

Graphique 7.4. Le retard accusé par les PME dans l'adoption de l'infonuagique pourrait ralentir leur transformation numérique

Taux d'adoption de l'infonuagique en 2018 et croissance des taux d'adoption observée pour 2014-18 par classe de taille d'entreprise



Note : Les petites entreprises comptent entre 10 et 49 salariés, les moyennes entre 50 et 249 et les grandes plus de 250. Le taux d'adoption est la part, exprimée en pourcentage, des entreprises ayant fait l'acquisition de services infonuagiques en 2018. La croissance du taux d'adoption correspond à la croissance moyenne calculée pour 2014-18. Pour le Japon, les données ont été recueillies suivant une autre méthode et ne se rapportent pas aux entreprises de moins de 100 salariés. Les données se rapportent à 2014 et 2018 ou à l'année la plus proche pour laquelle elles étaient disponibles. Les données sont classées par ordre décroissant des taux de diffusion associés aux moyennes entreprises pour 2018.

Source : OCDE, *Accès et utilisation des TIC par les entreprises en 2019* (base de données), http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS, consulté le 15 février 2019.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972166>

La plus forte accélération de la diffusion des technologies observée en seulement deux ans concerne la conduite d'analyses de données massives, qui partait de très loin. Par ailleurs, les entreprises font de plus en plus appel aux solutions de messagerie, de stockage et de gestion des données offertes par l'informatique en nuage (Tableau 7.1). La diffusion de l'infonuagique croît de façon inégale selon les classes de taille d'entreprise et diffère d'un pays à l'autre (Graphique 7.3). Dans les pays en rattrapage technologique (par exemple, Lituanie, République slovaque et République tchèque), elle est systématiquement plus forte parmi les grandes entreprises que parmi les PME. Dans les pays nordiques, les taux d'absorption progressent avec une certaine régularité, dans toutes les catégories d'entreprise, tandis qu'en Belgique, en Espagne, en Lettonie et au Royaume-Uni, les petites entreprises semblent avoir été plus rapides à se tourner vers le « nuage ».

L'essor de l'infonuagique trouve plusieurs raisons. Indépendamment de ses qualités intrinsèques, elle favorise la propagation d'autres technologies (Graphique d'annexe 7.A.1) ainsi que le rattrapage technologique. Les nouvelles formes de travail mobile participent également à sa hausse de popularité puisque les entreprises ont ainsi la possibilité de s'approprier des technologies indépendantes des plateformes, qui sont accessibles en tout lieu et depuis n'importe quel type d'appareil (par exemple, smartphone, ordinateur de bureau, ordinateur portable, etc.).

Il y a donc tout lieu de penser que, dans un avenir proche, les services infonuagiques se généraliseront au sein des PME, surtout à mesure que leurs dirigeants prendront conscience des potentialités offertes en termes de gains de flexibilité et de réduction de coûts, que la pression s'intensifiera sur la concurrence et les partenaires commerciaux pour suivre la tendance et que les obstacles à l'adoption de l'infonuagique disparaîtront.

Un obstacle de taille concerne la confiance, surtout du côté des PME (OCDE, 2018^[20]). Il est désormais établi que la raison principale pour laquelle les PME ne souhaitent pas se défaire physiquement des solutions informatiques et de données est qu'elles craignent pour la souveraineté, l'intégrité et la sécurité de leurs données. En effet, la perte du contrôle des données est étroitement liée à l'opacité entourant l'emplacement des données qui empêche de déterminer avec précision la réglementation applicable et la juridiction compétente. De même, l'absence de standards ouverts rend plus difficile encore de changer de prestataires et accentue le risque de verrouillages technologiques. Les utilisateurs peuvent donc devenir extrêmement vulnérables à la politique tarifaire des prestataires, surtout qu'à terme, l'analytique de données permettra à ces derniers d'établir les profils de leur clientèle et d'appliquer des prix discriminatoires. Ces craintes sont exacerbées par la forte concentration actuelle du marché de l'infonuagique (Kushida, Murray et Zysman, 2011^[22]).

Les données, l'or des temps modernes

Les données constituent désormais un élément stratégique de la compétitivité des entreprises et des pays. Elles sont générées en quantités croissantes par les différentes opérations, comme la production et la livraison (données de processus), et compilées à divers stades des transactions (données sur les utilisateurs, les consommateurs et les fournisseurs). Les données de processus aident à améliorer la gestion des stocks, la logistique et la maintenance, ainsi que la réactivité de l'entreprise aux impératifs de la production « juste-à-temps ». Elles élargissent aussi l'éventail des gains d'efficacité, notamment en termes de consommation d'énergie et de ressources. Les données sur les utilisateurs, les consommateurs et les fournisseurs sont cruciales pour connaître le marché, mieux s'adapter aux besoins et imaginer de nouveaux produits et modèles d'affaires.

L'accès aux données et leur protection revêtent donc plus que jamais un intérêt stratégique pour l'entreprise.

Les PME mésestiment les droits de propriété intellectuelle (DPI), pourtant indispensables pour tirer pleinement avantage des innovations (Encadré 7.2). Même celles qui mènent des activités d'innovation utilisent moins souvent les instruments de propriété intellectuelle que les grandes entreprises (OCDE, 2011^[23]). Les modes de protection qu'elles emploient les plus fréquemment sont le droit d'auteur et l'enregistrement des marques, bien avant les brevets. Selon une récente étude de l'Office européen des brevets (OEB), seules 28 % des demandes déposées en 2016 l'ont été par des PME et des inventeurs individuels, ce qui est toutefois plus que les 26 % de l'année précédente (Office européen des brevets, 2017^[24]).

En fait, les PME privilégient le secret d'affaires comme mode de protection des données. Des études passées ont montré que les petites entreprises jugeaient le secret d'affaires très utile pour protéger l'innovation (Cohen, Nelson et Walsh, 2000^[25] ; Jankowski, 2012^[26] ; Hall et al., 2014^[27]), au même titre que l'avantage du délai de démarrage – principal mode d'appropriation de la propriété intellectuelle dans certains secteurs – et que la conception de produits délibérément complexes afin de dissuader la contrefaçon (Rujan et Dussaux, 2017^[28] ; Hughes et Mina, 2011^[29]).

**Encadré 7.2. Secret d'affaires et droits de propriété intellectuelle :
comment les PME protègent et acquièrent leurs connaissances**

L'éventail des modes de protection de la propriété intellectuelle compte le dépôt de brevet, le droit d'auteur ou encore l'enregistrement des marques, dessins et modèles. Tous confèrent à leur titulaire des droits exclusifs concernant différentes formes d'actifs corporels et incorporels (OCDE, 2015) Cette diversité témoigne du caractère multidimensionnel de l'innovation et de ses actifs.

Les droits de propriété intellectuelle (DPI) peuvent aider les PME à mieux rivaliser avec les grandes entreprises sur les marchés mondiaux, à pénétrer des segments de marché ou à en créer de nouveaux, ainsi qu'à engranger des recettes supplémentaires. Ils peuvent aussi leur servir de gage ou de cautionnement auprès des créanciers bancaires et des investisseurs.

Pourtant, rares sont les PME qui déposent des demandes de brevets. Ce désintérêt trouve plusieurs explications. Les PME ne disposent pas de toutes les informations, compétences et ressources requises pour effectuer les formalités nécessaires puis administrer un portefeuille de titres de propriété intellectuelle, d'autant que peu de cadres ou d'instruments réglementaires leur sont spécifiquement dédiés (OCDE, 2011). Des obstacles surgissent aussi dès lors qu'elles interviennent à l'international puisqu'elles doivent supporter des frais juridiques, déposer des demandes de brevet dans plusieurs pays, gérer les disparités réglementaires et techniques et se familiariser avec les différentes pratiques locales de contrôle du respect des DPI (OCDE, 2011). Un autre élément qui entre en ligne de compte n'est pas spécifique aux PME mais dépend de l'environnement dans lequel elles opèrent : certains secteurs (par exemple, le développement de logiciels) se caractérisent par des cycles de changement technologique et d'innovation trop rapides par rapport à l'évolution de la protection intellectuelle et aux procédures de dépôt de demande de brevet, limitant ainsi l'intérêt économique de recourir à la protection par brevet et à la concession de licences de brevet (OCDE, 1998).

Le secret d'affaires protège les renseignements commerciaux confidentiels qui concernent les nouveaux procédés de fabrication, les améliorations de techniques et les plans d'affaires ainsi que les informations commerciales concernant qui vend ou achète à qui (par exemple, liste de clients). Contrairement aux brevets, le secret d'affaires relève des éléments du droit qui protègent les informations confidentielles, tels que les accords de confidentialité ou encore les clauses de non-divulgaration ou de non-concurrence.

Si le secret d'affaires est populaire, c'est parce qu'il est relativement facile d'emploi (de par son faible degré de technicité et l'absence d'obligation d'enregistrement officiel), qu'il entraîne des frais administratifs moindres et qu'il confère une protection non limitée dans le temps. S'appliquant à différentes pratiques employées par les PME, le secret d'affaires peut les aider à capter la valeur de leurs innovations, à renforcer leurs stratégies (avance sur le marché, complexité des produits et innovation centrée sur la satisfaction du client) et à favoriser les modes d'innovation axés sur le changement progressif et la collaboration ouverte (Brant, 2014^[30])

En fait, secret d'affaires et brevets sont complémentaires. La législation sur le secret d'affaires « colmate certaines brèches du régime des brevets » (Friedman, Landes et Posner, 1991) et les deux dispositifs offrent aux PME deux modes distincts de protection des DPI. En général, le secret d'affaires sert à protéger (souvent sans brevet) les innovations de procédé et de services (où les PME sont majoritaires), et le brevet (seul ou conjointement avec le secret d'affaires) les innovations de produit prenant la forme de biens physiques (EUIPO, 2017). De même, il est parfois plus judicieux de chercher à protéger le secret d'affaires plutôt qu'une invention qui ne remplit pas le critère de brevetabilité, en particulier pour des raisons de rentabilité et aux premiers stades de la mise au point d'un produit. En revanche, le droit sur le secret d'affaires est plus difficile à faire respecter que celui sur les brevets ; il ne protège pas des découvertes de bonne foi ou de l'ingénierie inverse et le secret est perdu avec sa divulgation. Enfin, les lois sur le secret d'affaires relèvent du droit interne, qui limite les transferts transnationaux de connaissances.

Le secret d'affaires devient toutefois de plus en plus difficile à protéger. La multiplication des atteintes aux secrets d'affaires résulte en premier lieu de la transformation numérique et de la révolution intervenue dans la codification, le stockage et l'échange de données (par exemple, infonuagique, messagerie électronique, clés USB). La valeur croissante des actifs de propriété intellectuelle (et *de facto* leur appropriation frauduleuse), la mobilité des effectifs, l'évolution de la culture et des relations professionnelles (par exemple, contrats temporaires, remplacement externe, télétravail) ou encore la fragmentation des chaînes de valeur mondiale (qui se caractérisent par davantage d'acteurs étrangers, une mosaïque de cadres juridiques et des conditions variables d'application) intensifient l'exposition et le risque de divulgation (Almeling, 2012^[31]).

Aussi difficile soit-il d'évaluer le coût économique du secret d'affaires, les travaux publiés à ce sujet fournissent des chiffres convergents sur l'ampleur des dommages subis par les entreprises victimes d'appropriation frauduleuse de savoir-faire ou de renseignement confidentiels. Aux États-Unis, il s'élèverait à 300 milliards USD par an (Almeling et al., 2010^[32]). D'après les membres du Conseil européen de l'industrie chimique consultés, l'appropriation frauduleuse de renseignements commerciaux confidentiels coûterait à leur détenteur légitime au moins 30 % de son chiffre d'affaires (CEFIC, 2012^[33]). Aux États-Unis, le nombre des affaires portées devant les cours fédérales a augmenté de façon exponentielle ces 30 dernières années, doublant environ tous les dix ans, et les réparations accordées atteignent des sommes faramineuses (Almeling, 2012^[31]).

Le nombre des brevets déposés par des PME ne devrait guère augmenter dans un avenir proche. Peut-être deviendront-elles plus actives dans ce domaine à mesure qu'elles prendront conscience des avantages procurés par la protection par brevet et la concession de licences, s'agissant de consolider les partenariats et d'attirer les investisseurs. Les dépôts de brevets s'intensifieront probablement plus fortement encore dans les secteurs où la pratique est déjà courante (par exemple, TIC, produits chimiques et dispositifs médicaux)

ou dans les domaines technologiques qui connaissent une explosion de brevets (par exemple, transfert de données numérique ou protocoles de paiement) (OCDE, 2018^[14]). La participation des PME à la R-D d'entreprise restant – mécaniquement – limitée, leur intérêt pour l'activité de dépôt de brevets et leurs plans en la matière s'en ressentent.

Néanmoins, il est possible que la transformation numérique apporte de nouveaux moyens de protéger la propriété intellectuelle. La technologie du chaînage par blocs pourrait offrir une solution sûre et efficace dans la mesure où elle facilite le chiffrement des données, l'établissement de la preuve de l'existence et l'exécution des transactions, sans le moindre intermédiaire et dans la transparence. Habituellement, la protection des secrets d'affaires est assurée par la présence de clauses de confidentialité dans les contrats. La chaîne de blocs permet de concevoir, d'exécuter et de faire appliquer des contrats intelligents, susceptibles de protéger les secrets d'affaires sans frais supplémentaire.

La participation des PME à la R-D reste globalement limitée, mais le tableau est très contrasté selon les pays

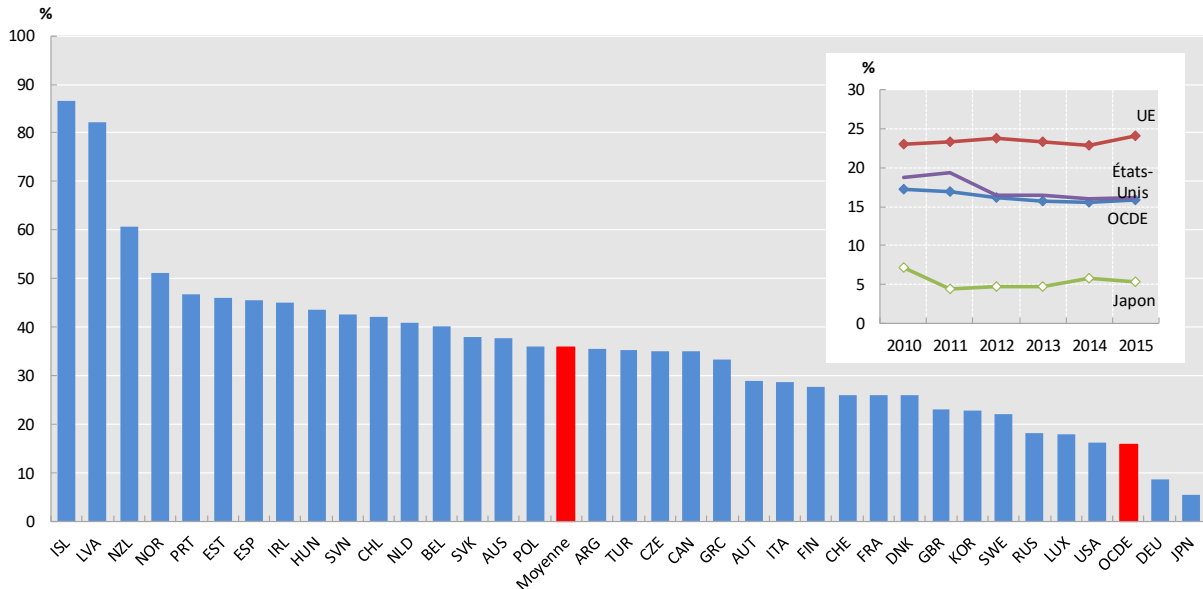
Dans l'ensemble, une proportion relativement faible des entreprises mène des activités de R-D et il s'agit le plus souvent de grandes entreprises (voir chapitre 4 sur les infrastructures). Même si l'on ne peut pas exclure qu'une part non négligeable des activités de R-D des PME est menée de manière informelle, ne relève d'un service dédié ou échappe au système statistique officiel, dans la zone OCDE, les PME représentent à peine 15 % du total des dépenses de R-D des entreprises (Graphique 7.5).

La situation varie selon les pays. En Islande et en Lettonie, les PME fournissaient en 2016 plus de 70 % des efforts, alors que dans des pays spécialisés dans la R-D industrielle, comme l'Allemagne et le Japon, elles représentent moins de 10 % du total des dépenses de R-D des entreprises. Aux États-Unis, conformément à la définition retenue, 10 % de ces dépenses sont imputables aux entreprises de moins de 250 salariés et 14 % aux entreprises de moins de 500 salariés.

Les spécificités sectorielles ont également leur importance. Dans les secteurs fondés sur la science (par exemple, les biotechnologies et nanotechnologies), il n'est pas rare que les petites entreprises soient à l'origine d'innovations radicales et supportent les risques de la recherche ; leur flexibilité leur permet en effet de sortir des paradigmes cognitifs dominants.

Graphique 7.5. La participation des PME à la R-D n'a guère augmenté ces dernières années à l'extérieur de l'Europe

Part des PME dans les dépenses de R-D des entreprises (2016) et tendances observées dans les principales régions (2010-16)



Note : On entend par PME les entreprises comptant moins de 250 salariés, sauf dans le cas des États-Unis, où les données utilisées incluent également les entreprises comptant 250 à 499 salariés. Les données concernant l'Australie se rapportent à l'année 2011. Les totaux indiqués pour l'OCDE et l'UE sont des estimations.

Source : Estimations de l'auteur, d'après OCDE, Statistiques de la R-D pour 2019 (base de données), www.oecd.org/sti/rds, consulté le 8 mars 2019.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972185>

Globalement, depuis 2010, la participation des PME à la R-D n'a guère progressé dans la zone OCDE. D'après les données d'enquêtes sur la R-D, la part des PME dans le total des dépenses de R-D des entreprises a augmenté en Australie et dans la plupart des pays européens, en particulier en Finlande, en Lettonie et au Portugal. À l'inverse, elle a reculé en Estonie, en Grèce, en Nouvelle-Zélande et en République tchèque.

Même si son évolution future reste incertaine, il est peu probable que le rôle des PME dans la R-D change radicalement, et ce pour des raisons structurelles. Cela dit, les progrès observés dans certains pays de l'UE pourraient s'intensifier sous l'impulsion du programme-cadre de l'UE Horizon 2020, qui accorde une attention particulière aux PME. En 2017, celles-ci représentaient 20 % de la participation au programme⁴.

Les perspectives de croissance des PME dépendent de leur aptitude à édifier des réseaux et à en agrandir l'échelle

Sortie des laboratoires internes de R-D, l'innovation d'entreprise résulte de plus en plus d'une collaboration entre partenaires fondée sur les interactions, l'échange de connaissances et d'informations ainsi que le partage de standards et d'infrastructures. Ce changement de paradigme en faveur de l'« innovation ouverte » a considérablement réduit l'investissement requis pour accéder aux actifs de l'innovation et, partant, facilité l'intervention des PME dans ce domaine (OCDE, 2010_[18]).

Les liens commerciaux favorisent l'accès aux technologies et compétences ou encore l'échange de données ainsi que les externalités de connaissance (OCDE, 2010^[18]). Les entreprises qui entretiennent des relations acheteurs-fournisseurs peuvent nouer des accords de collaboration à des fins d'innovation, de concurrence, d'internationalisation ou de formation de main-d'œuvre. Il est particulièrement important pour les petites entreprises d'intégrer les chaînes de valeur mondiales (CVM) car les échanges qui en découlent leur permettent de moderniser leurs capacités. Cette mise à niveau n'est toutefois pas automatique et les trajectoires possibles en la matière dépendent de différents facteurs, notamment des compétences économiques des entreprises, de la possibilité de reproduire les modèles de chaîne de valeur et du mode de gouvernance de CVM qui détermine les relations – et l'étendue des externalités de connaissance – entre les entreprises de tête et les fournisseurs plus ou moins « captifs » (Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005^[34]). La collaboration avec la clientèle offre une autre voie possible, d'autant que les PME entretiennent généralement des relations étroites avec les consommateurs finals et ont une meilleure compréhension du marché à proximité.

Pour exploiter et développer leurs connaissances en interne, les PME poursuivent parfois une stratégie de croissance fondée sur le transfert de technologie par concession de licence ou d'autres formes de DPI. Les acteurs avec lesquels elles coopèrent à cet effet ne proviennent pas toujours du secteur privé, comme les universités et les établissements de recherche. D'après l'enquête annuelle de l'*US Association of University Transfer Managers*, 70 % des innovations issues des universités ont été cédées en licence à des startups et petites entreprises en 2017⁵.

Pendant, les PME peinent surtout à identifier les bons partenaires et réseaux aux niveaux local, national et mondial, à entrer en relation avec eux et à se doter des compétences et pratiques de gestion voulues pour coordonner les connaissances créées par des partenaires extérieurs et les incorporer dans les pratiques et procédés d'innovation internes (OCDE, 2015^[35]) (voir également le chapitre sur l'accès aux compétences).

Les grandes entreprises concourent activement à l'essor de l'innovation ouverte en nouant des partenariats stratégiques avec des acteurs de moindre envergure ou en déployant des accélérateurs spécialisés qui offrent aux startups et individus un lieu de travail et des conditions propices à la germination d'idées et à l'incubation de projets susceptibles de bénéficier à l'écosystème économique des sponsors. En général, les accélérateurs d'entreprises apportent ce qui peut faire défaut aux entreprises à forte croissance (par exemple, compétences managériales, réseaux professionnels, financement par augmentation de capital). Ainsi, pour soutenir la mise au point de modèles d'affaires de rupture dans les activités de banque d'investissement et de gestion de patrimoine, Barclays⁶ a élargi son programme d'accélérateur à Londres, New York et Tel Aviv de sorte que les entreprises de technologie financière (*fintech*) bénéficiaires ont accès aux solutions technologiques et aux données du groupe, à des programmes de mentorat et à des espaces de travail partagés. De même, à travers son programme d'accélérateur, Microsoft⁷ aide des startups à faire leurs premiers pas sur le marché en leur donnant accès à sa technologie ainsi qu'à ses espaces communautaires locaux et mondiaux. Le groupe prévoit également de mettre en place une convention de vente commune entre partenaires.

Les grandes entreprises sont par ailleurs de plus en plus nombreuses à se doter de laboratoires d'innovation, qu'elles installent généralement ailleurs que dans leurs locaux, à proximité des pôles high-tech, afin d'encourager la réflexion en dehors des sentiers battus et les nouvelles formes de collaboration en interne. Sur le campus de l'Université de Stanford, le laboratoire VAIL de Volkswagen (*Volkswagen Automotive Innovation Lab*)

offre un lieu de rencontre et du matériel de pointe à des équipes de chercheurs interdisciplinaires qui travaillent sur les technologies de véhicule et imaginent de nouvelles solutions de mobilité. Les projets ainsi menés en partenariat avec l'université concernent notamment la conduite par commandes électriques, l'aide à la conduite et les voitures solaires.

Les initiatives d'innovation ouverte qui se multiplient aux quatre coins du monde transforment les villes en plateformes de l'innovation fondée sur les données et en bancs d'essai pour les exercices d'expérimentation et de prototypage (OCDE, 2018^[20]), ce qui n'est pas sans répercussions sur le marché du logement et la planification de l'occupation des sols (voir également le chapitre sur le cadre institutionnel et réglementaire). Le Réseau européen de laboratoires d'innovation ouverte (*European Network of Living Labs*), qui rassemble actuellement 340 villes, encourage les échanges mutuellement enrichissants, la co-création, l'exploration des usages, comportements et débouchés commerciaux émergents ainsi que l'expérimentation et l'évaluation des concepts, produits et services. À Paris, Station F, dont l'ambition est de devenir le plus grand campus de startups au monde, a ouvert ses portes en 2017. Y sont hébergés des incubateurs et accélérateurs de grandes multinationales, comme Facebook, Microsoft, Ubisoft, AirBnB et L'Oréal, et les secteurs représentés couvrent un large éventail, allant de la médecine à l'alimentation, en passant par la mode, les logiciels, les cosmétiques et le commerce en ligne.

Les logiciels à code source ouvert et la mutualisation accrue des connaissances ont donné un coup de fouet à la démocratisation de l'innovation. Dans certains secteurs, les acteurs traditionnels (par exemple, taxis, hôtels) subissent la pression concurrentielle de nouveaux intervenants novices (par exemple, particuliers, entreprises nouvelles sur le marché) par l'intermédiaire des entreprises de plateformes (par exemple, Uber, AirBnB). L'essor de l'économie de plateformes est pour beaucoup dans le déploiement des nouvelles pratiques d'innovation ouverte car les plateformes sectorielles, les plateformes d'échange de biens (*marketplaces*) et les plateformes participatives sont, à des degrés divers, synonymes d'intégration, d'interopérabilité, de partage de données et d'ouverture (OCDE, 2018^[20]).

Principales méthodes d'action et évolution récente des politiques publiques

Avec l'évolution des conditions dans lesquelles l'innovation d'entreprise intervient et rejaillit sur le marché, les PME disposent désormais d'une marge de manœuvre pour accroître leur contribution. Depuis que les marchés de niche se multiplient, que les chaînes logistiques gagnent en réactivité et que l'accès aux connaissances, données et technologies devient plus facile, les PME ont réussi à consolider leur avantage comparatif et à réduire les contraintes structurelles avec lesquelles elles devaient compter pour accéder aux ressources et réaliser des économies d'échelle (OCDE, 2017^[36]).

Si la manière dont les pouvoirs publics soutiennent l'innovation des PME diffère d'un pays à l'autre, ils veillent partout à ce qu'elles suivent le rythme des transformations sectorielles en cours. Sauf indication contraire, les exemples de mesures présentées ci-après proviennent des réponses que les autorités nationales ont fournies dans le cadre de l'élaboration de l'édition 2017 des Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE ainsi que dans l'enquête CE/OCDE sur les politiques STI menée en 2017⁸.

Accélérer la transition numérique dans les PME

L'adoption des technologies numériques constitue un facteur décisif – et une condition préalable indispensable – pour que les PME traversent sans encombre la prochaine révolution de la production.

Outre moderniser et consolider l'infrastructure numérique (voir également le chapitre sur les infrastructures), les décideurs s'emploient à apporter aux PME un soutien financier et une assistance techniques ciblées afin de les aider à mener à bien des diagnostics technologiques et exercices de résolution de problèmes ou à mettre en œuvre de nouvelles cybersolutions, généralement dans le cadre d'initiatives de faible envergure et territorialisées (Tableau 7.1).

Dans certains cas, les dispositifs de soutien financier et technique sont complétés par des formations et conseils sur la palette de compétences et les réformes organisationnelles nécessaires pour accompagner le changement technologique (voir également le chapitre sur l'accès aux compétences).

Il n'est pas rare non plus que des stratégies et solutions sectorielles contribuent à accélérer la diffusion de technologies dans certains écosystèmes d'affaires.

Tableau 7.1. Accélération de la transition numérique dans les PME : exemples observés dans certains pays

Soutien financier à l'adoption de technologies		
Brésil	BNDES Soluções Tecnológicas (2015)	Il s'agit de prêts ciblés aux PME, en particulier pour doper l'investissement dans les technologies set l'innovation.
France	Stratégie nationale en faveur de la transformation numérique des PME (2018)	Cette stratégie consiste à aider les TPE/PME à tirer parti des dispositifs régionaux pour financer leur transformation numérique.
Hongrie	Aides non remboursables (2016)	Il s'agit de soutenir la modernisation numérique des PME (par exemple, par l'acquisition de PGI, de logiciels de GRC ou encore de solutions mobiles et infonuagiques) moyennant un dispositif de soumission publique.
Lituanie	Subventions par mise en concurrence (2016-23)	Il s'agit d'aider les PME à accéder à des services de conseil sur les questions de planification (par exemple, démarrage d'une activité, financement, déploiement de nouvelles technologies) et à investir dans les processus innovants de cyberactivité.
Espagne	Initiative Clusters de innovación (2016)	Aides destinées à renforcer la compétitivité des PME par le numérique.
	Programmes en faveur de l'infonuagique	Les pouvoirs publics ont mis en place divers programmes pour inciter les PME à se tourner vers l'infonuagique.
Turquie	Programme de l'Organisation pour le développement des PME (KOSGEB) (2015)	Programme de financement visant à réduire les coûts supportés par les PME pour renforcer leurs capacités informatiques, notamment pour acquérir des services infonuagiques.
Formation, information et assistance		
Autriche	Programme de formation au numérique à l'attention des PME (2017-18)	Ensemble d'activités de soutien, de rencontres, de webinaires, d'outils d'analyse et de programmes de formation visant à aider les PME à acquérir les compétences voulues en matière de numérique.
Canada	Plan d'action biennal pour la croissance économique au niveau fédéral, provincial et territorial (2018-20)	L'un des objectifs est d'aider les entreprises à recruter des travailleurs hautement qualifiés et les travailleurs à développer leurs compétences en matière de gestion. Il s'agit d'accélérer l'acquisition des compétences numériques et de faciliter la transition technologique des PME.
Colombie	Campagnes d'information (2016)	Événements organisés à l'intention des micro-entreprises et des PME afin de les informer sur les possibilités offertes par le numérique.
Allemagne	Go Digital (2017)	Ce programme permet aux PME de bénéficier des conseils d'experts externes en matière de sécurité informatique, de marketing en ligne et de procédés d'affaires numériques.

	Modification de la loi sur les services électroniques d'information et de communication (<i>Telemediengesetz</i> , TMG) concernant la responsabilité des opérateurs de services sans fil	L'objectif est de conférer une plus grande stabilité juridique aux PME et de favoriser les réseaux Wi-Fi en accès libre.
Nouvelle-Zélande	<i>Digital Business Academy</i> (2016)	En partenariat avec Tech City UK, l'organisme propose gratuitement des cours en ligne conçus par des experts afin d'aider les particuliers à démarrer, faire croître ou rejoindre une activité numérique. Ils portent sur une palette de compétences essentielles : mettre au point un produit numérique, conduire une campagne sur les médias sociaux ou encore maîtriser les finances de l'entreprise.
Suisse	Dispositif régional d'accompagnement (2016)	L'objectif est d'informer les PME industrielles implantées en zone rurale ou montagneuse et d'améliorer le transfert de savoir.
Turquie	Programme de conseils et d'information (2016-19)	L'objectif est d'accompagner les PME dans l'acquisition des technologies informatiques.
Actions sectorielles		
Danemark	Partenariats public-privé	Partenariats noués dans différents secteurs (par exemple, commerce de détail et de gros, transports) afin de promouvoir l'utilisation des TIC au sein des PME.
Nouvelle-Zélande	Partenariats sectoriels visant à favoriser l'adoption des technologies numériques dans les PME	Cette initiative, qui vise à inciter les PME à faire un meilleur usage des technologies numériques, a été conjointement mise au point par le ministère des Entreprises, de l'Innovation et de l'Emploi, le ministère des Industries primaires, des organisations des secteurs technologiques, des organismes régionaux de développement économique et d'autres parties prenantes du monde des affaires. Des projets pilotes sont en cours dans trois secteurs : la culture de plein champ, le tourisme et la construction.
Espagne	Programme en faveur du commerce en ligne (2017) Stratégie nationale de transformation numérique : <i>Industria Conectada 4.0</i>	Il s'agit de renforcer la présence des PME dans le secteur du commerce de détail en ligne. Il s'agit de concevoir, à l'intention des entreprises du secteur manufacturier, des campagnes de sensibilisation et d'information, des formations, une plateforme technologique et un réseau national de centres d'innovation numérique afin de soutenir les partenariats noués entre différents secteurs, d'aider les fournisseurs de technologies industrielles 4.0 à développer leurs activités et de fournir un appui, notamment financier, aux initiatives de nature à faciliter l'adoption des nouvelles technologies manufacturières.

Revoir la politique d'innovation à l'égard des PME

Les ministères et départements compétents tiennent de plus en plus compte des contraintes et potentialités des PME lorsqu'ils élaborent et exécutent la politique nationale en faveur de l'innovation. Malgré des disparités nationales, il ressort clairement de l'enquête menée en 2016 pour les besoins des Perspectives STI de l'OCDE qu'en dix ans, les pouvoirs publics ont fait un usage accru des mesures ciblées⁹, et cette tendance est appelée à s'intensifier au cours des cinq prochaines années (OCDE, 2018^[8]).

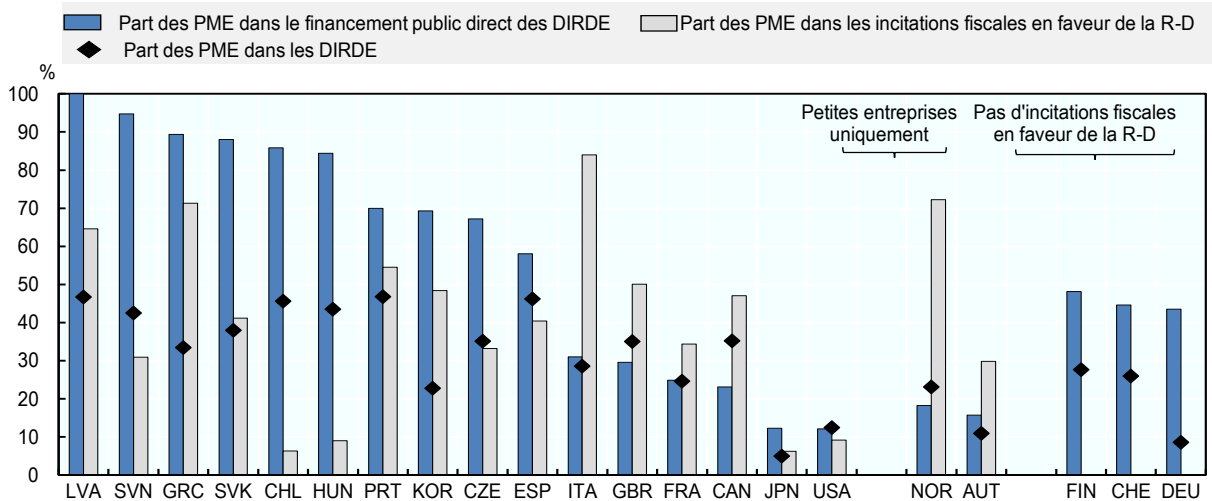
L'attention particulière dont les PME font l'objet dans les politiques d'innovation transparait notamment dans les incitations fiscales en faveur de la R-D. En 10 ans, ces dispositifs se sont taillé une place de choix dans l'arsenal des moyens déployés dans la zone OCDE pour accompagner l'innovation d'entreprise, à mesure que les administrations ont revu leurs régimes d'imposition afin de les rendre plus accessibles et généreux (Appelt et al., 2016^[37]). Quoique par nature non discrétionnaires, les incitations fiscales en faveur de la R-D ciblent de plus en plus les PME. Ainsi, des solutions de reports sur exercice et de crédits d'impôt ont été mises en place à l'intention des petites et jeunes entreprises dont le montant de l'impôt exigible est insuffisant. Les PME bénéficient d'un système préférentiel d'abattement fiscal. Des efforts particuliers ont été déployés pour simplifier les régimes, accroître la prévisibilité de l'impôt et réduire les frais de mise en conformité (OCDE, 2018^[8]). Le taux marginal de subvention fiscale des PME dépasse de 30 % les dépenses engagées au Canada, en Espagne et au Portugal, et ce chiffre atteint 40 % en

France. Bien que variant considérablement d'un pays à l'autre, la part des PME dans les aides fiscales à la R-D d'entreprise correspond généralement à la part des PME dans les dépenses de R-D des entreprises (OCDE, 2018^[38]). En revanche, dans les pays où des solutions de remboursement existent, comme l'Autriche, le Canada, la France, la Norvège, les Pays-Bas et le Royaume-Uni, les PME sont, en proportion, davantage fiscalement soutenues.

Malgré le poids grandissant des avantages fiscaux liés à la R-D dans le financement de l'innovation d'entreprise, le soutien public direct à la R-D des entreprises, en particulier des PME, reste important, notamment sous la forme de subventions par mise en concurrence (voir Tableau 7.2). Les dispositifs de financement direct sont devenus au fil des années plus favorables au libre jeu du marché, plus faciles d'emploi pour les demandeurs et plus compétitifs (OCDE, 2018^[8]). En 2016, les PME ont perçu plus de 90 % du financement public direct alloué aux dépenses de R-D des entreprises en Lettonie et en Slovaquie, contre plus de 70 % au Chili, en Grèce, en Hongrie, au Portugal et en République slovaque (Graphique 7.6). Que l'on considère les incitations fiscales ou l'aide directe, les PME ont proportionnellement reçu davantage qu'elles n'ont contribué au volume total des dépenses de R-D des entreprises. C'est vrai dans tous les pays, à l'exception notable des États-Unis, où l'aide versée aux grandes entreprises est supérieure à leur contribution.

Graphique 7.6. Les PME représentent une part moins importante des DIRDE que du soutien public à la R-D des entreprises

Part des PME en pourcentage des DIRDE et soutien public à la R-D d'entreprise par catégorie, 2016 ou dernière année connue



Note : Il s'agit d'un indicateur expérimental. La possibilité d'établir des comparaisons internationales peut donc être limitée, à cause notamment des différentes définitions données à la R-D d'entreprise dans le contexte de l'allègement fiscal. Dans le cas des DIRDE et des DIRDE financées par l'État, les PME correspondent généralement aux entreprises de 1 à 249 salariés (en sont donc exclues les entreprises qui ne comptent aucun salarié). En revanche, dans un certain nombre de pays, une entreprise doit remplir des critères supplémentaires pour être considérée comme une PME, par exemple être indépendante (Canada, Royaume-Uni). Pour les besoins du graphique 7.5, les définitions de PME ont été harmonisées. Par conséquent, il n'est pas nécessairement possible de comparer les données du graphique 7.5 concernant la part des PME dans les DIRDE avec celles du graphique 7.4. Les pays sont triés par ordre décroissant de la part des PME dans le financement public direct des DIRDE.

Source : OCDE(2019), *OECD Time-series Estimates of Government Tax Relief for Business R&D*, <http://www.oecd.org/sti/rd-tax-stats-tax-expenditures.pdf>, d'après les indicateurs des incitations fiscales en faveur de la R-D établis par l'OCDE (<http://oe.cd/rdtax>) et les statistiques sur la R-D (base de données) <http://oe.cd/rds>, consulté en février 2019.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972204>

Les programmes d'achat public avant commercialisation témoignent eux aussi de la place grandissante que les mesures ciblant les PME occupent dans la politique d'innovation (voir le chapitre sur les conditions de marché).

L'intérêt des pouvoirs publics pour les PME transparait aussi dans les priorités de la politique nationale d'innovation, qui sont énoncées dans les orientations stratégiques et autres textes fondamentaux des pays (Tableau 7.2). Le rôle des PME dans l'innovation est au cœur de l'action publique dédiée à la science, à la technologie et à l'innovation dans plusieurs pays : en Belgique (Wallonie), avec la *Stratégie de spécialisation intelligente* (2015-19), au Chili, avec le *Plan pour l'innovation* (2014-25), en Estonie, avec la *Stratégie pour la croissance de l'entrepreneuriat* (2014-20), en Allemagne, avec la nouvelle *Stratégie High-Tech* (depuis 2014) et en Norvège, avec le *Plan d'action pour l'entrepreneuriat* (depuis 2015).

Tableau 7.2 Politique d'innovation à l'égard des PME : exemples observés dans certains pays

Intégration des objectifs liés aux PME dans les priorités de l'action publique		
République tchèque	Politique nationale pour la recherche, le développement et l'innovation (2016-20)	Prévoit la mise en place de nouveaux services et instruments financiers (tels que le Fonds national pour l'innovation) afin d'aider les PME à participer davantage à des activités de R-D aux côtés de grandes multinationales.
Pays-Bas	Accord de coalition (2017)	Cet accord servira de fondement aux réformes de la politique gouvernementale qui seront engagées dans les années à venir et mettront notamment l'accent sur la croissance des PME.
Commission européenne	Conseil européen de l'innovation (CEI) (2017-20)	Sa mission consiste à aider les innovateurs, les entrepreneurs, les petites entreprises et les scientifiques de haut vol à développer leurs activités à l'international. Une enveloppe de 2.7 milliards EUR a été distribuée pour 2018-20 via différents canaux, dont l'Instrument PME et les Prix Horizon. Le CEI offrira également de nouvelles formes de réseautage, de mentorat et d'accompagnement ainsi que des conseils stratégiques sur la modernisation de l'écosystème européen d'innovation.
Dispositifs de financement direct ciblant les PME		
Australie	Business Research and Innovation Initiative (2018-22)	Il s'agit d'inviter les PME innovantes à imaginer des solutions à différents enjeux de la politique nationale et en matière de prestations de services. Jusqu'à 100 000 AUD sont versés aux projets retenus afin de financer leur phase de développement pendant trois à six mois. Les plus prometteurs peuvent ensuite recevoir jusqu'à 1 million AUD supplémentaire pour la mise au point d'un prototype ou la réalisation d'une démonstration de concept au cours des 18 mois suivants. Une enveloppe de 25.5 millions AUD a été allouée à cette initiative.
Estonie	Chèques Développement (2016-23)	Ce dispositif encourage les PME à mener des activités de recherche expérimentale en aidant les entrepreneurs à vérifier la validité d'une idée. Il vise également à resserrer la coopération entre les PME et les partenaires extérieurs de l'innovation.
Irlande	Business Innovation Initiative (depuis 2016)	L'initiative consiste à subventionner l'innovation de procédé et l'innovation organisationnelle axées sur la clientèle.
Luxembourg	Subventions en faveur de l'innovation (depuis 2017)	Ce mécanisme de subventions par mise en concurrence soutient l'innovation de procédé et l'innovation organisationnelle au sein des PME. Il vise à couvrir les frais de matériel et d'équipement, les coûts de la recherche sous contrat, de l'activité de dépôt de brevets et de la concession de licences ainsi que les dépenses de personnel, les frais généraux et autres coûts de fonctionnement.
Royaume-Uni	Programme pilote de prêts pour l'innovation (2017)	Il s'agit de nouveaux produits financiers destinés à soutenir l'innovation. Fin 2017, Innovate UK a lancé un programme pilote de prêts pour l'innovation d'une enveloppe globale de 50 millions GBP qui offre des solutions souples et abordables sur la durée pour financer les projets d'innovation à un stade avancé. Ce programme, qui s'adresse en particulier aux PME innovantes, est le premier dispositif de financement sans contrepartie mis en place par Innovate UK.
Aider les PME à utiliser la propriété intellectuelle		
Autriche	Chèque-brevet (<i>Patent Scheck</i>) (2016)	Les petites entreprises reçoivent une somme de 12 500 EUR pour vérifier la brevetabilité de leurs idées auprès d'un office des brevets. Le cas échéant, le chèque-brevet couvre également les honoraires d'un avocat spécialisé dans le droit des brevets et les frais de procédure connexes. À ce jour, quelque 80 % des bénéficiaires n'avaient auparavant jamais eu affaire au système de propriété intellectuelle.
Belgique (gouvernement fédéral)	Réforme de la « boîte à brevets » (2016)	L'objectif est de rendre le régime d'incitation fiscale applicable aux revenus de brevets plus accessible aux PME et d'encourager les entreprises de moindre envergure à mener des activités de concession de licences.
Espagne	Plan stratégique en matière de propriété intellectuelle (2017-20)	Ce plan prévoit un certain nombre de mesures de nature à améliorer la qualité, le transfert et l'internationalisation de la propriété intellectuelle. Des aides et subventions sont offertes aux PME et aux entrepreneurs qui se tournent vers le système national de brevets et de modèle d'utilité.
	Organisation de campagnes d'information avec les régions	L'Office espagnol des brevets et des marques a passé des accords avec les gouvernements des régions en vue d'édifier un réseau de centres régionaux d'information sur les DPI et la procédure de traitement des demandes.
Suisse	Aide à la recherche de brevets	L'Institut fédéral de la propriété intellectuelle (IPI) aide les PME tournées vers l'exportation dans leurs recherches de brevets, les conseille et leur apporte son expertise.

Agrandir les réseaux d'innovation d'entreprise et y associer les PME

Pour se transformer et croître, les PME et entrepreneurs doivent impérativement être reliés aux réseaux d'innovation nationaux, infranationaux et internationaux.

La politique industrielle et les politiques de pôles sont les moyens d'intervention privilégiés des pouvoirs publics pour agir en faveur de la mise à niveau technologique et l'intégration dans les CVM (Kergroach, 2018^[39]). Des politiques de pôles sont depuis longtemps engagées dans les pays de l'OCDE et le reste du monde, toutefois sous des formes variables selon le stade de développement atteint au niveau national (ou régional) et le degré de maturité du pôle considéré. Le paysage des pôles industriels se transforme en permanence au gré de l'évolution des conditions du marché, des technologies et de la concurrence. Environ un cinquième (20 %) des pôles européens ont vu leur position sur le marché radicalement changer entre 2008 et 2014 (Ketels et Protsiv, 2016^[40]). Par ailleurs, les pôles qui sont de plus en plus exposés à la concurrence mondiale sont toujours plus incités à se spécialiser (OCDE, 2018^[8]).

Partout dans le monde, les politiques nationales de pôles évoluent à mesure qu'émerge un modèle de développement réticulaire dans lequel des pôles géographiquement disséminés et actifs dans différents secteurs industriels sont poussés à nouer des liens à l'échelon national et international. Cette approche réticulaire suppose souvent d'étoffer la composante recherche des pôles, d'y resserrer les liens entre science et industrie, d'y renforcer l'interdisciplinarité et d'intensifier les relations entre les secteurs (OCDE, 2018^[8]).

Ainsi, dix pays membres du Conseil des États de la mer Baltique (Danemark, Suède, Finlande, Allemagne, Lituanie, Estonie, Lettonie, Pologne, Norvège et Islande) ont conjointement élaboré le projet *BSR Stars* dans l'objectif de transformer la région de la mer Baltique (*Baltic Sea Region*, BSR) en région fonctionnelle internationalement compétitive dans un certain nombre de domaines stratégiques. Le projet *BSR Stars* vise à rapprocher les réseaux nationaux composés d'entités de recherche, de pôles et de PME de façon à créer de nouvelles alliances stratégiques à potentiel mondial. Les États poursuivent de leur côté ces efforts multilatéraux en développant les pôles à l'échelon national (Tableau 7.3).

En outre, les pouvoirs publics s'emploient activement à déployer des accélérateurs et incubateurs, ainsi qu'à les mettre en relation (Tableau 7.3).

Tableau 7.3. Renforcer l'accès des PME aux réseaux d'innovation : exemples observés dans certains pays

Politique de pôles		
Canada	Initiative des supergrappes d'innovation (ISI) (2017-20)	L'objectif est de créer une dynamique technologique et de vitaliser les écosystèmes régionaux d'innovation. L'ISI consiste à soutenir des consortiums réunissant des PME, des grandes entreprises et des établissements de recherche sous la direction du secteur concerné par le biais d'importants investissements stratégiques couplés aux contributions de l'industrie.
Estonie	Réforme de la politique de pôles (2016-18)	Conformément aux recommandations formulées en 2012, à l'issue de l'examen par les pairs du Comité de l'Espace européen de la recherche et de l'innovation (CEER), le gouvernement entend vaincre les contraintes liées à la faible superficie du territoire en favorisant la coopération entre les entreprises et les organismes de recherche à l'échelle intersectorielle. Ainsi, 10 pôles, pour certains spécialisés dans la transition numérique et les services TIC, ont bénéficié de financements à hauteur de 10 millions EUR au cours de la période 2016-18.

Allemagne	<i>KMU-NetC</i> (2016)	L'objectif est de faciliter la réalisation d'ambitieux projets de collaboration dans les domaines de la R-D et de l'innovation par le biais de réseaux et de pôles faisant la part belle aux PME. <i>KMU-NetC</i> vise à soutenir les stratégies pour l'innovation et les feuilles de route technologiques émanant des réseaux et pôles allemands. Il s'agit d'un nouveau programme de financement qui relève du programme fédéral en faveur des petites entreprises.
	Forum de l'innovation pour les PME (2016)	Ce forum alloue des financements ciblés aux moyennes entreprises afin d'encourager leur collaboration avec d'autres firmes, des organismes de recherche et les administrations publiques à l'échelon régional.
Corée	Financement des centres de recherche au sein des entreprises (2017)	Le ministère des PME et des Startups finance la mise en place de centres de recherche au sein des entreprises en coopération avec des universités et établissements de recherche. L'initiative cible en particulier les PME dont les capacités technologiques laissent à désirer. De même, l'administration pourvoit en matériel de R-D ses centres de soutien à l'innovation de conception numérique et à la mise à l'essai des produits afin de renforcer leurs capacités de fabrication et de faciliter la mise au point des produits à tester, mais aussi de soutenir à l'échelon régional l'innovation technologique parmi les PME.
Lettonie	Programme de pôles (2016-22)	Doté d'une enveloppe totale de 6 millions EUR et associant plus de 40 établissements de recherche et d'enseignement, ce nouveau programme vise à encourager la coopération entre l'industrie et la science ainsi qu'à accroître la compétitivité des pôles, les exportations et la mise au point de nouveaux produits.
Lituanie	INNOCLUSTER (2016-20)	Ce programme vise à promouvoir et à accélérer la coopération entre les branches et secteurs d'activité ainsi qu'à renforcer la compétitivité internationale des entreprises lituanaises.
	INNOCONNECT (2016-20)	Ce programme vise à favoriser l'établissement de partenariats et de contacts internationaux dans le cadre du Réseau des Centres européens d'entreprise et d'innovation ainsi qu'à créer des occasions de participer à des projets internationaux de R-D et de nouer des contacts avec des partenaires à l'étranger à des fins de recherche, d'exportation ou d'investissement.
Espagne	Financement de la consolidation des pôles (2016)	De nouveaux crédits ont été alloués en 2016 afin de consolider les pôles et d'accompagner les PME dans le passage au numérique.

Accélérateurs et incubateurs		
Australie	Programme de soutien aux incubateurs (2016)	Ce programme fournit des aides de contrepartie destinées à financer le déploiement d'incubateurs et d'accélérateurs dans les régions ou secteurs à fort potentiel d'innovation ainsi qu'à dynamiser ceux déjà en place. Il consiste également à financer le détachement de conseillers experts du pays ou de l'étranger.
Autriche	<i>Global Incubator Network</i> (GIN) (2016-18)	Le GIN est une plateforme d'intermédiation, qui facilite la mise en relation des startups, incubateurs, investisseurs providentiels, etc., en partageant les informations sur ses participants et leurs coordonnées. Il met également son expertise au service des startups autrichiennes aux ambitions internationales, mais aussi des startups et investisseurs étrangers désireux d'accéder au marché autrichien.
Belgique (Flandre)	Soutien à l'entrée des startups flamandes sur le marché des États-Unis (2017)	Ce soutien prend la forme de prêts sans intérêt et de services d'accompagnement et de conseil et vise à aider les startups flamandes prêtes à développer leur activité sur le marché des États-Unis, par l'intermédiaire de l' <i>Entrepreneurs Roundtable Accelerator</i> , installé dans la ville de New York.
Brésil	Soutien à l'insertion des chercheurs dans les entreprises issues d'incubateurs	Le dispositif consiste à octroyer des bourses technologiques pour aider les entreprises issues ou partenaires d'incubateurs brésiliens à mettre au point des produits, procédés et services novateurs.
Corée	Programme d'accélérateurs <i>K-Global</i> (2017)	L'objectif est d'accompagner les PME à l'international. En outre, 17 centres pour l'économie créative et l'innovation (CCEI) ont vu le jour depuis 2015 pour soutenir la création de startups dans le pays, notamment à travers la fourniture d'expertise et de ressources.
Portugal	Réseau national d'incubateurs (2016)	L'objectif est d'accroître l'efficacité collective entre les incubateurs et l'écosystème d'entrepreneuriat.
	Chèque-incubation (<i>Vale Incubação</i>)	Les nouvelles entreprises peuvent recevoir la somme de 5 000 EUR pour bénéficier de services d'incubation.
	Programme Interface	Ce programme consiste à soutenir les centres d'interface technologique, les pôles de compétitivité, les laboratoires de collaboration et le Club des fournisseurs.
Espagne	Stratégie nationale pour l'entrepreneuriat et loi sur les startups (à venir)	Il s'agit de favoriser l'essor des écosystèmes de startups en mettant en place des réseaux d'accélérateurs et d'incubateurs, en proposant des incitations fiscales en faveur de la R-D et de l'innovation et en donnant la possibilité de faire supporter la charge fiscale liée à la R-D non pas par les exécutants des activités mais par les investisseurs.

Ouvrir et protéger les données et les actifs d'innovation

Les États prônent de plus en plus l'ouverture des données publiques afin de mettre les données générées par les administrations à la disposition du grand public et d'offrir aux entreprises, PME incluses, la possibilité d'exploiter d'importants volumes de données à des fins commerciales à un coût relativement faible (Ubaldi, 2013^[41] ; OCDE, 2018^[42]). Il ressort de l'enquête de l'OCDE menée en 2017 sur l'ouverture des données publiques 3.0 que, dans les pays et économies partenaires de l'OCDE, les politiques et initiatives d'ouverture des données ont pour objectif principal de créer de la valeur économique pour l'économie en général (par exemple, apparition de débouchés pour le secteur privé, création de startups) (OCDE, 2018^[43]).

D'après l'Enquête 2017 de l'OCDE sur l'ouverture des données publiques, les pays étudiés délaissent l'approche empirique initialement retenue au profit d'une stratégie plus structurée et systématique, qui intègre des plans d'action. Il apparaît toutefois que leur politique d'ouverture des données s'inscrit surtout dans une stratégie en faveur d'une administration transparente et ouverte et relève de moins en moins souvent de grandes priorités comme la modernisation du secteur public, l'innovation et la croissance économique, ce qui risque d'en limiter la bonne mise en œuvre et les avantages économiques (OCDE, 2018^[43]).

Dans le même temps, il a été entrepris de renforcer la protection des données, d'harmoniser les législations nationales et d'aider les entreprises de moindre envergure à s'y retrouver dans les différentes réglementations.

Les pouvoirs publics s'intéressent de plus en plus au secret d'affaires à l'échelle nationale et internationale. Ainsi, le cadre juridique le régissant a été simultanément renforcé en Europe¹⁰ et aux États-Unis.

- La Directive européenne sur le secret d'affaires (2016) vise à uniformiser les législations nationales actuellement existantes et divergentes qui portent sur l'acquisition, la divulgation et l'utilisation illicites (Commission européenne, 2016^[44]). Cette directive, dont les dispositions doivent prendre effet en 2018, permettra aux entreprises de tirer profit de leurs secrets d'affaires et de les partager avec leurs partenaires d'affaires sur le marché intérieur. En conséquence, enregistrer un secret d'affaires sur une chaîne de blocs pourrait être considéré comme faisant partie des « dispositions raisonnables (...) destinées à (...) garder [les informations] secrètes ».
- Les États-Unis ont renforcé le régime de la protection du secret d'affaires en adoptant en 2016 une loi (*Defend Trade Secrets Act*) qui autorise à engager une action civile fédérale et donne la possibilité d'invoquer le droit des États quand le différend est localisé ou bien le droit fédéral (US Patent and Trademark Office, 2017^[45]). Les tribunaux peuvent protéger un secret d'affaires en déclarant une appropriation illicite et en ordonnant aux parties concernées de prendre les dispositions requises pour préserver le secret ou encore en prononçant une sanction pécuniaire (redevances, dommages et intérêts, dépens et honoraires d'avocat).

L'UE a également entrepris de réformer le régime de protection des droits de propriété intellectuelle dans son ensemble de mesures visant à créer un marché unique numérique.

- La réforme du droit d'auteur vise en particulier à faciliter l'accès transnational aux contenus en ligne, l'utilisation de documents protégés par droit d'auteur dans l'enseignement, la recherche et la préservation du patrimoine culturel et à améliorer le fonctionnement du marché des droits d'auteur.
- Le futur « brevet unitaire » offrira une protection uniforme dans 26 États membres de l'UE et constituera pour ses titulaires une solution de rechange aux régimes de brevets actuellement en place dans les pays et au niveau européen, sous la forme d'une procédure centralisée, administrée par l'OEB et un système uniformisé de règlement des litiges (baptisé « juridiction unifiée du brevet »), qui devrait renforcer la sécurité juridique à un coût réduit.

Les PME sont incitées à acquérir et à gérer des volumes croissants de données face à une surveillance réglementaire accrue, en particulier en ce qui concerne la protection des données et la confidentialité. Il y a tout lieu de penser que l'inquiétude entourant la protection des données à caractère personnel viendra s'ajouter à la complexité de l'environnement réglementaire dans lequel les petites entreprises doivent opérer, avec moins de capacités internes. Le *Règlement général de protection des données* entré en application dans l'Union européenne en mai 2018 vise à harmoniser le régime juridique européen dans le but explicite de protéger les données à caractère personnel des citoyens de l'UE et de leur conférer des moyens d'agir à cet effet, ainsi que de modifier la manière dont les organisations traitent la question.

Par ailleurs, les pouvoirs publics encouragent les PME à faire usage des DPI en leur apportant des informations, un appui financier et une assistance technique (Tableau 7.1.).

Autres aspects à prendre en compte dans le contexte de l'accès des PME aux actifs d'innovation :

- Le cadre institutionnel et réglementaire : par exemple, simplification et transparence des procédures administratives pour faciliter l'accès aux dispositifs de soutien public à l'innovation des entreprises ainsi que pour garantir cohérence et neutralité dans le jeu de la concurrence ; analyse d'impact de la réglementation (AIR) pour améliorer l'état des connaissances sur les mesures efficaces en matière d'innovation des PME, la planification de l'occupation des sols et la nouvelle génération de villes connectées servant de plaque tournante et de catalyseur de l'innovation, la fiscalité applicable à l'équipement et aux talents de l'innovation ; réglementation efficace du marché des produits permettant une répartition optimale des actifs de l'innovation, etc.
- Les conditions du marché : par exemple, et en premier lieu, concentration des marchés et libre jeu de la concurrence dans les secteurs du numérique, facteurs primaires de l'innovation, simplification des formalités d'importation de capital intellectuel, politiques d'EDI et politiques en faveur de l'intégration dans les CVM, de l'accès des PME aux marchés publics, etc.
- L'infrastructure : par exemple, déploiement de réseaux à très haut débit, accessibilité physique et financière des plateformes et réseaux numériques, cybersécurité et protection des données et de la vie privée, solutions de mobilité intelligentes permettant de se rapprocher des marchés et d'assurer un approvisionnement énergétique conformément aux impératifs de la production du juste à-temps et aux pics de consommation, vastes investissements publics dans la R-D concernant les technologies génériques, etc.
- L'accès au financement : par exemple, financement de l'investissement dans les actifs de l'innovation, et utilisation de ces actifs comme garantie dans la recherche de financements, marchés de capital-risque et financement des projets entrepreneuriaux, etc.
- L'accès aux compétences : par exemple, fracture des compétences dans le contexte de la transition numérique, compétences numériques, transversales et non techniques, notamment compétences managériales utiles pour accompagner le changement organisationnel et la transformation technologique, besoins émergents de compétences, en particulier dans les domaines liés aux nouvelles technologies (intelligence artificielle, analytique de données massives, science des données), accès des PME aux systèmes de formation, potentiel des femmes et groupes de population défavorisés, etc.

Notes

¹ Dans ce qui suit, les « actifs d'innovation » englobent, d'une part, les actifs technologiques et matériels (ou corporels) et, d'autre part, le capital intellectuel, c'est-à-dire les actifs intellectuels, par nature immatériels, qui sont : i) les informations informatisées (par exemple, logiciels et bases de données) ; ii) la propriété intellectuelle (par exemple, brevets, droits d'auteur, dessins, modèles et marques) ; et iii) les compétences économiques (par exemple, valeur de la marque, capital humain propre à l'entreprise, réseaux de personnes et d'établissements, savoir-faire organisationnel). La définition de capital intellectuel est tirée de (Corrado, 2005[4]) et (Andrews et Criscuolo, 2013[5]).

² <https://www.wired.com/brandlab/2017/07/stepping-3d-printing-game-leveling-playing-field/>. <https://www.wired.com/story/ideas-jason-pontin-3d-printing/>, consulté le 17 septembre 2018.

³ En moyenne, dans les pays de l'OCDE, la moitié des salariés de PME travaillent dans le secteur du commerce de gros et de détail, de la construction ou des services d'hébergement et de restauration. Il s'agit des secteurs dans lesquels les PME se concentrent le plus (voir chapitre 1).

⁴ Statistiques du projet Horizon 2020, <https://webgate.ec.europa.eu/dashboard/sense/app/93297a69-09fd-4ef5-889f-b83c4e21d33e/sheet/PbZJnb/state/analysis>, consulté le 17 septembre 2018.

⁵ <https://www.autm.net/resources-surveys/research-reports-databases/licensing-surveys/fy2016-licensing-survey/>, consulté le 17 septembre 2018.

⁶ <https://www.barclaysaccelerator.com/>, consulté le 16 septembre 2018.

⁷ <https://startups.microsoft.com/en-us/>, consulté le 16 septembre 2018.

⁸ <https://stip.oecd.org/stip.html>, consulté le 17 septembre 2018.

⁹ Il s'agit de mesures ciblant des catégories précises d'entreprises, en particulier les PME ou les entreprises spécialisées dans les nouvelles technologies.

¹⁰ De tous les États membres de l'UE, la Suède est le seul qui soit doté d'une législation spécifiquement dédiée au secret d'affaires (EUIPO, 2017^[78]). Tous les autres le protègent en vertu de différentes dispositions du droit civil et pénal. L'Allemagne, l'Autriche, l'Espagne et la Pologne s'appuient sur une loi relative à la concurrence déloyale, tandis que l'Italie et le Portugal y ont consacré des dispositions particulières dans leur code de la propriété industrielle. Les Pays-Bas et le Luxembourg se fondent sur la branche responsabilité civile pour calculer les dommages-intérêts dus au titre des pertes et du manque à gagner subis. En Irlande et au Royaume-Uni, le secret d'affaires est protégé par la règle de la *common law* relative à l'abus de confiance et/ou en *equity* ainsi que par le droit des contrats et du travail. En fait, la plupart des États membres de l'UE traitent la question dans leur droit interne, que ce soit dans le code du travail ou le code civil.

Références

- Acemoglu (2002), « Technical Change, Inequality, and the Labor Market », *Journal of Economic Literature*, vol. 40/1, pp. 7-72. [60]
- Acs, Z. et al. (2009), « The knowledge spillover theory of entrepreneurship », *Small Business Economics*, vol. 32/1, pp. 15-30, <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-008-9157-3>. [4]

- Almeling, D. (2012), « Seven Reasons Why Trade Secrets Are Increasingly Important », [31]
Berkeley Technology Law Journal, vol. 27, p. 1091, <http://dx.doi.org/10.15779/Z38SM4F>.
- Almeling, D. et al. (2010), « A Statistical Analysis of Trade Secret Litigation in Federal [32]
 Courts », <https://www.tradesecretsandemployeemobility.com/files/2014/05/Statistical-Analysis-of-Trade-Secret-Litigation-in.pdf> (consulté le 18 juillet 2018).
- Andrews, D., G. Nicoletti et C. Timiliotis (2018), « Going digital: What determines technology [21]
 diffusion among firms? », [https://one.oecd.org/document/ECO/CPE/WP1\(2018\)8/en/pdf](https://one.oecd.org/document/ECO/CPE/WP1(2018)8/en/pdf)
 (consulté le 16 juillet 2018).
- Appelt, S. et al. (2016), « R&D Tax Incentives: Evidence on design, incidence and impacts », [37]
OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, n° 32, Éditions OCDE,
https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/r-d-tax-incentives-evidence-on-design-incidence-and-impacts_5jlr8fldqk7j-en (consulté le 18 septembre 2018).
- Autor, D. (2013), « The ‘task approach’ to labour markets: an overview », *Journal of Labour [59]
 Market Research*, vol. 46/3, pp. 3-30.
- Backer, K. et al. (2016), « La Relocalisation : Mythe ou réalité ? », *OECD Science, Technology [17]
 and Industry Policy Papers*, n° 27, OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/5jm3tqx59bhd-fr>
 (consulté le 14 septembre 2018).
- Boden Jr, R. (2000), « On the Survival Prospects of Men’s and Women’s New Business [58]
 Ventures », *Journal of Business Venturing*, vol. 15/4, pp. 347-362.
- Brant, J. (2014), « Trade Secrets: Tools for Innovation and Collaboration in Innovation », [30]
Intellectual Property Series, International Chamber of Commerce,
<https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/02/ICC-Research-Trade-Secrets-english.pdf>.
- CEFIC (2012), *Report on the Importance of Trade Secrets for Chemical Companies*, [33]
<http://www.cefic.org/Documents/RESOURCES/Reports-and-Brochure/Report-on-the-Importance-of-Trade-Secrets-for-Chemical-Companies-2012.November.15.pdf>.
- Cohen, W., R. Nelson et J. Walsh (2000), *Protecting Their Intellectual Assets: Appropriability [25]
 Conditions and Why U.S. Manufacturing Firms Patent (or Not)*, National Bureau of
 Economic Research, Cambridge, MA, <http://dx.doi.org/10.3386/w7552>.
- Collins-Dodd, C., I. (2004), « Further Evidence on the Role of Gender in Financial [57]
 Performance », *Journal of Small Business Management*, vol. 42/4, pp. 395-417.
- Commission européenne (2016), *Directives sur les secrets d'affaires*, [44]
http://ec.europa.eu/growth/industry/intellectual-property/trade-secrets_fr (consulté le
 15 juin 2018).
- Commission européenne et Banque centrale européenne (2018), *Survey on the Access to Finance [64]
 of Enterprises in the euro area: October 2017 to March 2018*,
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201806.en.pdf?710aadd09e7d0036678df8612df9104>.

- Deloitte (2018), *2018 Retail, Wholesale and Distribution Outlook: An Industry in Transition*, [15]
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/consumer-business/us-cb-retail-wholesale-distribution-outlook-2018.pdf> (consulté le 29 juillet 2018).
- EUIPO (2017), *Protecting Innovation through Trade Secrets and Patents: Determinants for EU Firms*, Observatoire européen des atteintes aux droits de propriété intellectuelle, [78]
https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/reports/Trade%20Secrets%20Report_en.pdf (consulté le 13 mars 2019).
- Eurofound (2016), *Sixth European Working Conditions Survey – Overview report*, [56]
https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1634_en.pdf.
- Facebook-OCDE-Banque mondiale (2018), *Future of Business Survey*, [55]
<https://eu.futureofbusinesssurvey.org/manager/storyboard/RHViewStoryboard.aspx?RId=%c2%b3&RLId=%c2%b3&PIId=%c2%b1%c2%ba%c2%b4%c2%ba%c2%bd&UIId=%c2%b5%c2%b6%c2%b3%c2%b3%c2%b9&RpId=3&slide=0> (consulté le 31 mai 2018).
- Frey, C. et M. Osborne (2013), « The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation? », *Oxford Martin School Working Paper*, [54]
<https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/publications/view/1314>.
- Friedman, D., W. Landes et R. Posner (1991), *Some Economics of Trade Secret Law*, The Journal of Economic Perspectives, Cambridge, MA et Londres, Royaume-Uni, [77]
https://www.jstor.org/stable/1942702?seq=1#metadata_info_tab_contents.
- G20/OCDE (2015), *High-Level Principles on SME Financing*, [53]
<http://www.oecd.org/finance/G20-OECD-High-Level-%20Principles-on-SME-Financing.pdf>.
- Gereffi, G., J. Humphrey et T. Sturgeon (2005), « The governance of global value chains », [34]
Review of International Political Economy, vol. 12/1, pp. 78-104,
<http://dx.doi.org/10.1080/09692290500049805>.
- Grundke, R. et al. (2017), *Skills and global value chains: A characterisation*, Éditions OCDE. [65]
- Hall, B. et al. (2014), « The Choice between Formal and Informal Intellectual Property: A Review », *Journal of Economic Literature*, vol. 52(2), pp. 1-50, [27]
<http://dx.doi.org/10.1257/jel.52.2.1>.
- Hughes, A. et A. Mina (2011), *The Impact of the Patent System on SMEs A Report to the Strategic Advisory Board for Intellectual Property (SABIP)*, USPTO, [29]
https://www.uspto.gov/sites/default/files/aia_implementation/ipp-2011nov08-ukipo-1.pdf
 (consulté le 16 septembre 2018).
- Jankowski, J. (2012), « Business Use of Intellectual Property Protection Documented in NSF Survey », <https://wayback.archive-it.org/5902/20150628145722/http://www.nsf.gov/statistics/infbrief/nsf12307/nsf12307.pdf> [26]
 (consulté le 6 juin 2018).

- Kergroach, S. (2018), « National innovation policies for technology upgrading through GVCs: A cross-country comparison », *Technological Forecasting and Social Change*, <http://dx.doi.org/10.1016/J.TECHFORE.2018.04.033>. [39]
- Ketels, C. et S. Protsiv (2016), *European Cluster Panorama 2016*, Commission européenne et Center for Strategy and Competitiveness Stockholm School of Economics, <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20381?locale=fr> (consulté le 19 septembre 2018). [40]
- Kuczera, M. (2017), « Striking the right balance: Costs and benefits of apprenticeship », *Documents de travail de l'OCDE sur l'éducation*, n° 153, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/995fff01-en>. [52]
- Kushida, K., J. Murray et J. Zysman (2011), « Diffusing the Cloud: Cloud Computing and Implications for Public Policy », *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 11/3, pp. 209-237, <http://dx.doi.org/10.1007/s10842-011-0106-5>. [22]
- Marlow, S., A. (2004), « Accounting for Change: Professional status, Gender Disadvantage and Self-employment », *Women in Management Review*, vol. 19/1, pp. 5-16. [51]
- Mussomeli, A. et S. Gish (2016), *Industry 4.0 and the digital transformation in supply chains*, *Deloitte Insights*, <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/focus/industry-4-0/digital-transformation-in-supply-chain.html> (consulté le 16 septembre 2018). [16]
- Nedelkoska, L. et G. Quintini (2018), « Automation, skills use and training », *OECD Social, Employment and Migration Working Papers* 202. [50]
- OCDE (2018), « Développer les compétences entrepreneuriales », *Conférence ministérielle sur les PME*, <http://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-Conference-Ministerielle-PME-Session-Parallele-3.pdf> (consulté le 19 juin 2018). [49]
- OCDE (2018), *Enhancing Productivity in SMEs*. [48]
- OCDE (2018), *La prochaine révolution de la production : Conséquences pour les pouvoirs publics et les entreprises*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264280793-fr>. [12]
- OCDE (2018), *OECD Open Government Data Report*, [https://one.oecd.org/document/GOV/PGC/EGOV\(2018\)4/CHAP1/en/pdf](https://one.oecd.org/document/GOV/PGC/EGOV(2018)4/CHAP1/en/pdf) (consulté le 16 septembre 2018). [43]
- OCDE (2018), *OECD Time-series Estimates of Government Tax Relief for Business R&D*, <http://www.oecd.org/sti/rd-tax-stats-tax-expenditures.pdf> (consulté le 17 septembre 2018). [38]
- OCDE (2018), *Open Government Data*, <http://www.oecd.org/fr/gov/gouvernement-numerique/open-government-data.htm> (consulté le 6 juin 2018). [42]
- OCDE (2018), *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2017*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264282483-fr>. [20]
- OCDE (2018), *Productivity and Jobs in a Globalised World : (How) Can All Regions Benefit?*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264293137-en>. [66]

- OCDE (2018), *Renforcer les PME et l'entrepreneuriat pour plus de productivité et de croissance inclusive*, <https://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-Conference-Ministerielle-PME-Session-Themes-Principaux.pdf> (consulté le 17 juillet 2018). [10]
- OCDE (2018), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2017 : La transformation numérique*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2017-fr. [14]
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr. [8]
- OCDE (2018), *Workshop on Building business linkages that boost SME productivity*, <http://www.oecd.org/industry/smes/Agenda-OECD-INADEM-workshop-Boosting-Business-Linkages.pdf> (consulté le 6 juin 2018). [79]
- OCDE (2017), « Accès et utilisation des TIC par les entreprises », *Statistiques de l'OCDE sur les télécommunications et l'internet* (base de données), https://www.oecd-ilibrary.org/fr/science-and-technology/data/statistiques-de-l-ocde-sur-les-telecommunications-et-l-internet_tel_int-data-fr (consulté le 29 juillet 2018). [13]
- OCDE (2017), *Accès et utilisation des TIC par les entreprises (base de données)*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS (consulté le 18 juillet 2018). [19]
- OCDE (2017), *Atteindre l'égalité femmes-hommes : Un combat difficile*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264203426-fr>. [75]
- OCDE (2017), *Key Issues for Digital Transformation in the G20*, <https://www.oecd.org/g20/key-issues-for-digital-transformation-in-the-g20.pdf> (consulté le 16 juillet 2018). [7]
- OCDE (2017), *Mexico Policy Brief: Raising productivity in small traditional enterprises*, <https://www.oecd.org/mexico/mexico-raising-productivity-in-small-traditional-enterprises.pdf>. [71]
- OCDE (2017), *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr. [69]
- OCDE (2017), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2017-fr. [68]
- OCDE (2017), *Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2017 : Compétences et chaînes de valeur mondiales*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264203433-fr>. [67]
- OCDE (2017), « Renforcer les contributions des PME dans une économie mondialisée et numérique », *Réunion du Conseil au niveau des Ministres*, [https://one.oecd.org/document/C/MIN\(2017\)8/fr/pdf](https://one.oecd.org/document/C/MIN(2017)8/fr/pdf) (consulté le 6 juin 2018). [36]
- OCDE (2016), *Increasing Productivity in Small Traditional Enterprises: Programmes for Upgrading Managerial Skills and Practice*. [72]

- OCDE (2016), *L'impératif d'innovation : Contribuer à la productivité, à la croissance et au bien-être*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264251540-fr>. [3]
- OCDE (2016), *Panorama de l'entrepreneuriat 2016*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264266346-fr>. [70]
- OCDE (2016), « Start-ups and innovative entrepreneurship Rationale and objectives », <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>. (consulté le 6 juin 2018). [5]
- OCDE (2015), *Enquiries Into Intellectual Property's Economic Impact*, Éditions OCDE, Paris, [https://one.oecd.org/document/DSTI/ICCP\(2014\)17/CHAP1/FINAL/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DSTI/ICCP(2014)17/CHAP1/FINAL/en/pdf) (consulté le 13 mars 2019). [82]
- OCDE (2015), « Skills and Learning Strategies for Innovation in SMEs » document interne, Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat, [https://one.oecd.org/document/CFE/SME\(2014\)3/REV2/en/pdf](https://one.oecd.org/document/CFE/SME(2014)3/REV2/en/pdf) (consulté le 31 mai 2018). [47]
- OCDE (2015), « Skills and Learning Strategies for Innovation in SMEs », [https://one.oecd.org/document/CFE/SME\(2014\)3/REV2/en/pdf](https://one.oecd.org/document/CFE/SME(2014)3/REV2/en/pdf) (consulté le 6 juin 2018). [35]
- OCDE (2013), *Skills Development and Training in SMEs*, Études de l'OCDE sur les compétences, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264169425-en>. [9]
- OCDE (2012), *Upgrading Workforce Skills in Small Businesses: International Review of Policy and Experience*, Programme LEED de l'OCDE. [62]
- OCDE (2011), *Intellectual Assets and Innovation: The SME Dimension*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264118263-en>. [23]
- OCDE (2010), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264080355-en>. [18]
- OCDE (2009), *Innovation in Firms: A Microeconomic Perspective*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264056213-en>. [2]
- OCDE (1998), *Technologie, productivité et création d'emplois: Politiques exemplaires Edition 1998*, La stratégie de l'OCDE pour l'emploi, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264263413-fr>. [6]
- OCDE (à paraître), *Data Analytics in SMEs - Trends and Policies*. [11]
- OCDE (à paraître), *Enhancing Productivity in SMEs*. [73]
- OCDE/Eurostat (2005), *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation, 3e édition*, La mesure des activités scientifiques et technologiques, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264013124-fr>. [1]

- OCDE/Eurostat (2005), *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation, 3e édition*, La mesure des activités scientifiques et technologiques, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264013124-fr>. [81]
- OCDE/OIT (2017), *Engaging Employers in Apprenticeship Opportunities: Making It Happen Locally*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264266681-en>. [74]
- OCDE/UE (2017), *The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en>. [63]
- Office européen des brevets (2017), *EPO SME case studies: Introduction*, [http://documents.epo.org/projects/babylon/eponet.nsf/0/556F82120887EDB9C12581790043224B/\\$FILE/general_presentation_sme_case_studies_16.1.2018_en.pdf](http://documents.epo.org/projects/babylon/eponet.nsf/0/556F82120887EDB9C12581790043224B/$FILE/general_presentation_sme_case_studies_16.1.2018_en.pdf) (consulté le 15 juin 2018). [24]
- ONUUDI (2017), *Youth in Productive Activities*. [61]
- Rujan, C. et D. Dussaux (2017), *Patents, trade and foreign direct investment in the European Union*, Office européen des brevets, [http://documents.epo.org/projects/babylon/eponet.nsf/0/AD3C8DB869617089C12581D70055FF25/\\$File/patents_trade_fdi_en.pdf](http://documents.epo.org/projects/babylon/eponet.nsf/0/AD3C8DB869617089C12581D70055FF25/$File/patents_trade_fdi_en.pdf) (consulté le 16 septembre 2018). [28]
- Shapira, P., J. Youtie et L. Kay (2011), « A cross-country comparison of technology extension policies and programmes », *International Journal of Innovation and Regional Development*, vol. 3, pp. 254-272. [46]
- Ubaldi, B. (2013), « Open Government Data : Towards Empirical Analysis of Open Government Data Initiatives », *Documents de travail de l'OCDE sur la gouvernance publique*, n° 22, <https://opendata-aha.net/open-data-a-roadmap-to-delivering-impact/>. [76]
- Ubaldi, B. (2013), « Open Government Data: towards Empirical Analysis of Open Government Data Initiatives », *OECD Working Papers on Public Governance* 22, <https://opendata-aha.net/open-data-a-roadmap-to-delivering-impact/>. [41]
- US Patent and Trademark Office (2017), *Trade Secret Policy*, <https://www.uspto.gov/patents-getting-started/international-protection/trade-secret-policy> (consulté le 12 June 2018). [45]
- US Patent and Trademark Office (2017), *Trade Secret Policy*, <https://www.uspto.gov/patents-getting-started/international-protection/trade-secret-policy> (consulté le 12 juin 2018). [80]

Références web (consulté le 29 juillet 2018)

- <https://www.insider-trends.com/top-50-innovations-in-retail/>.
- <https://www.wired.co.uk/article/six-learnings-future-retail-consumer>.
- <https://www.wired.co.uk/article/moby-autonomous-shopping-store>.
- <http://www.businessinsider.fr/us/chinas-hema-market-has-two-advantages-over-amazon-go-2018-2>.

<https://www.forbes.com/sites/springwise/2013/05/09/paying-with-kilometres-and-the-top-10-ideas-from-retail-over-the-last-12-months/#5c59196e77c1>.

<https://www.forbes.fr/technologie/amazon-go-chez-amazon-lintelligence-artificielle-supprime-les-caisses/>.

<https://www.usine-digitale.fr/article/amazon-go-bientot-a-san-francisco-et-chicago.N693694>.

<https://www.rte.ie/eile/brainstorm/2017/1003/909585-the-future-of-retail-15-things-coming-soon-to-a-store-near-you/>.

<https://www.huffingtonpost.com/danny-wong/nikeid-makes-100m-co-crea b 652214.html?guccounter=1>.

<https://www.theverge.com/2016/1/19/10788758/amazon-dash-buttons-replenishment-service-ge-launch>.

<https://www.alibabacloud.com/solutions/retail>.

<https://technode.com/2018/02/14/alibaba-new-retail/>.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022435911000340>.

<https://www.capgemini.com/2014/01/retail-business-models-for-the-future-the-convergence-of-physical-and/>.

<https://www.theverge.com/circuitbreaker/2018/1/3/16844300/amazon-patent-mirror-virtual-clothes-fashion>.

<https://www.retaildive.com/ex/mobilecommercedaily/how-macys-maximized-in-store-traffic-through-beacons-during-black-friday>.

<http://www.businessinsider.fr/us/macys-adds-in-store-functionality-to-app-2016-6>.

<https://www.techradar.com/news/meet-chip-australias-first-robotic-shopping-assistant>.

<https://money.cnn.com/2014/10/28/technology/robot-shopping-assistant-lowes/index.html>.

<https://www.theguardian.com/technology/2014/dec/08/robot-shop-assistant>.

<https://www.usine-digitale.fr/article/walmart-devoile-jetblack-son-assistant-shopping-haut-de-gamme.N701139>.

<https://www.dezeen.com/2018/03/27/walmart-patent-drone-shopping-assistant-robot-wearable-technology/>.

<https://www.irishtimes.com/business/technology/robot-shop-assistant-pepper-makes-us-debut-1.2757113>.

<https://www.recode.net/2017/1/4/14171436/softbank-robot-pepper-sales-brick-and-mortar-retail-ces>.

<https://www.softbankrobotics.com/emea/fr/robots/pepper>.

<https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-02-16/-smart-mirrors-come-to-the-fitting-room>.

<http://www.outform.com/interactive-mirrors-the-future-of-retail/>.

<https://www.financialexpress.com/industry/making-of-a-smart-store/202090/>.

<https://digiday.com/marketing/retailtech2016-inside-ralph-laurens-connected-fitting-rooms/>.

<http://www.rfidjournal.com/articles/view?13758/>.

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/consumer-business/us-cb-wholesale-distribution-disrupted.pdf>.

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/consumer-business/us-cb-retail-wholesale-distribution-outlook-2018.pdf>.

<http://www.retailtechnology.co.uk/news/5375/rfid-based-inventory-intelligence-for-zara/>.

<http://www.archibat.com/blog/building-information-modeling-bim/>.

https://www.lemonde.fr/economie/article/2017/11/07/le-boom-du-bim-chamboule-le-secteur-de-la-construction_5211108_3234.html.

<https://www.societedugrandparis.fr/info/evenement/bim-world-2018-1715>.

<https://www.lemoniteur.fr/article/un-bim-d-or-pour-la-ligne-16-du-grand-paris-express.1497494>.

<https://www.accenture.com/fr-fr/insight-drones-construction-service>.

<https://www.thebalancesmb.com/drones-affecting-construction-industry-845293>.

<https://www.lemoniteur.fr/article/les-drones-au-service-de-la-construction.1399254>.

<https://www.thenbs.com/knowledge/drones-in-construction>.

<https://futureofconstruction.org/case/winsun/>.

<https://www.lemondeinformatique.fr/actualites/lire-le-chinois-winsun-imprime-des-maisons-en-3d-59961.html>.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0278431916302250>.

<https://www.bloomberg.com/news/articles/2012-10-25/airbnb-coursera-and-uber-the-rise-of-the-disruption-economy>.

<https://www.ft.com/content/36096064-e48e-11e6-9645-c9357a75844a>.

<https://www.business.com/articles/best-tablet-uses-restaurants/>.

<https://www.eater.com/2017/10/5/16428750/tablet-technology-restaurants-applebees-outback-steakhouse>.

<https://blog.zenchef.fr/innovation-tendance-restauration-2015/>.

<https://www.lesechosdelafranchise.com/developper-reseau-franchise/croissance-reseau/innovation/restauration-rapide-la-bataille-des-innovations-a-commence-53456.php>.

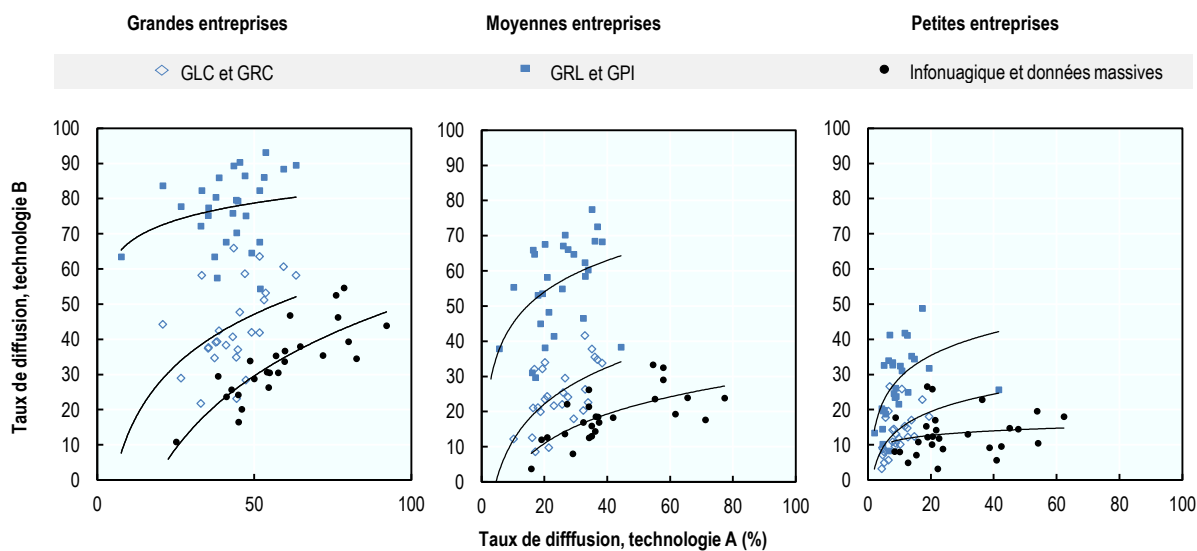
<http://www.bpifrance.fr/A-la-une/Actualites/Innovation-Cuddl-up-connecte-les-restaurants-a-leurs-clients-28684>.

https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/oecd-tourism-trends-and-policies_20767773.

https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/the-next-production-revolution_9789264271036-en.

Annexe 7.A. Diffusion des blocs de technologies numériques

Graphique d'annexe 7.A.1. Taux de diffusion par classe de taille d'entreprise, 2018 ou dernière année connue



Note : GCL désigne gestion de la chaîne logistique ; GRC, gestion des relations avec la clientèle et PGI, progiciels de gestion intégrés. Le taux de diffusion est égal au pourcentage d'entreprises ayant utilisé les logiciels correspondants en 2018.

Source : OCDE, *Accès et utilisation des TIC par les entreprises en 2019* (base de données), http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS, consulté le 15 février 2019.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972223>

Partie II. Profils pays

Chapitre 8. Méthodologie des profils pays

La Partie II se compose de profils pays dont l'objet est d'apporter des éclairages sur la situation des PME et les tendances entrepreneuriales dans chaque pays, mais aussi de présenter le contexte économique national ainsi que les initiatives publiques récemment mises en œuvre afin de stimuler la dynamique entrepreneuriale et d'aider les entreprises à innover et à se développer. Ces profils suivent la structure du cadre conceptuel de la Partie I, et les informations sont présentées sous trois sections : i) structure et performances du secteur des PME ; ii) accès des PME aux ressources stratégiques ; et iii) environnement économique des PME.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par les autorités israéliennes compétentes et sous leur responsabilité. 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.

En bref

Les profils pays figurant dans les *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat* offrent un aperçu de la structure, des performances et du contexte économique du secteur des PME de chaque pays de l'OCDE* et présentent les mesures récemment mises en œuvre par les pouvoirs publics au niveau national afin de soutenir la dynamique entrepreneuriale et d'aider les PME à innover et à se développer.

Afin de comparer l'accès des PME aux ressources stratégiques et le contexte économique dans lequel elles opèrent, les auteurs ont eu recours à toute une série d'indicateurs présentés sous forme d'indices, exprimés sur une échelle de 0 à 200 (0 étant la plus faible valeur des pays de l'OCDE, 200 la valeur la plus élevée et 100 la valeur médiane, c'est-à-dire la valeur située au milieu des pays de l'OCDE pour lesquels des données sont disponibles). Les graphiques indiquent la position et la dispersion des cinq valeurs les plus élevées (les pays les plus performants) et des cinq valeurs les plus faibles (les pays les moins performants), ainsi que la position relative du pays par rapport à la médiane (par un point). En l'absence de données disponibles, le point (la position du pays dans le classement) n'apparaît pas sur le graphique.

Lorsque les indicateurs rendent compte d'obstacles potentiels aux performances des PME (coûts, fardeau administratif, etc.) la lecture de la comparaison est inversée (et le critère est signalé par une astérisque), de sorte que lorsqu'un pays obtient une note élevée sa performance est effectivement bonne par rapport à la médiane de l'OCDE.

Les profils pays des *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat* ont été élaborées à partir des tout derniers travaux et données disponibles au moment de la rédaction. Cela étant, en raison des différences dans les calendriers et les méthodes de collecte des données, les indicateurs peuvent présenter des écarts qui appellent une certaine prudence dans l'interprétation des données.

* des pays francophones pour la version en français.

Objet et structure

La Partie II des *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat* se compose de profils par pays dont l'objet est d'apporter des éclairages sur la situation des PME et les tendances de l'entrepreneuriat dans chaque pays, mais aussi de présenter les initiatives publiques récemment mises en œuvre dans les différents pays afin de stimuler la dynamique entrepreneuriale et d'aider les PME à innover et à se développer.

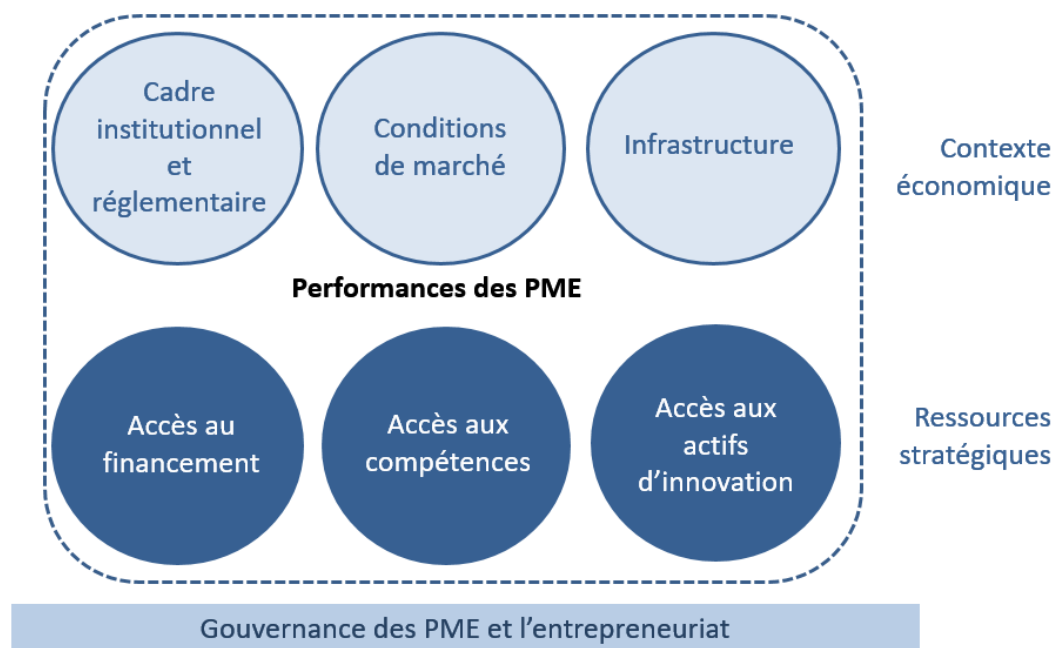
Ces profils suivent la structure du cadre conceptuel de la publication décrit dans le guide de lecture figurant au tout début de l'ouvrage (Graphique 8.1 et Graphique 8.2). Ce cadre conceptuel s'applique également à la Partie I qui décrit l'évolution récente des conditions d'activité des PME et des politiques publiques s'y rapportant.

Dans les profils pays, les informations sont présentées en trois sections : i) structure et performances du secteur des PME du pays ; ii) accès des PME aux ressources stratégiques ; et iii) environnement économique des PME. Le contenu des profils est standardisé et harmonisé de façon à faciliter les comparaisons internationales.

La Partie II couvre les 36 pays de l'OCDE. Dans la publication, les profils sont présentés sous une forme abrégée, la version intégrale, assortie d'outils statistiques et de comparaison

plus nombreux, étant disponible en ligne. On trouvera également en ligne des fiches concernant plusieurs pays émergents pour lesquels on dispose de données et d'informations sur l'action publique. **La version imprimée en français présente uniquement les cinq pays francophones.**

Graphique 8.1. Perspectives sur les PMEE : cadre conceptuel



Structure de la population des PME et dynamique entrepreneuriale

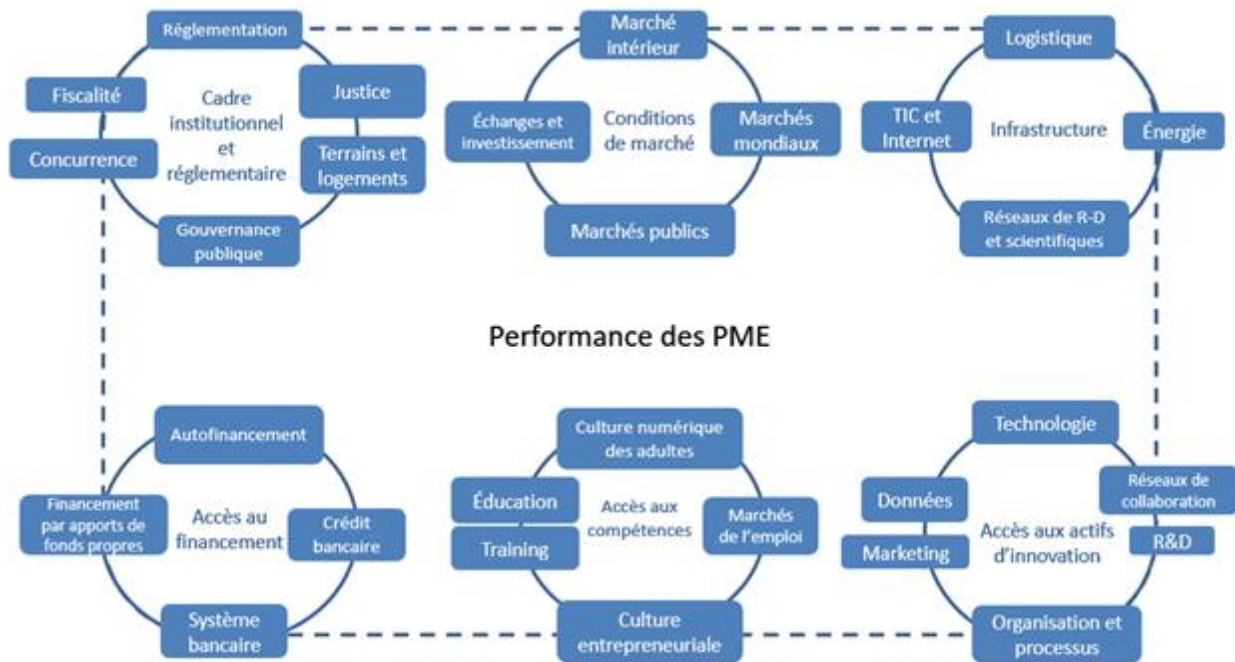
La première partie des profils pays présente, pour un pays donné, la structure et les performances du secteur des PME en termes d'emploi, de valeur ajoutée, de productivité et de rémunération des salariés, et établit une comparaison avec la moyenne de l'OCDE (avec la moyenne des États-Unis pour ce qui est de la productivité). Les tendances récentes de la dynamique entrepreneuriale, en particulier les créations et faillites d'entreprises, sont également commentées, de même que l'évolution des créations et destructions d'emplois en fonction des créations et fermetures d'entreprises.

L'analyse est réalisée à partir de la base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), qui se compose de statistiques officielles recueillies par la Direction des statistiques et des données en coopération avec les offices statistiques nationaux et Eurostat ; et de la base de données de l'OCDE sur les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE) qui regroupe des statistiques officielles et des données administratives relatives aux entreprises. Pour établir la note relative au Canada, on a également eu recours à la base de données de l'OCDE sur le commerce international par caractéristiques économiques des entreprises (TEC), qui rassemble des statistiques officielles compilées par la mise en liaison de micro-données dans le domaine des statistiques sur les entreprises et sur les échanges.

Analyse comparative des conditions d'activité des PME : démarche générale et méthodologie

Les profils pays sont destinés à offrir une vision synthétique des conditions d'activité des PME dans un pays donné. Chaque dimension, comme l'accès au financement, l'accès aux compétences ou les conditions de marché, englobe un ensemble de thèmes concernant l'action publique à l'égard des PME, dont le ciblage et le contenu sont standardisés à des fins de comparaison (Graphique 8.2).

Graphique 8.2. Perspectives sur les PMEE : cadre conceptuel détaillé



Afin de couvrir les nombreux aspects différents ayant une incidence sur les conditions d'activité des PME, la publication fait fond sur les travaux concernant les PME menés dans l'ensemble de l'Organisation et au-delà, notamment sur des mesures et des indicateurs.

- Les **indicateurs servant aux comparaisons**, utilisés pour observer le contexte économique dans lequel opèrent les PME, proviennent d'un large éventail de sources de données primaires de l'OCDE et hors OCDE. La liste des indicateurs retenus a été établie en 2017-18 en prenant en compte les critères suivants : intérêt de l'action publique à l'égard des PME ; comparabilité internationale ; régularité de la collecte de données ; couverture géographique et comparabilité satisfaisante sur la durée. Les indicateurs et les sources de données primaires sont présentés de façon plus détaillée à l'Annexe 8.A.
- Les **renseignements sur les initiatives publiques** sont extraits de diverses campagnes de collecte d'information menées récemment par l'OCDE et par d'autres acteurs, et de rapports internationaux de premier plan, à l'instar de la première partie. Les sources utilisées pour chaque pays sont indiquées à la fin de chaque profil. Certaines ressources générales couvrent plusieurs pays, notamment les pays de l'OCDE ; d'autres sont spécifiques à un pays.

Une infrastructure de données a été élaborée et intégrée dans le système de gestion des données de l'OCDE afin de centraliser, stocker et harmoniser les informations. Une fois les informations regroupées, le « lac de données » sur les PME est mis au service des futures analyses des politiques à l'égard des PME, et évoluera en fonction des besoins.

Tous les indicateurs sont présentés sous forme d'**indices à des fins de comparaison** (médiane OCDE = 100).

- Les chiffres du pays considéré sont comparés à la valeur médiane observée dans la zone OCDE, c'est-à-dire la position du milieu parmi les pays de l'OCDE pour lesquels des données sont disponibles. En utilisant la médiane, on évite d'introduire un biais statistique en faveur des grands acteurs qui fausserait la moyenne, tout en faisant apparaître un classement international. La médiane présente également l'avantage, par rapport à un classement simple, de préserver les écarts de valeur entre les pays.
- L'écart entre les chiffres du pays et la valeur médiane est représenté sur le graphique par une distance proportionnelle par rapport à la médiane. Cette règle s'applique de la même manière pour tous les pays. Dans un classement simple, l'écart entre deux pays dont les valeurs se suivent est égal à l'unité, et la distance par rapport à la médiane donne le classement.
- Les indices sont présentés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé) afin de les rendre comparables.

Soient $X_{c,t}$ la valeur du pays c au moment t , et $X_{min,t}$, $X_{med,t}$ et $X_{max,t}$ respectivement les valeurs minimales, médianes et maximales de l'OCDE au moment t , l'indice du pays $I_{c,t}$ est calculé comme suit :

Si $X_{c,t} > X_{med,t}$ alors

$$I_{c,t} = 100 + (X_{c,t} - X_{med,t}) / (X_{max,t} - X_{med,t}) * 100$$

Si $X_{c,t} < X_{med,t}$ alors

$$I_{c,t} = 100 - (X_{c,t} - X_{med,t}) / (X_{min,t} - X_{med,t}) * 100$$

Les graphiques comparatifs font ressortir la position et la dispersion des **cinq valeurs les plus élevées** (Élevé) et des **cinq valeurs les plus faibles** (Faible) de l'OCDE. La position relative du pays est indiquée par un point. En l'absence de données disponibles, le point, donc la position du pays dans le classement, n'apparaît pas sur le graphique.

Dans certains cas :

- Les indicateurs sont normalisés (par rapport au PIB par exemple) pour tenir compte de la taille du pays. C'est notamment le cas pour la capacité de production d'électricité.
- L'indice pays est inversé (et signalé par une astérisque) pour les indicateurs qui rendent compte d'obstacles potentiels aux performances des PME. C'est par exemple le cas de tous les indicateurs liés aux coûts d'accès aux ressources stratégiques, aux obstacles administratifs, réglementaires ou aux échanges, à l'endettement des acteurs économiques susceptible de peser sur la demande finale et sur les perspectives des marchés, à la peur de l'échec, etc. En l'occurrence, lorsqu'un pays obtient une note élevée au regard d'un indicateur qui mesure normalement un obstacle à l'entrepreneuriat ou un point faible de l'environnement

économique des PME, sa performance est effectivement bonne par rapport à la médiane de l'OCDE.

Accès des PME aux ressources stratégiques

Trois sections thématiques permettent d'examiner dans quelles conditions les PME peuvent accéder à des ressources stratégiques et les exploiter (Graphique 8.2). Les petites entreprises sont généralement désavantagées par rapport aux grandes dans l'accès au financement, aux compétences utiles et aux actifs d'innovation (technologies, données, modèles économiques et pratiques organisationnelles, réseaux, etc., sous forme matérielle ou immatérielle). Or, le capital – financier, humain et intellectuel – est un facteur de production essentiel et un déterminant de la compétitivité des entreprises dans les économies du savoir.

Accès au financement

Pour les PME, l'accès, à chaque étape de leur cycle de vie, à des sources de financement adaptées est indispensable pour leur donner les moyens de démarrer, d'innover et de croître. Force est de constater toutefois que les PME restent sous-capitalisées et très dépendantes de l'endettement classique. Des données récentes montrent que les institutions financières font preuve d'une aversion de plus en plus marquée au risque, ce qui fait peser une charge supplémentaire sur les PME présentant un profil de risque élevé ou sur les entreprises dans l'incapacité de constituer une garantie.

Cette section consacrée à l'accès des PME au financement s'intéresse aux aspects suivants :

- la capacité d'auto-financement des PME par les bénéfices ;
- la situation du système bancaire national (solidité financière, ampleur de l'activité de crédit au secteur privé) et l'existence d'un écart entre les taux d'intérêt appliqués aux grandes entreprises et ceux appliqués aux PME ;
- l'accès effectif des PME au crédit bancaire (nouveaux prêts aux PME, croissance de l'encours de prêts aux PME, prêts à long terme aux PME, c'est-à-dire les prêts servant à financer des besoins d'investissement et de croissance et non les opérations courantes), et les obstacles potentiels au crédit bancaire aux PME en termes de coût (taux d'intérêt appliqués aux PME) et de risque de refus des dossiers ;
- la disponibilité du capital-risque à l'appui du développement des PME à différentes étapes (stades de l'amorçage et du démarrage et stades ultérieurs).

Cette section fait fond sur les travaux menés pour élaborer la publication intitulée *Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE* et sur les *Principes de haut niveau de l'OCDE et du G20 sur le financement des PME* (OECD, 2018^[1]). Elle se fonde également sur les statistiques structurelles de l'OCDE sur les entreprises et sur les données réunies pour constituer la base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat. Les indicateurs relatifs aux systèmes bancaires nationaux sont extraits des Indicateurs de solidité financière du Fonds monétaire international et de la Banque de données sur le développement de la Banque mondiale (voir Annexe 8.A).

Accès aux compétences

Il est plus difficile pour les PME que pour les grandes entreprises de repérer, d'attirer les talents, et de développer leurs compétences. Les résultats d'enquêtes récentes ne font apparaître aucun progrès s'agissant de la confiance des individus quant à leur capacité à créer une entreprise. Les compétences sont pourtant des atouts essentiels dans l'adoption des technologies, l'absorption de l'innovation et la gestion des changements organisationnels qui accompagnent les phases de transition.

Cette section consacrée à l'accès des PME aux compétences s'intéresse aux aspects suivants :

- les *acquis scolaires et la formation des adultes*, indicateur qui rend compte de la disponibilité de compétences dans le pays et est mesuré par le niveau d'étude des adultes, leurs compétences en technologies de l'information et de la communication (TIC), leur volonté d'apprendre et leur capacité de réflexion créative, et l'accès des travailleurs à des formations en cours d'emploi ;
- le *niveau des élèves*, indicateur des compétences dont pourrait disposer le pays à l'avenir, et est mesuré par les résultats obtenus par les élèves de 15 ans en résolution collective de problèmes, mathématiques et lecture, ainsi que par le taux de diplômés de l'enseignement supérieur du pays ;
- les *compétences entrepreneuriales*, mesurées par les capacités perçues, l'intention de créer une entreprise et la peur de l'échec, au sein de la population en âge de travailler.

Cette section fait fond sur les travaux menés dans le cadre du Programme PISA de l'OCDE (Programme international pour le suivi des acquis des élèves) et du Programme PIAAC (Programme international de l'OCDE pour l'évaluation des compétences des adultes), ainsi que sur la base de données de l'OCDE sur la qualité de l'emploi et les données officielles sur l'éducation recueillies par l'OCDE et l'UNESCO. Les résultats de la dernière enquête *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) sur la population adulte sont également pris en compte (voir Annexe 8.A.).

Accès aux actifs d'innovation

L'innovation résulte d'un processus d'accumulation par lequel les entreprises augmentent leur stock de capital intellectuel. Les PME rencontrent des difficultés particulières lorsqu'il s'agit d'adopter des technologies nouvelles ou de nouvelles pratiques organisationnelles et commerciales, de participer à des activités à forte intensité technologique ou d'intégrer des réseaux d'innovation.

Cette section consacrée à l'accès des PME aux actifs d'innovation s'intéresse aux aspects suivants :

- la *technologie*, en étudiant l'acquisition par les PME de matériels et de logiciels, ainsi que l'adoption du haut débit par les PME ;
- l'*organisation et les processus*, notamment l'usage que font les PME des outils fondés sur les TI (ex. : analytique de données, services d'infonuagique, gestion de la chaîne d'approvisionnement) et l'adoption des nouvelles pratiques commerciales (ex : ventes en ligne) ;

- les *réseaux collaboratifs*, à savoir les activités de collaboration axées sur l'innovation menées par les PME que ce soit avec les ressources scientifiques (universités et organismes de recherche publics), au sein de la chaîne d'approvisionnement (ex. : avec les fournisseurs) et au sein de réseaux internationaux (participation à des projets d'innovation collectifs à l'étranger) ;
- la *R-D et l'innovation des PME*, et la part des PME nationales actives en matière de R-D ou d'innovation.

Cette section fait fond sur plusieurs campagnes internationales de collecte de données, notamment des enquêtes de l'OCDE et d'Eurostat sur la R-D, l'enquête communautaire sur l'innovation d'Eurostat et la base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises.

L'environnement économique des PME

Trois sections thématiques étudient le contexte économique et les conditions-cadres dans lesquels les PME peuvent exercer leur activité et se développer. Les PME sont en général davantage tributaires de leur écosystème économique que les grandes entreprises. Elles sont moins bien armées pour faire face à des conditions-cadres déficientes, aux défaillances du marché et aux chocs économiques ; en outre des infrastructures inefficaces restreignent leur accès aux marchés et aux ressources stratégiques dont elles ont besoin pour exercer leur activité.

Le cadre institutionnel et réglementaire

Même si les obstacles réglementaires à l'entrepreneuriat se sont allégés au fil du temps, la complexité des procédures réglementaires reste un obstacle majeur pour les PME et les entrepreneurs. Le coût des obligations administratives demeure plus élevé pour les petites entreprises que pour les grandes. Des régimes d'insolvabilité inefficaces limitent la restructuration des entreprises viables et la possibilité pour les entrepreneurs de bénéficier d'une seconde chance.

Cette section consacrée au cadre institutionnel et réglementaire s'intéresse aux aspects suivants :

- la *réglementation*, en examinant l'ampleur de la charge administrative qui pèse sur les jeunes entreprises et le coût de création d'une entreprise ou du règlement de l'insolvabilité, ainsi que les efforts engagés pour simplifier les procédures et renforcer le cadre d'insolvabilité ;
- la *justice, la concurrence et la fiscalité*, en étudiant plusieurs dimensions, notamment la qualité des procédures judiciaires, le coût de l'exécution des contrats, les distorsions nées de la participation de l'État, les obstacles dans les secteurs des services et des réseaux, et le temps nécessaire à la discipline fiscale ;
- l'*efficacité de la gouvernance publique*, représentée par l'intensité de la dette des administrations publiques, l'adoption de l'analyse d'impact de la réglementation, la disponibilité et la pertinence des services participatifs accessibles sur les sites internet des administrations, et les efforts déployés pour promouvoir l'ouverture des données publiques.

Cette section fait fond sur les travaux de l'OCDE menés dans le cadre du suivi de la réglementation des marchés de produits, du programme de mesure des performances en

matière réglementaire, du *Panorama des administrations publiques*, ainsi que sur plusieurs indicateurs de l'enquête *Doing Business* de la Banque mondiale.

Conditions de marché

Les opportunités et les défis qui se présentent aux PME dans l'accès aux marchés sont très divers d'un pays à l'autre. L'équité des conditions de concurrence fait l'objet d'une attention plus grande depuis quelques années. Les conditions d'accès sur les marchés internationaux et de participation aux marchés publics, ou encore l'accès aux infrastructures, restent relativement difficiles pour les petites entreprises.

Cette section consacrée aux conditions de marché s'intéresse aux aspects suivants :

- le *marché intérieur*, en examinant la part de la demande approvisionnée par des fournisseurs internationaux ainsi que les perspectives en matière de consommation et d'investissement, représentées par la dette des sociétés non financière et des ménages ;
- les *marchés publics*, notamment l'ampleur de la commande publique, l'existence de fonctionnalité de passation électronique des marchés publics qui facilitent l'accès aux appels d'offres et la gestion des contrats, et les bonnes pratiques sur le plan du paiement des fournisseurs ;
- les *échanges et l'investissement direct étranger*, la position du pays dans les chaînes de valeur mondiales (c'est-à-dire ses liens avec les acteurs en amont et en aval), les restrictions aux échanges dans les services informatiques, d'ingénierie et de télécommunications, les pratiques de facilitation des échanges et la restrictivité de la réglementation de l'investissement direct étranger.

Cette section fait fond sur les statistiques de l'OCDE sur les comptes nationaux, la base de données de l'OCDE sur les échanges en valeur ajoutée (EVA), la base de données des indicateurs de restrictions aux échanges de services (IRES), les indicateurs de l'OCDE relatifs à la facilitation des échanges, et l'indice OCDE de restrictivité de la réglementation de l'IDE, mais aussi sur les travaux relatifs aux marchés publics menés dans le cadre de l'élaboration du *Panorama des administrations publiques*. Les résultats du dernier rapport sur l'analyse comparative des marchés publics (*Benchmarking Public Procurement*) de la Banque mondiale sont également utilisés.

Infrastructures

Les infrastructures physiques, numériques et de réseaux sont les piliers de tout écosystème économique dynamique. La qualité des infrastructures est primordiale pour l'implantation des PME sur les marchés éloignés et leur intégration dans les CVM, ou encore pour leur garantir un accès d'un bon rapport coût/efficacité aux ressources stratégiques.

Cette section consacrée aux infrastructures s'intéresse aux aspects suivants :

- la *logistique et l'énergie*, en particulier l'intensité de l'investissement dans les infrastructures de transport, dans la qualité des infrastructures (performance logistique, capacité de production d'électricité ou fiabilité de la fourniture d'énergie) et leur accessibilité en termes de coût ;
- les *TIC et l'internet*, l'intensité de l'investissement dans les TIC, la performance des infrastructures numériques (représentée par les taux de pénétration du haut

débit fixe et mobile et le niveau de sécurité numérique) et leur accessibilité en termes de coût ;

- la *R-D et l'innovation*, l'intensité de l'investissement national en R-D, la performance des infrastructures de R-D (représentée par leur production en nombre de brevets internationaux et la densité de leurs connexions, à savoir les interactions entre les entreprises et le monde scientifique, entre régions et entre pays).

Cette section fait fond sur un large éventail de sources de données internationales, à savoir : pour les transports et la logistique, la base de données OCDE/Forum international des transports (FIT), l'Indice de performance logistique de la Banque mondiale et les indicateurs de l'enquête *Doing Business* de la Banque mondiale ; pour l'énergie, les informations de l'Agence internationale de l'énergie (AIE) sur l'électricité, les prix et la fiscalité de l'énergie, ainsi que les indicateurs de l'enquête *Doing Business* de la Banque mondiale ; pour l'infrastructure numérique, les statistiques de l'OCDE sur les comptes nationaux, celles sur le haut débit et la base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises ; pour les infrastructures de R-D et d'innovation, les travaux de l'OCDE sur la R-D, la science, les technologies et l'industrie, les données sur la propriété intellectuelle, plus précisément les statistiques de la recherche-développement (base de données SRD), les principaux indicateurs de la science et de la technologie (base de données PIST) et STI Micro-data Lab. Les données relatives aux régions sont extraites d'une version précédente du rapport *Panorama des régions de l'OCDE*.

Réserves et prudence dans l'interprétation

Les profils pays figurant dans les *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat* ont été élaborées à partir des tout derniers travaux et données disponibles au moment de la rédaction. Cela étant, en raison des différences dans les calendriers et les processus de collecte des données, les données servant aux comparaisons peuvent ne pas se rapporter à la même année pour tous les indicateurs. On peut constater un écart de plusieurs années entre les données relatives aux performances des PME et celles relatives à l'environnement économique des PME. Il est possible que des données relatives aux conditions d'activité soient postérieures à celles sur les performances des PME. Il convient de ne pas perdre de vue cet aspect lors de l'interprétation des données. Pour les indicateurs relatifs aux conditions d'activité des PME, les données ont été prises en compte jusqu'à la mi-mars 2019, sauf pour les indicateurs relatifs à la réglementation du marché des produits dont la publication officielle est intervenue plus tard au cours du printemps 2019.

Certaines dimensions analytiques n'ont pas été retenues mais on pourra y accorder une plus grande attention ultérieurement, dans la mesure où les données disponibles le permettront. Il s'agit notamment de la ventilation par sexe, par secteur d'activité ou encore de données au niveau infranational par exemple.

Certains éléments intéressants peuvent être couverts de façon inégale par les statistiques dans la mesure où il n'existe pas de sources primaires dans tous les pays. C'est le cas des indicateurs relatifs à l'accès aux actifs intellectuels pour les pays non membres de l'UE.

Annexe 8.A. Sources des données et définitions

Tableau d'annexe 8.A.1. Structure et performances de la population des PME

Emploi	Part des PME dans l'emploi total (%)	Emploi par taille d'entreprise, en pourcentage de l'ensemble des actifs de l'économie marchande. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 à 9 salariés ; les petites entreprises entre 10 et 49 ; les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes entreprises plus de 250 salariés.	Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)
Valeur ajoutée	Part des PME dans la valeur ajoutée totale (%)	Valeur ajoutée par taille d'entreprise, en pourcentage de la valeur ajoutée totale de l'économie marchande. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 à 9 salariés ; les petites entreprises entre 10 et 49 ; les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes entreprises plus de 250 salariés.	Base de données SDBS de l'OCDE
Emploi des PME par activité	Part des PME dans l'emploi en entreprise, par secteur (%)	Emploi dans les PME, en proportion de l'emploi total en entreprise par secteur.	Base de données SDBS de l'OCDE
Créations d'entreprises	Indice, créations d'entreprises en 2012 = 100	Créations d'entreprises, indice 2012 = 100. Voir la définition de la création d'entreprise dans la méthodologie de la source primaire.	Base de données de l'OCDE sur les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE)
Faillites	Indice, faillites en 2012 = 100	Faillites, indice 2012 = 100. Voir la définition des faillites dans la méthodologie de la source primaire.	Base de données TIE de l'OCDE
Productivité de la main d'œuvre	En milliers USD, à taux de change constant, année de référence : 2010	Valeur ajoutée par taille d'entreprise par salarié, en pourcentage des grandes entreprises, économie marchande.	Base de données SDBS de l'OCDE
Rémunération par salarié	En milliers USD, à taux de change constant	Rémunération par salarié, par catégorie de taille d'entreprise, activités de fabrication.	Base de données SDBS de l'OCDE
Créations / destructions d'emplois	Création / destruction nette d'emplois (en % de l'emploi total)	Variation nette de l'emploi par naissances / disparitions d'entreprises et dans les entreprises en place, exprimée en pourcentage de l'emploi total dans l'économie marchande.	Base de données SDBS de l'OCDE
Créations d'emplois par les nouvelles entreprises, par secteur	Ventilation sectorielle des créations d'emplois par les nouvelles entreprises (%)	Ventilation des créations d'emplois par naissances d'entreprises dans les principaux secteurs.	Base de données SDBS de l'OCDE
Dix principaux secteurs d'exportation des PME	Part des exportations des PME dans le secteur (%)	Part des exportations des PME en pourcentage des exportations de l'ensemble des entreprises du secteur d'activité. (graphique uniquement pour le Canada)	Base de données de l'OCDE sur le commerce international par caractéristiques économiques des entreprises (TEC)

Exportations des PME au Canada et aux États-Unis	Part des exportations des PME dans le secteur (%)	Part des exportations des PME en pourcentage des exportations de l'ensemble des entreprises dans le secteur d'activité. (graphique uniquement pour le Canada)	Base de données TEC de l'OCDE
--	---	---	---

Tableau d'annexe 8.A.2. Accès au financement

Autofinancement			
Marges bénéficiaires des PME	Excédent net d'exploitation (en % de la valeur ajoutée)	Excédent net d'exploitation des entreprises de moins de 250 salariés, en pourcentage de la valeur ajoutée qui leur est imputable. Industrie (hors construction) uniquement. Les données se rapportent à 2016.	Statistiques structurelles des entreprises - Indicateurs démographiques
Système bancaire			
Solidité financière (capital/actifs)	Ratio fonds propres réglementaires / actifs pondérés des risques	Cet indicateur est calculé sous la forme d'un ratio avec les fonds propres réglementaires au numérateur et les actifs pondérés des risques au dénominateur. Les données sont compilées conformément aux directives de Bâle I ou de Bâle II. Cet indicateur mesure l'adéquation des fonds propres des institutions collectrices de dépôt. L'adéquation et la disponibilité des capitaux détermine <i>in fine</i> la solidité des institutions financières en termes de capacité de leur bilan à résister aux chocs. Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Indicateurs de solidité financière du FMI
Activité de crédit des banques locales au secteur privé	Activité de crédit des banques locales au secteur privé (en % du PIB)	L'activité de crédit des banques locales au secteur privé se rapporte aux ressources financières fournies au secteur privé par d'autres établissements de dépôt (institutions collectrices de dépôt hors banques centrales), au moyen de prêts, acquisition de titres non représentatifs d'une fraction du capital, crédits commerciaux et autres effets à recevoir, constitutifs d'une créance. Dans certains pays, ces créances englobent les crédits aux entreprises publiques. Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Banque de données de la Banque mondiale sur les indicateurs de développement
Écart de taux d'intérêt, PME*	Écart de taux d'intérêt entre les petites et les grandes entreprises (en %)	Mesure la tension du marché et la corrélation (positive ou négative) entre les taux d'intérêt et la taille de l'entreprise. Lorsque l'écart de taux se creuse, l'accès des PME au financement a tendance à se réduire. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2017.	Financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord
Crédit bancaire			
Nouveaux prêts aux PME	Nouveaux prêts aux PME (en % du total des nouveaux prêts aux entreprises)	Mesure le flux de prêts bancaires et de remboursements aux banques sur une année. Exprimé en pourcentage du total des nouveaux prêts, toutes entreprises confondues. Les données se rapportent à 2016.	Financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord
Croissance de l'encours de prêt aux PME	Taux de croissance annuel de l'encours des prêts aux PME (en %)	Mesure l'évolution de la demande et de l'accès des PME au crédit bancaire. L'encours de prêts aux PME est un indicateur de stock rendant compte à la fois des nouveaux prêts et des prêts bancaires qui se sont accumulés au fil du temps et des remboursements. La croissance est exprimée en taux annuel. Les données se rapportent à 2016-17.	Financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord

Prêts à long terme des PME	Part des prêts à long terme des PME	Mesure la structure de la dette des PME et détermine si les prêts servent à financer les activités courantes ou des besoins d'investissement et de croissance. Sont considérés comme des prêts à long terme les prêts de plus d'un an. Les données se rapportent à 2017.	Financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord
Taux d'intérêt réel appliqué aux PME*	Taux d'intérêt réel appliqué aux PME, en %	Rend compte des taux d'intérêt réels appliqués aux PME en tenant compte des effets de l'inflation. Des taux d'intérêt en hausse pour les PME indiquent généralement un accès plus difficile des PME au financement. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2017.	Financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord
Taux de rejet des demandes de prêts des PME	Taux de rejet des demandes de prêts des PME (en %)	Mesure le nombre relatif de demandes de crédits pour lesquelles les PME n'ont pas obtenu la totalité du montant demandé. Une augmentation du taux de rejet des demandes de prêt indique généralement un accès plus difficile des PME au financement. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2017.	Financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord
Financement par apport de fonds propres			
Capital-risque	Capital-risque (en % du PIB)	Investissements de capital-risque (amorçage / démarrage / autres stades initiaux et stades plus avancés du développement) en pourcentage du PIB, hors capital-transmission, capital-retournement et capital-remplacement, qui est destiné à la restructuration et concernent généralement les grandes entreprises. Les données se rapportent à 2016.	Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat
Capital-risque, démarrage	Capital-risque, démarrage (en % du PIB)	Investissements de capital-risque aux stades de l'amorçage, du démarrage et autres stades initiaux, en % du PIB. Les données se rapportent à 2016.	Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat
Capital-risque, développement	Capital-risque, développement (en % du PIB)	Investissements de capital-risque aux stades ultérieurs de développement, en % du PIB. Les données se rapportent à 2016.	Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat

Tableau d'annexe 8.A.3. Accès aux compétences

Niveau d'instruction des adultes			
Adultes diplômés de l'enseignement supérieur	Adultes diplômés de l'enseignement supérieur (en %)	Mesure la proportion de la population adulte (de 25 à 64 ans) diplômée de l'enseignement supérieur. Ne tient pas compte des programmes de formation professionnelle. Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Base de données de l'OCDE sur l'éducation - UNESCO
Adultes ayant des compétences de base en TIC	Adultes n'ayant aucune expérience de l'informatique ou ne possédant pas les	Pourcentage des adultes de 25 à 65 ans n'ayant aucune expérience de l'informatique ou ayant échoué au test de base en informatique de l'enquête PIIAC (en %). Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est	Évaluation de l'OCDE des compétences des adultes – Rapport de l'OCDE sur les compétences 2016

	compétences TIC de base (en %)	signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2015 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	
Volonté d'apprendre / créativité	Volonté d'apprendre / créativité des adultes (%)	Rend compte de la disposition des adultes en âge de travailler (de 16 à 65 ans) à apprendre et de leur créativité. Indicateur fondé sur six éléments liés à l'ouverture aux expériences nouvelles et à la créativité. Voir Grundke et al 2017 pour des précisions sur la méthodologie. Les données se rapportent à 2015 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Tableau de bord STI 2017, basé sur l'Évaluation de l'OCDE des compétences des adultes
Formation et apprentissage en entreprise	Stress au travail, formation et apprentissage, tous travailleurs (en %)	Rend compte du nombre de travailleurs ayant déclaré avoir reçu une formation en cours d'emploi. La base de données sur la qualité de l'emploi cible trois dimensions clés : i) la qualité des revenus d'activité ; ii) la sécurité sur le marché du travail ; et iii) la qualité de l'environnement de travail. Le stress au travail correspond à une situation où les exigences professionnelles sont supérieures à la quantité de ressources disponibles pour les exécuter (voir la description au chapitre 5 du rapport <i>Comment va la vie ?</i> 2013). On recense deux types d'exigences professionnelles : i) les contraintes de temps, qui englobent de longues journées, l'intensité du travail, et la rigidité des horaires de travail ; et ii) l'exposition à des risques pour la santé physique, comme les travaux dangereux (exposition au bruit, aux vibrations, à des températures élevées ou basses) et les travaux difficiles (port ou manutention de charges lourdes, position de travail douloureuse ou pénible). De même on distingue deux types de ressources professionnelles : i) l'autonomie dans le travail et les possibilités d'apprentissage, qui concernent notamment la liberté qu'ont les travailleurs de choisir et de varier les tâches ainsi que les méthodes, ainsi que les possibilités d'apprentissage formelles (la formation) et informelles au travail ; et ii) le soutien social au travail, qui mesure le soutien que reçoit le travailleur de la part de ses collègues et de ses supérieurs hiérarchiques. L'indice composite du stress au travail mesure les situations où les travailleurs sont confrontés à une exigence et ne disposent d'aucune ressource pour y faire face, ou à deux exigences mais ne disposent de ressources permettant de ne répondre à une seule, voire à aucune, d'entre elles. Les données se rapportent à 2015 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Base de données de l'OCDE sur la qualité de l'emploi
Compétences des élèves			
Résolution collective de problèmes	Élèves les plus performants en résolution collective de problèmes (en %)	Rend compte de la capacité des élèves (âgés de 15 ans) à s'engager dans un traitement cognitif pour comprendre et résoudre des problèmes, en l'absence de méthode de solution évidente. Sur une échelle de 0 (moins bonne performance) à 600 (meilleure performance). Part des élèves les plus performants (se classant en haut de l'échelle de compétences – 5 et 6 –) dans l'ensemble des élèves de 15 ans. Les données se rapportent à 2017.	Programme PISA de l'OCDE (Programme international pour le suivi des acquis des élèves)
Mathématiques	Élèves les plus performants en mathématiques (en %)	Rend compte des compétences des élèves (âgés de 15 ans) en mathématiques. Sur une échelle de 0 (moins bonne performance) à 600 (meilleure performance). Part des élèves les plus performants (se classant en haut de l'échelle de compétences – 5 et 6 –) dans l'ensemble des élèves de 15 ans. Les données se rapportent à 2017. Les données se rapportent à 2015.	Programme PISA de l'OCDE (Programme international pour le suivi des acquis des élèves)
Lecture	Élèves les plus performants en lecture (en %)	Rend compte des compétences des élèves (âgés de 15 ans) en lecture. Sur une échelle de 0 (moins bonne performance) à 600 (meilleure performance). Part des élèves les plus performants (se classant en haut de l'échelle de compétences – 5 et 6 –) dans l'ensemble des élèves de 15 ans. Les données se rapportent à 2017. Les données se rapportent à 2015.	Programme PISA de l'OCDE (Programme international pour le suivi des acquis des élèves)

Obtention d'un diplôme de l'enseignement supérieur	Taux d'obtention d'un diplôme de l'enseignement supérieur (en %)	Les taux d'accès / d'obtention d'un diplôme représentent la proportion d'une classe d'âge dont on estime qu'ils atteindront / réussiront un certain niveau d'enseignement au moins une fois dans leur vie. Les données se rapportent au taux d'obtention du premier diplôme du niveau considéré des moins de 30 ans et ne tient pas compte des étudiants mobiles à l'international. L'enseignement supérieur désigne les cycles courts et longs de niveaux 5 à 8 de la CITE (CITE 2011). Les données se rapportent à 2016 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Base de données de l'OCDE sur l'éducation - UNESCO
Compétences entrepreneuriales			
Capacités entrepreneuriales perçues	Capacités entrepreneuriales perçues parmi la population adulte (en %)	Pourcentage des 18-64 ans (hors personnes engagées dans une activité entrepreneuriale, à quelque stade que ce soit) estimant disposer des compétences et connaissances nécessaires pour lancer une entreprise. Sur une échelle de 0 (faible) à 100 (élevé). Les données se rapportent à 2017.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Enquête sur la population adulte
Intention de créer une entreprise	Intention de créer une entreprise parmi la population adulte (en %)	Pourcentage des 18-64 ans (hors personnes engagées dans une activité entrepreneuriale, à quelque stade que ce soit) qui sont des entrepreneurs en puissance et ont l'intention de créer une entreprise dans les trois prochaines années. Sur une échelle de 0 (faible) à 100 (élevé). Les données se rapportent à 2017.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - Enquête sur la population adulte
Peur de l'échec*	Peur de l'échec au sein de la population adulte (en %)	Pourcentage des 18-64 ans (hors personnes engagées dans une activité entrepreneuriale, à quelque stade que ce soit) indiquant que la peur de l'échec pourrait les empêcher de créer une entreprise. Sur une échelle de 0 (faible) à 100 (élevé). Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2017.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - Enquête sur la population adulte

Tableau d'annexe 8.A.4. Accès à l'innovation

Technologie			
Matériels et logiciels, petites entreprises	Acquisition de machines, équipements et logiciels, petites entreprises (%)	Proportion d'entreprises innovantes de [10 à 49] salariés investissant dans l'acquisition de machines, matériels et logiciels (en %). Les données se rapportent à 2016.	Enquête communautaire sur l'innovation (ECI) d'Eurostat + enquêtes nationales sur l'innovation
Matériels et logiciels, moyennes entreprises	Acquisition de machines, équipements et logiciels, moyennes entreprises (%)	Proportion d'entreprises innovantes de [50 à 249] salariés investissant dans l'acquisition de machines, matériels et logiciels (en %). Les données se rapportent à 2016.	Enquête ECI d'Eurostat + enquêtes nationales sur l'innovation

Connexion aux réseaux à haut débit, petites entreprises	Connexion aux réseaux à haut débit fixes, petites entreprises (%)	Proportion d'entreprises de [10 à 49] salariés disposant d'une connexion aux réseaux à haut débit fixes garantissant un débit descendant d'au moins 100 Mbit/s. Ensemble du secteur des activités de fabrication et du secteur des services marchands non financiers. Les données se rapportent à 2018.	Base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises
Connexion aux réseaux à haut débit, moyennes entreprises	Connexion aux réseaux à haut débit fixes, moyennes entreprises (%)	Proportion d'entreprises de [50 à 249] salariés disposant d'une connexion aux réseaux à haut débit fixes garantissant un débit descendant d'au moins 100 Mbit/s. Ensemble du secteur des activités de fabrication et du secteur des services marchands non financiers. Les données se rapportent à 2018.	Base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises
Organisation et processus			
Analyse de données massives, petites entreprises	Entreprises ayant réalisé des analyses de données massives, petites entreprises (%)	Proportion d'entreprises de [10 à 49] salariés ayant réalisé des analyses de données massives. Ensemble du secteur des activités de fabrication et du secteur des services marchands non financiers. Les données se rapportent à 2018.	Base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises
Analyse de données massives, moyennes entreprises	Entreprises ayant réalisé des analyses de données massives, moyennes entreprises (%)	Proportion d'entreprises de [50 à 249] salariés ayant réalisé des analyses de données massives. Ensemble du secteur des activités de fabrication et du secteur des services marchands non financiers. Les données se rapportent à 2018.	Base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises
Infonuagique, petites entreprises	Services d'infonuagique, petites entreprises (%)	Proportion d'entreprises de [10 à 49] salariés ayant recours à des services d'infonuagique. L'infonuagique désigne les services TIC utilisés sur l'internet permettant d'accéder à des serveurs, à des capacités de stockage, à un réseau et à des applications logicielles. Ensemble du secteur des activités de fabrication et du secteur des services marchands non financiers. Les données se rapportent à 2018.	Base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises
Infonuagique, moyennes entreprises	Services d'infonuagique, moyennes entreprises (%)	Proportion d'entreprises de [50 à 249] salariés ayant recours à des services d'infonuagique. Les données se rapportent à 2018.	Base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises
Gestion de la chaîne d'approvisionnement, petites entreprises	Gestion de la chaîne d'approvisionnement, petites entreprises (%)	Proportion d'entreprises de [10 à 49] salariés communiquant par voie électronique des informations sur la gestion de la chaîne d'approvisionnement (GCA) à leurs fournisseurs et à leurs clients. La communication d'informations GCA aux fournisseurs et clients désigne l'utilisation d'applications d'échange automatique de données (EAD). Ensemble du secteur des activités de fabrication et du secteur des services marchands non financiers. Les données se rapportent à 2017.	Base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises
Gestion de la chaîne d'approvisionnement, moyennes entreprises	Gestion de la chaîne d'approvisionnement, moyennes entreprises (%)	Proportion d'entreprises de [50 à 249] salariés communiquant par voie électronique des informations sur la gestion de la chaîne d'approvisionnement (GCA) à leurs fournisseurs et à leurs clients. Les données se rapportent à 2017.	Base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises
Ventes en ligne, petites entreprises	Ventes en ligne, petites entreprises (%)	Proportion d'entreprises de [10 à 49] salariés qui vendent des biens et des services sur les réseaux informatiques au moyen de méthodes spécialement conçues pour la réception de commande (ex. : pages internet, extanet ou échange automatique de données – EAD – mais pas commandes par téléphone, fax ou courriers électroniques	Base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises

		manuels). Les modes de règlement et de livraison ne sont pas pris en compte. Ensemble du secteur des activités de fabrication et du secteur des services marchands non financiers. Les données se rapportent à 2018.	
Ventes en ligne, moyennes entreprises	Ventes en ligne, moyennes entreprises (%)	Proportion d'entreprises de [50 à 249] salariés qui vendent des biens et des services sur les réseaux informatiques. Les données se rapportent à 2018.	Base de données de l'OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises
Réseaux collaboratifs axés sur l'innovation			
Avec les ressources scientifiques	PME collaborant en matière d'innovation avec des établissements d'enseignement supérieur ou des organismes de recherche publics (en % des PME)	La collaboration en matière d'innovation recouvre la coopération active avec d'autres organisations sur des projets d'innovation conjoints (visant notamment à lancer des produits ou processus nouveaux ou sensiblement améliorés), mais pas la sous-traitance pure de travaux liés à l'innovation. Cette notion peut recouvrir la mise en œuvre d'innovations en association avec les clients et les fournisseurs, ainsi que des partenariats avec d'autres entreprises ou organisations. Exprimée en pourcentage des PME innovantes en matière de produits et/ou de processus. Les données se rapportent à 2016 pour les pays de l'UE et à 2014 pour les autres.	Enquête ECI d'Eurostat + enquêtes nationales sur l'innovation et Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2017
Au sein de la chaîne d'approvisionnement	PME collaborant en matière d'innovation avec leurs fournisseurs (en % des PME)	La collaboration en matière d'innovation recouvre la coopération active avec d'autres organisations sur des projets d'innovation conjoints (visant notamment à lancer des produits ou processus nouveaux ou sensiblement améliorés), mais pas la sous-traitance pure de travaux liés à l'innovation. Cette notion peut recouvrir la mise en œuvre d'innovations en association avec les clients et les fournisseurs, ainsi que des partenariats avec d'autres entreprises ou organisations. Exprimée en pourcentage des PME innovantes en matière de produits et/ou de processus. Les données se rapportent à 2016 pour les pays de l'UE et à 2014 pour les autres.	Enquête ECI d'Eurostat + enquêtes nationales sur l'innovation et Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2017
Au sein de réseaux internationaux	PME participant à une collaboration internationale en faveur de l'innovation (en % des PME)	La collaboration internationale en matière d'innovation désigne la participation à des projets d'innovation collectifs à l'étranger. Exprimée en pourcentage des PME innovantes en matière de produits et/ou de processus. Les données se rapportent à 2014.	Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2017
R-D et innovation			
Intensité de R-D, petites entreprises	PME actives en matière de R-D, petites entreprises (en % de l'ensemble des entreprises)	Dépenses intérieures en recherche et développement des entreprises (DIRDE), par catégorie de taille d'entreprises, en pourcentage des DIRDE totales. Les petites entreprises désignent les entreprises de [10 à 49] salariés. Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle on dispose de données.	Base de données sur les statistiques de la recherche et développement
Intensité de R-D, moyennes entreprises	PME actives en matière de R-D, moyennes entreprises (en % de l'ensemble des entreprises)	DIRDE par catégorie de taille, en pourcentage des DIRDE totales. Les moyennes entreprises désignent les entreprises de [50 à 249] salariés. Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Base de données sur les statistiques de la recherche et développement

Innovation, petites entreprises	Entreprises innovantes, petites entreprises (%)	Proportion d'entreprises innovantes de [10 à 49] salariés ayant lancé une innovation, de quelque type que ce soit (%). Les données se rapportent à 2016.	Enquête ECI d'Eurostat + enquêtes nationales sur l'innovation
Innovation, moyennes entreprises	Entreprises innovantes, moyennes entreprises (%)	Proportion d'entreprises innovantes de [50 à 249] salariés ayant lancé une innovation, de quelque type que ce soit (%). Les données se rapportent à 2016.	Enquête ECI d'Eurostat + enquêtes nationales sur l'innovation

Tableau d'annexe 8.A.5. Cadre institutionnel et réglementaire

Réglementation			
Fardeau administratif pesant sur les start-ups*	Fardeau administratif pesant sur les start-ups (indice)	Élément de l'indice composite « Obstacles à l'entrée d'entreprises nationales et étrangères ». Couvre le fardeau administratif qui pèse sur les entreprises par actions et les entreprises individuelles, ainsi que la lourdeur des procédures d'obtention des autorisations et permis. Sur une échelle de 0 – le moins restrictif – à 6 – le plus restrictif. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2018.	Indicateurs de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits
Simplification des procédures réglementaires	Complexité des procédures réglementaires (indice)	Indice composite « Complexité des procédures réglementaires ». Rend compte de la stratégie de communication et des efforts des pouvoirs publics pour réduire et simplifier le fardeau administratif dans les relations avec l'administration. Sur une échelle de 0 – le moins restrictif – à 6 – le plus restrictif. Les données se rapportent à 2018.	Indicateurs de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits
Coût de lancement d'une entreprise*	Lancement d'une entreprise (coût en % du revenu par habitant)	Rend compte du coût (en % du revenu par habitant) induit par la création d'une entreprise, le transfert de propriété, la préparation et la déclaration des informations fiscales et le paiement des impôts et taxes. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2018.	Indicateurs Doing Business de la Banque mondiale
Solidité du cadre d'insolvabilité	Solidité du cadre d'insolvabilité (indice)	Mesure le cadre juridique de l'insolvabilité (<i>de jure</i>). Correspond à la somme de quatre autres indices : i) indice relatif à l'ouverture de la procédure (sur une échelle de 0 à 3) ; ii) indice sur la gestion des actifs du débiteur (sur une échelle de 0 à 6) ; iii) indice sur la procédure de redressement judiciaire (sur une échelle de 0 à 3) ; et iv) indice mesurant la participation des créanciers (sur une échelle de 0 à 4). L'indice de solidité du cadre juridique varie de 0 à 16, les valeurs plus élevées désignant les législations les mieux conçues pour pouvoir redresser les entreprises viables et liquider celles qui ne le sont pas. Les données se rapportent à 2018.	Indicateurs Doing Business de la Banque mondiale
Coût du règlement de l'insolvabilité*	Règlement de l'insolvabilité (coût, en % du patrimoine)	Indicateur relatif au coût réel (en % du patrimoine) de fermeture d'une entreprise. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2018.	Indicateurs Doing Business de la Banque mondiale

Justice, concurrence et fiscalité			
Qualité des procédures judiciaires	Qualité des procédures judiciaires (indice)	L'indice relatif à la qualité des procédures judiciaires mesure, dans chaque pays, l'existence d'une série de bonnes pratiques qui favorisent la qualité et l'efficacité de l'appareil judiciaire dans quatre domaines : structure des tribunaux et procédures judiciaires, gestion des affaires, automatisation du système judiciaire et modes alternatifs de règlement des litiges. L'indice varie de 1 à 5, les valeurs les plus élevées indiquant une structure judiciaire plus élaborée et plus rationnelle. Les données se rapportent à 2018.	Indicateurs Doing Business de la Banque mondiale
Coût de l'exécution des contrats*	Exécution des contrats (coût, en % des plaintes)	Ressources nécessaires pour exécuter un contrat, en termes de coûts en % des plaintes. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2018	Indicateurs Doing Business de la Banque mondiale
Distorsions nées de la participation de l'État*	Distorsions nées de la participation de l'État (indice)	Indice composite recouvrant : 1) la présence capitalistique de l'État, à savoir, le champ du secteur des entreprises publiques, l'engagement capitalistique de l'État dans les secteurs de réseaux, le contrôle direct d'entreprises industrielles et commerciales et la gouvernance des entreprises publiques ; 2) l'intervention dans les activités des entreprises, à savoir le contrôle des prix et l'utilisation d'une réglementation contraignante ; et 3) la conception et l'évaluation de la réglementation, à savoir l'évaluation des textes, la participation des parties prenantes et la complexité des procédures réglementaires. Sur une échelle de 0 – le moins restrictif – à 6 – le plus restrictif. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2018.	Indicateurs de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits
Obstacles dans les secteurs des services/réseaux*	Obstacles dans les secteurs des services/réseaux (indice)	Élément de l'indice composite « Obstacles à l'entrée d'entreprises nationales et étrangères » qui mesure la protection réglementaire des entreprises en place, ex. : les obstacles juridiques à l'entrée ou les dérogations au droit de la concurrence. Sur une échelle de 0 – le moins restrictif – à 6 – le plus restrictif. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2018.	Indicateurs de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits
Temps nécessaire à la discipline fiscale*	Temps nécessaire à la discipline fiscale (en heures par année)	Nombre d'heures nécessaires par exercice pour remplir les obligations liées à l'impôt sur le revenu des sociétés, les impôts liés à l'emploi et les cotisations obligatoires ainsi que la TVA et les taxes sur les ventes, pour une entreprise standard du pays, de taille moyenne. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2018.	Indicateurs Doing Business de la Banque mondiale

Efficience de la gouvernance publique			
Dettes des administrations publiques*	Dettes des administrations publiques (en % du PIB)	La dette brute des administrations publiques (tous niveaux d'administration) est exprimée en pourcentage du PIB. On définit généralement la dette comme l'ensemble des passifs qui font obligation à un débiteur de verser à un créancier des intérêts ou du capital à une ou plusieurs dates futures. Tous les instruments de la dette sont donc des passifs, mais certains passifs, tels que les actions, les participations et les produits financiers dérivés, ne sont pas des dettes. On obtient donc le montant de la dette en additionnant les éléments de passif suivants, pour autant qu'ils figurent au bilan financier des administrations publiques : numéraires et dépôts ; titres de créance ; crédits ; et autres engagements (c'est-à-dire les systèmes d'assurance, de pensions et de garanties standards, les autres comptes à payer, ainsi que, dans certains cas, les droits de tirage spéciaux (DTS). Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2016 à la dernière année pour laquelle des données sont disponibles.	Panorama des administrations publiques
Analyse d'impact de la réglementation	Analyse d'impact de la réglementation (indice)	Indicateur composite couvrant les textes législatifs selon quatre critères : 1) méthodologie de l'AIR ; 2) adoption systématique de l'AIR ; 3) transparence de l'AIR ; et 4) suivi et contrôle de la qualité de l'AIR. Sur une échelle de 0 (faible) à 4 (élevé). Les données se rapportent à 2014.	Évaluation OCDE des performances en matière réglementaire
Participation en ligne	Participation en ligne (indice EPI)	Indice composite dérivé de l'Enquête des Nations Unies sur l'administration en ligne. Il ajoute une nouvelle dimension à l'Enquête en ciblant l'usage des services en ligne à l'appui de la fourniture d'information aux citoyens de la part de l'administration (« communication électronique d'informations »), des échanges avec les parties prenantes (« consultations en ligne ») et de la participation aux processus décisionnels (« participation en ligne à la décision »). L'évaluation qualitative est fondée sur la disponibilité et la pertinence des services participatifs accessibles sur les sites internet des administrations. Sur une échelle de 0 (faible) à 1 (élevé). Les données se rapportent à 2018.	Enquête 2018 des Nations Unies sur la participation en ligne
Données publiques ouvertes	Données publiques ouvertes (indice)	Indice sur les données publiques ouvertes, utiles et réutilisables. Indice composite qui mesure les efforts des pouvoirs publics visant à promouvoir la disponibilité et de l'accessibilité des données, et à encourager la réutilisation des données à l'extérieur et à l'intérieur des administrations. Fondé sur les principes de la Charte internationale sur les données ouvertes et sur la méthodologie décrite dans Ubaldi, 2013 (http://dx.doi.org/10.1787/5k46bj4f03s7-en). Les données se rapportent à 2017.	Panorama des administrations publiques

Tableau d'annexe 8.A.6. Conditions de marché

Marché intérieur			
Demande intérieure approvisionnée par des fournisseurs nationaux	Demande intérieure, part approvisionnée par des fournisseurs nationaux (%)	Valeur ajoutée nationale intégrée dans la demande intérieure. Estimation de la demande finale du pays C pour les produits finaux et services du secteur I, ventilée en fonction de la valeur ajoutée provenant du secteur source J du pays d'origine S (à partir de EVA : Origine de la valeur ajoutée de la demande finale). Les données se rapportent à 2011.	Statistiques de l'OCDE sur les échanges en valeur ajoutée

Dettes des sociétés non financières*	Dettes des sociétés non financières (en % du PIB)	Passif des sociétés non financières, notamment droits de tirage spéciaux, numéraires et dépôts, titres de créance, crédits, assurances, pensions, et garanties standards, et autres comptes à payer, exprimé en pourcentage du PIB. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2016 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Statistiques de l'OCDE sur les comptes nationaux
Dettes des ménages*	Dettes des ménages et des ISBLSM (en % du RBD)	Passif des ménages et des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM), notamment droits de tirage spéciaux, numéraires et dépôts, titres de créance, crédits, assurances, pensions et garanties standards, et autres comptes à payer, en pourcentage du revenu brut disponible. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2016 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Statistiques de l'OCDE sur les comptes nationaux
Marchés publics			
Vastes marchés publics	Poids des marchés publics (% du PIB)	Montant des dépenses des administrations publiques liées aux marchés publics en pourcentage du PIB. Les données se rapportent à 2016 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Panorama des administrations publiques
Fonctionnalités de passation électronique des marchés publics	Fonctionnalités de passation électronique des marchés publics (indice)	Indicateur composite couvrant les domaines suivants : 1) publication des appels d'offres ; 2) télétransmission des offres (hors courriers électroniques) ; 3) soumissions en ligne ; 4) notification d'attribution ; 5) dématérialisation des factures (hors courriers électroniques), 6) gestion de contrat <i>ex post</i> . Sur une échelle de 0 (faible) à 6 (élevé). Les données se rapportent à 2016 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Panorama des administrations publiques
Paiement des fournisseurs	Paiement des fournisseurs (indice)	Indicateur composite qui évalue : 1) la procédure de demande de paiement des fournisseurs ; 2) le délai de traitement du paiement par l'entité acheteuse ; 3) le délai de réception effective du paiement par les fournisseurs ; 4) les intérêts ou pénalités applicables en cas de retard de paiement. Sur une échelle de 0 (le cadre réglementaire présente d'importantes marges d'amélioration) à 100 (le cadre réglementaire est coïncide étroitement avec les bonnes pratiques internationalement reconnues). Les données se rapportent à 2016 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Analyse comparative des marchés publics (Benchmarking Public Procurement) de la Banque mondiale
Échanges et investissement direct étranger			
Participation en amont aux CVM	Participation en amont aux CVM	Correspond à la part de valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations d'un pays, en % du total des exportations brutes du pays exportateur. Les données se rapportent à 2009 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2017
Participation en aval aux CVM	Participation en aval aux CVM	Correspond à la part de valeur ajoutée contenue dans les exportations d'un pays partenaire commercial, en % des exportations nationales brutes. Les données se rapportent à 2009 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2017
Restrictions aux échanges : services informatiques*	Indice de restrictivité des échanges de services (IRES), services informatiques	Indice composite qui mesure les restrictions pesant sur les échanges de services selon cinq critères : 1) restrictions à l'entrée d'acteurs étrangers ; 2) restrictions à la circulation des personnes ; 3) obstacles à la concurrence ; 4) transparence de la réglementation ; et 5) autres mesures discriminatoires. Sur une échelle de 0 – secteur totalement ouvert – à 1 – secteur complètement fermé. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère	Base de données de l'IRES (OCDE ; 2014, 2015)

		est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2018 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	
Restrictions aux échanges : ingénierie*	IRES, services d'ingénierie	idem	Base de données de l'IRES (OCDE : 2014, 2015)
Restrictions aux échanges : services de télécommunications*	IRES, services de télécommunications	idem	Base de données de l'IRES (OCDE : 2014, 2015)
Obstacles à la facilitation des échanges*	Obstacles à la facilitation des échanges (indice)	Rend compte de la reconnaissance des réglementations étrangères, de l'application des normes internationales et de la transparence internationale de la réglementation nationale. Échelle de 0 – les moins restrictifs – à 6 – les plus restrictifs. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2013 à la dernière année pour laquelle des données sont disponibles.	Indicateurs de facilitation des échanges de l'OCDE
Restrictivité de la réglementation de l'IDE*	Indice de restrictivité de la réglementation de l'IDE	Mesure les restrictions légales pesant sur l'investissement direct étranger. L'indice porte sur quatre types de mesures : i) les restrictions aux participations ; ii) les critères de filtrage et obligations d'approbation ; iii) limites fixées à la présence d'étrangers aux postes clés ; et iv) d'autres restrictions opérationnelles (limites à l'acquisition de terrains ou au rapatriement de bénéficiaires et de capitaux). Sur une échelle de 0 (aucune restriction réglementaire à l'IDE dans le secteur) à 1 (restrictions à l'investissement étrangers dans le secteur). Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Indice OCDE de restrictivité de la réglementation de l'IDE

Tableau d'annexe 8.A.7. Infrastructures

Logistique et énergie			
Investissement dans les transports intérieurs	Investissement total dans les transports intérieurs (en % du PIB)	Mesure les dépenses d'investissement et d'entretien axées sur les infrastructures ferroviaires, routières et les voies navigables intérieures : dépenses de construction de nouvelles infrastructures et dépenses liées au développement, à la reconstruction, à la rénovation et aux grosses réparations des infrastructures existantes. Par millier d'unités de PIB en USD courants. Les données se rapportent à 2016 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Base de données OCDE – Forum international des transports
Performance logistique internationale	Performance logistique internationale (indice LPI)	Rend compte de l'évaluation de huit marchés sur six dimensions essentielles des échanges : 1) efficacité du processus de dédouanement par les organismes de contrôle aux frontières ; 2) qualité de l'infrastructure commerciale et des transports (ports, aéroports, routes, chemins de fer, entreposage et transbordement, et TIC) ; 3) facilité à obtenir des prix compétitifs sur les expéditions ; 4) compétence et qualité des services logistiques ; 5) capacité de suivre et de retrouver les envois ; et 6) fréquence à laquelle les expéditions atteignent leur destinataire dans les délais fixés. Les marchés sélectionnés correspondent aux premiers marchés d'exportation et d'importation du pays répondant (sélection aléatoire), et, pour les pays enclavés, aux pays voisins qui les relient aux marchés internationaux. Sur une échelle de 1	Banque mondiale – Enquête sur l'indice de la performance logistique (international)

		(faible) à 5 (élevé). Les données se rapportent à 2018 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles..	
Capacité électrique	Capacité électrique (MWe / PIB)	Somme de la capacité maximale de chacune des centrales disponibles pour fonctionner sans discontinuer pendant une période d'exploitation prolongée sur une journée. Ensemble des centrales. Exprimée en Mwe par million d'unités de PIB. Données les plus récentes : 2014.	AIE - Electricity information
Prix de l'électricité appliqué à l'industrie*	Prix de l'électricité appliqué à l'industrie (USD/unité)	Prix de l'énergie appliqués à l'industrie, prix facturés au consommateur final, taxes comprises, en USD/unité, à PPA. Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	AIE - Energy prices and Taxes
Fiabilité de l'approvisionnement électrique	Fiabilité de l'approvisionnement électrique et transparence des tarifs (indice)	Mesure la durée et la fréquence des pannes de courant dans la plus grande métropoles d'affaires, à l'aide de l'indice SAIDI qui mesure la durée moyenne des coupures de courant, et de l'indice SAIFI qui mesure leur fréquence moyenne. L'indice SAIDI indique la durée totale moyenne des coupures sur une année pour chaque consommateur final, tandis que l'indice SAIFI indique le nombre moyenne d'interruptions de service par consommateur final et par an. L'indice est noté de 0 à 8, les valeurs les plus élevées indiquant une plus grande fiabilité de l'approvisionnement électrique et une plus grande transparence des tarifs. Les données se rapportent à 2018.	Doing Business (Banque mondiale) - Raccordement à l'électricité
TIC et internet			
Investissements en TIC	Investissements en TIC (en % du PIB)	Formation brute de capital fixe en équipement TIC, y compris matériel informatique et de télécommunications, logiciels et bases de données (à partir de SNC 2008). Les données se rapportent à 2016 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles..	OCDE – Comptes nationaux
Pénétration du haut débit fixe	Abonnements au haut débit fixe (pour 100 habitants)	Mesure le nombre total d'abonnements et d'abonnements à la fibre/LAN (pour 100 habitants) au haut débit fixe. Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Portail de l'OCDE sur le haut débit
Pénétration du haut débit mobile	Abonnements au haut débit mobile (pour 100 habitants)	Mesure le nombre d'abonnements au haut débit mobile standard et dédiés à la transmission de données (pour 100 habitants). Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Portail de l'OCDE sur le haut débit
Prix d'un panier haut débit fixe*	Prix d'un panier haut débit fixe (en USD)	Prix d'un panier haut débit fixe (panier de 20GB, petits usagers, en USD à PPP). Cet indicateur étant considéré comme représentatif d'un obstacle potentiel aux performances des PME, la lecture de la comparaison internationale est inversée (et le critère est signalé par une astérisque). Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles.	Statistiques de l'OCDE sur le haut débit
Sécurité numérique	Atteintes à la sécurité numérique dans les entreprises (en %)	Part des entreprises (par taille) subissant des atteintes à la sécurité numérique (par taille d'entreprise). Les données se rapportent à 2010.	Base de données OCDE sur l'usage des TIC par les entreprises
R&D et innovation			
Intensité de R-D	Dépenses brutes de R-D (en % du PIB)	Intensité de dépenses intérieures brutes de R-D (DIRD), en % du PIB. Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles..	Base de données PIST de l'OCDE

Brevets internationaux (IP5)	Familles de brevets IP5 (par unité de PIB)	Mesure la qualité de la production scientifique et technologique. Les familles de brevets IP5 désignent les brevets déposés auprès d'au moins deux offices de la propriété intellectuelle (IP) dans le monde, dont l'un doit faire partie des cinq offices de la propriété intellectuelle que sont l'Office européen des brevets (OEB), l'Office japonais des brevets (OJB), l'Office coréen des brevets (KIPO), l'Office des brevets et des marques des États-Unis (USPTO) et l'Office national de la propriété intellectuelle de la République populaire de Chine (SIPO). Nombre de familles de brevet IP5, par date de dépôt et pays de résidence du déposant. Nombre moyen de brevets IP5 déposés au cours des trois dernières années pour lesquelles des données sont disponibles, en unités de PIB de la dernière année pour laquelle des données sont disponibles. Les données se rapportent à 2013-16.	STI Micro-data Lab : base de données de l'OCDE sur la propriété intellectuelle
Liens entre science et industrie	Liens entre science et industrie (en % des DIRD)	Somme des dépenses de l'enseignement supérieur et des dépenses publiques en matière de R-D financées par les entreprises, en pourcentage des dépenses intérieures brutes de R-D (DIRD). Les données se rapportent à 2017 ou à l'année la plus proche pour laquelle des données sont disponibles..	Base de données SRD de l'OCDE
Réseaux interrégionaux de co-brevetage	Réseaux de co-brevetage, niveau interrégional, (en % du co-brevetage total)	Demandes de brevets au niveau régional faisant intervenir des co-inventeurs d'une autre région du même pays, sur la base du nombre de demandes PCT, en pourcentage du co-brevetage total. Les données se rapportent à 2010-12.	Panorama des régions 2016 de l'OCDE
Réseaux internationaux de co-brevetage	Brevets avec co-inventeurs étrangers (en % du total des brevets IP5)	Part des demandes de brevet dont au moins l'un des co-inventeurs est situé dans un autre pays, dans le nombre total de brevets nationaux. Les données se rapportent aux familles de brevet IP5, par première date de dépôt et selon le pays de résidence de l'inventeur par comptage fractionnaire. Seuls les pays dans lesquels plus de 100 brevets ont été déposés en 2013-16 sont pris en compte. Les données se rapportent à 2013-16.	STI Micro-data Lab : base de données de l'OCDE sur la propriété intellectuelle

Annexe 8.B. Sources et références générales

- CE (2017), Base de données des politiques relatives aux PME, Commission européenne, https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#interactive-sme-database.
- CE/OCDE (2018), STIP Compass, Base de données internationale des politiques en matière de STI, <https://stip.oecd.org/stip.html>.
- CE/OCDE (2018), *EC/OECD STIP Database 2018*, <https://stip.oecd.org/stip.html>.
- OCDE (2019), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2018*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/g2g9ed68-fr>.
- OCDE (2019), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2019-en.
- OCDE (2018), « Indicateurs de l'entrepreneuriat », Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour le graphique D.
- OCDE (2018), *Education Policy Outlook 2018: Putting Student Learning at the Centre*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264301528-en>.
- OCDE (2018), *Final Summary Record of the 52nd Session of the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship (WPSMEE)*, 23-24 avril 2018, document interne, CFE/SME/M(2017)2/FINAL.
- OCDE (2018), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en.
- OCDE (2018), *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2017*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264282483-fr>.
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr.
- OCDE (2018), Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour les graphiques A, B, C, E, F et G.
- OCDE (2017), *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr.
- OCDE (2017), *Panorama des administrations publiques 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/gov_glance-2017-fr.

OCDE (2017), *Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2017: Compétences et chaînes de valeur mondiales*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264203433-fr>.

OCDE (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en>.

OCDE (2016), *Perspectives de l'OCDE sur la politique de la réglementation 2015*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264245235-fr>.

OCDE/UE (2017), *The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en>.

Profil pays : Belgique

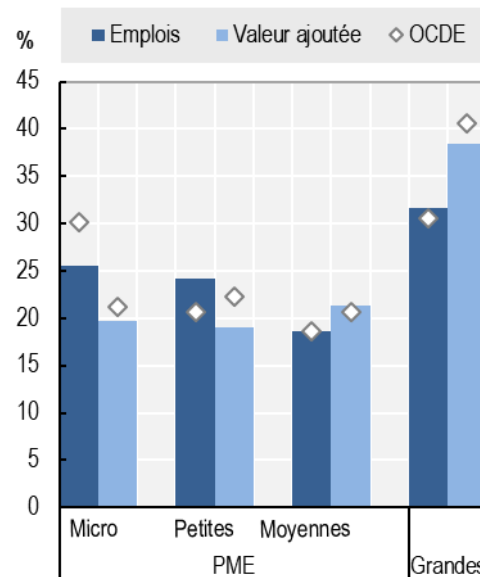
Structure du secteur des PME

En Belgique, les PME représentent 70 % de l'emploi (1.9 million de personnes) et près des deux-tiers de l'ensemble de la valeur ajoutée créée (62 %, soit 130 milliards EUR), des chiffres conformes à la moyenne de l'OCDE.

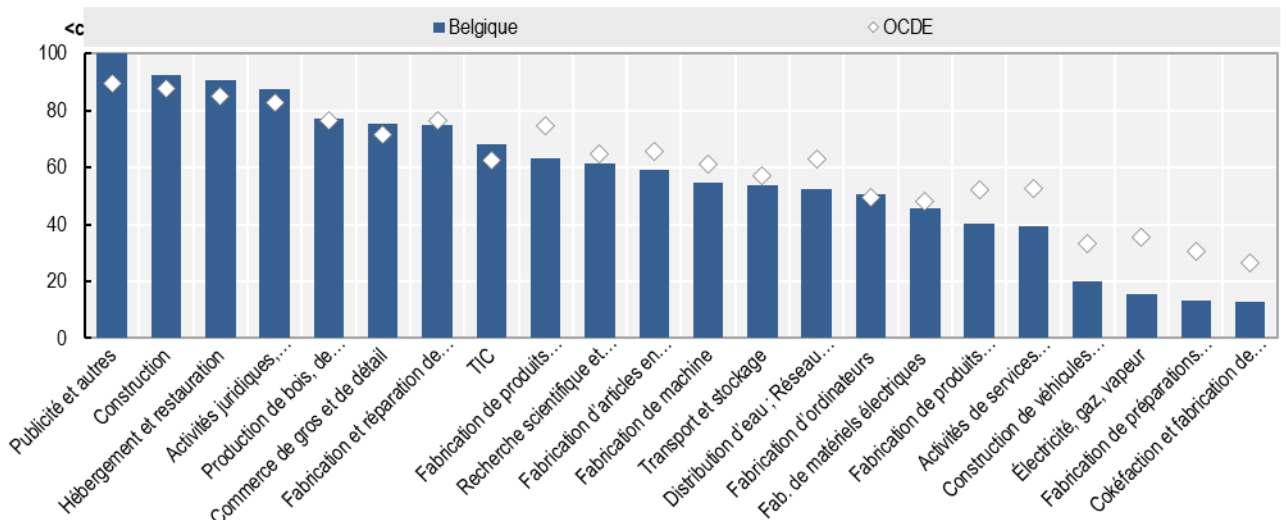
Les micro-entreprises belges sont à l'origine d'un cinquième de la valeur ajoutée totale, comme dans les autres pays de l'OCDE, et emploient un quart de l'ensemble des salariés, contre 30 % en moyenne dans l'OCDE.

Comme on l'observe dans d'autres économies, c'est dans le secteur des services, notamment les activités professionnelles, scientifiques et techniques, la construction et les services d'hébergement et de restauration, que la part des PME belges dans l'emploi est la plus élevée, s'établissant même légèrement au-dessus de la moyenne de l'OCDE. On observe en revanche la situation inverse dans la plupart des activités de fabrication, notamment dans la fabrication de produits chimiques, d'automobiles, de préparations pharmaceutiques, la cokéfaction et la fabrication de produits pétroliers, où la part des PME dans l'emploi total est faible.

Emploi et valeur ajoutée des PME
Part dans l'ensemble de l'économie marchande, 2016



Densité de PME par secteur
Part des PME dans l'emploi des entreprises par secteur, 2016



Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018.

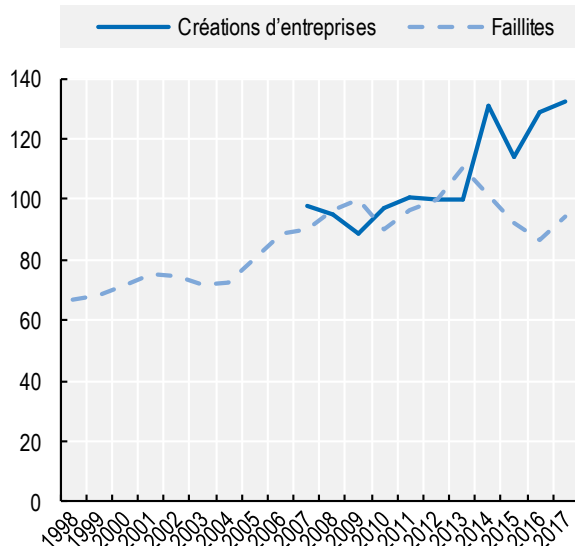
Performances des PME ces dernières années

En Belgique, les créations d'entreprises ont pâti de la crise financière, mais ont connu un redémarrage rapide à partir de 2009. Le nombre de faillites, quant à lui, a enregistré une augmentation régulière à partir de 1998 et une évolution parallèle à celles des créations d'entreprises pendant la période de chevauchement. À partir de 2014 les courbes ont toutefois divergé, celle des faillites chutant brutalement tandis que celles des créations d'entreprises augmentait. En 2017, les deux courbes étaient orientées à la hausse.

La productivité des PME belges s'est améliorée entre 2010 et 2016, toutes tailles confondues, dans les activités de fabrication et dans les services. Cela étant, les micro-entreprises belges continuent d'afficher des performances moins élevées que les PME de plus grande taille dans tous les secteurs. Les économies d'échelle et l'intensité capitalistique plus élevée expliquent généralement l'écart de productivité entre les entreprises de différente taille. Quoi qu'il en soit, dans les activités très qualifiées, comme les services professionnels et scientifiques, mais aussi dans le commerce de gros et de détail, les entreprises belges de taille moyenne enregistrent de meilleurs résultats que les grandes entreprises d'une part et que la moyenne des entreprises américaines d'autre part.

Si on observe la compétitivité internationale, avec toutes les précautions qu'imposent les comparaisons basées sur le taux de change, on constate que les salaires versés par les entreprises belges du secteur Des activités de fabrication ont baissé en USD entre 2010 et 2016, notamment dans les micro-entreprises, mais que les salaires des moyennes et grandes entreprises se sont maintenus largement au-dessus de la moyenne de l'OCDE.

Créations d'entreprises et faillites
Indice (2012=100)

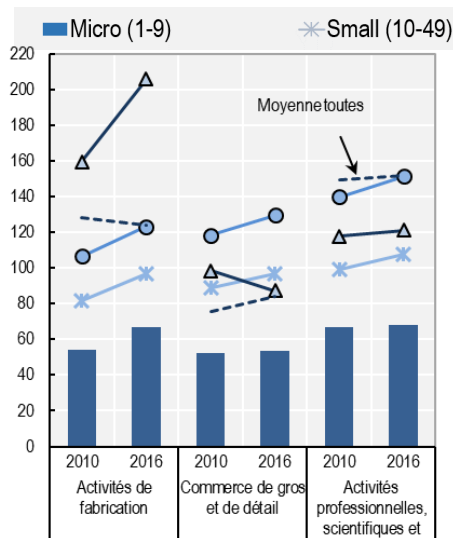


Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat, 2018

Productivité du travail

En milliers USD

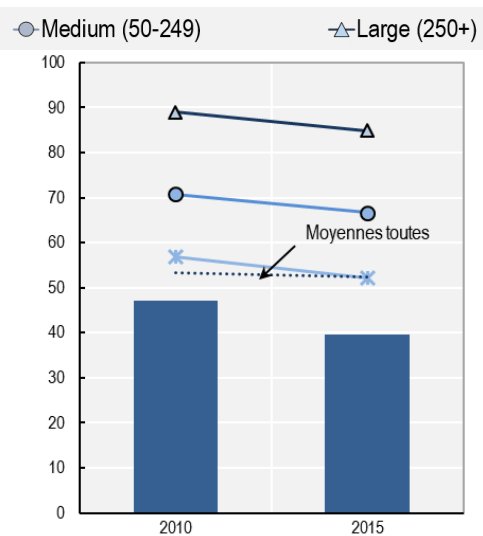
(à taux de change constant, année de référence : 2010)



Rémunération par salarié

Activités de fabrication

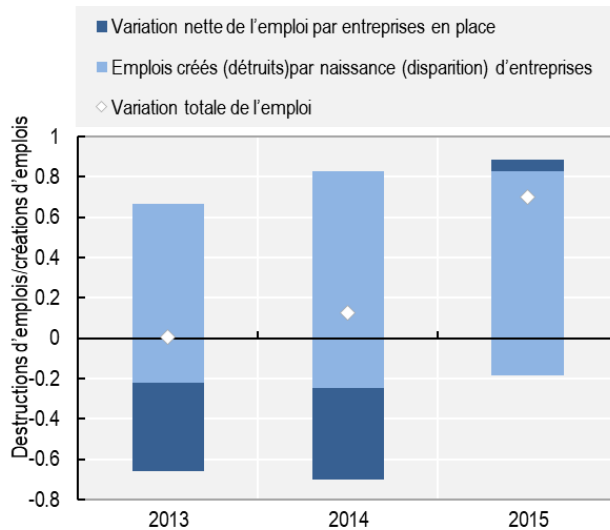
En milliers USD (à taux de change courant)



Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018

PME et créations d'emplois

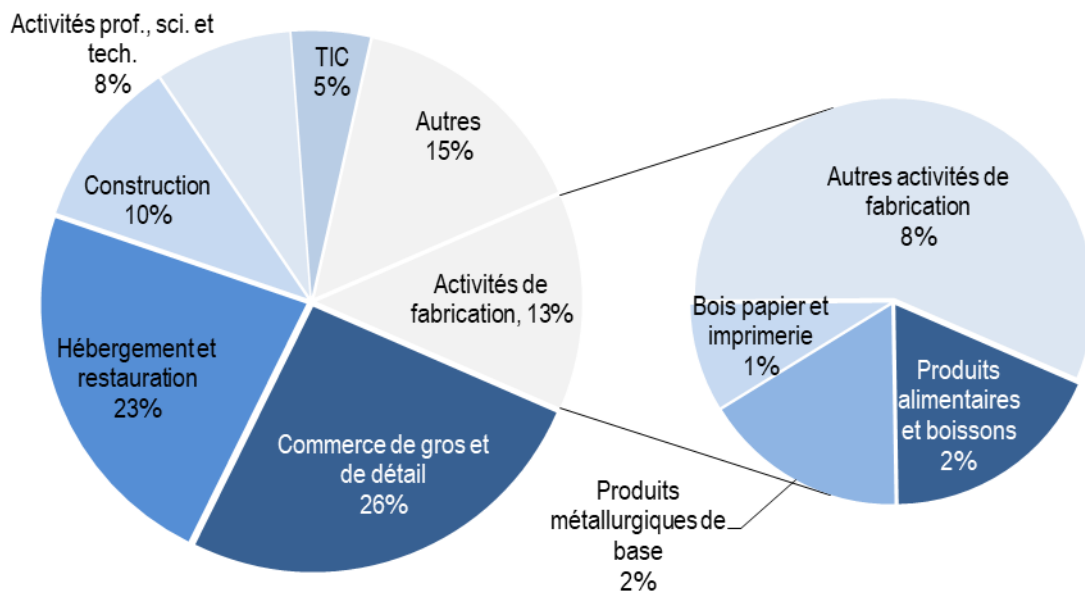
Créations/destructions d'emplois En proportion de l'emploi total



Depuis quelques années, la croissance de l'emploi est atone en Belgique, la variation nette de l'emploi par entreprise en place ayant pesé sur la variation totale en 2013 et 2014, tandis que les créations nettes d'emplois résultant des naissances/décès d'entreprises y ont, pour leur part, contribué positivement. En 2015, la contribution des entreprises en place a toutefois été très légèrement positive. Les créations d'emplois sont principalement intervenues dans des secteurs affichant une productivité inférieure à la moyenne, notamment le commerce de gros et de détail (26 %), l'hébergement et la restauration (23 %) et la construction (10 %). Notons que 5 % de l'ensemble des emplois créés en 2015 sont imputables au secteur des services TIC, dont la productivité est supérieure à la moyenne, et que les nouvelles entreprises du secteur de la fabrication ont contribué à la création d'emplois de façon notable (13 %) par rapport aux autres économies de taille comparable.

Secteurs dans lesquels les nouvelles entreprises créent des emplois

Ventilation sectorielle des créations d'emploi imputables aux nouvelles entreprises, 2015



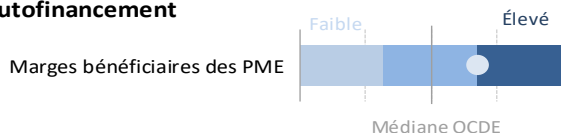
Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018 ; ensemble de données sur la démographie des entreprises comptant au moins un salarié.

Accès des PME aux ressources stratégiques

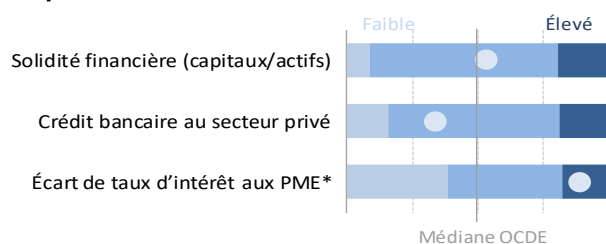
Financement

5 derniers ■ Belgique ● 5 premiers

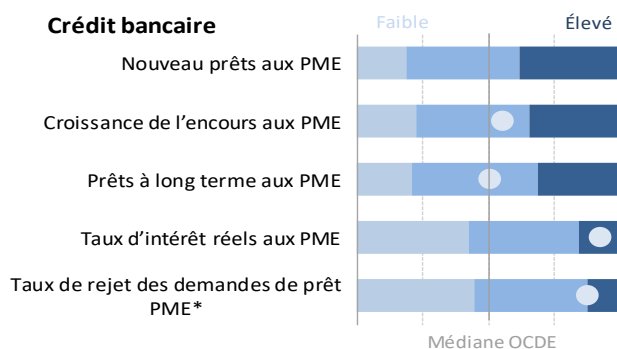
Autofinancement



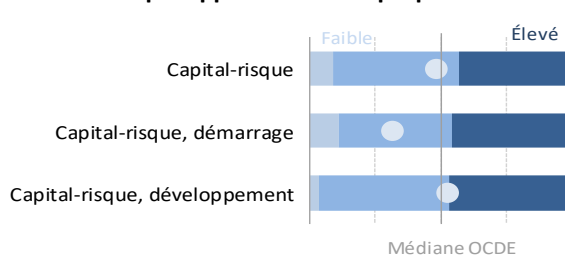
Système bancaire



Crédit bancaire



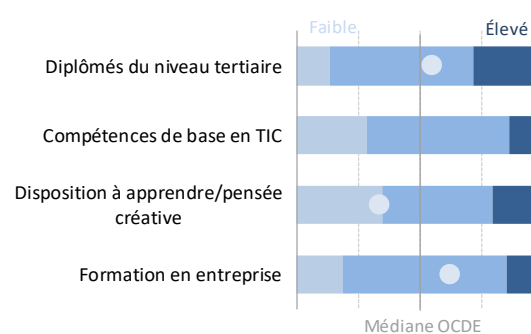
Financement par apports de fonds propres



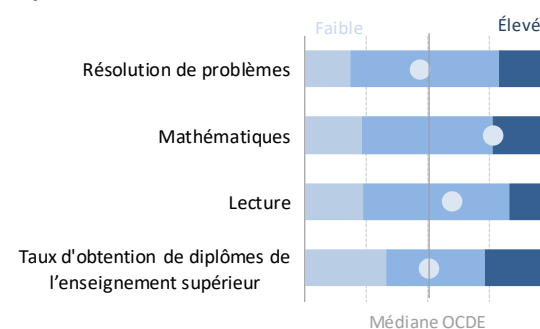
Compétences

5 derniers ■ Belgique ● 5 premiers

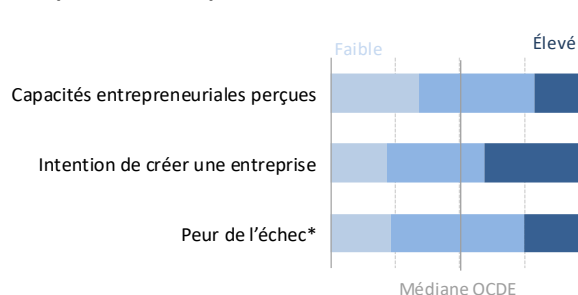
Niveau de formation et formation des adultes



Compétences des élèves



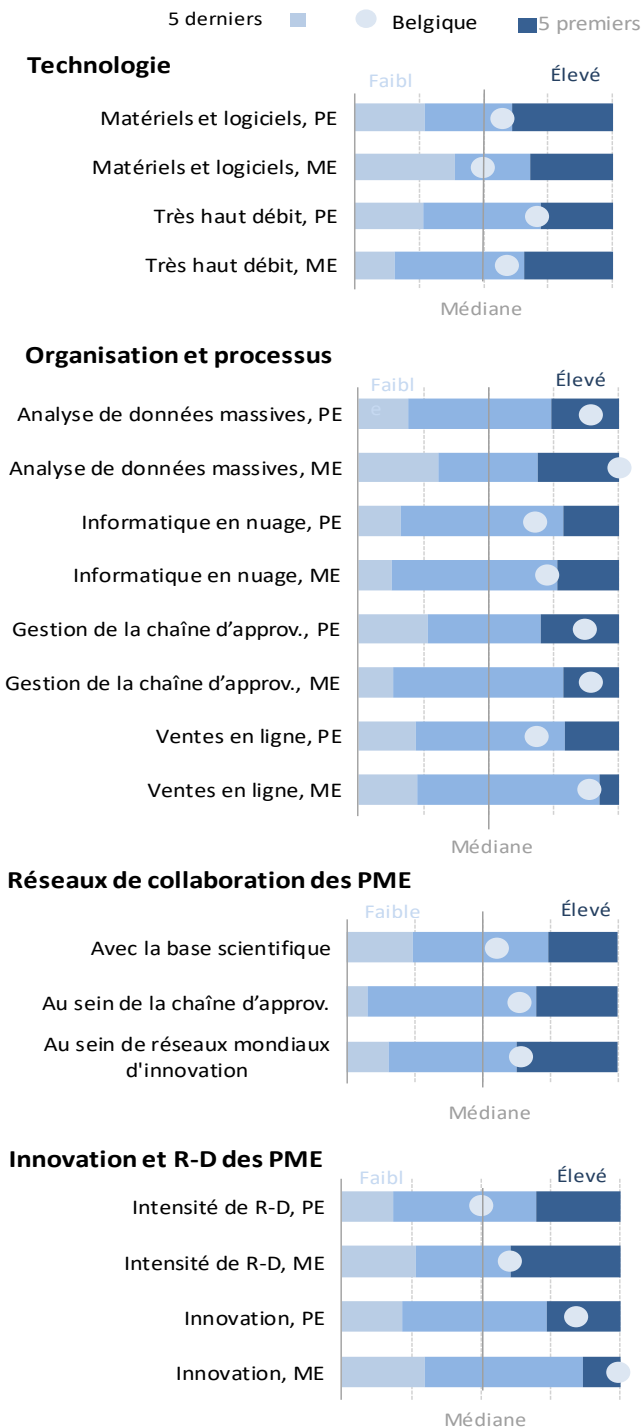
Compétences entrepreneuriales



Note : indice de référence (médiane OCDE = 100) sur une échelle allant de la plus faible (Faible) à la plus forte (Élevé) disponibilité/accessibilité des ressources. Les indicateurs correspondant à des obstacles potentiels à la performance des PME sont désignés par une astérisque (*) et sont inversés, de sorte que lorsqu'un pays obtient la note « Élevé », sa performance est effectivement bonne par rapport à la médiane de l'OCDE.

Accès des PME aux ressources stratégiques

Actifs d'innovation



Accès au financement

En Belgique, le stock de prêts aux PME augmente régulièrement depuis plusieurs années. En Flandre, les dispositifs de soutien aux PME mis en place par l'organisme public PMV ont été modifiés en 2016 afin de s'ouvrir au financement participatif. La région flamande a également créé le fonds SOFI, spécialisé dans l'investissement dans des entreprises innovantes en croissance issues d'opérations de scission. Le fonds ARKimedès II soutient les start-ups et les PME en croissance rapide au stade de l'amorçage et du démarrage à l'aide de financements mezzanines. En 2017, la Wallonie a mis en place un nouveau fonds destinés aux start-ups du numérique, auxquelles il accorde des prêts convertibles d'un montant maximal de 50K 000 EUR, ou dans lesquelles il investit à concurrence de 250 000 EUR aux côtés d'investisseurs privés. À Bruxelles, les autorités ont lancé un prêt d'urgence à l'intention des secteurs en difficulté en raison des attentats terroristes de 2016.

Accès aux compétences

En Belgique, le taux d'activité est inférieur à la moyenne de l'UE, notamment parmi les jeunes, les immigrés et les personnes de 55 à 64 ans. Parallèlement, le taux d'emplois vacants figure parmi les plus élevés des pays de l'UE, indiquant une forte inadéquation des compétences entre l'offre et la demande d'emplois. La loi de 2017 sur le « travail faisable et maniable » permet l'adoption d'horaires flexibles et encourage la formation en entreprise. La réforme des retraites de 2015 a relevé l'âge légal de départ en retraite et a durci les conditions de départ anticipé. Une réforme de l'indemnisation du chômage qui viserait à renforcer les incitations à entrer sur le marché du travail est en discussion.

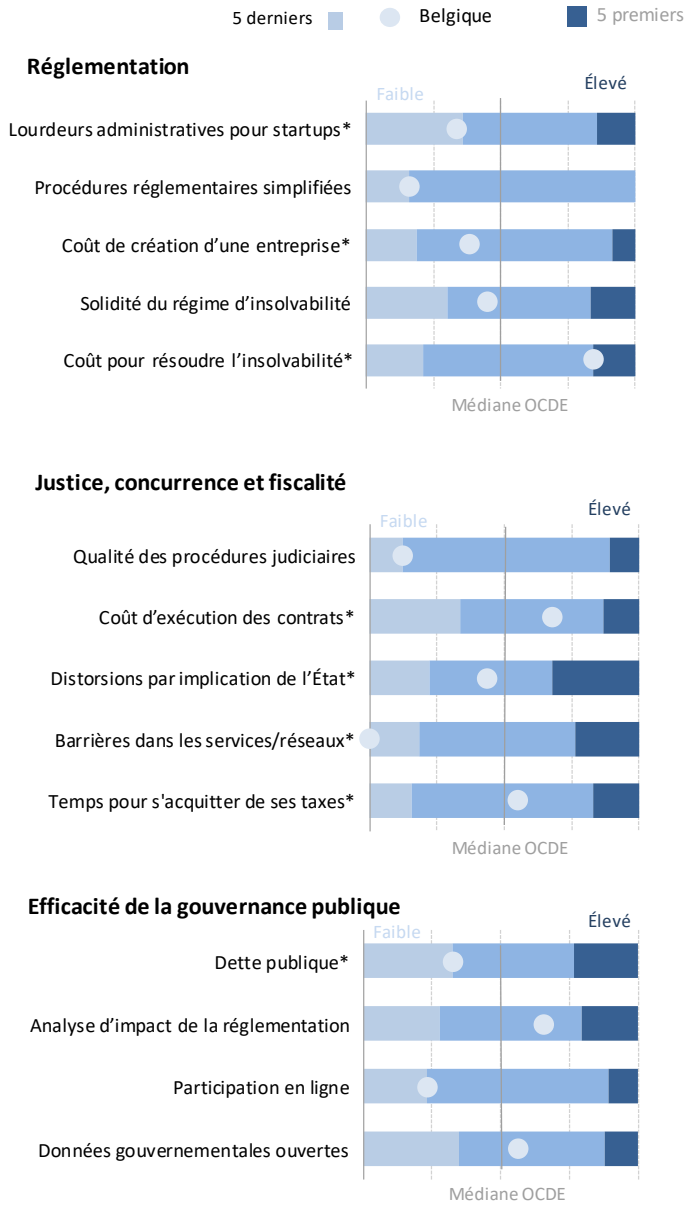
Accès aux actifs d'innovation

En 2017, le gouvernement fédéral a mis en place un abattement fiscal sur les revenus de l'innovation, qui permet aux entreprises belges et aux filiales étrangères implantées en Belgique de déduire de leur base d'imposition 85 % des revenus de la propriété intellectuelle. Des plans d'innovation ont aussi été adoptés au niveau régional. Le fonds Green Impulse a été créé dans le cadre du Plan Marshall 4.0 (2015-19) de la Wallonie, dans le but de soutenir l'éco-innovation. La région a également fondé deux sociétés d'investissement (Invests et Novallia) et apporté son appui à des réseaux (Be Angels) afin d'investir dans des entreprises issues de scissions, des start-ups et des PME. En Flandre, la Stratégie de spécialisation intelligente adoptée en 2014 vise à apporter un soutien plus ciblé aux pôles d'activité et écosystèmes de pointe de la région. En juillet 2016, les autorités de la région Bruxelles-Capitale ont approuvé le nouveau Plan d'innovation régionale (PRI) (2016-20), qui accorde une attention particulière à trois domaines stratégiques qui reflètent les points forts de la région : 1) la santé (médecine personnalisée) ; 2) l'environnement (économie verte) et ; 3) les TIC (économie numérique).

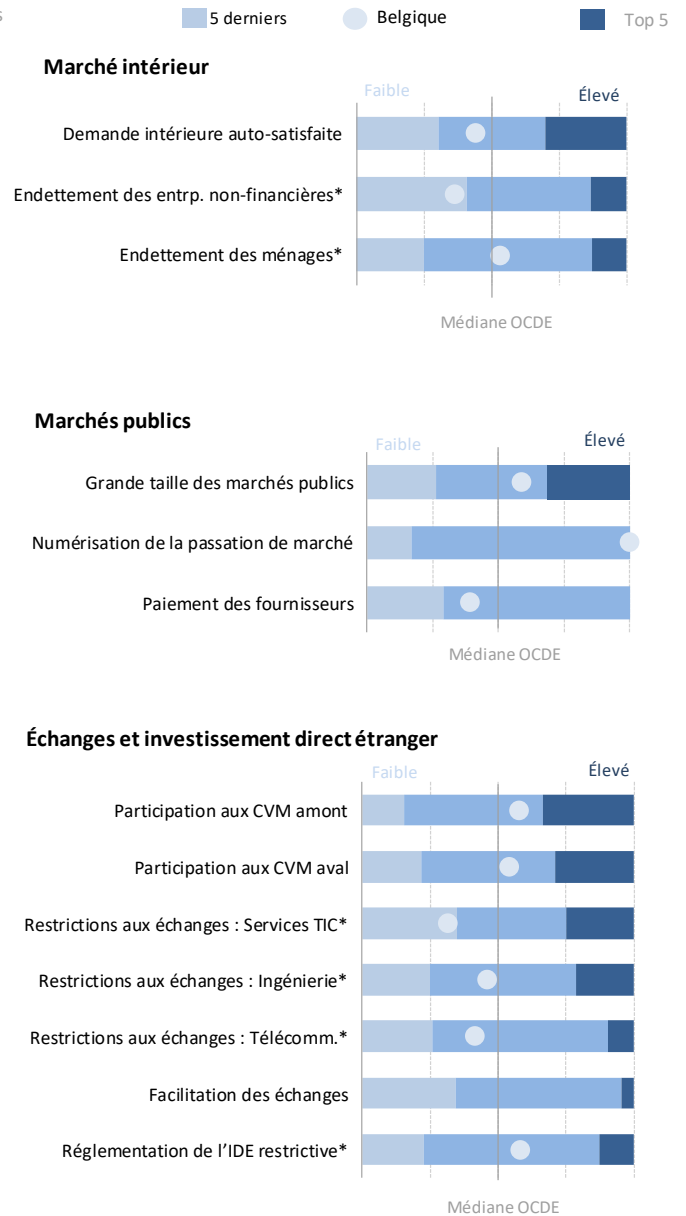
Note : PE : petites entreprises, ME : moyennes entreprises. Pour plus de précisions sur les sources et les méthodes, veuillez vous référer à l'annexe méthodologique des fiches pays.

Environnement économique des PME

Cadre institutionnel et réglementaire



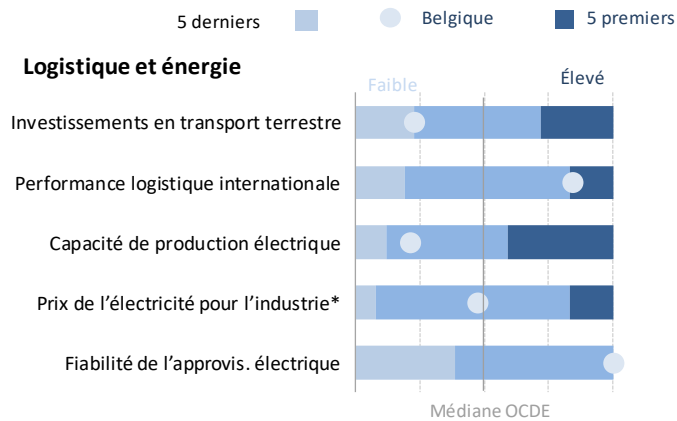
Conditions de marché



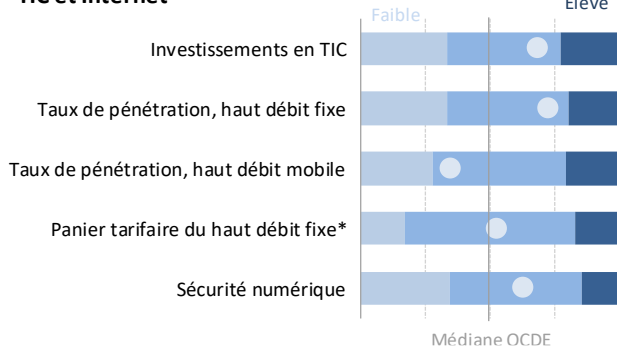
Note : indice de référence (médiane OCDE = 100) sur une échelle allant des conditions-cadres les plus restrictives et les moins favorables ou la valeur nationale la plus faible (Faible) aux conditions-cadres les moins restrictives et les plus favorables ou la valeur nationale la plus élevée (Élevé). Les indicateurs correspondant à des obstacles potentiels à la performance des PME sont désignés par une astérisque (*) et sont inversés, de sorte que lorsqu'un pays obtient la note « Élevé », sa performance est effectivement bonne par rapport à la médiane de l'OCDE.

Environnement économique des PME

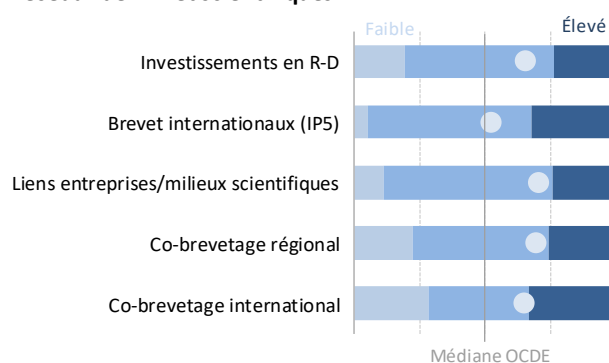
Infrastructures



TIC et Internet



Réseaux de R-D et scientifiques



Cadre institutionnel et réglementaire

En Belgique, le fardeau administratif qui pèse sur les start-ups est supérieur à la médiane de l'OCDE. En 2017, les autorités fédérales ont lancé un plan visant à alléger la réglementation relative aux PME (120 mesures au total). Tous les six mois, un service du cabinet du Premier ministre assurera le suivi de la mise en œuvre, des progrès et de l'impact de ce plan. Par ailleurs, l'administration a opéré un « transfert de charge fiscale » en 2016 afin de desserrer la pression fiscale sur les PME en modifiant la fiscalité des sociétés et du travail. Au cœur de ce plan figure la réduction progressive des cotisations patronales de sécurité sociale, ramenées de 33 % en 2015 à 25 % en 2019, l'exonération de ces cotisations pour le premier salarié, et des réductions pour les cinq embauches suivantes, ainsi que pour le recrutement de travailleurs à bas salaires et sous-représentés. Une diminution progressive de l'impôt sur le revenu des sociétés est également prévue, et les PME bénéficieront de taux réduits. Les autorités ont également créé à Bruxelles, en 2015, un organisme chargé de la simplification administrative, Easybrussels, qui a pour rôle de diffuser les mesures de simplification administrative auprès de toutes les institutions de la région Bruxelles-Capitale. Ses actions pour les années à venir sont définies dans le Plan de simplification administrative (2015-20).

Conditions de marché

Économie très ouverte, la Belgique attire d'importants investissements de la part d'entreprises multinationales. Son stock d'IDE entrant représentait 2.6 % du total de l'OCDE en 2015, soit trois fois plus que le poids du pays dans le PIB de l'OCDE. Il existe toutefois pour certains services (ex. : l'ingénierie) des restrictions aux échanges plus fortes que dans les pays voisins. Finexpo, l'agence fédérale chargée de soutenir les exportations des PME, a mis au point un nouvel instrument à l'intention des PME belges qui sont les premières à exporter des produits innovants ; celles-ci peuvent dans certaines conditions bénéficier du remboursement de 80 % à 100 % des coûts encourus.

Infrastructures

Le niveau des investissements publics dans les infrastructures, qui était de près de 6 % du PIB au début des années 1970, n'a cessé de diminuer pour s'établir à à peine plus de 2 % depuis 1990, en-deçà de la médiane OCDE. Le gouvernement fédéral a augmenté les investissements dans les infrastructures en 2016 et, de leur côté, les régions ont approuvé d'importants projets. La Wallonie a adopté un plan d'investissement pluriannuel principalement axé sur la mobilité, l'énergie et le numérique (2018). Les investissements dans les TIC sont élevés au regard des valeurs observées dans la zone OCDE, et la Belgique a rejoint en 2017 la coopération européenne en matière de supercalcul qui prévoit la construction d'une infrastructure numérique européenne.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972242>

Note: Pour plus de précisions sur les sources et les méthodes, veuillez vous référer à l'annexe méthodologique des fiches pays.

Références générales

- CE (2017), Base de données des politiques relatives aux PME, Commission européenne, https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#interactive-sme-database.
- CE/OCDE (2018), STIP Compass, Base de données internationale des politiques en matière de STI, <https://stip.oecd.org/stip.html>.
- OCDE (2019), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2018*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/g2g9ed68-fr>
- OCDE (2018), « Indicateurs de l'entrepreneuriat », Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour le graphique D.
- OCDE (2018), *Education Policy Outlook 2018: Putting Student Learning at the Centre*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264301528-en>
- OCDE (2018), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en.
- OCDE (2018), *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr.
- OCDE (2018), *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2017*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264282483-fr>.
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr.
- OCDE (2018), Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour les graphiques A, B, C, E, F et G.
- OCDE (2017), *Panorama des administrations publiques 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/gov_glance-2017-fr.
- OCDE (2017), *Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2017 : Compétences et chaînes de valeur mondiales*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264203433-fr>.
- OCDE (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en>.
- OCDE/UE (2017), *The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en>.
- OCDE (2016), *Perspectives de l'OCDE sur la politique de la réglementation 2015*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264245235-fr>.

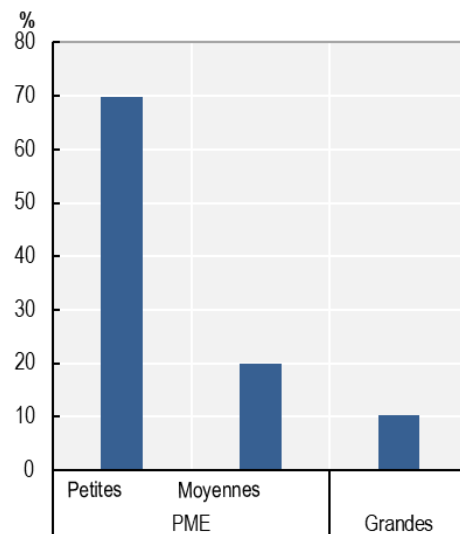
Profil pays : Canada

Structure du secteur des PME

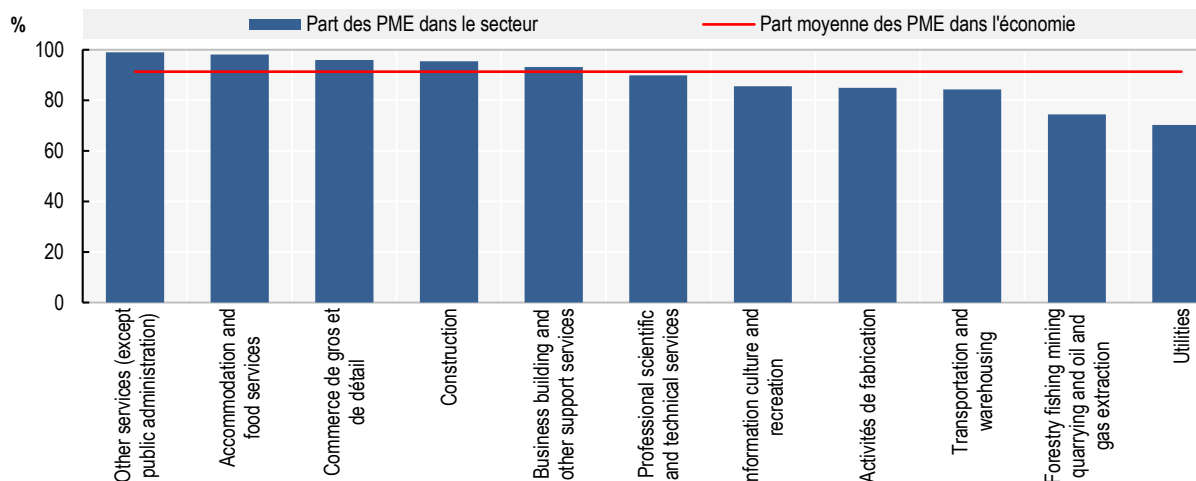
En 2017, les petites entreprises canadiennes (1 à 99 employés) représentaient environ 98% de toutes les entreprises et employaient 8,3 millions de personnes, soit 69,7% de la population active du secteur privé.

Les PME, y compris les petites et moyennes entreprises comptant jusqu'à 499 employés, sont fortement concentrées dans les secteurs des services tels que les services aux entreprises, l'hébergement et les services de restauration, le commerce de gros et de détail, et les activités professionnelles, scientifiques et techniques. En 2017, les petites entreprises représentaient 50.1% de l'emploi du secteur manufacturier et les entreprises de taille moyenne 34.8% de plus.

Emploi dans les PME
Pourcentage, secteur privé, 2017



Densité de PME par secteur
Part des PME dans l'emploi du secteur privé par secteur, 2017



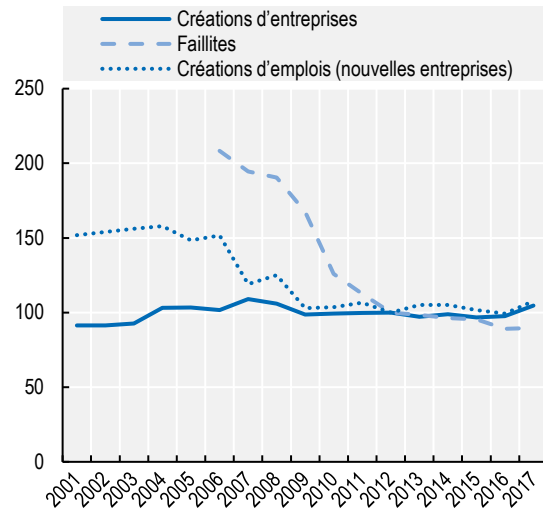
Note : Les données font référence au nombre d'employés par établissement. Les classes de taille sont définies comme suit : petite – 1 à 99 employés rémunérés ; moyenne – 100 à 499 employés rémunérés ; et grande – 500 employés rémunérés et plus
Source : Statistiques Canada, Enquête de la Population Active et ISED (Innovation, Sciences et Développement économique Canada) ; https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/h_03090.html#point2.

Performances des PME ces dernières années

Les créations d'entreprises sont relativement stables au Canada depuis le début des années 2000, et n'ont accusé qu'un léger repli dans le sillage de la crise financière. On observe cependant une nette diminution de la taille des nouvelles entreprises au cours de la période précédant la crise, puis une stabilisation en 2009. Le nombre des faillites a diminué de moitié par rapport au plus fort de la crise.

Le commerce de gros est le secteur où les exportations des PME sont les plus importantes, même si leur proportion a baissé au cours des dix dernières années, passant de 73 % en 2009, à 65 % en 2017. À l'inverse, les exportations des PME canadiennes, en pourcentage des exportations totales, ont augmenté considérablement dans un certain nombre de secteurs manufacturiers, en particulier la fabrication de machines et de matériel, de métaux de base et de produits métalliques. Dans ces trois secteurs, la part des exportations imputables aux PME canadiennes est également beaucoup plus élevée comparativement aux États-Unis.

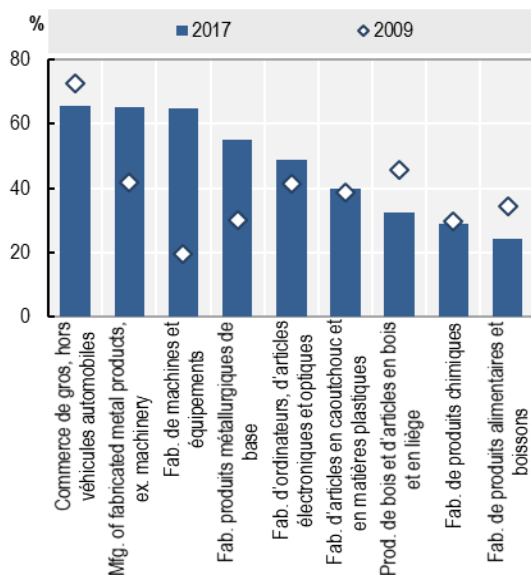
Créations d'entreprises et faillites
Indice (2012=100)



Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat, 2018

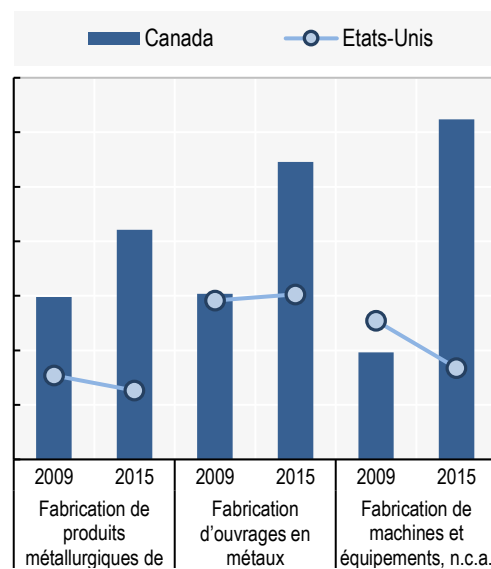
Exportations des PME

Les 10 secteurs où les exportations des PME sont les plus importantes
En pourcentage des exportations totales du secteur



Exportations des PME au Canada et aux États-Unis

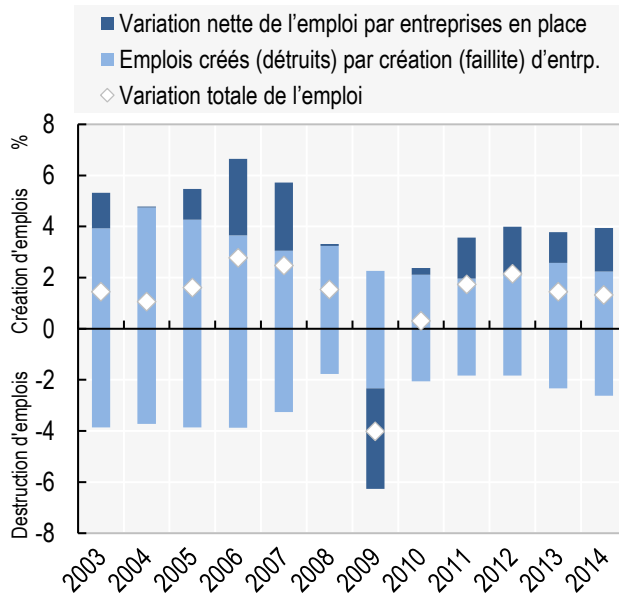
Sélection d'activités de fabrication
En pourcentage des exportations totales du secteur



Source : Base de données de l'OCDE des statistiques sur les échanges selon les caractéristiques des entreprises, 2018

PME et création d'emplois

Créations/destructions d'emplois
En proportion de l'emploi total

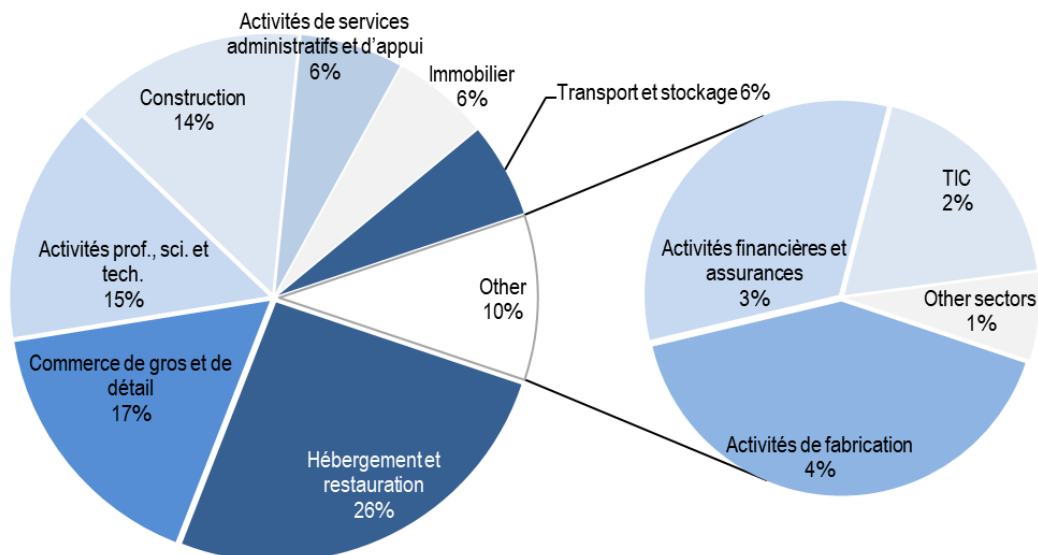


Au cours de la période 2003-2014, les entreprises en place ont été créatrices nettes d'emplois chaque année, sauf au plus fort de crise, en 2009. Le taux de renouvellement des emplois (c'est-à-dire la différence entre le nombre d'emplois créés et le nombre d'emplois détruits dus respectivement aux naissances et aux décès d'entreprises) est beaucoup plus faible depuis quelques années (2008-2014) si on le compare à la période précédente (2003-2007), signe d'un ralentissement du dynamisme des entreprises. On observe cependant une tendance à la stabilisation et une amorce de redressement à partir de 2014.

Plus de 40 % des emplois créés en 2015 imputables à des nouvelles entreprises l'ont été dans l'hôtellerie et la restauration, ainsi que dans le commerce de gros et de détail, des secteurs qui se caractérisent par une productivité et des salaires plus faibles et des emplois moins qualifiés. Les services professionnels et les services aux entreprises, où les niveaux de salaires et de productivité sont plus élevés et les emplois plus qualifiés, sont à l'origine de 15 % des créations d'emplois. Les services TIC ne comptent que pour 2 % seulement des créations d'emplois, un chiffre comparable à celui des États-Unis (3 %).

Secteurs dans lesquels les nouvelles entreprises créent des emplois

Ventilation sectorielle des créations d'emploi imputables aux nouvelles entreprises, 2015



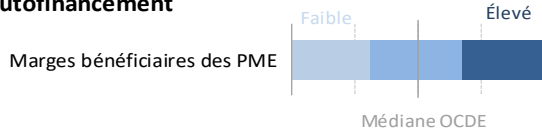
Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018, ensemble de données sur la démographie des entreprises comptant au moins un salarié.

Accès des PME aux ressources stratégiques

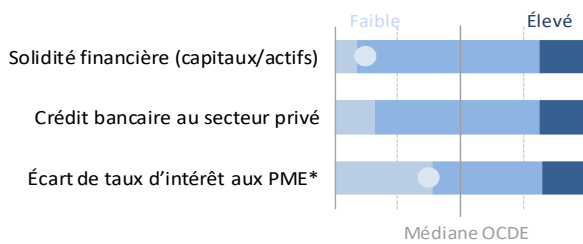
Financement

5 derniers ■ Canada ● 5 premiers

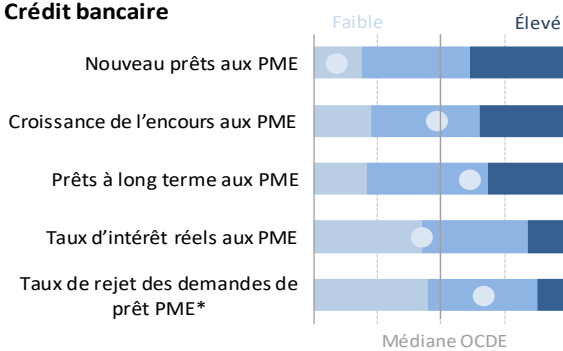
Autofinancement



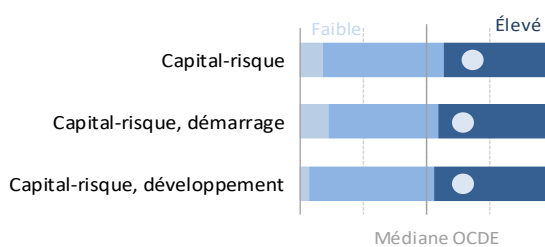
Système bancaire



Crédit bancaire



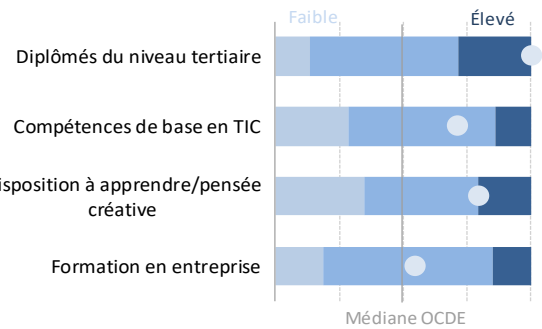
Financement par apports de fonds propres



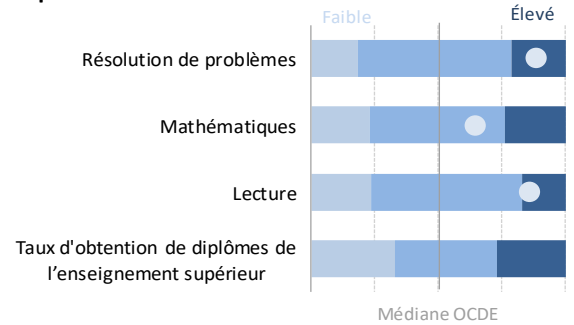
Compétences

5 derniers ■ ● 5 premiers

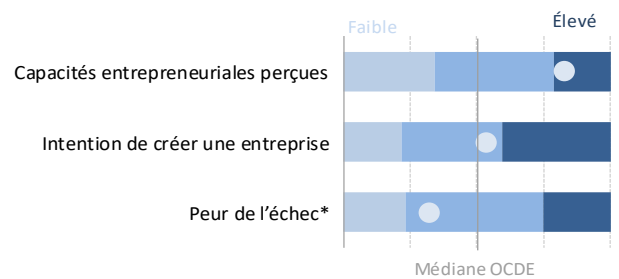
Niveau de formation et formation des adultes



Compétences des élèves



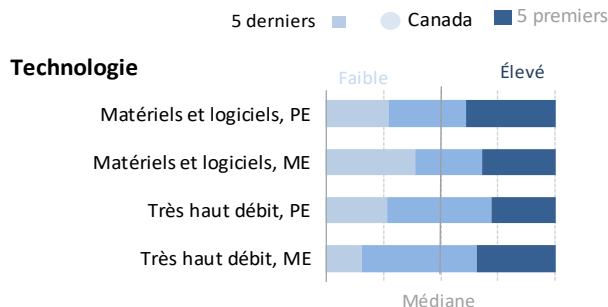
Compétences entrepreneuriales



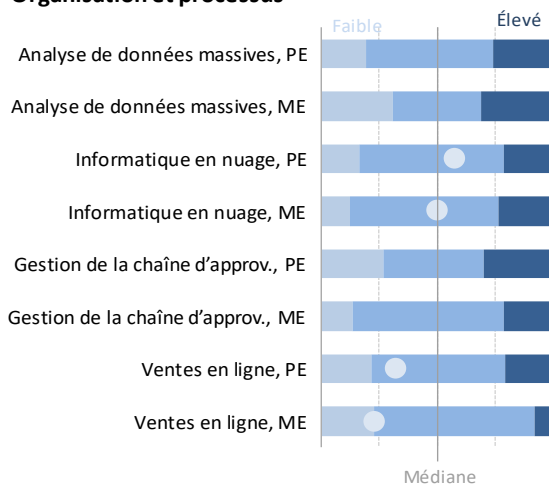
Note : indice de référence (médiane OCDE = 100) sur une échelle allant de la plus faible (Faible) à la plus forte (Élevé) disponibilité/accessibilité des ressources. Les indicateurs mesurant des obstacles potentiels aux performances des PME sont désignés par une astérisque (*) et sont inversés, de sorte que lorsqu'un pays obtient la note « Élevé », sa performance est effectivement bonne par rapport à la médiane de l'OCDE.

Accès des PME aux ressources stratégiques

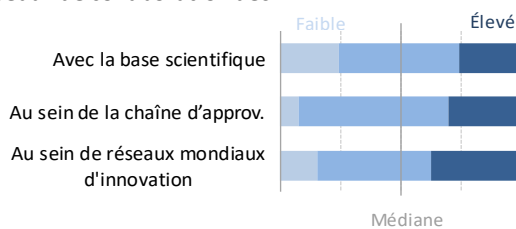
Actifs d'innovation



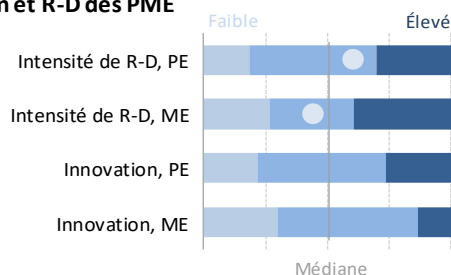
Organisation et processus



Réseaux de collaboration des PME



Innovation et R-D des PME



Accès au financement

Les conditions de crédit aux petites entreprises sont stables depuis 2011 : le taux d'intérêt appliqué aux petites entreprises se situait en 2016 au même niveau qu'en 2011, tandis que le taux des incidents de paiement à 90 jours des petites entreprises avait retrouvé son niveau d'avant la récession. L'expansion du marché du capital-risque est une priorité de longue date du gouvernement. Suite au Plan d'action sur le capital de risque, lancé en 2013, l'Initiative de catalyse du capital de risque, annoncée en 2017, a octroyé 400 millions CAD à des entreprises situées à un stade avancé de développement. Le Fonds de croissance des entreprises canadiennes, qui bénéficie de l'appui des principales banques et compagnies d'assurance du Canada, a pour mandat de fournir, à l'échelle du pays, des capitaux minoritaires et à long terme à des entrepreneurs qui mettent en œuvre des stratégies de croissance et d'expansion.

Accès aux compétences

Le Canada se classe parmi les premiers pays de l'OCDE au regard des indicateurs relatifs à l'éducation et aux compétences, y compris en termes d'alphabétisation et de formation des adultes. Les Ententes modifiées sur le développement du marché du travail, ainsi que les nouvelles Ententes sur le développement de la main d'œuvre en 2017-2018 ont permis de renforcer les programmes de formation axée sur les compétences et les mesures de soutien à l'emploi. Le gouvernement du Canada s'est aussi doté d'une Stratégie en matière de compétences mondiales, qui permet aux travailleurs étrangers hautement qualifiés d'obtenir dans un délai de deux semaines un visa et un permis de travail temporaire. Futurpreneur Canada, qui a pour mission d'offrir à de jeunes entrepreneurs, des financements, des services de mentorat et des outils de soutien afin de les aider à démarrer des entreprises viables, a reçu un financement de 14 millions CAD sur la période 2017-2019.

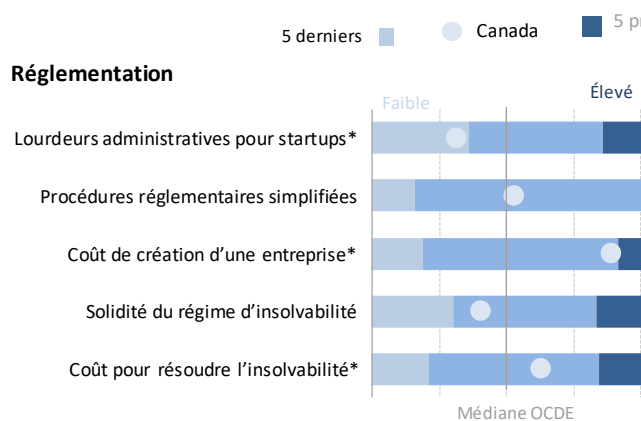
Accès aux actifs d'innovation

Rapportées au PIB, les dépenses de R-D du Canada sont inférieures à la moyenne de l'OCDE, et l'intensité de la R-D des entreprises de taille moyenne est inférieure à la médiane de l'OCDE. Le Plan pour l'innovation et les compétences, annoncé dans le budget fédéral de 2017, prévoit de nouveaux financements et de nouvelles ressources à l'appui de l'objectif ambitieux du Canada d'assurer la croissance des exportations et du secteur des technologies propres, et de multiplier par deux le nombre d'entreprises à forte croissance dans le pays d'ici à 2025. Le Plan comprend un ensemble d'initiatives à l'appui des entreprises canadiennes : Innovation.Canada.ca, un guichet unique en ligne pour un soutien coordonné et axé sur les clients ; le Carrefour de la croissance propre, un point de contact pangouvernemental pour les technologies propres ; l'Initiative des supergrappes d'innovation, qui vise à soutenir les grappes d'innovation dirigées par les entreprises ; et le Service de croissance accéléré, qui propose aux entreprises à fort potentiel des services de conseils pour leur permettre d'accéder à des programmes et au soutien dont elles ont besoin pour se développer.

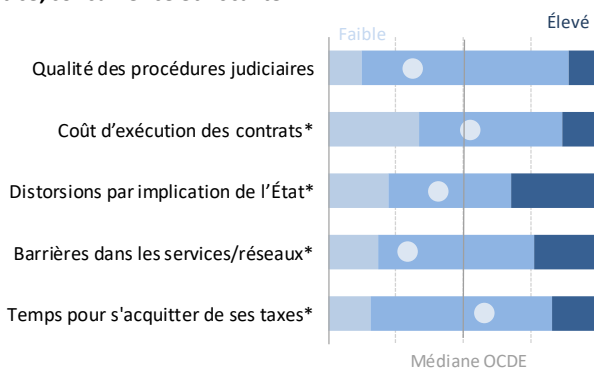
Note : PE : petites entreprises, ME : moyennes entreprises. Pour plus de précisions sur les sources et les méthodes, veuillez vous référer à l'annexe méthodologique des fiches pays.

Environnement économique des PME

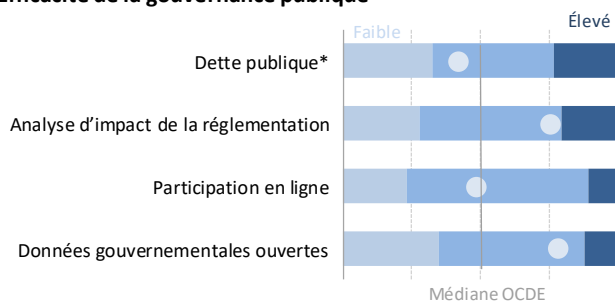
Cadre institutionnel et réglementaire



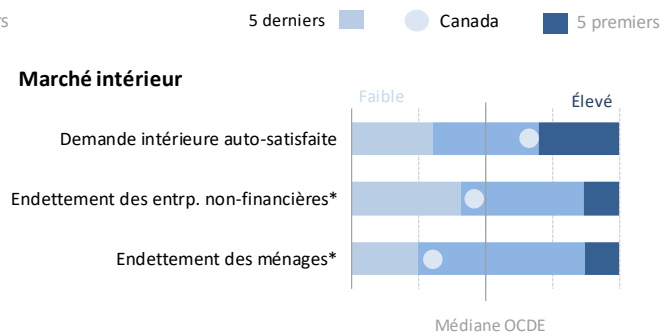
Justice, concurrence et fiscalité



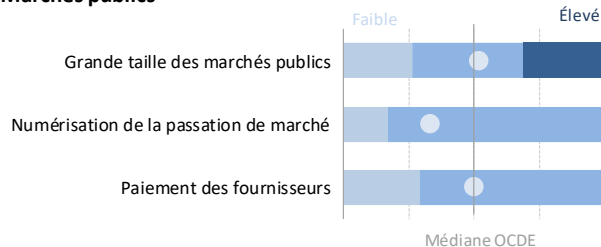
Efficacité de la gouvernance publique



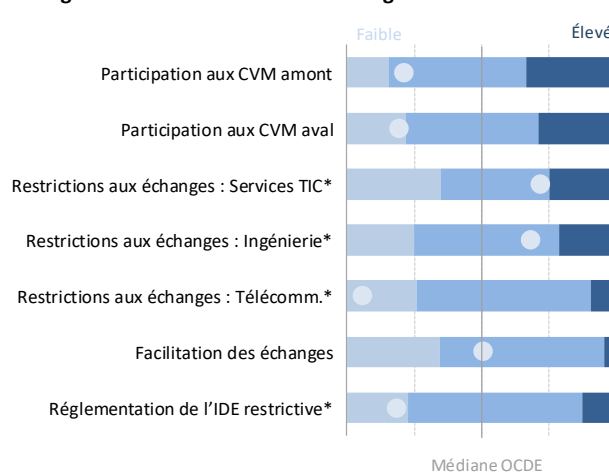
Conditions de marché



Marchés publics



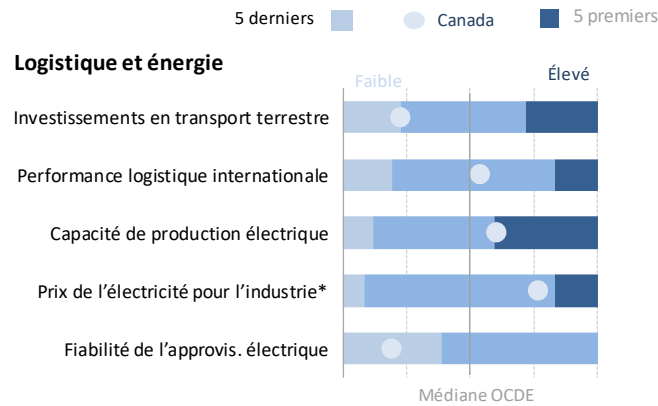
Échanges et investissement direct étranger



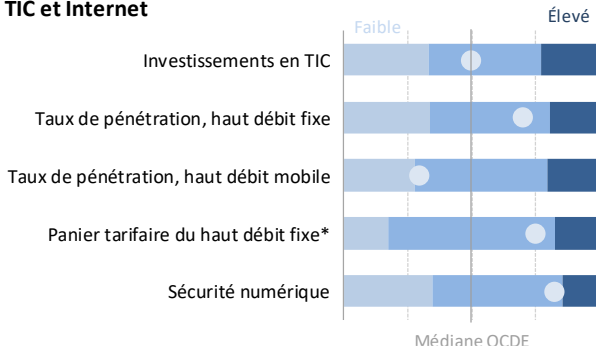
Note : indice de référence (médiane OCDE = 100) sur une échelle allant des conditions-cadres les plus restrictives et les moins favorables ou la valeur nationale la plus faible (Faible) aux conditions-cadres les moins restrictives et les plus favorables ou la valeur nationale la plus élevée (Élevé). Les indicateurs mesurant des obstacles potentiels aux performances des PME sont désignés par une astérisque (*) et sont inversés, de sorte que lorsqu'un pays obtient la note « Élevé », sa performance est effectivement bonne par rapport à la médiane de l'OCDE.

Environnement économique des PME

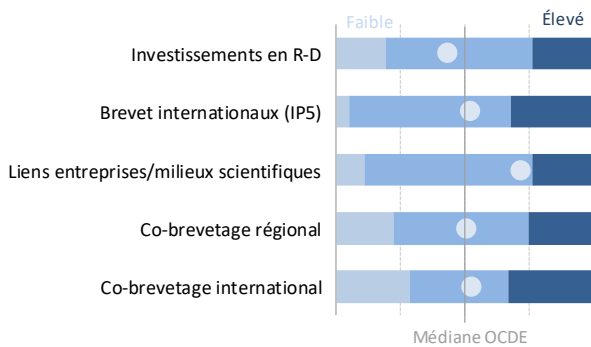
Infrastructures



TIC et Internet



Réseaux de R-D et scientifiques



Cadre institutionnel et réglementaire

L'environnement réglementaire au Canada est contrasté : les contraintes administratives sont allégées pour les entreprises qui démarrent, mais les coûts de création sont élevés. Le taux d'imposition des petites entreprises a été ramené à 9 % en 2019, par rapport au taux fédéral normal qui se situe à 15 %. Dans le même temps, suite à des consultations publiques qui ont eu lieu en 2017, le gouvernement fédéral a adopté des mesures visant à restreindre l'utilisation du régime d'imposition des petites entreprises à des fins d'optimisation fiscale par les ménages à haut revenu.

Conditions de marché

En 2017, le gouvernement a annoncé le lancement de Solutions innovatrices Canada, un nouveau programme d'achats publics destiné à soutenir les petites entreprises canadiennes dans le domaine de l'innovation. En 2016, les autorités ont lancé le programme CanExport. Doté d'une enveloppe initiale de 50 millions CAD sur cinq ans, CanExport apporte un soutien financier à un large éventail d'activités de commercialisation des exportations menées par des PME qui ont l'intention d'exporter sur des marchés émergents à forte croissance. L'Énoncé économique de l'automne 2018 prévoit d'ajouter 100 millions CAD sur six ans au budget de CanExport. Dans le budget de 2018, le Canada a annoncé la mise en œuvre d'une Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat. Il s'agit d'un plan pangouvernemental qui vise à concrétiser l'objectif de multiplier par deux le nombre d'entreprises appartenant à des femmes d'ici à 2025. À cet égard, le plan prévoit d'investir près de 2 milliards CAD dans des programmes et des initiatives ciblant quatre domaines d'action clés : appuyer la croissance des entreprises dirigées par des femmes ; favoriser l'accès aux capitaux ; améliorer l'accès aux programmes fédéraux d'innovation en entreprise ; et améliorer les données et les connaissances. L'accent est mis également sur un accès plus large des femmes entrepreneurs aux marchés internationaux, en leur permettant d'accéder plus facilement à des services de soutien à l'exportation, à des débouchés commerciaux potentiels à l'étranger ainsi qu'à des financements.

Infrastructures

Au Canada, les investissements dans les TIC sont comparables à la médiane de l'OCDE. Pour réduire les disparités de connectivité entre les régions urbaines et rurales, le Régime de financement de la large bande du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes accordera jusqu'à 750 millions CAD sur la période 2019-2024 pour appuyer des projets de construction ou de mise à niveau d'infrastructures de services d'accès à l'internet haut débit par des technologies satellitaires ou des systèmes hertziens fixes ou mobiles.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972261>

Note : Pour plus de précisions sur les sources et les méthodes, veuillez vous référer à l'annexe méthodologique des fiches pays.

Références générales

- CE (2017), Base de données des politiques relatives aux PME, Commission européenne, https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#interactive-sme-database.
- CE/OCDE (2018), STIP Compass, Base de données internationale des politiques en matière de STI, <https://stip.oecd.org/stip.html>.
- OCDE (2019), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2018*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/g2g9ed68-fr>.
- OCDE (2018), « Indicateurs de l'entrepreneuriat », Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour le graphique D.
- OCDE (2018), *Education Policy Outlook 2018: Putting Student Learning at the Centre*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264301528-en>.
- OCDE (2018), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en.
- OCDE (2018), *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr.
- OCDE (2018), *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2017*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264282483-fr>.
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr.
- OCDE (2018), Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour les graphiques A, B, C, E, F et G.
- OCDE (2017), *Panorama des administrations publiques 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/gov_glance-2017-fr.
- OCDE (2017), *Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2017 : Compétences et chaînes de valeur mondiales*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264203433-fr>.
- OCDE (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en>.
- OCDE/UE (2017), *The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en>.
- OCDE (2016), *Perspectives de l'OCDE sur la politique de la réglementation 2015*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264245235-fr>.

Références spéciales

- CCA Ontier (2016), *Find out which tax incentives can SMEs have in Portugal?*, <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=82af80f3-67c5-4cf9-bac8-261001874188> (consulté le 22 juin 2018).
- Commission européenne (2018), *2017 Small Business Act FactSheet: Portugal*, https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#sba-fact-sheets (consulté le 22 juin 2018).
- Commission européenne (2017), *Investment Plan for Europe. Country Factsheet: Portugal*, https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/portugal-investment-plan-factsheet-17x17-june17_en.pdf (consulté le 22 juin 2018).
- FCT (2014), *Portuguese Roadmap of Research Infrastructure 2014-2020*, Portuguese national funding agency for science, research and technology, https://www.fct.pt/apoios/equipamento/roteiro/2013/docs/Portuguese_Roadmap_of_Research_Infrastructures.pdf.
- OCDE (2015), *OECD Skills Strategy Diagnostic Report: Portugal*, <http://www.oecd.org/skills/nationalskillsstrategies/Diagnostic-report-Portugal.pdf>.
- OCDE (2016), « Portugal », dans *Perspectives de l'OCDE sur la politique de la réglementation 2015*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264245235-37-fr>
- U.S. Department of Commerce (2017), *Portugal - Market Challenges*, <https://www.export.gov/article?id=Portugal-Market-Challenges> (consulté le 22 juin 2018).

Profil pays : France

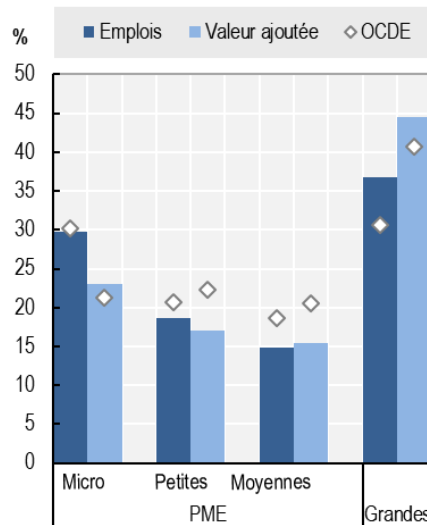
Structure du secteur des PME

En France, les PME représentent les deux-tiers de l'emploi total dans l'économie marchande (63.4 %, soit 9.8 millions de personnes) et plus de la moitié de la valeur ajoutée créée (55 %, soit 520 milliards EUR).

Il est intéressant de noter que la contribution des micro-entreprises françaises à la valeur ajoutée totale est supérieure à la moyenne de l'OCDE, alors que celle des entreprises de taille intermédiaire est inférieure.

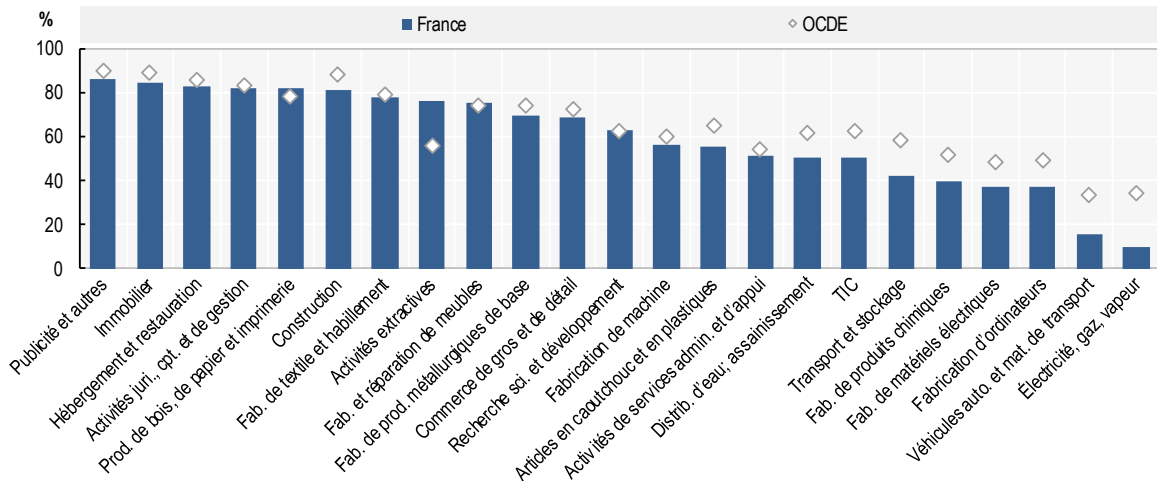
Comme on l'observe dans d'autres économies, c'est dans les activités de services que la part des PME françaises dans l'emploi est la plus élevée, les grandes entreprises dominant les activités à forte intensité capitalistique, notamment mondialisées, comme la fabrication d'automobiles, d'ordinateurs et de produits chimiques. Dans certaines de ces activités, notamment les activités extractives, la part des PME est toutefois élevée, reflétant une spécialisation sur des produits de niche.

Emploi et valeur ajoutée des PME
Part dans l'ensemble de l'économie marchande, 2016



Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat 2018

Densité de PME par secteur
Part des PME dans l'emploi des entreprises par secteur, 2016



Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018.

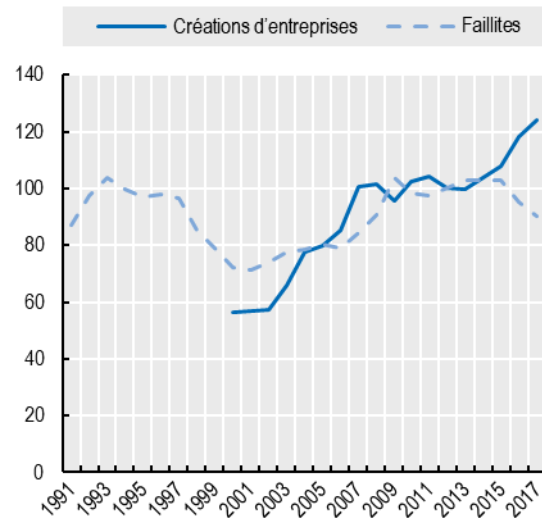
Performances des PME ces dernières années

En France comme dans la plupart des économies de l'OCDE, le rythme des créations d'entreprises a ralenti au moment de la crise financière mais, depuis 2016, les tendances sont résolument orientées à la hausse. Parallèlement, le nombre de faillites a amorcé une baisse, signe d'une amélioration générale de la dynamique des entreprises.

Les économies d'échelle et la forte intensité capitaliste déterminent les écarts de productivité entre les petites et les grandes entreprises, même si, dans les activités très qualifiées, comme les services professionnels et scientifiques, ces écarts sont nettement moins marqués. La productivité du travail française correspond à la moyenne de l'ensemble des entreprises américaines dans le commerce de gros et de détail, mais se situe loin derrière dans le secteur des activités de fabrication et les activités professionnelles, scientifiques et techniques.

Si on observe la compétitivité internationale, avec toutes les précautions qu'imposent les comparaisons basées sur le taux de change, on constate que les salaires versés par les PME et les grandes entreprises françaises ont baissé en USD entre 2010 et 2016, mais que les salaires des moyennes et grandes entreprises se sont maintenus largement au-dessus de la moyenne de l'OCDE. En 2016, la rémunération du travail dans les PME françaises, toutes tailles confondues, était plus élevée que celle des PME équivalentes dans les autres pays du G7.

Créations d'entreprises et faillites
Indice (2012=100)

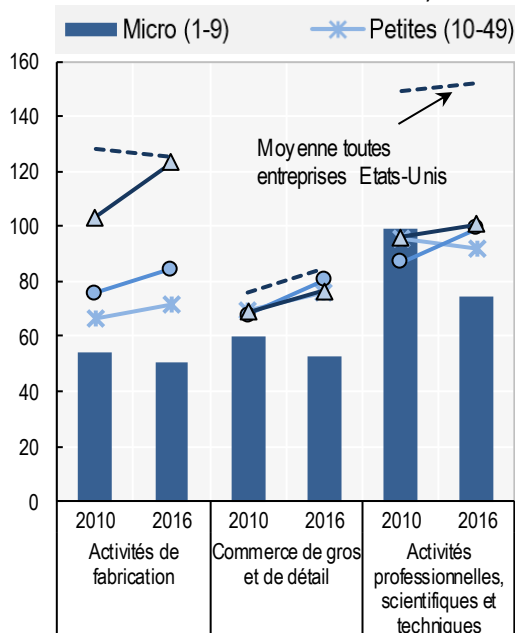


Note : Les données se rapportent aux créations de sociétés. Voir :

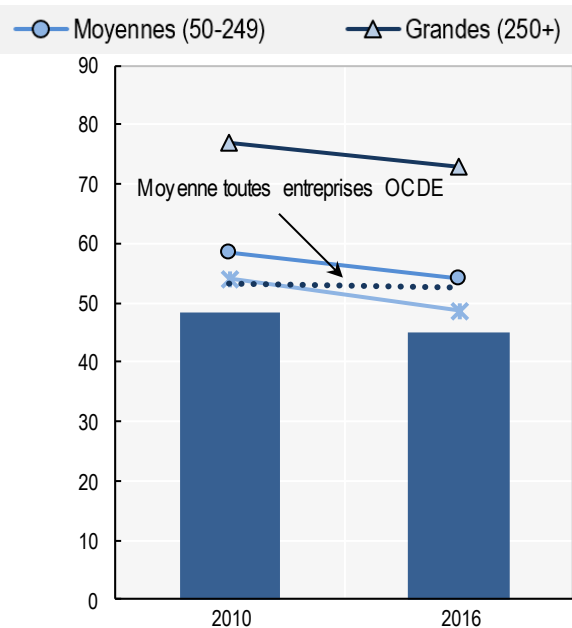
<https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1798>.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat 2018.

Productivité du travail, sélection de secteurs
En milliers USD
(à taux de change constant, année de référence : 2010)



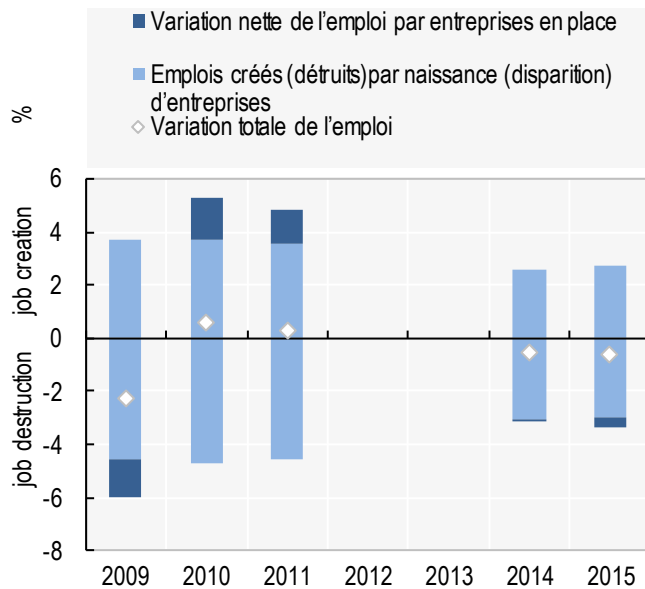
Rémunération par salarié, Activités de fabrication
En milliers USD
(à taux de change courant)



Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018.

PME et créations d'emplois

Créations/destructions d'emplois
En proportion de l'emploi total

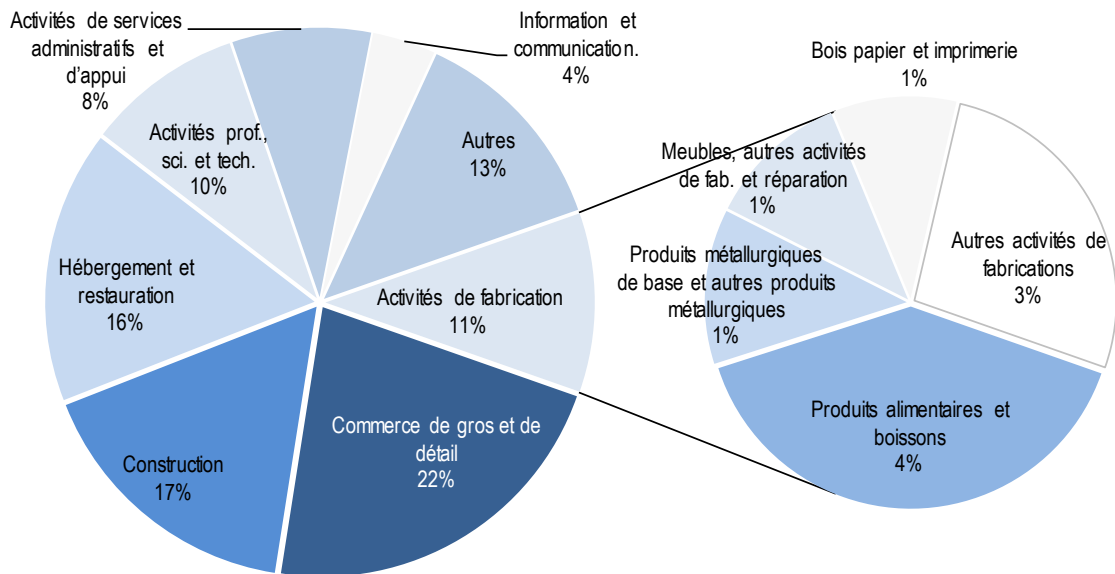


Si le nombre de créations d'entreprises a augmenté en France, la taille moyenne de ces nouvelles entreprises a diminué, de même que celle des entreprises existantes, indiquant une baisse des taux de renouvellement des emplois.

Les créations d'emplois sont principalement intervenues dans les secteurs affichant une faible productivité, comme le commerce de gros et de détail (22 % de l'ensemble des emplois créés) ou encore la construction ou les services d'hébergement et de restauration (16 %), qui, ensemble, représentent plus de la moitié des emplois créés par de nouvelles entreprises employant au moins un salarié en 2015. Les nouveaux emplois ont été moins nombreux dans les activités affichant une plus forte productivité et des salaires plus élevés, comme les activités professionnelles, scientifiques et techniques (10 %).

Secteurs dans lesquels les nouvelles entreprises créent des emplois

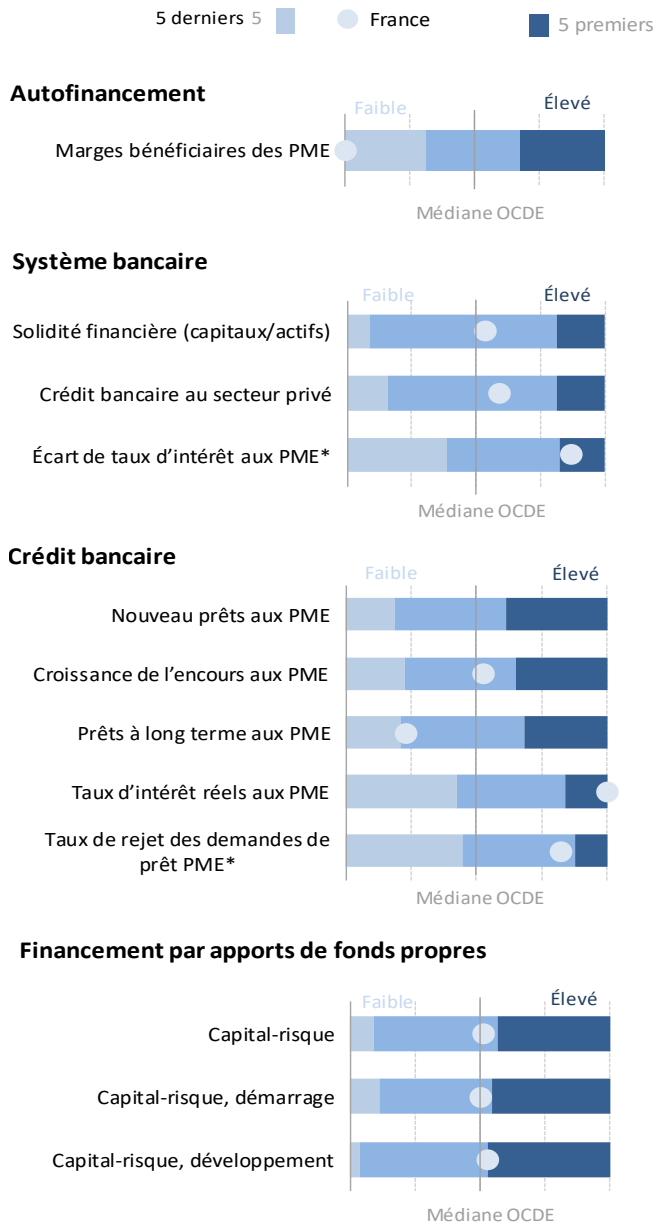
Ventilation sectorielle des créations d'emplois imputables aux nouvelles entreprises, 2015



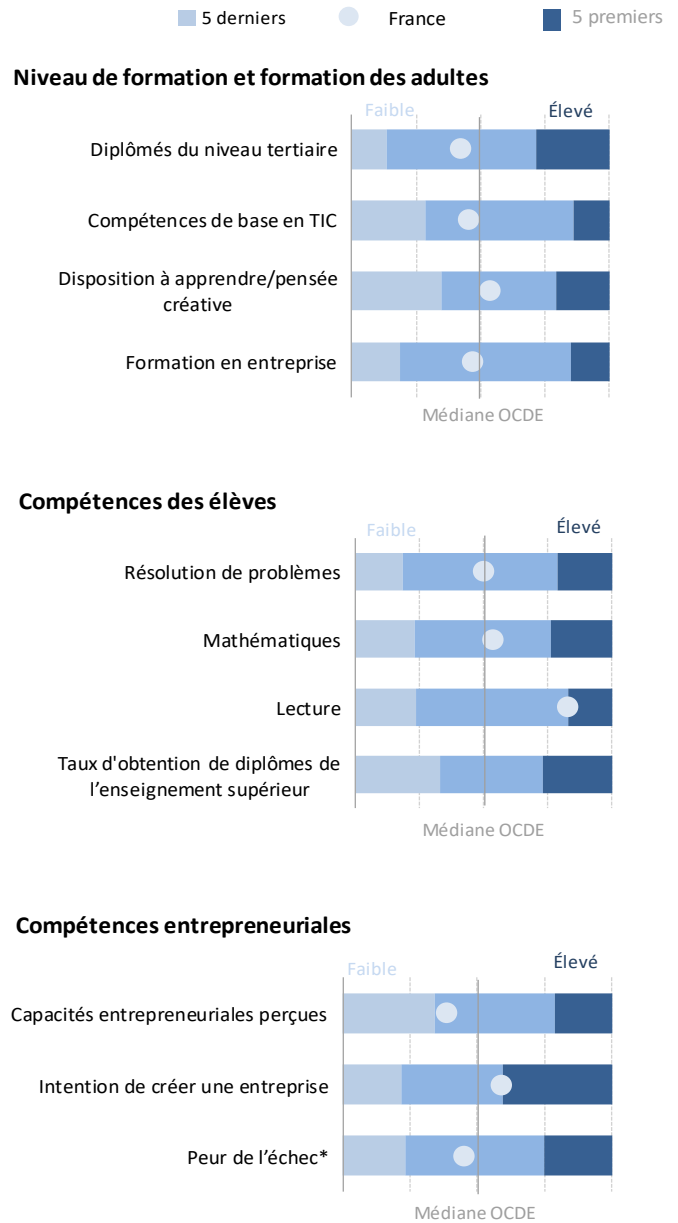
Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018 ; ensemble de données sur la démographie des entreprises comptant au moins un salarié.

Accès des PME aux ressources stratégiques

Financement



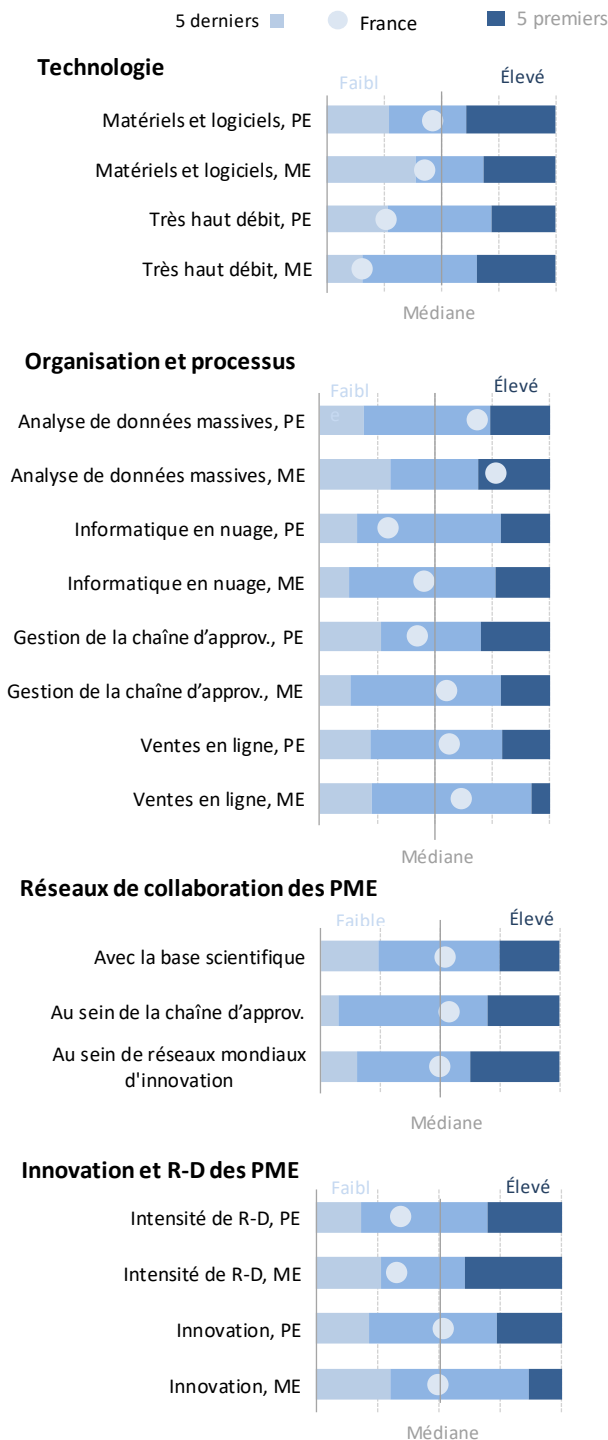
Compétences



Note : indice de référence (médiane OCDE = 100) sur une échelle allant de la plus faible (Faible) à la plus forte (Élevé) disponibilité/accessibilité des ressources. Les indicateurs correspondant à des obstacles potentiels à la performance des PME sont désignés par une astérisque (*) et sont inversés, de sorte que lorsqu'un pays obtient la note « Élevée », sa performance est effectivement bonne par rapport à la médiane de l'OCDE.

Accès des PME aux ressources stratégiques

Actifs d'innovation



Accès au financement

L'accès des PME françaises au financement bancaire est fluide, grâce à un système bancaire robuste, des taux d'intérêt faibles et de conditions de crédit accommodantes. Les sources alternatives de financement gagnent du terrain, les investissements de capital-risque se situant au niveau de la médiane de l'OCDE. Le gouvernement s'est récemment attaché à stimuler les investissements dans de nouveaux projets risqués et dans la modernisation des PME. Depuis 2017, le Compte PME Innovation (PMI) permet aux investisseurs-tuteurs qui réinvestissent leurs plus-values dans des entreprises innovantes de bénéficier d'un sursis d'imposition. Bpifrance, la banque de développement des PME, a lancé en 2016 deux instruments à moyen terme qui viennent compléter les prêts bancaires et couvrir les besoins financiers des PME lorsqu'elles opèrent leur transition numérique. Les prêts de développement (jusqu'à 50 000 EUR) soutiennent les investissements des très petites entreprises. Bpifrance consacre par ailleurs 2.2 milliards EUR sous forme de prêts « industrie du futur » pour financer la transformation industrielle des PME.

Accès aux compétences

La France dispose d'une population adulte éduquée faisant preuve d'une forte volonté de création d'entreprises, mais souffre d'un taux de chômage résolument élevé, de plus de 9 % ; en outre, les possibilités de formation axées sur la reconversion des travailleurs gagneraient à être renforcées. En 2017-18, le gouvernement a engagé une série de réformes visant à renouveler le modèle social français, qui mettent l'accent sur la formation professionnelle et la réglementation du travail. Dans le cadre du Plan d'investissement dans les compétences (2018-22) 57 milliards EUR sont consacrés à la formation de deux millions de demandeurs d'emploi, et des efforts sont déployés afin d'améliorer l'attractivité de l'apprentissage et l'insertion des jeunes travailleurs dans les secteurs en mutation rapide. Une réforme majeure du Code du travail vise par ailleurs à accroître la flexibilité du marché du travail et à renforcer le dialogue social.

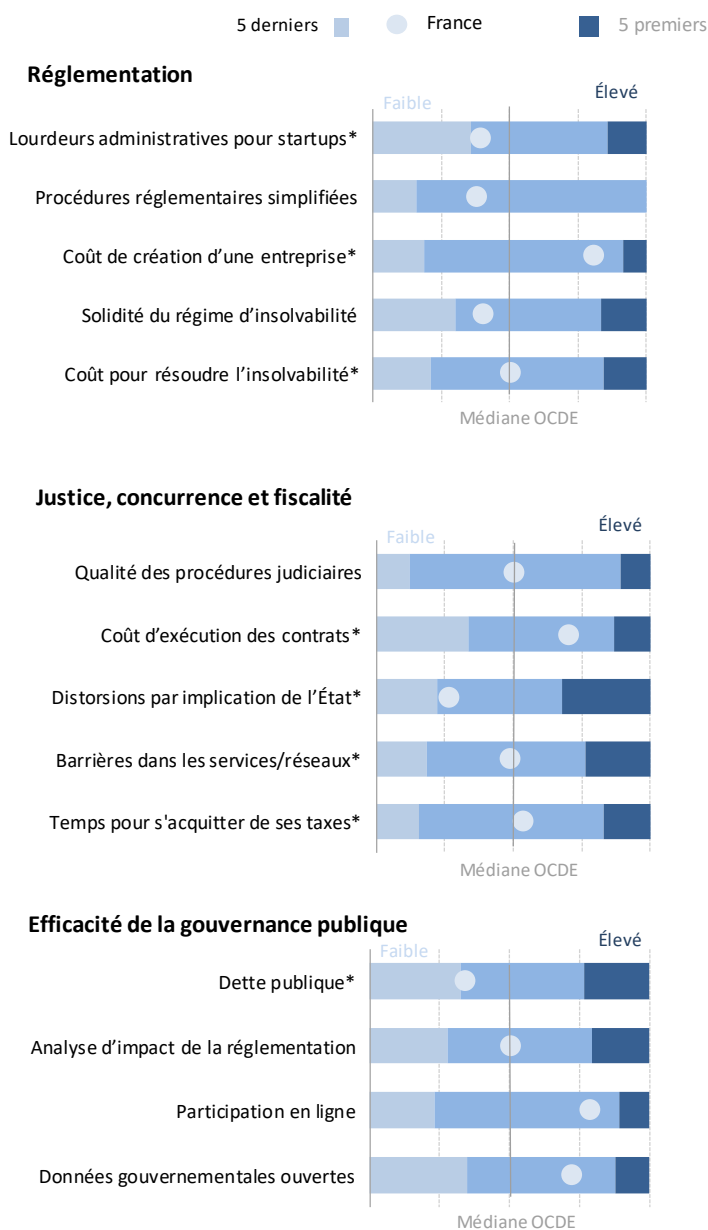
Accès aux actifs d'innovation

L'accès des PME aux actifs d'innovation se situe au niveau de la médiane de l'OCDE, sauf en ce qui concerne l'adoption du haut débit ou les services d'infonuagique. En 2018, la plateforme en ligne France Num a été lancée en coopération avec les régions ; elle présente des modèles de transformation numérique par secteur, et met à la disposition des micro-entreprises et des PME des outils d'autoévaluation, des conseils et des solutions de financement. L'accent est également mis sur l'augmentation du nombre d'entreprises de taille moyenne et sur l'expansion des entreprises via des réseaux d'innovation nationaux et mondiaux. La loi PACTE de 2018, dont une partie des mesures portent sur les PME, prévoit notamment de stimuler l'investissement dans l'innovation.

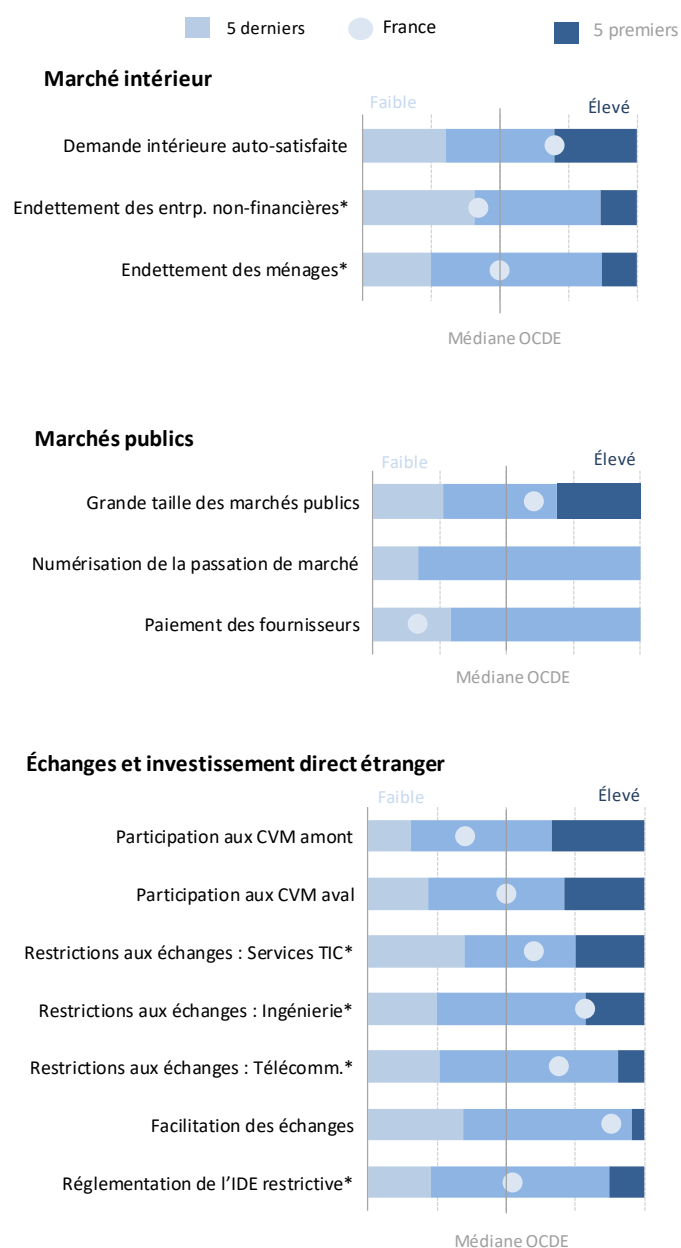
Note : Pour plus de précisions sur les sources et les méthodes, veuillez vous référer à l'annexe méthodologique des fiches pays.

Environnement économique des PME

Cadre institutionnel et réglementaire



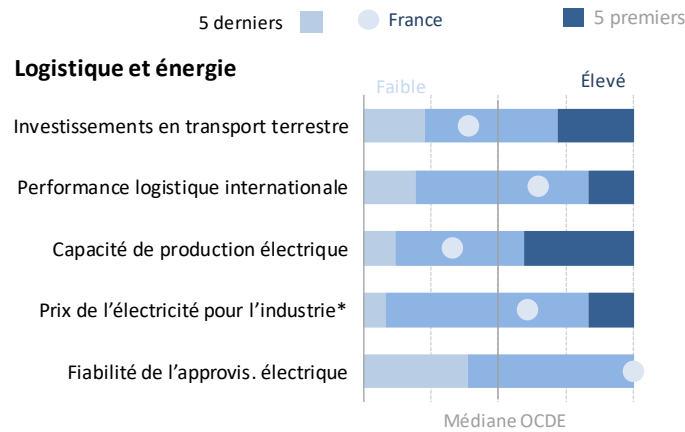
Conditions de marché



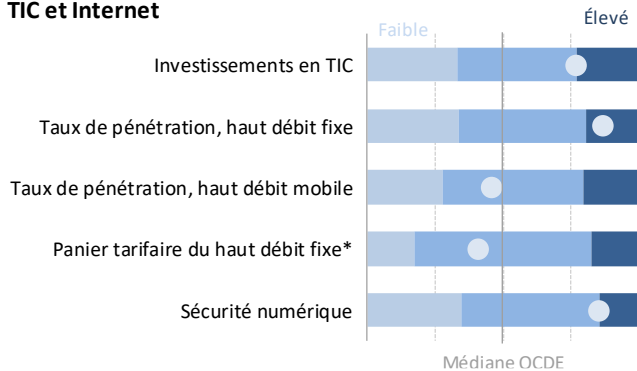
Note : indice de référence (médiane OCDE = 100) sur une échelle allant des conditions-cadres les plus restrictives et les moins favorables ou la valeur nationale la plus faible (Faible) aux conditions-cadres les moins restrictives et les plus favorables ou la valeur nationale la plus élevée (Élevé). Les indicateurs correspondant à des contraintes potentielles pesant sur l'environnement économiques des PME et pour lesquels une valeur faible indique des conditions plus favorables, comme les restrictions aux échanges par exemple, sont désignés par une astérisque (*).

Environnement économique des PME

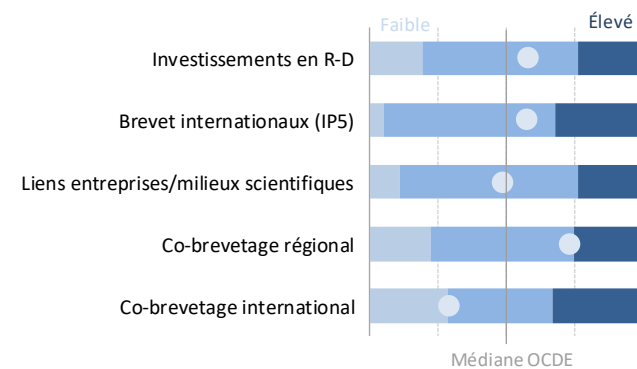
Infrastructures



TIC et Internet



Réseaux de R-D et scientifiques



Cadre institutionnel et réglementaire

Même si le coût de création d'une entreprise reste peu élevé en France, la charge et les procédures administratives restreignent l'activité entrepreneuriale. Les régimes d'insolvabilité pourraient par ailleurs prévoir des dispositifs plus efficaces pour le redressement ou la liquidation des entreprises. Le programme France Expérimentation a été relancé en 2018 dans l'objectif de simplifier les textes juridiques et les procédures administratives. Le projet de loi de finances pour 2018 prévoit une importante refonte de la fiscalité, notamment une réduction du taux de l'impôt sur les sociétés, ramené à 25 % d'ici 2022 (le taux de 15 % applicable aux PME est inchangé). Le régime fiscal des micro-entreprises a été simplifié de façon à concerner un plus grand nombre d'entrepreneurs. Un plan destiné à améliorer la couverture sociale des travailleurs indépendants a été mis en place en 2017 dans l'objectif d'encourager la création d'entreprises. Une nouvelle réforme de la justice (2018-22) devrait permettre de simplifier et d'accélérer les procédures judiciaires.

Conditions de marché

En France, les PME bénéficient de débouchés commerciaux considérables. Le marché intérieur est en grande partie approvisionné par des fournisseurs nationaux, la commande publique est conséquente même si les délais de paiement sont longs, les procédures commerciales et les mesures de facilitation des échanges sont efficaces. Le gouvernement a lancé en 2018 une Stratégie pour le commerce extérieur qui a pour objet d'instiller une culture de l'export et de réformer le système d'accompagnement à l'export. Ainsi, Bpifrance est devenu l'interlocuteur des PME pour les garanties et le financement des exportations ; la gamme des instruments a été étoffée et les procédures ont été rationalisées. L'application des directives européennes de 2014 sur les marchés publics, qui visent à simplifier et garantir la participation des PME, est effective depuis 2016.

Infrastructures

La France investit massivement dans les TIC et le haut débit fixe couvre une grande partie de territoire. La performance des infrastructures de transport et d'énergie est légèrement supérieure à la médiane de l'OCDE, mais les infrastructures de recherche sont inégales, de solides pôles interrégionaux côtoyant des réseaux de coopération entre le monde scientifique et les entreprises et des réseaux internationaux moins dynamiques. Dans le cadre du Grand plan d'investissement pour 2018-22 engagé par le gouvernement, 3,5 milliards EUR sont destinés à soutenir l'excellence scientifique, à consolider l'émergence de grandes universités de rang mondial et à dynamiser l'ensemble du système de recherche. La mise à jour en 2018 de la Feuille de route nationale des infrastructures de recherche a également pour objectif de renforcer les capacités de recherche.

StatLink <https://doi.org/10.1787/888933972280>

Note : Pour plus de précisions sur les sources et les méthodes, veuillez vous référer à l'annexe méthodologique des fiches pays.

Références générales

- CE (2017), Base de données des politiques relatives aux PME, Commission européenne, https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#interactive-sme-database.
- CE/OCDE (2018), STIP Compass, Base de données internationale des politiques en matière de STI, <https://stip.oecd.org/stip.html>.
- OCDE (2019), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2018*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/g2g9ed68-fr>.
- OCDE (2018), « Indicateurs de l'entrepreneuriat », Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour le graphique D.
- OCDE (2018), *Education Policy Outlook 2018: Putting Student Learning at the Centre*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264301528-en>.
- OCDE (2018), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en.
- OCDE (2018), *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr.
- OCDE (2018), *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2017*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264282483-fr>.
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr.
- OCDE (2018), Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour les graphiques A, B, C, E, F et G.
- OCDE (2017), *Panorama des administrations publiques 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/gov_glance-2017-fr.
- OCDE (2017), *Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2017 : Compétences et chaînes de valeur mondiales*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264203433-fr>.
- OCDE (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en>.
- OCDE/UE (2017), *The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en>.
- OCDE (2016), *Perspectives de l'OCDE sur la politique de la réglementation 2015*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264245235-fr>.

Références spéciales

- Direction Générale des Entreprises (2018), *FranceNum*, <https://www.francenum.gouv.fr/> (consulté le 6 septembre 2018).
- Le Gouvernement (2018), *Pacte PME (Plan d'Action pour la Transformation et la Croissance des Entreprises)*, <https://www.pactepme.org/> (consulté le 6 septembre 2018).
- Le Gouvernement (2018), *Transformation de l'apprentissage, de la formation professionnelle et de l'assurance chômage*, <https://www.gouvernement.fr/action/transformation-de-l-apprentissage-de-la-formation-professionnelle-et-de-l-assurance-chomage> (consulté le 6 septembre 2018).
- Le Gouvernement (2016), *Nouvelle France Industrielle. Construire l'industrie française du futur*, https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/directions_services/politique-et-enjeux/nouvelle-france-industrielle/NFI-DP-janvier-2017-version-FR.pdf (consulté le 6 septembre 2018).
- Ministère de la Transition écologique et solidaire (2018), *La stratégie nationale de recherche énergétique*, <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/recherche-et-developpement-lenergie>.
- Ministère de l'économie et des finances (2017), *Projet Loi de Finances: les moyens de l'action*, <https://www.economie.gouv.fr/projet-loi-finances-2018> (consulté le 6 septembre 2018).
- Ministère de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation (2018), *Stratégie nationale des infrastructures de recherche: édition 2018*, http://cache.media.enseignementsup-recherche.gouv.fr/file/Infrastructures_de_recherche/70/3/Brochure_Infrastructures_2018_948703.pdf (consulté le 6 septembre 2018).
- Ministère du Travail (2017), *Plan d'investissement 2018-2022 : former 2 millions de demandeurs d'emploi*, <https://travail-emploi.gouv.fr/actualites/l-actualite-du-ministere/article/plan-d-investissement-2018-2022-former-2-millions-de-demandeurs-d-emploi> (consulté en septembre 2018).
- OCDE (2018), « Final Summary Record of the 52nd Session », Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat (GTPMEE), Centre pour l'entrepreneuriat, les PME, les régions et les villes (CFE), document interne.
- OCDE (2018), *Taux de chômage (indicateur)*, <https://data.oecd.org/fr/unemp/taux-de-chomage.htm> (consulté le 6 septembre 2018).
- OCDE (2017), « Draft Summary Record of the 51st Session », Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat (GTPMEE), Centre pour l'entrepreneuriat, les PME, les régions et les villes (CFE), document interne.
- Premier Ministre (2018), *Stratégie du Gouvernement en matière de commerce extérieur*, https://www.gouvernement.fr/sites/default/files/document/document/2018/02/dossier_de_presse_-_presentation_de_la_strategie_du_gouvernement_en_matiere_de_commerce_exterieur-23.02.2018.pdf (consulté le 6 septembre 2018).

Profil pays : Luxembourg

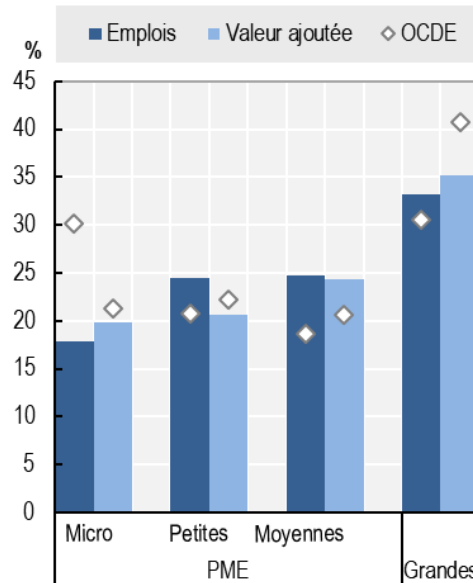
Structure du secteur des PME

Au Luxembourg, les PME représentent environ deux tiers de l'emploi dans l'économie marchande (67 %, ou 175 000 personnes) et près des deux-tiers de l'ensemble de la valeur ajoutée créée (65 % ou 14.8 milliards EUR).

Les micro-entreprises luxembourgeoises sont à l'origine de 20 % de la valeur ajoutée totale alors qu'elles comptent pour 18 % de l'emploi total, ce qui témoigne d'une productivité du travail particulièrement élevée par rapport à la moyenne des micro-entreprises de l'OCDE.

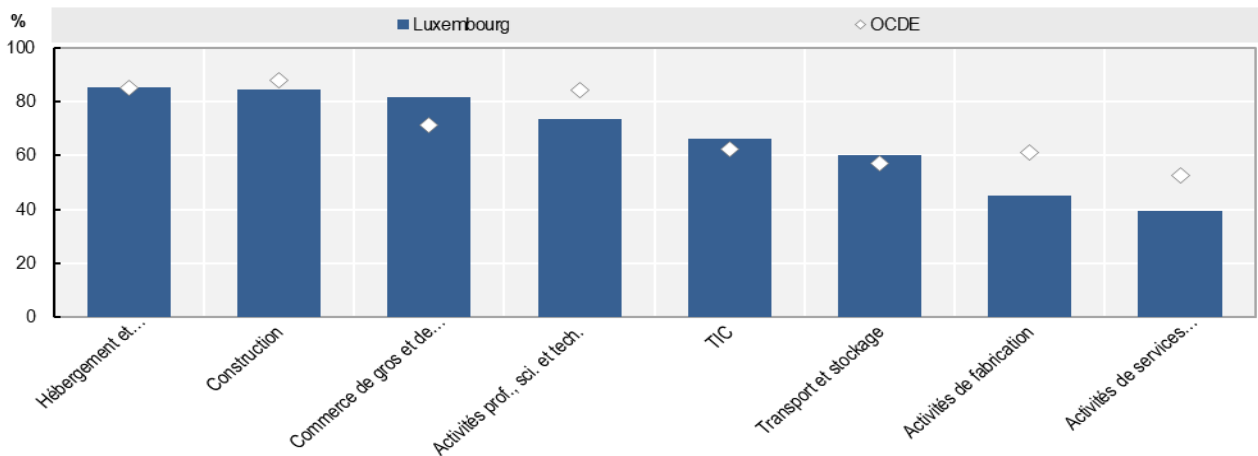
Comme dans la plupart des économies, la part des PME luxembourgeoises dans l'emploi est plus élevée dans le secteur des services que dans les activités de fabrication. On observe au Luxembourg une concentration non négligeable de l'emploi dans les grandes entreprises manufacturières.

Emploi et valeur ajoutée des PME
Part dans l'ensemble de l'économie marchande, 2016



Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018

Densité de PME par secteur
Part des PME dans l'emploi des entreprises par secteur, 2016



Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018.

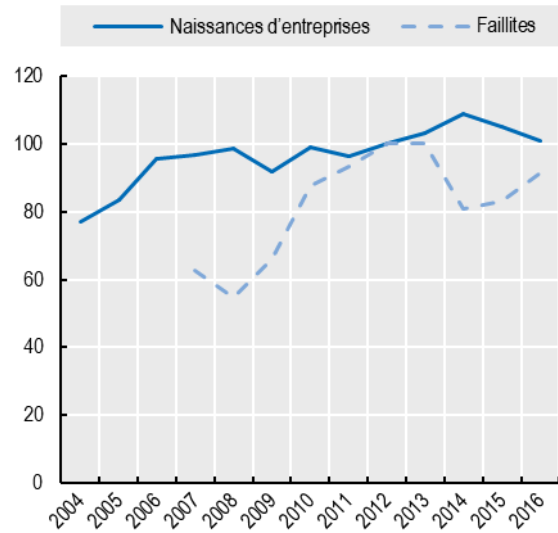
Performances des PME ces dernières années

Au Luxembourg, le rythme des créations d'entreprises comptant au moins un salarié ne s'est accéléré qu'à partir de 2012 avant de ralentir en 2015, parallèlement à l'augmentation du nombre de faillites. Celui-ci a connu une forte hausse dans le sillage de la crise financière avant de se stabiliser puis de chuter brutalement en 2014.

La productivité de la main d'œuvre des petites entreprises luxembourgeoises s'est améliorée entre 2010 et 2016 dans le commerce de gros et de détail. Les grandes entreprises manufacturières ont rattrapé le niveau global de productivité des États-Unis en 2016. En revanche, dans les activités très qualifiées, comme les services professionnels et scientifiques, la valeur ajoutée par salarié a baissé dans les micro- et petites entreprises luxembourgeoises, creusant ainsi l'écart avec la moyenne des États-Unis.

Si on observe la compétitivité internationale, avec toutes les précautions qu'imposent les comparaisons basées sur le taux de change, on constate que les salaires versés par les entreprises manufacturières au Luxembourg ont baissé en USD entre 2010 et 2016, en particulier dans les moyennes et grandes entreprises, mais sont restés supérieurs à la moyenne de l'OCDE pour l'ensemble des entreprises. Parallèlement, l'écart de salaire avec la moyenne de l'OCDE s'est réduit dans les micro-entreprises.

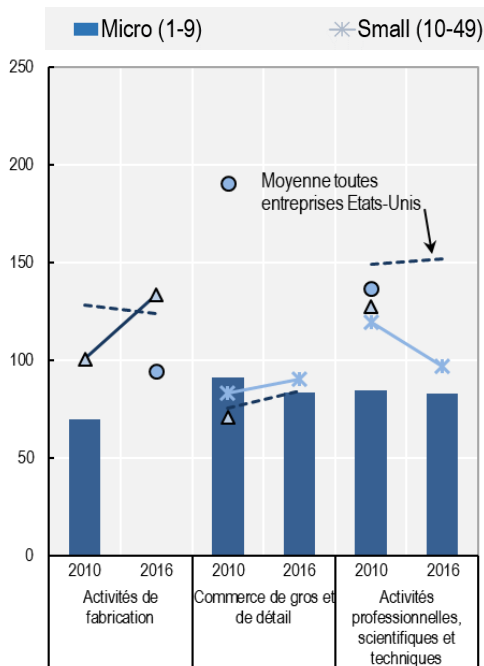
Créations d'entreprises et faillites
Indice (2012=100)



Source : Pour les créations (naissances d'entreprises comptant au moins un salarié) : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018 ; pour les faillites : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat 2018.

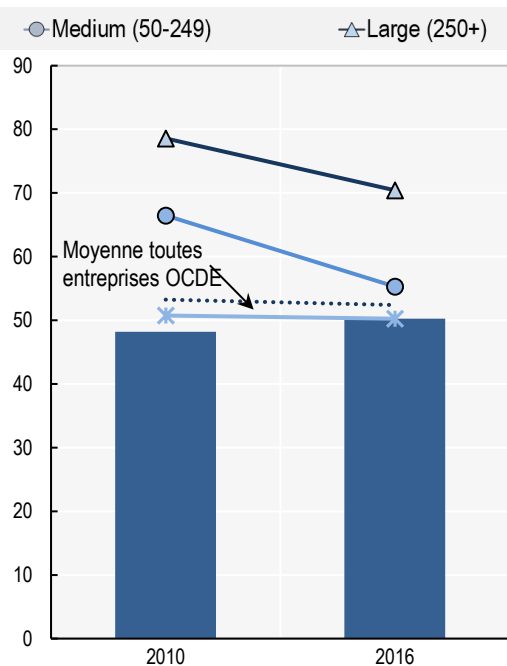
Productivité du travail
En milliers USD

(à taux de change constant, année de référence :2010)



Rémunération par salarié, Activités de fabrication
En milliers USD

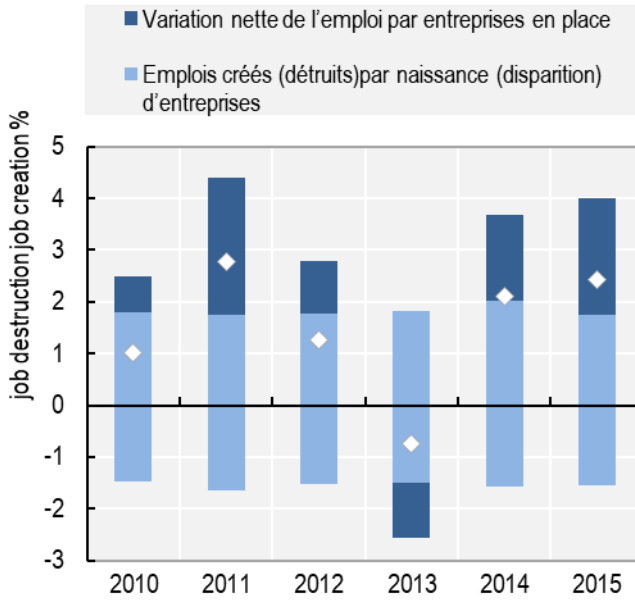
(à taux de change courant)



Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018.

PME et créations d'emplois

Créations/destructions d'emplois
En proportion de l'emploi total

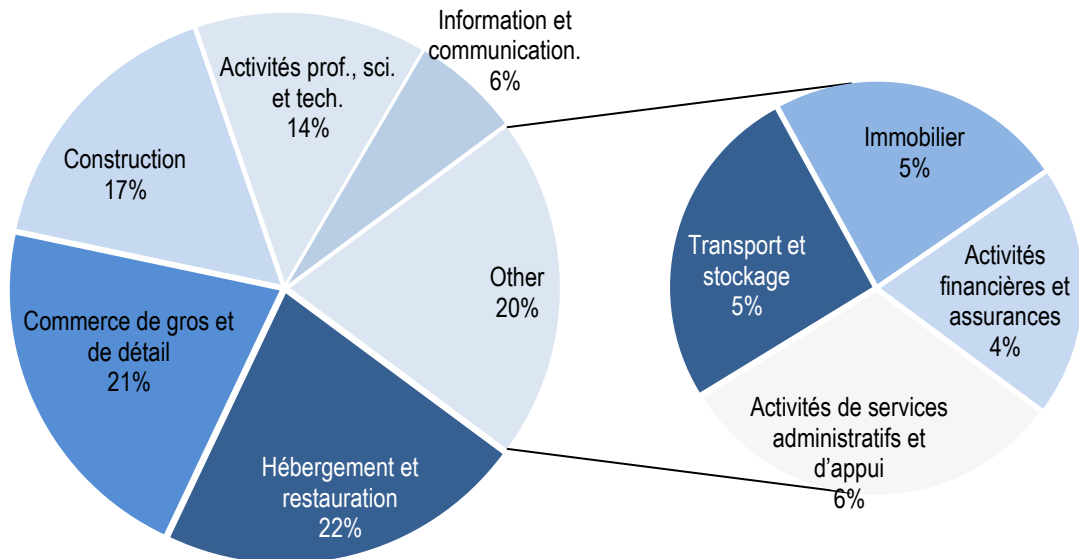


Depuis 2010, la croissance de l'emploi s'est établie entre 1 % et 3 % par an, à l'exception de l'année 2013 où le nombre d'emplois a diminué. Les entreprises en place et les nouvelles entreprises comptant au moins un salarié ont contribué à cette croissance du nombre des emplois dans l'économie marchande.

Les créations d'emplois par les nouvelles entreprises sont principalement intervenues dans des secteurs affichant une productivité inférieure à la moyenne, notamment les services d'hébergement et de restauration (19 %), le commerce de gros et de détail (19 %) et la construction (15 %). Les services affichant une forte productivité et des salaires élevés, comme les activités professionnelles, scientifiques et techniques, ainsi que le secteur de l'information et de la communication, sont à l'origine de 18 % des emplois créés par de nouvelles entreprises en 2016.

Secteurs dans lesquels les nouvelles entreprises créent des emplois

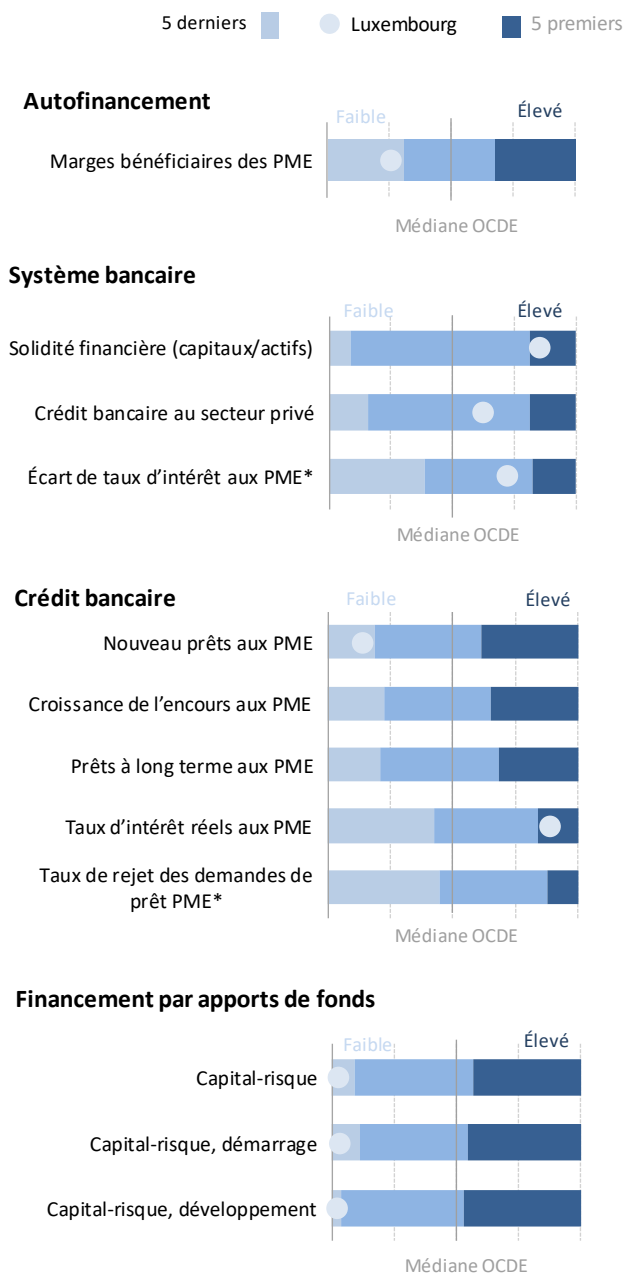
Ventilation sectorielle des créations d'emplois imputables aux nouvelles entreprises, 2016



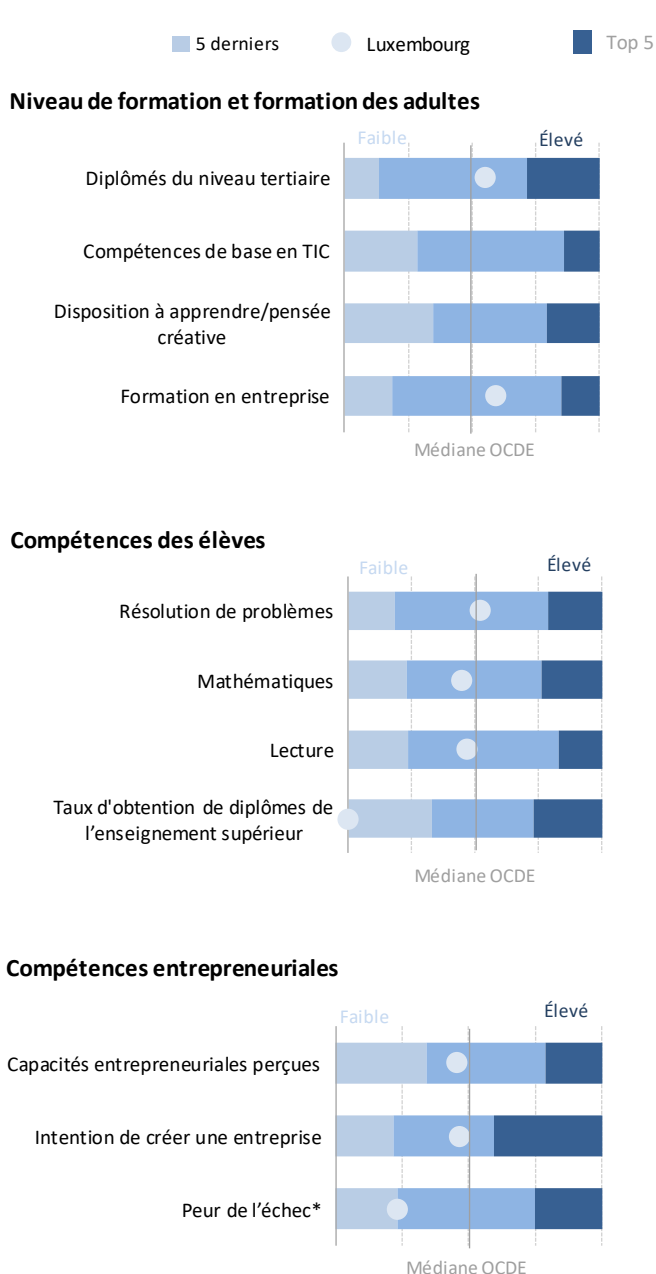
Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018.

Accès des PME aux ressources stratégiques

Financement



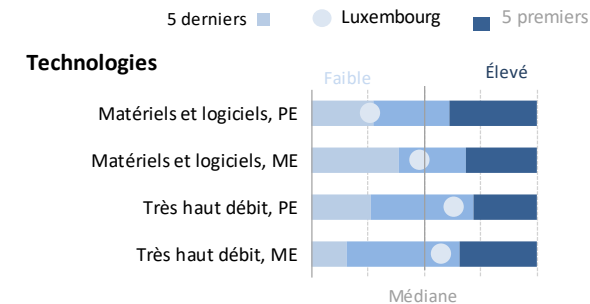
Compétences



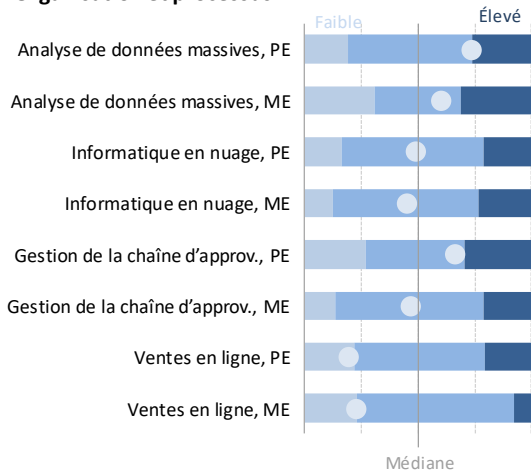
Note : indice de référence (médiane OCDE = 100) sur une échelle allant de la plus faible (Faible) à la plus forte (Élevé) disponibilité/accessibilité des ressources. Les indicateurs correspondant à des obstacles potentiels à la performance des PME sont désignés par une astérisque (*) et sont inversés, de sorte que lorsqu'un pays obtient la note « Élevée », sa performance est effectivement bonne par rapport à la médiane de l'OCDE.

Accès des PME aux ressources stratégiques

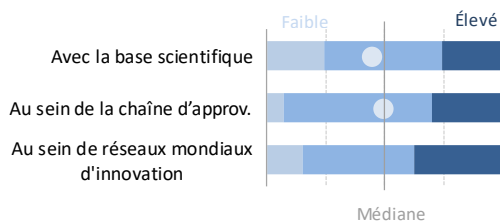
Actifs d'innovation



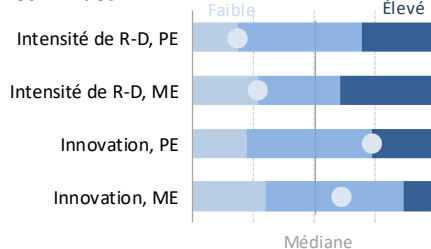
Organisation et processus



Réseaux de collaboration des PME



Innovation et R-D des PME



Accès au financement

Au Luxembourg, les nouveaux prêts aux PME (à savoir les prêts inférieurs à 1 million EUR) ont augmenté en 2017, après six années consécutives de baisse, alors que les nouveaux prêts, toutes entreprises confondues, ont poursuivi leur décrue. Ces dernières années, des mesures ont été prises pour encourager le financement des start-ups et PME innovantes. Depuis 2015, le Luxembourg Future Fund (LFF), co-financé par le Fonds européen d'investissement et la Société Nationale de Crédit et d'Investissement, investit dans des PME innovantes. En 2016, le Digital Tech Fund, financé par un partenariat public-privé, a été créé pour soutenir les nouvelles entreprises du secteur des TIC spécialisées dans la cybersécurité, les technologies financières, le traitement des données massives, la santé numérique, les télécommunications, les services satellites et l'internet des objets.

Accès aux compétences

Le Luxembourg dispose d'une main d'œuvre très qualifiée, qui reflète la concentration sur son territoire d'entreprises de haut niveau du secteur financier et d'autres services internationaux haut de gamme. Il n'en demeure pas moins que le niveau d'inadéquation des compétences est relativement élevé. Le pays investit de plus dans les compétences numériques : en 2017, un Centre de compétences en cybersécurité a été créé dans le cadre d'un partenariat public-privé, dans l'objectif de fournir des services et des formations en matière de cybersécurité. En 2018, le gouvernement a lancé le programme Digital Skills Bridge, qui propose un soutien technique et financier pour la requalification des salariés des entreprises confrontées à des ruptures technologiques majeures.

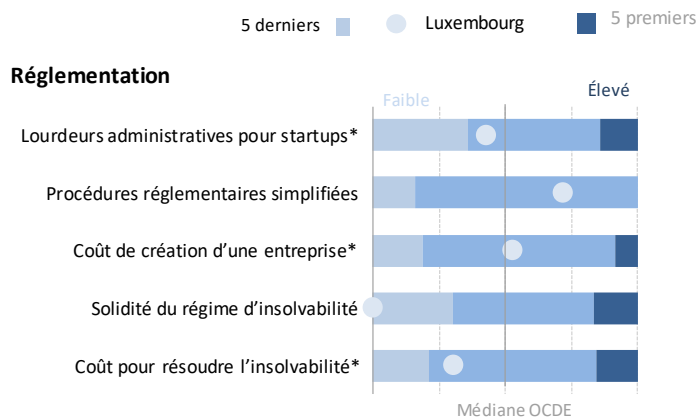
Accès aux actifs d'innovation

Au cours de la décennie écoulée, des réformes de grande ampleur ont été mises en œuvre au Luxembourg concernant le pilotage et le financement de la recherche publique : elles portaient notamment sur l'introduction de contrats de performance pour les organismes de recherche et de financement de la recherche. L'université créée récemment a d'ores et déjà, constitué des pôles de recherche solides et se forge une réputation internationale, tandis que les centres de recherche publics ont considérablement élargi leurs activités. L'intensité de R-D des PME est inférieure à la médiane de l'OCDE, mais l'innovation des petites entreprises est relativement élevée.

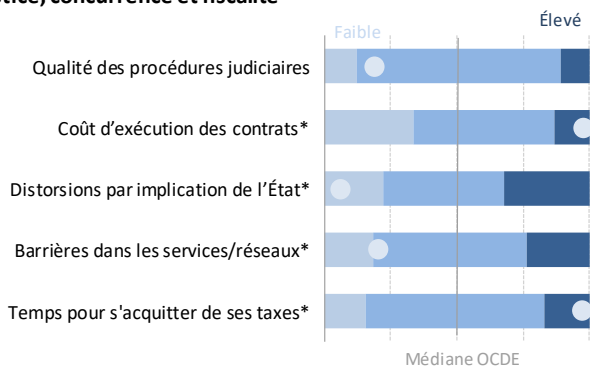
Note : Pour plus de précisions sur les sources et les méthodes, veuillez vous référer à l'annexe méthodologique des fiches pays.

Environnement économique des PME

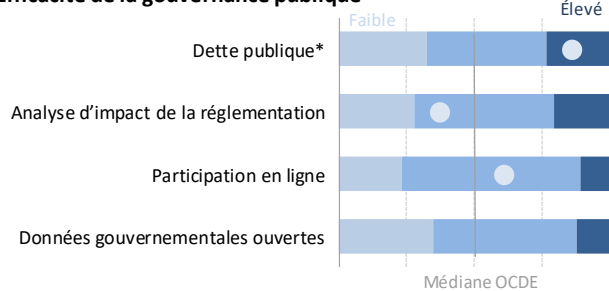
Cadre institutionnel et réglementaire



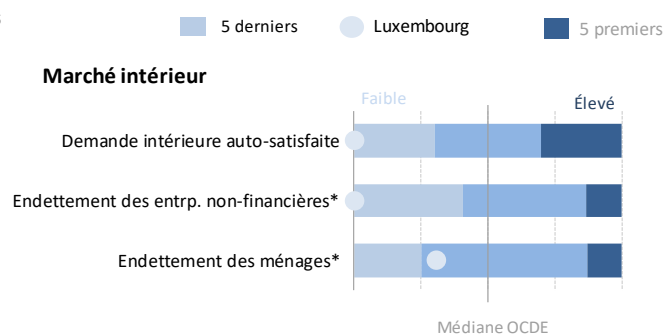
Justice, concurrence et fiscalité



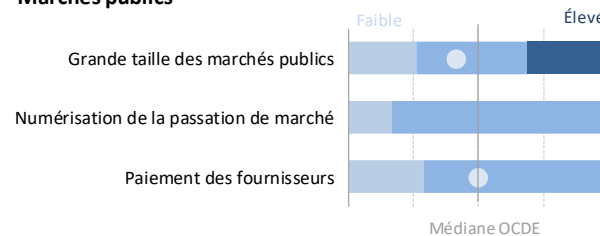
Efficacité de la gouvernance publique



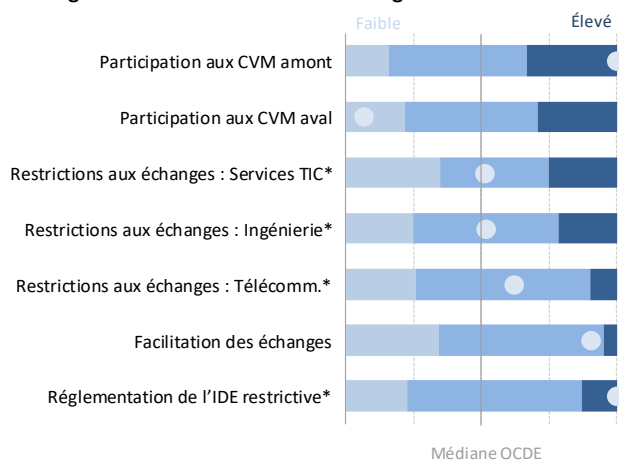
Conditions de marché



Marchés publics



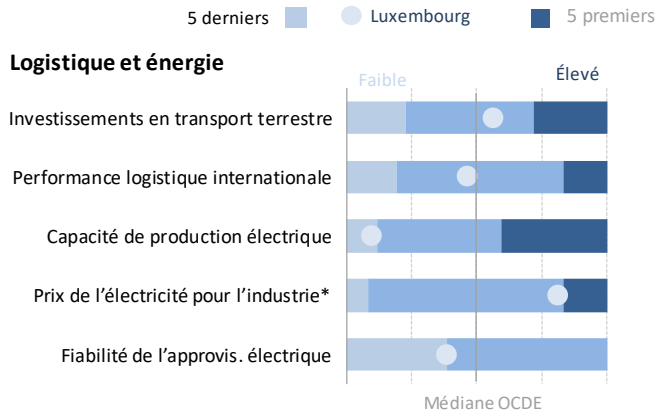
Échanges et investissement direct étranger



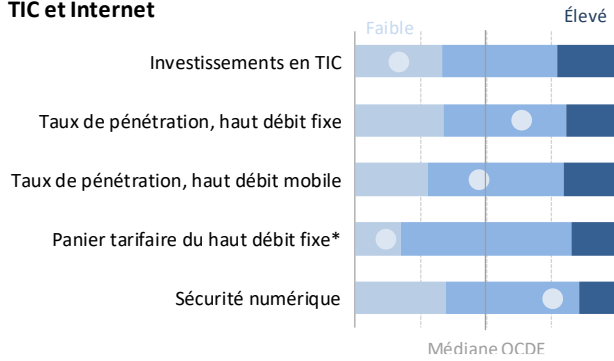
Note : indice de référence (médiane OCDE = 100) sur une échelle allant des conditions-cadres les plus restrictives et les moins favorables ou la valeur nationale la plus faible (Faible) aux conditions-cadres les moins restrictives et les plus favorables ou la valeur nationale la plus élevée (Élevé). Les indicateurs correspondant à des obstacles potentiels à la performance des PME sont désignés par une astérisque (*) et sont inversés, de sorte que lorsqu'un pays obtient la note « Élevée », sa performance est effectivement bonne par rapport à la médiane de l'OCDE.

Environnement économique des PME

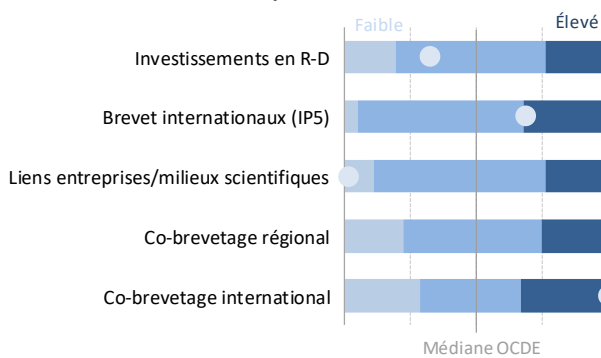
Infrastructures



TIC et Internet



Réseaux de R-D et scientifiques



Cadre institutionnel et réglementaire

Luxembourg offre des conditions cadres relativement favorables aux entreprises : les procédures sont peu complexes, les coûts d'application des contrats peu élevés et le temps nécessaire pour remplir ses obligations fiscales est assez court. En revanche, le pays est mal classé en ce qui concerne la solidité de son régime d'insolvabilité, qui se caractérise par la longueur des procédures et du délai nécessaire pour que l'entrepreneur soit déchargé de ses obligations vis-à-vis de ses créanciers. En outre, il existe des obstacles relativement importants dans les secteurs des services et des réseaux. Ces dernières années ont vu l'assouplissement de plusieurs réglementations auparavant restrictives : la tarification fixe des services d'architecture et d'ingénierie a été supprimée et la procédure de délivrance des permis de construire a été simplifiée. En 2017, une forme simplifiée de société à responsabilité limitée (« S.à r.l.-S »), également appelée « entreprise 1-1-1 » (une personne, un euro, un jour) est entrée en vigueur ; elle permet de faciliter la création et le développement de nouvelles activités commerciales.

Conditions de marché

Le Luxembourg est une petite économie ouverte, dont la demande intérieure est largement pourvue par les importations. Si 86 % des entreprises moyennes sont actives à l'exportation, seules 10 % des micro-entreprises et 46 % des petites effectuent des échanges transfrontières, des chiffres inférieurs à la moyenne de l'OCDE. Les PME accèdent facilement aux marchés publics grâce à un portail en ligne. De plus, les grands appels d'offres sont souvent divisés en lots afin de permettre aux PME d'y soumissionner et celles-ci bénéficient de mesures de protection contre les retards de paiement.

Infrastructures

Le Luxembourg se situe au niveau de la médiane de l'OCDE pour ce qui est de l'investissement dans les transports et de la performance logistique. Les investissements dans les TIC sont relativement faibles, ce qui n'empêche pas le Luxembourg de figurer parmi les pays les plus efficaces de l'OCDE en matière de sécurité numérique. Le gouvernement a en outre lancé une stratégie nationale pour les réseaux à ultra haut débit, dans l'optique d'investir dans un réseau à fibre noire et des centres de données de premier plan.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972299>

Note : Pour plus de précisions sur les sources et les méthodes, veuillez vous référer à l'annexe méthodologique des fiches pays.

Références générales

- CE (2017), Base de données des politiques relatives aux PME, Commission européenne, https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#interactive-sme-database.
- CE/OCDE (2018), STIP Compass, Base de données internationale des politiques en matière de STI, <https://stip.oecd.org/stip.html>.
- OCDE (2019), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2018*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/g2g9ed68-fr>.
- OCDE (2018), « Indicateurs de l'entrepreneuriat », Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour le graphique D.
- OCDE (2018), *Education Policy Outlook 2018: Putting Student Learning at the Centre*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264301528-en>.
- OCDE (2018), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en.
- OCDE (2018), *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr.
- OCDE (2018), *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2017*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264282483-fr>.
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr.
- OCDE (2018), Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour les graphiques A, B, C, E, F et G.
- OCDE (2017), *Panorama des administrations publiques 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/gov_glance-2017-fr.
- OCDE (2017), *Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2017 : Compétences et chaînes de valeur mondiales*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264203433-fr>.
- OCDE (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en>.
- OCDE/UE (2017), *The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en>.
- OCDE (2016), *Perspectives de l'OCDE sur la politique de la réglementation 2015*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264245235-fr>.

Références spéciales

- CE (2018), *2018 SBA Factsheet Luxembourg*.
- OCDE (2017), *Études économiques de l'OCDE : Luxembourg 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/eco_surveys-lux-2017-fr.
- OCDE (2016), *OECD Reviews of Innovation Policy: Luxembourg 2016*, Examens de l'OCDE des politiques d'innovation, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264232297-en>.

Profil pays : Suisse

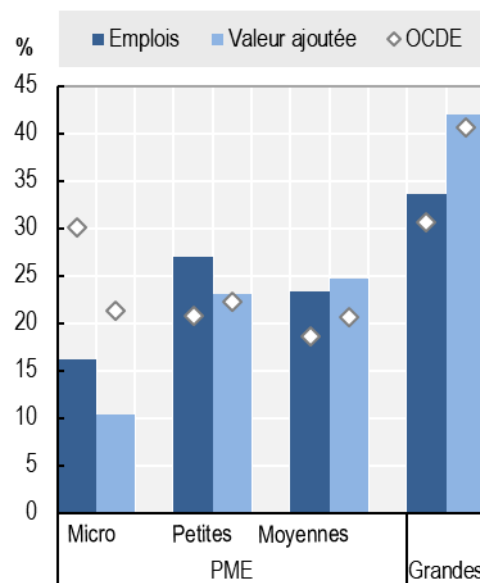
Structure du secteur des PME

Le secteur marchand, en Suisse, présente une structure globalement comparable à celle des autres pays de l'OCDE. Les PME suisses emploient 66 % de l'ensemble des salariés, soit 1.8 million de personnes, et contribuent à hauteur de 58 % à la valeur ajoutée totale (225 milliards USD).

En Suisse, dans les secteurs à forte intensité de capital, qui sont traditionnellement dominés par les grandes entreprises, tels que l'exploitation minière, la distribution d'eau ou la production de produits pétroliers, la proportion de PME est nettement supérieure à la moyenne de l'OCDE. À l'inverse, la part des grandes entreprises présentes dans les secteurs de la fabrication de produits chimiques, de produits pharmaceutiques de base, d'équipements électriques et d'ordinateurs, est plus élevée que dans d'autres pays de l'OCDE.

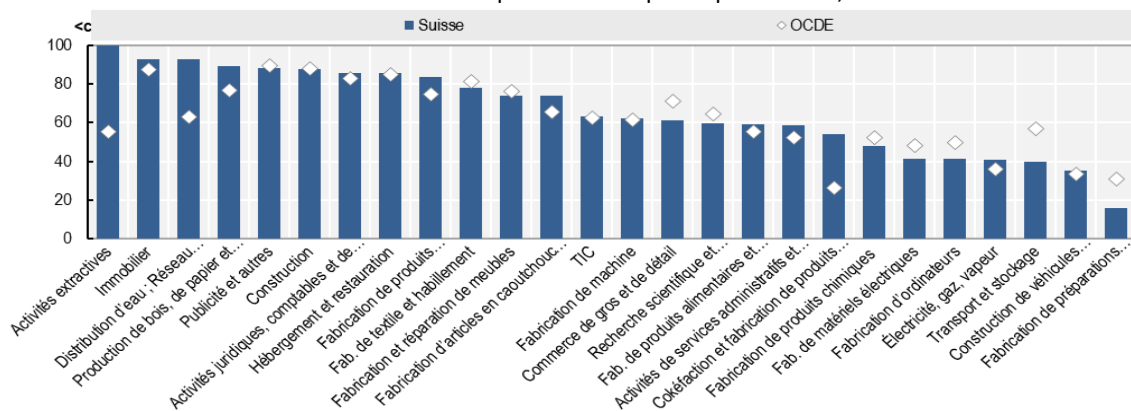
Dans les services, le poids des PME est comparable à la moyenne de l'OCDE, mais si l'on exclut les nombreuses entreprises qui n'emploient aucun salarié ainsi que les microentreprises, la part des PME devrait, en fait, être plus élevée.

Emplois et valeur ajoutée des PME
Pourcentage de l'ensemble de l'économie marchande, 2016



Note : Pour la Suisse, les données structurelles sur les entreprises excluent les entreprises de moins de trois salariés.

Densité de PME par secteur
Part des PME dans l'emploi des entreprises par secteur, 2016



Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018

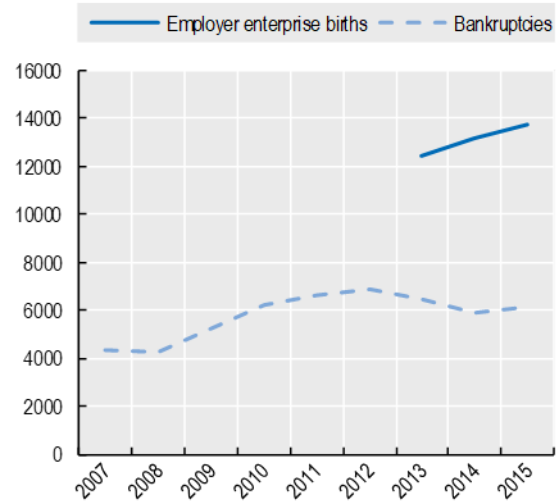
Performances des PME ces dernières années

Les faillites en Suisse ont atteint un niveau record en 2012, dans le sillage de la crise, et ont diminué par la suite. Le nombre de nouvelles entreprises qui emploient des salariés a augmenté entre 2013 et 2015.

La productivité des entreprises suisses se caractérise par une grande hétérogénéité en fonction de la taille des entreprises et des secteurs d'activité. Dans le secteur manufacturier, la productivité des petites et moyennes entreprises est comparable à la moyenne des entreprises américaines, tandis que dans le commerce de gros et de détail, les PME suisses sont nettement plus productives. En revanche, entre 2011 et 2016, les petites et moyennes entreprises ont vu leur productivité chuter dans certains secteurs, comme les activités de fabrication, et plus particulièrement dans les services professionnels, alors que dans le commerce de détail, la productivité des entreprises augmentait fortement.

Si on observe la compétitivité internationale, avec toutes les précautions qu'imposent les comparaisons basées sur le taux de change, on constate que les salaires dans les entreprises suisses ont légèrement augmenté en USD entre 2010 et 2016, les niveaux de rémunération restant, dans toutes les entreprises, supérieurs à la moyenne de l'OCDE.

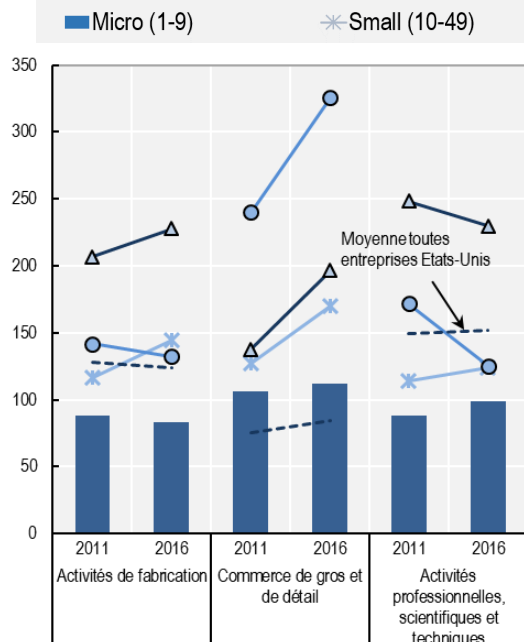
Créations d'entreprises et faillites
Nombre



Source : Pour les naissances d'entreprises employant des salariés, Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018 ; pour le nombre de faillites, *Le financement des PME et des entrepreneurs 2018 – Tableau de bord de l'OCDE*.

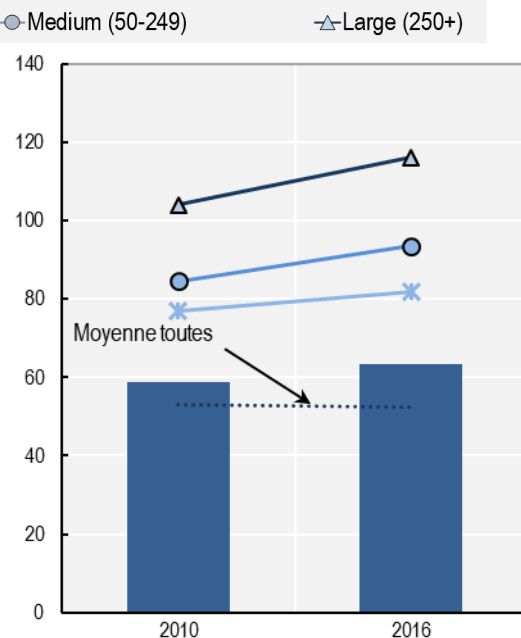
Productivité du travail
En milliers USD

(à taux de change constant, année de référence : 2010)



Rémunération par salarié, activités de fabrication
En milliers USD

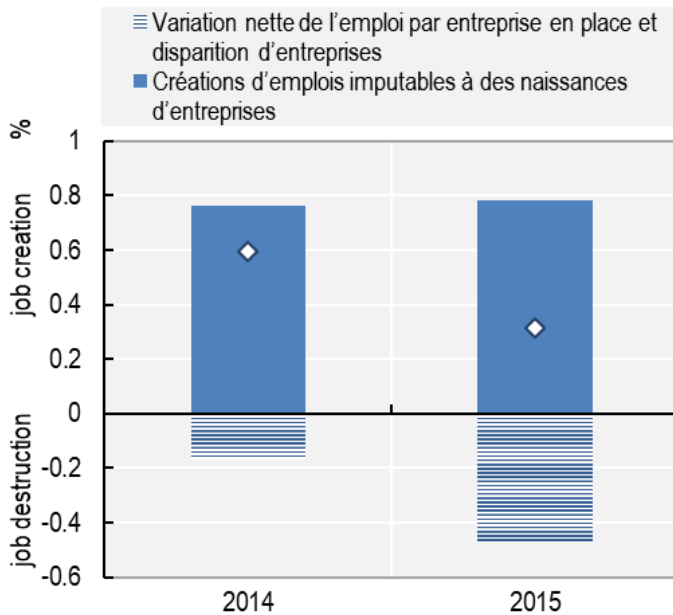
(à taux de change courant)



Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises, 2018

PME et création d'emplois

Créations/destructions d'emplois En proportion de l'emploi total

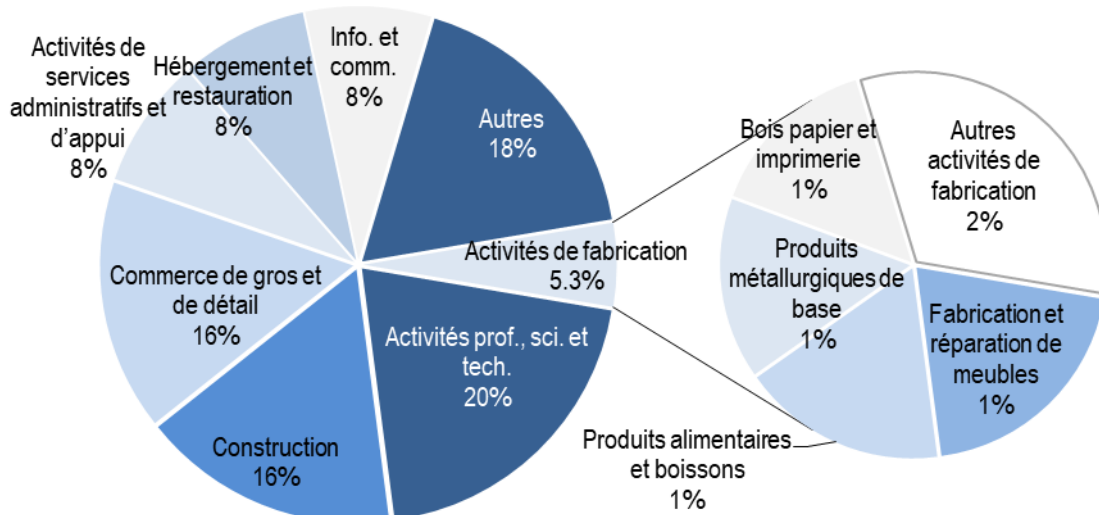


Dans le secteur marchand, la variation totale de l'emploi a été relativement faible en 2014 et 2015, les créations de postes attribuables aux nouvelles entreprises étant supérieures à la contribution nette négative imputable aux entreprises en place et aux cessations d'activités.

Le secteur suisse des services fait preuve d'un remarquable dynamisme, ainsi qu'en témoignent les créations d'emplois dues aux naissances d'entreprises dans des secteurs à forte productivité. Contrairement à d'autres pays, les activités spécialisées, scientifiques et techniques sont le secteur qui crée le plus d'emplois imputables aux naissances d'entreprises. De plus, les services TIC comptent pour une part non négligeable de 8 % de l'ensemble des nouveaux emplois. L'emploi dans les nouvelles entreprises manufacturières, surtout présentes dans la fabrication de meubles et la réparation, la production de produits alimentaires, de boissons et de métaux de base, ne joue qu'un rôle modeste dans la création d'emplois. Dans le secteur manufacturier, les naissances d'entreprises ne sont à l'origine que de 5 % du total des emplois créés.

Secteurs dans lesquels les nouvelles entreprises créent des emplois

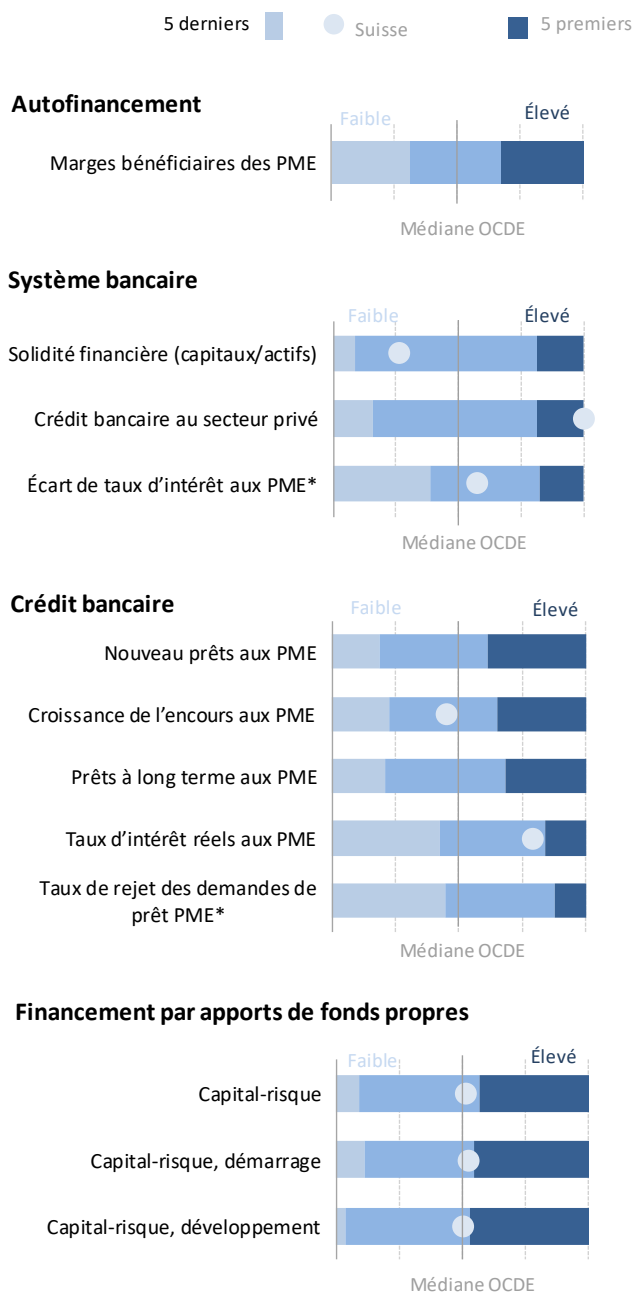
Ventilation sectorielle des créations d'emploi imputables aux nouvelles entreprises, 2015



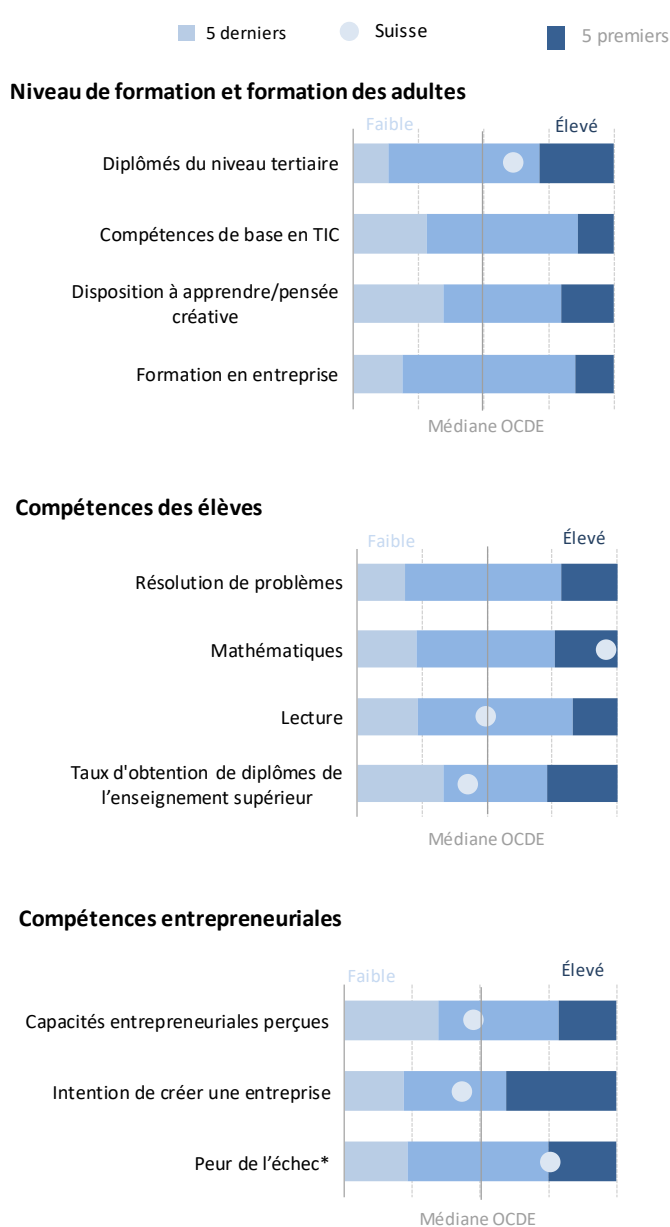
Source : Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises 2018, ensemble de données sur la démographie des entreprises comptant au moins un salarié.

Accès des PME aux ressources stratégiques

Financement



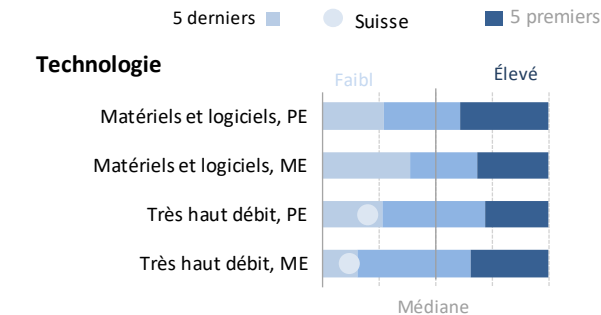
Compétences



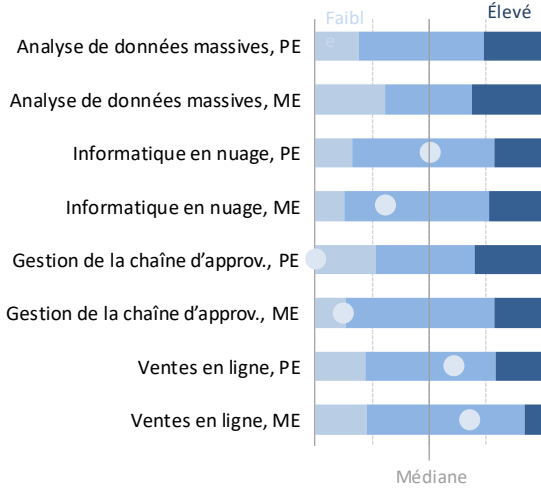
Note : indice de référence (médiane OCDE = 100) sur une échelle allant de la plus faible (Faible) à la plus forte (Élevé) disponibilité/accessibilité des ressources. Les indicateurs mesurant des obstacles potentiels aux performances des PME sont désignés par une astérisque (*) et sont inversés, de sorte que lorsqu'un pays obtient la note « Élevé », sa performance est effectivement bonne par rapport à la médiane de l'OCDE.

Accès des PME aux ressources stratégiques

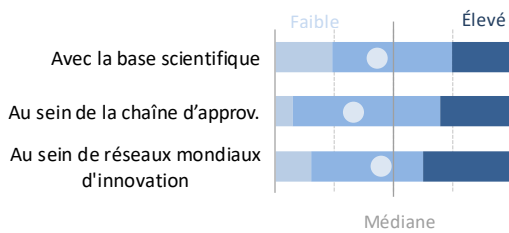
Actifs d'innovation



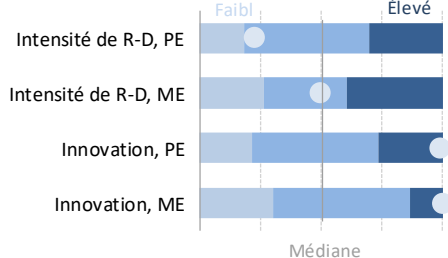
Organisation et processus



Réseaux de collaboration des PME



Innovation et R-D des PME



Accès au financement

La Suisse se caractérise par un marché du crédit solide, tandis que les PME ont vu leurs problèmes de liquidité s'atténuer au cours des dix dernières années. Les PME ont bénéficié d'une baisse des taux d'intérêt et d'un rétrécissement du différentiel de taux. Les normes de prêt ont également été assouplies en 2016, et les marchés de capital-risque ont atteint un niveau record, suite à l'envolée de 2015. Les activités de financement participatif se développent à un rythme soutenu, en dépit de l'absence d'un cadre législatif bien défini. Le gouvernement a récemment axé ses efforts sur les sources alternatives de financement des PME, et sur la mise en place d'un environnement favorable aux entreprises de technologie financière. En 2017, le Conseil fédéral a réduit les obstacles à l'entrée sur le marché des Fintech, avec pour objectif de renforcer la concurrence. Les modifications réglementaires visent également à stimuler l'expérimentation de nouveaux modèles d'affaires.

Accès aux compétences

Le système suisse d'enseignement et de formation professionnels est résolument tourné vers les employeurs et le marché et il donne de bons résultats en termes d'emploi. On constate cependant une augmentation du nombre de postes vacants ainsi que des problèmes d'inadéquation entre l'offre et la demande de compétences. Des pénuries se font d'ailleurs d'ores et déjà sentir dans le secteur des TIC, et on dénombre davantage de travailleurs sous-qualifiés que sur-qualifiés. Le plan fédéral pluriannuel en faveur de la formation, de la recherche et de l'innovation (Message FRI) (2017-2020) met l'accent sur l'amélioration du financement et la promotion de l'enseignement supérieur professionnel. Le plan d'action pour la numérisation dans les domaines de la formation, de la recherche et de l'innovation pour les années 2019 et 2020 a pour but de renforcer les compétences numériques dans tous les domaines de la formation.

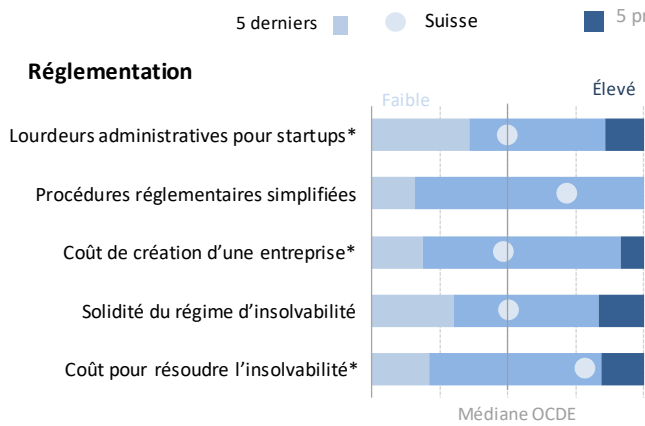
Accès aux actifs d'innovation

La Suisse est un acteur majeur de l'innovation en Europe, et les PME suisses sont plus présentes dans les activités d'innovation que leurs homologues de l'OCDE. En revanche, leur participation aux réseaux de R-D et de collaboration est moins importante. Elles sont aussi moins proactives en matière de numérisation des processus internes. Une plateforme en ligne, digital.swiss (2016), fournit des informations sur la transformation numérique de l'économie et mesure les progrès réalisés dans 15 domaines. La nouvelle politique régionale (NRP) est entrée dans sa deuxième phase de financement de 8 ans en 2016, et se concentre sur l'innovation dans les régions et la transformation structurelle de l'industrie du tourisme. Dans les zones rurales, les PME bénéficient d'un accompagnement en matière de partage des connaissances et de collaboration, en vue d'assurer la promotion de systèmes d'innovation à l'échelle régionale.

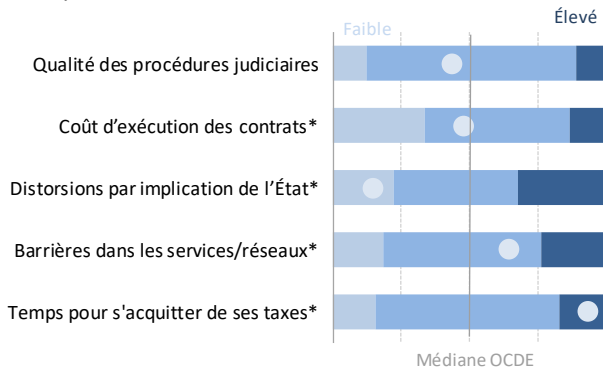
Note : Pour plus de précisions sur les sources et les méthodes, veuillez vous référer à l'annexe méthodologique des fiches pays.

Environnement économique des PME

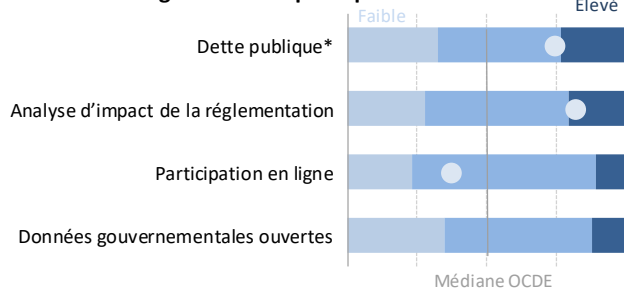
Cadre institutionnel et réglementaire



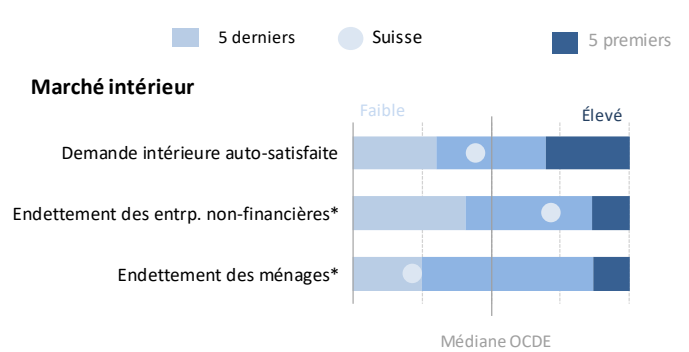
Justice, concurrence et fiscalité



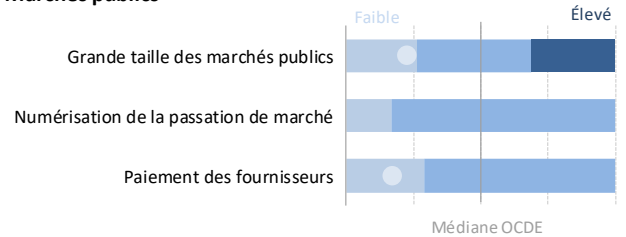
Efficacité de la gouvernance publique



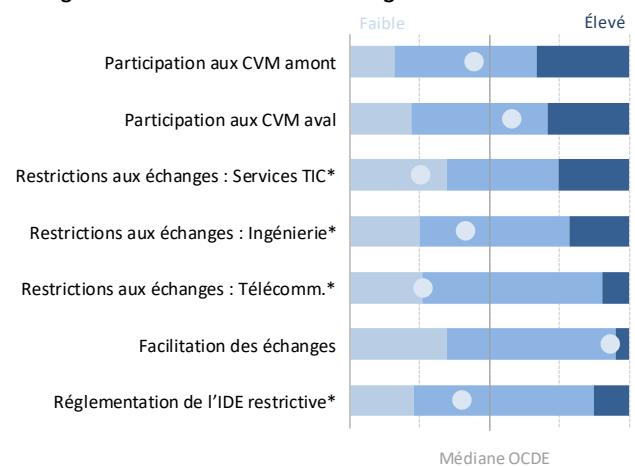
Conditions de marché



Marchés publics



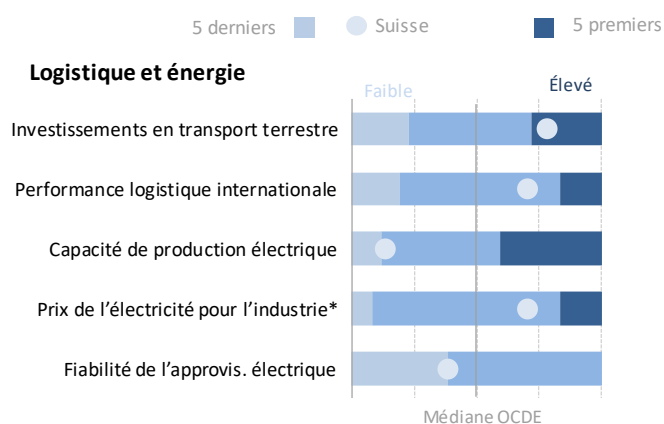
Échanges et investissement direct étranger



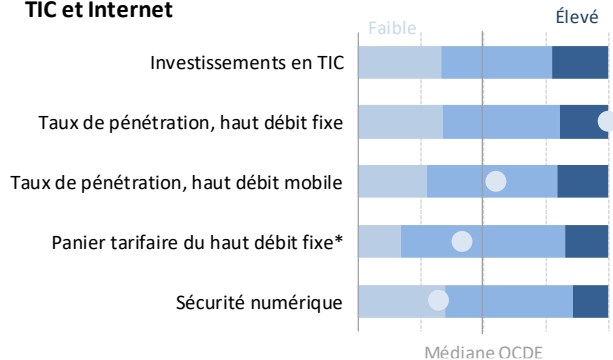
Note : indice de référence (médiane OCDE = 100) sur une échelle allant des conditions-cadres les plus restrictives et les moins favorables ou la valeur nationale la plus faible (Faible) aux conditions-cadres les moins restrictives et les plus favorables ou la valeur nationale la plus élevée (Élevé). Les indicateurs mesurant des obstacles potentiels aux performances des PME sont désignés par une astérisque (*) et sont inversés, de sorte que lorsqu'un pays obtient la note « Élevé », sa performance est effectivement bonne par rapport à la médiane de l'OCDE.

Environnement économique des PME

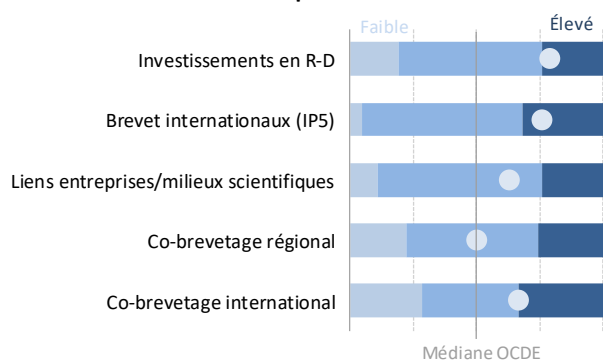
Infrastructures



TIC et Internet



Réseaux de R-D et scientifiques



Cadre institutionnel et réglementaire

Les nouvelles entreprises bénéficient en Suisse d'un environnement réglementaire favorable. Le niveau des contraintes administratives pour les entreprises qui démarrent, les coûts de création d'entreprise ou encore l'efficacité du régime d'insolvabilité sont comparables à la médiane de l'OCDE. Il existe cependant une forte fragmentation administrative entre l'État fédéral et les cantons, par exemple en ce qui concerne les programmes d'aide aux entrepreneurs. À l'échelle des cantons, on dénombre 87 mesures différentes en matière de financement des entreprises en place et en phase de démarrage. En 2017, le gouvernement a lancé EasyGov.swiss, un guichet unique permettant aux entreprises d'effectuer en ligne leurs procédures d'autorisation, d'inscription et de déclaration. Opérationnel au niveau fédéral, EasyGov le sera en 2019 à l'échelle des administrations cantonales et communales. Avec le Portail PME, ces plates-formes visent à simplifier les procédures administratives pour les PME.

Conditions de marché

La Suisse est une petite économie ouverte, bien intégrée dans l'économie mondiale, mais le pays applique aux échanges de services des restrictions plus contraignantes que la médiane de l'OCDE, en particulier dans les services informatiques ou de télécommunications. Ces contraintes ont tendance à peser sur les flux transnationaux et à augmenter les marges intérieures. Le gouvernement s'emploie activement à étendre le réseau d'accords de libre échange. De nouveaux accords ont ainsi été signés en 2016 avec les Philippines et la Géorgie. Des négociations sont en cours avec l'Inde, des pays d'Asie du Sud-Est, ou encore les États du MERCOSUR.

Infrastructures

En Suisse, les industries de réseau (énergie, transport, TIC) sont très réglementées et très concentrées, ce qui pèse sur leur compétitivité. Alors que l'ensemble du territoire bénéficie d'une large couverture en haut débit fixe, en termes de prix ou de taux de pénétration du haut débit mobile, le pays affiche des performances proches, voire en dessous, de la médiane de l'OCDE. La Stratégie « Suisse numérique » (2018-2020) fixe des orientations pour une transformation numérique du pays et envisage des évolutions dans les domaines des villes intelligentes et de l'intelligence artificielle. Un guide pratique en matière de cybersécurité destiné aux PME est disponible. Innosuisse, l'agence suisse pour l'innovation, soutient également la transformation numérique des systèmes d'énergie et de mobilité par le biais des Pôles de compétence suisses en recherche énergétique.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933972318>

Note : Pour plus de précisions sur les sources et les méthodes, veuillez vous référer à l'annexe méthodologique des fiches pays.

Références générales

- CE (2017), Base de données des politiques relatives aux PME, Commission européenne, https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#interactive-sme-database.
- CE/OCDE (2018), STIP Compass, Base de données internationale des politiques en matière de STI, <https://stip.oecd.org/stip.html>.
- OCDE (2019), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2018*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/g2g9ed68-fr>.
- OCDE (2018), « Indicateurs de l'entrepreneuriat », Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour le graphique D.
- OCDE (2018), *Education Policy Outlook 2018: Putting Student Learning at the Centre*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264301528-en>.
- OCDE (2018), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en.
- OCDE (2018), *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr.
- OCDE (2018), *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2017*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264282483-fr>.
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr.
- OCDE (2018), Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données), pour les graphiques A, B, C, E, F et G.
- OCDE (2017), *Panorama des administrations publiques 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/gov_glance-2017-fr.
- OCDE (2017), *Perspectives de l'OCDE sur les compétences 2017 : Compétences et chaînes de valeur mondiales*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264203433-fr>.
- OCDE (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en>.
- OCDE/UE (2017), *The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en>.
- OCDE (2016), *Perspectives de l'OCDE sur la politique de la réglementation 2015*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264245235-fr>.

Références spéciales

- Confédération suisse (2018), *Le portail PME et EasyGov profitent aux entreprises*, <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/actuel/news/2018/portail-pme-et-easygov-profitent-aux-entreprises.html> (consulté en novembre 2018).
- Confédération suisse (2018), *Plan d'action Suisse numérique*, <https://www.bakom.admin.ch/bakom/fr/page-daccueil/suisse-numerique-et-internet/strategie-suisse-numerique.html> (consulté en novembre 2018).
- Fédération suisse pour la formation continue (sans date), *La formation continue en tant que question politique*, <https://alice.ch/fr/formation-continue-suisse/politique-de-la-formation/> (consulté le 12 septembre 2018).
- Le Conseil Fédéral (2017), *Le Conseil fédéral met en vigueur de nouvelles règles pour les FinTech*, <https://www.admin.ch/gov/fr/accueil/documentation/communiques.msg-id-67436.html> (consulté le 11 septembre 2018).
- OCDE (2017), *Études économiques de l'OCDE : Suisse 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/eco_surveys-che-2017-fr.
- SECO (2018), *EasyGov*, Secrétariat d'État à l'économie, <https://www.easygov.swiss/easygov/#/> (consulté en novembre 2018).
- SECO (sans date), *Guichet unique pour les entreprises*, Secrétariat d'État à l'économie, <https://www.egovernment.ch/en/umsetzung/schwerpunktplan/tranksaktionsportal-fur-die-wirtschaft/> (consulté en novembre 2018).
- Switzerland Gloabl Enterprise (2018), *L'humeur des PME exportatrices toujours radieuse*, https://www.s-ge.com/sites/default/files/article/downloads/exportperspektiven_q4_18_fr.pdf (consulté en novembre 2018).
- Vujanovic, P. et C. Lewis (2017), « Ensuring a dynamic skills-training and life-long learning system in Switzerland », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/438423d9-en>.

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements oeuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Chili, la Corée, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, Israël, l'Italie, le Japon, la Lettonie, la Lituanie, 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. La Commission européenne participe aux travaux de l'OCDE.

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

Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019

Les nouvelles *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat* présentent les dernières tendances en matière de performance des petites et moyennes entreprises (PME), ainsi que de l'entrepreneuriat et des conditions d'affaires pour les PME. L'édition de cette année présente des données comparatives sur le dynamisme des entreprises, la croissance de la productivité, les écarts de salaires et les exportations par taille d'entreprise dans les pays de l'OCDE et les économies émergentes. Il explore les implications potentielles de la numérisation et de la mondialisation sur les conditions de marché et l'accès des PME aux infrastructures et à des ressources stratégiques telles que le financement, les compétences, la technologie, les données et d'autres actifs de l'innovation. Le rapport fournit une analyse comparative des cadres réglementaires et des politiques visant à uniformiser les règles du jeu pour les PME et les entrepreneurs, et offre une perspective prospective sur les défis auxquels ceux-ci sont confrontés dans leurs affaires et activités. Il contient également des profils de pays décrivant les derniers développements en matière de performance et de conditions de marché pour les PME, les profils pays étant disponibles en version plus détaillée en ligne.

Veillez consulter cet ouvrage en ligne : <https://doi.org/10.1787/dfc3ab17-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.

