



Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2019

POLITIQUES DE L'ENTREPRENEURIAT INCLUSIF



Pallier la pénurie d'entrepreneurs

Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2019

POLITIQUES DE L'ENTREPRENEURIAT INCLUSIF

Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'Union européenne.

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.

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.

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.

Merci de citer cet ouvrage comme suit :

OCDE/Union européenne (2022), *Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2019 : Politiques de l'entrepreneuriat inclusif*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/63051572-fr>.

ISBN 978-92-64-55039-1 (imprimé)
ISBN 978-92-64-89251-4 (pdf)

Pallier la pénurie d'entrepreneurs
ISSN 2706-7602 (imprimé)
ISSN 2706-7610 (en ligne)

Union européenne
ISBN 978-92-76-13048-2 (imprimé)
ISBN 978-92-76-13050-5 (PDF)
Numéro de catalogue
KE-03-19-876-FR-C (imprimé)
KE-03-19-876-FR-N (PDF)

Crédits photo : Couverture © ririro/Shutterstock.com, © auremar – Fotolia.com, © Rob – Fotolia.com, © michaeljung – Fotolia.com, © Monkey Business Images/Shutterstock.com, © Stockbyte/Collection/Getty Images, © jetta production/Collection/Getty Images.

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

© OCDE/Union européenne 2022

L'utilisation de ce contenu, qu'il soit numérique ou imprimé, est régie par les conditions d'utilisation suivantes : <http://www.oecd.org/fr/conditionsdutilisation>.

Préface de l'OCDE

Dans les pays de l'OCDE, de nombreux individus restent exclus du marché du travail, avec une hausse des inégalités en matière de revenus. L'entrepreneuriat doit faire partie de la solution. Les entrepreneurs innovent en trouvant de nouvelles solutions aux problèmes sociaux et économiques; ils détectent et exploitent les opportunités de croissance, ils créent des emplois pour eux-mêmes et pour les autres et, avec de bons projets, ils génèrent de bons revenus. Cependant, afin de déployer tout le potentiel de l'entrepreneuriat en faveur de la croissance, de l'innovation et de l'inclusion, celui-ci doit constituer une opportunité réaliste pour tous les individus, quel que soit le groupe social dont ils sont issus, y compris ceux qui sont actuellement inactifs et au chômage. Ce n'est pas le cas aujourd'hui. La part de la population engagée dans l'entrepreneuriat, et notamment l'entrepreneuriat innovant porteur de perspectives de croissance, est plus faible au sein de nombreux groupes tels que les femmes, les jeunes, les migrants et les anciens chômeurs, qui sont davantage susceptibles de se heurter à des obstacles liés aux compétences, au financement, aux réseaux et aux institutions, par exemple. Nous devons briser les obstacles à l'entrepreneuriat pour toutes les catégories de population, afin de pouvoir tirer parti de la créativité, du dynamisme et de l'innovation d'un plus grand nombre d'individus.

Les politiques d'entrepreneuriat inclusif peuvent jouer un rôle important en donnant à davantage de personnes la chance de devenir entrepreneurs et d'obtenir une aide à la création d'entreprises durables par des personnes appartenant à des groupes sous-représentés dans l'entrepreneuriat. Des publications telles que *Pallier la pénurie d'entrepreneurs* influent de manière notable sur l'augmentation de la visibilité de ces problèmes et conseillent les pouvoirs publics quant aux actions potentielles à réaliser. Le nouvel outil baptisé *Better Entrepreneurship Policy* (www.betterentrepreneurship.eu) va encore plus loin, en proposant un exercice d'autoévaluation interactif et des ressources pédagogiques pour les décideurs politiques, afin de les aider à consolider l'élaboration et la mise en œuvre des politiques d'entrepreneuriat inclusif.

La présente édition du rapport *Pallier la pénurie d'entrepreneurs* comporte des données actualisées concernant les tendances du travail non salarié et des activités entrepreneuriales chez les femmes, les jeunes, les seniors, les chômeurs et les immigrés. Nous pouvons constater que la composition de la population est en train de changer chez les entrepreneurs au sein de l'Union européenne, notamment chez les femmes, qui sont de plus en plus nombreuses à exercer un travail non salarié. Le nombre de femmes non salariées a augmenté de 4,3 % au cours des dix dernières années, tandis que le nombre d'hommes non salariés a baissé de 4,9 %. En outre, la population des travailleurs indépendants vieillit en même temps que la population totale de l'Union européenne. Entre 2009 et 2018, le nombre de travailleurs indépendants seniors (âgés de 50 à 64 ans) a augmenté de près de 20 %.

Le présent rapport s'intéresse également au potentiel d'exploitation des opportunités créées par la transformation numérique pour élargir la portée de l'entrepreneuriat en faveur de ces groupes de population. La transformation numérique a une incidence croissante sur les activités quotidiennes des entreprises et des travailleurs non salariés, mais seulement 2 % des PME de l'Union européenne profitent pleinement des avantages de l'économie numérique. Par conséquent, les décideurs politiques sont en train d'étudier les aides possibles à apporter pour permettre à davantage d'entrepreneurs et de PME d'exploiter le

potentiel de l'économie numérique, avec notamment des programmes sur mesure visant à soutenir les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés. Les décideurs doivent assurer le suivi et l'évaluation de ces programmes, afin de pouvoir tirer les enseignements de ce qui fonctionne et de ce qui ne fonctionne pas. Le rapport se penche également sur une question connexe, à savoir le développement d'activités par des entrepreneurs issus de groupes de population défavorisés et sous-représentés dans l'entrepreneuriat. Les entreprises qui évoluent pour devenir plus grandes sont importantes pour les économies, car elles sont responsables d'une part disproportionnée de la création d'emplois et de l'innovation. Si très peu d'entrepreneurs réussissent à atteindre un haut niveau de croissance pour leurs entreprises, lorsque ces entrepreneurs sont des femmes, des jeunes, des seniors, des immigrés ou des personnes qui étaient au chômage, ils ont encore moins de chances d'y parvenir.

L'OCDE tient à remercier la Commission européenne pour son partenariat dans le cadre de cet important programme de travail. Ensemble, nous avons constitué une base de données factuelles sur les activités entrepreneuriales menées par des personnes confrontées aux plus grands défis sur le marché du travail, ainsi que sur les différentes approches en matière de politiques destinées à encourager l'entrepreneuriat inclusif. Nous nous engageons à continuer de proposer aux responsables politiques locaux, régionaux et nationaux des données et des outils solides pour élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes efficaces en faveur de l'entrepreneuriat inclusif.



Lamia Kamal-Chaoui

Directrice,

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

Préface de la Commission européenne

Cette publication conjointe de l'OCDE et de l'UE voit le jour alors que des enjeux mondiaux majeurs tels que le changement climatique, l'équité sociale, les évolutions technologiques et le vieillissement de la population ont besoin, plus que jamais, de réponses politiques appropriées. Les responsables politiques se trouvent à la croisée des chemins et doivent à présent prendre la voie d'une combinaison soigneusement pesée de politiques durables et socialement équitables.

Les politiques de soutien aux entrepreneurs devraient trouver leur place dans cette combinaison, car nous avons besoin d'entrepreneurs à l'esprit novateur capables d'imaginer de nouvelles solutions pour relever les défis mondiaux auxquels nous sommes confrontés en tant que citoyens. Il existe un lien indéniable entre économie forte, prospérité, équité sociale et développement durable. En d'autres termes, nous avons besoin d'une économie qui fonctionne pour les gens.

L'entrepreneuriat et le travail non salarié bénéficient d'une attention croissante dans les politiques de la Commission. Le socle européen des droits sociaux, boussole de la convergence vers le haut au sein de l'UE, définit les mesures visant à encourager l'entrepreneuriat et l'activité indépendante comme l'un des moyens de créer des emplois stables et adaptables. Dans le même ordre d'idées, la proposition de recommandation du Conseil sur la protection sociale formulée par la Commission vise à encourager les États membres à faire en sorte que tout individu qui travaille ait accès à une couverture sociale et à des services de l'emploi en rapport avec ses contributions.

Nous devons mobiliser tout le talent entrepreneurial, sous toutes ses formes, ce qui englobe le travailleur indépendant en solo, ceux qui gèrent ou possèdent une entreprise, ainsi que l'esprit d'entreprise chez les salariés. Un développement généralisé de l'esprit et de la culture de l'entrepreneuriat est bénéfique pour les individus et la société dans son ensemble. C'est la raison pour laquelle ce rapport s'intéresse aux politiques d'entrepreneuriat inclusif, dont le but est d'atteindre les groupes cibles (par exemple les femmes, les migrants, les jeunes, les seniors) pour lesquels les obstacles habituels au lancement et au développement d'une entreprise sont encore plus importants que la moyenne.

Je remercie l'OCDE pour sa participation au programme de travail sur les politiques d'entrepreneuriat inclusif. Nous espérons que les autorités locales, régionales et nationales ainsi que les partenaires sociaux et la société civile dans son ensemble liront et utiliseront ce rapport. Sa vocation est de servir de source d'inspiration et de conseils pour élaborer des politiques et des programmes forts destinés à apporter une aide à toute personne qui s'intéresse à l'entrepreneuriat, quelles que soient ses origines. Le site internet conjoint OCDE/UE de l'outil *Better Entrepreneurship Policy* représente une autre source où les responsables politiques et les parties prenantes peuvent trouver des éléments pertinents pour rendre leurs politiques en matière d'entrepreneuriat plus inclusives et plus sociales. Construire une Union européenne inclusive, juste et compétitive est une responsabilité commune que nous partageons tous.



Joost KORTE

Joost Korte
Directeur général
Direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion,
Commission européenne

Avant-propos

Les politiques d'entrepreneuriat inclusif visent à offrir à tout un chacun une chance de créer une entreprise durable couronnée de succès, indépendamment de son sexe, de son âge, de son lieu de naissance, de son statut professionnel ou d'autres caractéristiques personnelles. Il s'agit là d'une condition importante pour atteindre l'objectif d'un nouveau type de croissance plus inclusive, plus durable et davantage centrée sur l'humain. L'élargissement de l'entrepreneuriat permet de créer des emplois, de lutter contre l'exclusion sociale et financière, d'exploiter les nouvelles technologies et d'apporter une réponse aux défis économiques. Les politiques et les programmes en matière d'entrepreneuriat inclusif visent principalement les femmes, les immigrés, les jeunes, les seniors, les chômeurs et les personnes handicapées, qui continuent tous de se heurter à des problèmes sur le marché du travail et sont sous-représentés ou défavorisés dans le monde de l'entrepreneuriat. La série de publications de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et de l'Union européenne intitulée *Pallier la pénurie d'entrepreneurs* examine de quelle façon les politiques et programmes publics peuvent soutenir l'entrepreneuriat inclusif. Il s'agit notamment:

- d'améliorer les institutions de réglementation et de protection sociale;
- de faciliter l'accès au financement;
- de développer les compétences entrepreneuriales par la formation, le coaching et le mentorat;
- de renforcer la culture et les réseaux entrepreneuriaux pour les groupes cibles; et
- de mettre en place, de manière coordonnée et ciblée, des stratégies et des actions en faveur de l'entrepreneuriat inclusif.

Les gouvernements reconnaissent de plus en plus le défi posé par l'entrepreneuriat inclusif, mais il reste encore beaucoup à faire pour diffuser les bonnes pratiques.

Cette cinquième édition de *Pallier la pénurie d'entrepreneurs* est organisée en trois parties. La première partie présente des données sur le niveau et la qualité des activités d'indépendant et d'entrepreneuriat des principaux groupes sociaux cibles, tels que les femmes, les immigrés, les jeunes, les seniors et les chômeurs, ainsi que sur les obstacles qu'ils rencontrent. La deuxième partie contient deux chapitres, qui s'intéressent aux enjeux politiques actuels, à savoir le potentiel de l'entrepreneuriat numérique pour rendre l'entrepreneuriat plus inclusif et l'aide aux entrepreneurs issus de groupes défavorisés pour la création d'entreprises ayant un potentiel de croissance. Enfin, la troisième partie donne un aperçu de la politique d'entrepreneuriat inclusif dans chaque État membre de l'Union européenne. Chaque profil de pays présente les tendances récentes en matière de travail indépendant et d'entrepreneuriat chez les femmes, les jeunes et les seniors, ainsi que le

sujet politique principal dans l'État membre en question et les initiatives politiques récentes. Des indicateurs clés en matière d'entrepreneuriat inclusif sont également compris dans chaque profil de pays.

Cette édition contient en outre plusieurs nouveautés. Les chapitres sur les données ont été élargis de manière à inclure de nouvelles sources, notamment davantage de données sur l'accès des femmes au financement de démarrage. Les chapitres contenant des données et des indicateurs mettent également en lumière de nouveaux exemples dans les pays, qui illustrent des indicateurs plus détaillés issus d'études menées au niveau national.

En complément de la série de rapports *Pallier la pénurie d'entrepreneurs*, l'OCDE et l'Union européenne ont mis au point un nouvel outil en ligne destinés aux décideurs politiques, afin de les aider à élaborer et à mettre en œuvre des politiques et des programmes sur l'entrepreneuriat social et inclusif. Cet outil, baptisé *Better Entrepreneurship Policy* (<https://www.betterentrepreneurship.eu/>) – Pour de meilleures politiques sur l'entrepreneuriat, fournit une plateforme interactive d'échange pédagogique et d'engagement avec d'autres décideurs de toute l'UE et d'ailleurs. Cette collaboration produit également des synthèses, des examens d'ensemble des politiques au niveau national et des séminaires de renforcement des capacités.

Table des matières

Préface de l'OCDE	3
Préface de la Commission européenne	5
Avant-propos	7
Remerciements	21
Guide de lecture	23
Contenu et structure	23
Principales sources de données	23
Références	31
Résumé	33
Une politique qui doit intervenir à un stade précoce pour réduire les disparités entre les hommes et les femmes en matière d'entrepreneuriat	33
L'entrepreneuriat comme promesse d'une vie active plus longue pour les seniors	34
Des entrepreneurs immigrés davantage susceptibles de créer des entreprises qui emploient d'autres personnes	34
Les jeunes ont des ambitions élevées en matière d'entrepreneuriat	34
L'entrepreneuriat, une voie pour sortir du chômage	34
L'entrepreneuriat numérique peut-il accroître l'inclusivité?	35
Améliorer le potentiel de croissance des entrepreneurs issus de groupes sous-représentés	35
Comment les politiques peuvent-elles mieux soutenir les entrepreneurs sous-représentés?	36
1. Principales conclusions et recommandations	37
Qui sont les «entrepreneurs manquants» au sein de l'UE?	38
Quels problèmes les entrepreneurs manquants rencontrent-ils?	42
Quelles sont les politiques d'aide généralement disponibles au sein de l'UE?	43
Quelles sont les évolutions récentes dans la politique d'entrepreneuriat inclusif au sein de l'UE?	44
Les technologies numériques peuvent-elles contribuer à combler les disparités dans l'entrepreneuriat?	48
Les politiques devraient-elles aider les entrepreneurs défavorisés à développer leur entreprise?	50
Références	53

Part I. Indicateurs en matière d'entrepreneuriat: taux d'activité et obstacles	55
2. Travail indépendant et entrepreneuriat chez les femmes	56
Messages clés	57
Le contexte politique du travail indépendant et de l'entrepreneuriat des femmes	58
Emploi indépendant	59
Le cycle entrepreneurial	65
Obstacles à la création d'entreprise et à l'emploi indépendant durable	70
Le profil des indépendants	75
Performances des femmes exerçant une activité indépendante et des femmes entrepreneurs	81
Financement des jeunes entreprises	90
Conclusions	99
Références	101
3. Travail indépendant et entrepreneuriat chez les jeunes	103
Messages clés	104
Le contexte politique du travail indépendant et de l'entrepreneuriat des jeunes	105
Activités indépendantes chez les jeunes	106
Le cycle entrepreneurial	115
Obstacles à la création d'entreprise chez les jeunes	119
Le profil des jeunes travailleurs indépendants	121
Performances des entreprises	127
Conclusions	131
Références	132
4. Travail indépendant et entrepreneuriat chez les seniors	134
Messages clés	135
Le contexte politique du travail indépendant et de l'entrepreneuriat des seniors	136
Emploi indépendant	136
Le cycle entrepreneurial	145
Obstacles à la création d'entreprise chez les seniors	151
Le profil des travailleurs indépendants seniors	153
Performances des entreprises	159
Conclusions	163
Notes	164
Références	164
5. Travail indépendant et entrepreneuriat chez les chômeurs	165
Messages clés	166
Le contexte politique de la création d'entreprise pour sortir du chômage	166
Du chômage au travail indépendant	167
Quitter le chômage pour commencer une activité indépendante	171
Conclusions	174
Notes	174
Références	175
6. Travail indépendant et entrepreneuriat chez les immigrés	176
Messages clés	177

Le contexte politique du travail indépendant et de l'entrepreneuriat des immigrés	177
L'emploi indépendant chez les immigrés	178
Proportion de travailleurs indépendants immigrés employant des salariés	184
Conclusions	189
Notes	189
Références	189
Part II. Politiques d'entrepreneuriat inclusif	192
7. Quel potentiel offre l'entrepreneuriat numérique pour être inclusif?	193
Messages clés	194
La transformation numérique	196
Qu'est-ce que l'entrepreneuriat numérique?	198
Quels sont les avantages potentiels de l'entrepreneuriat numérique?	199
Combien y a-t-il de jeunes entreprises numériques?	205
Obstacles à l'entrepreneuriat numérique pour les personnes issues des groupes sous-représentés et défavorisés	209
Comment les politiques publiques peuvent-elles soutenir l'entrepreneuriat numérique pour les personnes issues des groupes sous-représentés et défavorisés?	215
Conclusions	231
Notes	232
Références	232
8. Augmenter le potentiel de changement d'échelle des entrepreneurs défavorisés	240
Messages clés	241
Changer d'échelle pour les groupes sous-représentés et défavorisés	243
Les défis du changement d'échelle pour les entrepreneurs issus de groupes défavorisés	252
Comment les politiques peuvent-elles stimuler la création d'entreprises à potentiel de changement d'échelle par des entrepreneurs défavorisés?	259
Apporter une aide au changement d'échelle pour les entrepreneurs défavorisés	271
Conclusions	273
Notes:	274
Références	274
Part III. Profils des pays: principales tendances, questions et mesures politiques récentes en matière d'entrepreneuriat inclusif	283
9. Guide de lecture des profils de pays	284
10. Autriche	287
Tendances clés	287
Question d'actualité	287
Initiatives politiques récentes	287
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	289
11. Belgique	290
Tendances clés	290
Question d'actualité	290

Initiatives politiques récentes	290
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	292
12. Bulgarie	293
Tendances clés	293
Question d'actualité	293
Initiatives politiques récentes	293
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	295
13. Croatie	296
Tendances clés	296
Question d'actualité	296
Initiatives politiques récentes	296
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	298
14. Chypre	299
Tendances clés	299
Question d'actualité	299
Initiatives politiques récentes	299
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	301
15. République tchèque	302
Tendances clés	302
Question d'actualité	302
Initiatives politiques récentes	302
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	304
16. Danemark	305
Tendances clés	305
Question d'actualité	305
Initiatives politiques récentes	305
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	307
17. Estonie	308
Tendances clés	308
Question d'actualité	308
Initiatives politiques récentes	308
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	310
18. Finlande	311
Tendances clés	311
Question d'actualité	311
Initiatives politiques récentes	311
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	313
19. France	314
Tendances clés	314
Question d'actualité	314

Initiatives politiques récentes	314
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	315
20. Allemagne	316
Tendances clés	316
Question d'actualité	316
Initiatives politiques récentes	316
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	318
21. Grèce	319
Tendances clés	319
Question d'actualité	319
Initiatives politiques récentes	319
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	321
22. Hongrie	322
Tendances clés	322
Question d'actualité	322
Initiatives politiques récentes	322
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	324
23. Irlande	325
Tendances clés	325
Question d'actualité	325
Initiatives politiques récentes	325
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	327
24. Italie	328
Tendances clés	328
Question d'actualité	328
Initiatives politiques récentes	328
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	330
25. Lettonie	331
Tendances clés	331
Question d'actualité	331
Initiatives politiques récentes	331
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	333
26. Lituanie	334
Tendances clés	334
Question d'actualité	334
Initiatives politiques récentes	334
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	336
27. Luxembourg	337
Tendances clés	337
Question d'actualité	337

Initiatives politiques récentes	337
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	339
28. Malte	340
Tendances clés	340
Question d'actualité	340
Initiatives politiques récentes	340
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	342
29. Pays-Bas	343
Tendances clés	343
Question d'actualité	343
Initiatives politiques récentes	343
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	345
30. Pologne	346
Tendances clés	346
Question d'actualité	346
Initiatives politiques récentes	346
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	348
31. Portugal	349
Tendances clés	349
Question d'actualité	349
Initiatives politiques récentes	349
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	351
32. Roumanie	352
Tendances clés	352
Question d'actualité	352
Initiatives politiques récentes	352
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	354
33. République slovaque	355
Tendances clés	355
Question d'actualité	355
Initiatives politiques récentes	355
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	357
34. Slovénie	358
Tendances clés	358
Question d'actualité	358
Initiatives politiques récentes	358
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	360
35. Espagne	361
Tendances clés	361
Question d'actualité	361

Initiatives politiques récentes	361
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	363
36. Suède	364
Tendances clés	364
Question d'actualité	364
Initiatives politiques récentes	364
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	366
37. Royaume-Uni	369
Tendances clés	369
Question d'actualité	369
Initiatives politiques récentes	369
Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif	371
Glossaire	372
Tableaux	
Tableau 5.1. La plupart des chômeurs créent des entreprises dans les services, la construction et le commerce de détail	174
Tableau 6.1. Plus d'un quart des entreprises appartenant à des immigrés sont des entreprises à forte croissance	187
Tableau 7.1. Avantages escomptés de l'entrepreneuriat numérique pour les entrepreneurs et les travailleurs indépendants	200
Graphiques	
Graphique 1.1. Qui sont les «entrepreneurs manquants» au sein de l'UE?	40
Graphique 1.2. Les femmes, les jeunes et les immigrés originaires de pays hors UE sont sous-représentés au sein des travailleurs indépendants dans l'UE	41
Graphique 1.3. Les objectifs de l'entrepreneuriat inclusif couvrent divers portefeuilles d'action politique	45
Graphique 2.1. Pour cent hommes exerçant une activité de travailleur indépendant dans l'UE, on compte seulement soixante femmes	60
Graphique 2.2. Le taux de travail indépendant des femmes varie fortement d'un pays à l'autre	61
Graphique 2.3. Les femmes travailleuses indépendantes dans l'UE sont quasiment aussi susceptibles que les hommes d'être motivées par une opportunité	62
Graphique 2.4. Dans l'UE, moins d'un quart des travailleuses indépendantes emploient des salariés	63
Graphique 2.5. La part des travailleuses indépendantes ayant des employés varie fortement d'un pays à l'autre	64
Graphique 2.6. Dans l'UE les travailleuses et les travailleurs indépendants qui n'emploient pas font ce choix pour les mêmes motifs	65
Graphique 2.7. Moins de 3 % des femmes sont engagées dans la création d'entreprises dans l'UE	66
Graphique 2.8. Environ 2 % des femmes sont propriétaires de nouvelles entreprises dans l'UE	67
Graphique 2.9. Environ 5 % des femmes de l'UE sont propriétaires d'une entreprise établie	68
Graphique 2.10. Les femmes invoquent la non-rentabilité de l'activité comme raison principale à la sortie de l'entreprise	70
Graphique 2.11. Un tiers des femmes dans l'UE indique posséder des compétences entrepreneuriales	71
Graphique 2.12. Près de la moitié des femmes dans l'UE déclarent que la peur de l'échec les a empêchées de créer une entreprise	73
Graphique 2.13. L'insécurité financière est la principale raison pour laquelle les femmes salariées et travailleuses familiales ne se lancent pas dans le travail indépendant dans l'UE	74

Graphique 2.14. Dans l'UE, les femmes sont plus susceptibles que les hommes de ne déclarer aucune difficulté dans le travail indépendant	75
Graphique 2.15. Les femmes dans l'UE sont plus susceptibles que les hommes d'exercer une activité indépendante dans le secteur des autres services	76
Graphique 2.16. Plus de la moitié des travailleuses indépendantes travaillent comme professionnelles ou dans les services et la vente	77
Graphique 2.17. La proportion de femmes exerçant une activité indépendante diplômées de l'enseignement supérieur augmente beaucoup plus vite que celle des hommes dans l'UE	78
Graphique 2.18. Le niveau d'instruction des travailleuses indépendantes varie fortement d'un pays à l'autre	79
Graphique 2.19. Les femmes exerçant une activité indépendante dans l'UE sont autant susceptibles que les hommes d'affirmer être autonomes dans leur travail	80
Graphique 2.20. Les créatrices d'entreprises sont environ 25 % moins susceptibles de travailler en équipe que les hommes	81
Graphique 2.21. Les femmes exerçant une activité indépendante sont plus susceptibles de travailler à temps partiel	82
Graphique 2.22. Il y a peu d'écart entre le revenu médian des femmes et des hommes exerçant une activité indépendante	83
Graphique 2.23. Les revenus des travailleurs indépendants varient d'un pays à l'autre	85
Graphique 2.24. Les femmes exerçant une activité indépendante dans l'UE sont moins susceptibles que les hommes d'exercer depuis plus de dix ans	86
Graphique 2.25. Les durées d'activité des travailleurs indépendant varient fortement d'un pays à l'autre	87
Graphique 2.26. Environ un tiers des femmes entrepreneures proposent de nouveaux produits et services	88
Graphique 2.27. Moins de 15 % des femmes entrepreneures exportent	89
Graphique 2.28. Les femmes entrepreneures sont deux fois moins susceptibles que les hommes de viser une forte croissance	90
Graphique 2.29. La source de financement la plus courante pour les travailleuses indépendantes dans l'UE est l'autofinancement	91
Graphique 2.30. Le financement bancaire est la source de financement la plus courante pour les femmes entrepreneures en Europe	92
Graphique 2.31. Les prêts bancaires accordés aux femmes entrepreneures sont le plus souvent destinés au secteur de la production et de la réparation de biens	92
Graphique 2.32. Le service financier bancaire le plus couramment utilisé par les femmes entrepreneures en Roumanie est une ligne de crédit	94
Graphique 2.33. La plupart des prêts accordés aux femmes entrepreneures en Roumanie sont destinés aux fonds de roulement	94
Graphique 2.34. Les femmes constituent le plus important groupe bénéficiaire du microcrédit	96
Graphique 2.35. Les femmes représentent environ 40 % des bénéficiaires de microprêts d'entreprise	96
Graphique 2.36. La plupart des microprêts sont accordés par des ONG	97
Graphique 2.37. Les femmes entrepreneures sont à peu près aussi susceptibles que les hommes de recevoir du capital-risque	98
Graphique 2.38. Les femmes entrepreneures reçoivent moins de capital-risque	99
Graphique 3.1. Les jeunes sont moitié moins susceptibles d'être travailleurs indépendants que la moyenne des adultes dans l'UE	107
Graphique 3.2. Le taux de travail indépendant des jeunes varie fortement d'un pays à l'autre	108
Graphique 3.3. Le taux de travail indépendant chez les jeunes est supérieur dans les pays où le chômage des jeunes est élevé	109
Graphique 3.4. Un tiers des jeunes travailleurs indépendants qui étaient auparavant au chômage ont créé leur entreprise par nécessité	110
Graphique 3.5. Chez les jeunes de l'UE, l'écart entre le taux de travail indépendant des femmes et des hommes a diminué	111
Graphique 3.6. L'écart entre le taux de travail indépendant des jeunes femmes et des jeunes hommes varie fortement d'un pays à l'autre	112
Graphique 3.7. La proportion des jeunes travailleurs indépendants employant des salariés dans l'UE est en baisse	113
Graphique 3.8. La proportion de jeunes travailleurs indépendants employant des salariés varie fortement d'un pays à l'autre	114
Graphique 3.9. Les jeunes sont plus susceptibles que la moyenne des adultes d'être impliqués dans la création d'une entreprise	116

Graphique 3.10. Les jeunes sont aussi susceptibles d'être propriétaire d'une nouvelle entreprise que les adultes en général	117
Graphique 3.11. Les jeunes sont peu susceptibles de détenir des entreprises établies	118
Graphique 3.12. La plupart des jeunes entrepreneurs qui arrêtent leur activité le font parce que l'entreprise n'était pas rentable	119
Graphique 3.13. Les jeunes sont moins susceptibles de déclarer avoir des compétences entrepreneuriales que la moyenne des adultes	120
Graphique 3.14. Les jeunes sont aussi susceptibles de déclarer avoir peur de l'échec que les adultes en général	121
Graphique 3.15. Le taux d'emploi indépendant chez les jeunes varie d'un secteur à l'autre	122
Graphique 3.16. La majorité des jeunes indépendants dans l'UE travaillent comme professionnels ou dans les services	123
Graphique 3.17. Les jeunes travailleurs indépendants sont plus susceptibles d'être diplômés de l'enseignement supérieur que les jeunes salariés dans l'UE	124
Graphique 3.18. Les jeunes travailleurs indépendants sont plus susceptibles d'être diplômés de l'enseignement supérieur que les jeunes salariés dans la plupart des pays	125
Graphique 3.19. Environ 20 % des nouveaux jeunes	126
Graphique 3.20. Les jeunes indépendants travaillent plus d'heures que les salariés	128
Graphique 3.21. Près d'un tiers des jeunes nouveaux entrepreneurs proposent de nouveaux produits et services	129
Graphique 3.22. Environ un jeune entrepreneur au stade précoce sur cinq exporte	130
Graphique 3.23. Plus de 10 % des jeunes entrepreneurs anticipent une forte croissance	131
Graphique 4.1. Le taux de travail indépendant des seniors dans l'UE est élevé mais en baisse	138
Graphique 4.2. Le taux de travail indépendant des seniors dans l'UE augmente avec l'âge, mais baisse au fil du temps	138
Graphique 4.3. Le nombre de seniors travailleurs indépendants est en hausse dans l'UE	139
Graphique 4.4. L'écart entre le taux de travail indépendant des femmes et hommes est plus large chez les seniors que dans la population générale dans l'UE	139
Graphique 4.5. Le taux de travail indépendant des seniors varie considérablement d'un pays à l'autre	140
Graphique 4.6. Le taux de travail indépendant des seniors tend à être plus bas là où leur taux d'activité est plus élevé	141
Graphique 4.7. La part des travailleurs indépendants seniors employant des salariés a baissé depuis 2002 dans l'UE	142
Graphique 4.8. Pourcentage de travailleurs indépendants ayant des salariés	143
Graphique 4.9. La proportion de travailleurs indépendants seniors employant des salariés varie fortement d'un pays à l'autre	144
Graphique 4.10. Moins de 3 % des seniors sont impliqués dans la création d'une entreprise dans l'UE	146
Graphique 4.11. Moins de 2 % des seniors sont propriétaires de nouvelles entreprises dans l'UE	147
Graphique 4.12. Moins de 9 % des seniors sont propriétaires d'entreprises établies dans l'UE	148
Graphique 4.13. Les entrepreneurs seniors sont principalement motivés par des facteurs positifs	149
Graphique 4.14. Les entrepreneurs seniors bénéficient d'une meilleure flexibilité dans leurs horaires de travail, mais peu d'entre eux génèrent des revenus élevés	150
Graphique 4.15. Environ deux fois plus d'entrepreneurs seniors sont sortis de leur entreprise en raison d'un manque de profits que pour partir à la retraite	151
Graphique 4.16. Environ 40 % des seniors déclarent posséder des compétences entrepreneuriales	152
Graphique 4.17. Moins de 40 % des seniors indiquent que la peur de l'échec constitue un obstacle à la création d'entreprise	153
Graphique 4.18. L'agriculture, de la sylviculture et de la pêche étaient les secteurs d'activités les plus courants pour les travailleurs indépendants seniors dans l'UE en 2018	154
Graphique 4.19. Les travailleurs indépendants seniors dans l'UE travaillent le plus souvent comme professionnels	155
Graphique 4.20. La part des seniors indépendants diplômés de l'enseignement supérieur a augmenté plus vite que celle des seniors salariés dans l'UE	156
Graphique 4.21. Le niveau d'instruction des seniors exerçant une activité indépendante varie fortement d'un pays à l'autre	157
Graphique 4.22. La proportion d'entrepreneurs seniors travaillant en équipe varie fortement d'un pays à l'autre	158
Graphique 4.23. Les seniors travailleurs indépendants ont tendance à travailler plus longtemps que les seniors salariés	160

Graphique 4.24. Environ un quart des nouveaux entrepreneurs seniors proposent de nouveaux produits et services	161
Graphique 4.25. Environ 15 % des entrepreneurs seniors au stade précoce ont réalisé des ventes à l'étranger	162
Graphique 4.26. Près de 9 % des entrepreneurs seniors de l'UE espèrent créer un grand nombre d'emplois	163
Graphique 5.1. Peu de demandeurs d'emploi cherchent à devenir travailleurs indépendants	168
Graphique 5.2. Les femmes demandeuses d'emploi sont moins susceptibles que les hommes de chercher une activité indépendante	170
Graphique 5.3. La probabilité de chercher à devenir travailleur indépendant diminue avec la durée de la période de chômage	171
Graphique 5.4. Le nombre de demandeurs d'emploi qui deviennent travailleurs indépendants est supérieur au nombre de ceux qui cherchent à le devenir	172
Graphique 6.1. Les immigrés représentent une part croissante des travailleurs indépendants dans l'UE	178
Graphique 6.2. La proportion d'immigrés parmi les travailleurs indépendants est corrélée à la proportion d'immigrés sur le marché du travail	179
Graphique 6.3. Les immigrés sont moins susceptibles d'être travailleurs indépendants que les non-immigrés dans l'UE	180
Graphique 6.4. Les hommes immigrés sont plus de deux fois plus susceptibles d'être travailleur indépendant que les femmes immigrées dans l'UE	181
Graphique 6.5. Le taux de travail indépendant des immigrés varient fortement d'un pays à l'autre	182
Graphique 6.6. En UE, les travailleurs indépendants immigrés sont moins susceptibles d'avoir des salariés que les natifs	184
Graphique 6.7. La proportion de travailleurs indépendants immigrés ayant des employés varie fortement d'un pays à l'autre	185
Graphique 6.8. Les entreprises appartenant à des immigrés sont plus susceptibles d'être créatrices d'emplois	187
Graphique 6.9. Un tiers des indépendants immigrés travaillant seuls n'emploient pas car ils n'ont pas assez de travail	188
Graphique 7.1. Les travailleurs de l'économie de plateforme sont généralement de jeunes hommes	203
Graphique 7.2. Les entreprises numériques représentent une part grandissante des nouvelles entreprises	206
Graphique 7.3. Les jeunes sont les plus susceptibles d'utiliser régulièrement des ordinateurs et l'informatique en nuage	211
Graphique 7.4. Les femmes entrepreneurs utilisent plus les outils en ligne que les hommes pour communiquer avec les clients, mais un peu moins pour les processus internes	212
Graphique 8.1. Les femmes et les seniors entrepreneurs sont moins susceptibles d'avoir des ambitions de forte croissance	248
Graphique 8.2. Les femmes et les entrepreneurs seniors sont moins susceptibles de proposer de nouveaux produits et services	249
Graphique 8.3. Les femmes et les seniors entrepreneurs sont moins susceptibles d'exporter	250
Graphique 10.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Autriche	289
Graphique 11.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Belgique	292
Graphique 12.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Bulgarie	295
Graphique 13.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et à le travail indépendant en Croatie	298
Graphique 14.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant à Chypre	301
Graphique 15.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en République tchèque	304
Graphique 16.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant au Danemark	307
Graphique 17.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Estonie	310
Graphique 18.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Finlande	313
Graphique 19.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en France	315
Graphique 20.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Allemagne	318
Graphique 21.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Grèce	321
Graphique 22.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Hongrie	324
Graphique 23.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Irlande	327
Graphique 24.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Italie	330
Graphique 25.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Lettonie	333
Graphique 26.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Lituanie	336
Graphique 27.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant au Luxembourg	339
Graphique 28.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant à Malte	342
Graphique 29.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant aux Pays-Bas	345
Graphique 30.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Pologne	348

Graphique 31.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant au Portugal	351
Graphique 32.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Roumanie	354
Graphique 33.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en République slovaque	357
Graphique 34.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Slovénie	360
Graphique 35.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Espagne	363
Graphique 36.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Suède	366
Graphique 37.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant au Royaume-Uni	369

Encadrés

Encadré 1. Définition de l'entrepreneuriat par l'OCDE-Eurostat	24
Encadré 2. Le cadre d'analyse et de mesure de l'entrepreneuriat du programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat (PIE)	25
Encadré 3. EFT et module ad hoc relatif au travail indépendant	27
Encadré 4. Distinctions entre les données relatives au travail indépendant et à la création d'entreprises et celles portant sur la propriété d'entreprise	29
Encadré 1.1. Exemple d'initiatives politiques récentes en matière d'entrepreneuriat inclusif dans des pays de l'OCDE hors UE – Japon	44
Encadré 1.2. Exemple d'initiatives politiques récentes en matière d'entrepreneuriat inclusif dans des pays de l'OCDE hors UE – Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, Canada	46
Encadré 1.3. Exemples d'approches en matière de politiques d'aide aux jeunes entreprises numériques pour les entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés	49
Encadré 1.4. Exemples d'approches en matière de politiques d'aide à la création de jeunes entreprises ayant un potentiel de changement d'échelle par des entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés	51
Encadré 2.1. Coup de projecteur sur un pays: les prêts bancaires accordés aux femmes entrepreneurs en Roumanie	93
Encadré 3.1. Coup de projecteur: les différences des motivations des jeunes entrepreneurs qui s'engagent pour sortir du chômage, dans une sélection d'États membres de l'UE	109
Encadré 4.1. Coup de projecteur sur un pays: motivations pour les entrepreneurs seniors, Portugal	148
Encadré 5.1. Coup de projecteur sur un pays: le rôle de l'assurance chômage pour encourager l'entrepreneuriat, France	173
Encadré 6.1. L'entrepreneuriat des réfugiés dans les pays de l'UE et de l'OCDE	183
Encadré 6.2. Coup de projecteur sur un pays: les entrepreneurs immigrés créateurs d'emplois, Canada	185
Encadré 7.1. Les principales technologies qui favorisent la transformation numérique	196
Encadré 7.2. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat?	199
Encadré 7.3. Les travailleurs de l'économie «à la demande» sont-ils des entrepreneurs?	201
Encadré 7.4. Qui sont les entrepreneurs numériques au Royaume-Uni?	207
Encadré 7.5. L'initiative «Vers le numérique» («Going Digital») de l'OCDE	216
Encadré 7.6. Plan d'action «Entrepreneuriat 2020»	217
Encadré 7.7. Table ronde «Livrer concurrence dans un monde numérique», Canada	219
Encadré 7.8. Programme «Female entrepreneurs of the future», Allemagne	221
Encadré 7.9. WeHubs (Women Web Entrepreneurs Hubs), Union européenne	222
Encadré 7.10. Les cadres de l'UE visant à soutenir le développement des compétences numériques	223
Encadré 7.11. DigiYouth: Estonie, Finlande, Lettonie et Suède	224
Encadré 7.12. Le programme TREND: Norvège, Belgique, Allemagne, Irlande et Grèce	226
Encadré 7.13. Prix de l'EIT	228
Encadré 7.14. Goteo, Barcelone, Espagne	230
Encadré 8.1. Mesurer la forte croissance	243
Encadré 8.2. Les grands acteurs européens de demain: l'initiative en faveur des start-up et des scale-up	246
Encadré 8.3. L'avantage d'être un entrepreneur issu d'un groupe défavorisé	251
Encadré 8.4. Quels sont les facteurs qui influencent le changement d'échelle?	252
Encadré 8.5. Starting Strong, Irlande	260
Encadré 8.6. <i>Unternehmerinnenbrief NRW</i> , Allemagne	262
Encadré 8.7. Femmes Business Angels, France	264
Encadré 8.8. Mécanisme pour les jeunes entrepreneurs ENISA, Espagne	266
Encadré 8.9. SPEED UP, Anvers, Belgique	268

Suivez les publications de l'OCDE sur :



http://twitter.com/OECD_Pubs



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



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



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



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

Ce livre contient des...

StatLinks 

Accédez aux fichiers Excel® à partir des livres imprimés !

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

Remerciements

Le présent rapport est la cinquième édition de la série intitulée *Pallier la pénurie d'entrepreneurs*, issue d'une collaboration de longue date sur les politiques d'entrepreneuriat inclusif entre le Centre pour l'entrepreneuriat, les PME, les régions et les villes (CFE) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), dirigé par Lamia Kamal-Chaoui, et la direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion (DG EMPL) de la Commission européenne, dirigée par Joost Korte, directeur général.

Ce rapport fait partie du programme de travail du programme LEED (Développement économique et création locale d'emplois) de l'OCDE, mené par le CFE et dirigé par Karen Maguire, cheffe par intérim de la division Emploi local, compétences et innovation sociale. Il a été approuvé par le comité de direction du programme LEED en novembre 2019.

Ce rapport a été préparé par David Halabisky, économiste, sous la direction de Jonathan Potter, chef de l'unité «Politique d'entrepreneuriat et analyse» du CFE de l'OCDE. Cynthia Lavison, de l'unité «Politique d'entrepreneuriat et analyse», ainsi que Sebastian Ptok, Susanne Schleppehorst et Friederike Welter de l'IfM Bonn, Karl Wennberg de l'Université de Linköping, et Michel Elmoznino Laufer de la Stockholm School of Economics, y ont également contribué. Victor Backer Gonzalez, de l'unité «Politique d'entrepreneuriat et analyse», a apporté son aide aux recherches.

Ce rapport a bénéficié de commentaires et d'apports de la Commission européenne sous la direction de Manuela Geleng, directrice Compétences, DG EMPL. Guy Lejeune, expert – Entrepreneuriat inclusif, et Michael Horgan, chargé de mission – Compétences et qualifications, ont apporté une contribution majeure. D'autres commentaires et observations ont été formulés par Luca Barani, Carola Bouton et Kathrin Riedler de la DG EMPL, Lucyna Kaminska, Dana Adriana Puia Morel et Agnieszka Wojdyr de la direction générale du marché intérieur, de l'industrie, de l'entrepreneuriat et des PME (DG GROW), et Annika Ostergren de la direction générale des réseaux de communication, du contenu et des technologies (DG CNECT).

D'autres commentaires et suggestions ont été formulés par Joaquim Oliveira Martins, directeur adjoint du CFE, Karen Maguire, cheffe par intérim de la division Emploi local, compétences et innovation sociale du CFE, et Lucia Cusmano, cheffe par intérim de la division PME et entrepreneuriat du CFE. Nadim Ahmad et Gueram Sargsyan, de la Direction des statistiques et des données de l'OCDE, et Yves Breem, de la Direction de l'emploi, du travail et des affaires sociales de l'OCDE, ont également transmis leurs commentaires et leurs contributions.

Jonathan Levie, de la Global Entrepreneurship Research Association, a quant à lui fourni de précieuses données.

Les profils des pays figurant dans la partie III du présent rapport sont fondés sur un ensemble de notes d'évaluation par pays qui ont été préparées pour chaque État membre de l'UE par un réseau d'experts nationaux en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif: Autriche (Eva Heckl et Karin Petzlberger, Institut de recherche autrichien sur les PME), Belgique (Kleitia Zeqo, IDEA Consult), Bulgarie (Kiril Todorov, Université d'économie nationale et mondiale de Bulgarie), Croatie (Slavica Singer, Université Josip Juraj Strossmayer d'Osijek), Chypre (Panikkos Poutziouris et Panayiotis Kontakos, University of Central Lancashire, Chypre), République tchèque (Lucie Bučínová, Regio-Partner), Danemark (Annemarie Jepsen), Estonie (Marina Kaas, Serioso Ltd.), Finlande (Jarna Heinonen, Turku School of Economics), France (Nadine Levratto, Université Paris Nanterre), Allemagne (Rolf Sternberg, Leibniz Universität, Hanovre), Grèce (Dimitris Karantinos, EKKE - Centre national d'études sociales), Hongrie (Petra Reszketó, Budapest Institute), Irlande (Thomas Cooney, Dublin Institute of Technology), Italie (Sergio Destefanis, Université de Salerne), Lettonie (Arnis Sauka, Stockholm School of Economics à Riga), Lituanie (Boguslavas Gruzevskis, Labor Market Research Institute), Luxembourg (Patrick Thill, Luxembourg Institute of Socio-Economic Research), Malte (Leonie Baldacchino, Université de Malte), Pays-Bas (Jacqueline Snijders et Amber van der Graaf, Panteia), Pologne (Krzysztof Wach, Université d'économie de Cracovie), Portugal (Anabela Dinis, Universidade da Beira Interior), Roumanie (Catalin Ghinamaru, Institut national de recherche scientifique), République slovaque (Anna Pilkova, Université Comenius de Bratislava), Slovénie (Karin Sirec, Université de Maribor), Espagne (Francisco Liñán, Université de Séville), Suède (Carin Holmquist, Stockholm School of Economics), Royaume-Uni (Robert Blackburn, Hang Do et Eva Kasperova, Kingston University). Ces notes d'évaluation par pays ont bénéficié du retour d'information et des contributions des ministères nationaux concernés et des principales parties prenantes dans chaque État membre.

Enfin, ce rapport n'aurait pas été possible sans le soutien administratif de Sarah Zaft, le soutien à la publication de Pilar Philip et François Iglesias, et le soutien à la communication d'Alexandra Taylor et Pauline Arbel, qui font tous partie du CFE de l'OCDE.

Guide de lecture

Contenu et structure

Cette publication se compose de trois parties principales. La partie I contient des données comparatives entre pays sur les indicateurs de l'entrepreneuriat et du travail indépendant, notamment les taux d'activité, les caractéristiques et les obstacles à la création d'entreprise. Les données sont réparties sur cinq chapitres, qui couvrent chacun l'un des groupes cibles principaux de la politique d'entrepreneuriat inclusif: les femmes (chapitre 2), les jeunes (chapitre 3), les seniors (chapitre 4), les chômeurs (chapitre 5) et les immigrés (chapitre 6). Dans la mesure du possible, ces chapitres présentent des données harmonisées pour l'Union européenne et les pays de l'OCDE.

La partie II de la publication contient deux chapitres thématiques portant sur deux sujets de politique, à savoir le potentiel de soutien des politiques publiques en faveur de l'entrepreneuriat numérique pour les personnes issues des groupes sous-représentés et défavorisés (chapitre 7) et la capacité des politiques publiques d'améliorer le potentiel de développement des entreprises lancées par des entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés (chapitre 8). Chaque chapitre présente les questions et difficultés principales, des exemples d'approches en matière de politiques et des conseils pour les décideurs.

La partie III contient les profils des pays pour chaque État membre de l'Union européenne. Ces profils présentent les priorités politiques actuelles en relation avec l'entrepreneuriat inclusif et mettent en avant des actions récentes entreprises en vue de renforcer l'entrepreneuriat inclusif. Chaque profil contient également des indicateurs clés en matière d'entrepreneuriat inclusif pour chaque pays, avec une évaluation comparative par rapport à la moyenne dans l'Union européenne.

La section ci-après décrit les principales sources de données utilisées pour les parties I et II de la publication.

Principales sources de données

Il est important de noter qu'étant donné que cet ouvrage s'appuie sur plusieurs sources de données, les concepts et les définitions utilisés dans les différentes sources ne sont pas toujours cohérents. Malgré les efforts pour harmoniser autant que possible les données rapportées, des différences subsistent. Les chiffres et textes indiquent clairement les définitions présentées et discutées.

Cette section fournit des informations concernant les principales sources de données utilisées dans cet ouvrage. Elle fournit également des indications méthodologiques et décrit

les principaux concepts statistiques utilisés. Des renvois et des références sont proposés aux lecteurs qui souhaiteraient obtenir de plus amples informations.

Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat

Mené conjointement par la direction des statistiques et des données de l'OCDE et Eurostat, le programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat (PIE) OCDE-Eurostat vise à développer des indicateurs de l'entrepreneuriat pertinents sur le plan politique et comparables au niveau international en vue de soutenir les travaux analytiques et de politique relatifs à l'entrepreneuriat (Encadré 1). À cette fin, le programme a élaboré un *cadre d'analyse et de mesure de l'entrepreneuriat* ainsi qu'une *méthodologie pour la production de statistiques harmonisées sur l'entrepreneuriat* (Encadré 2). Ce cadre introduit une distinction conceptuelle entre la performance entrepreneuriale (c'est-à-dire le type et la quantité d'entrepreneuriat), les déterminants de l'entrepreneuriat (c'est-à-dire les facteurs influençant la performance entrepreneuriale) et les impacts sociaux et économiques de l'entrepreneuriat.

Encadré 1. Définition de l'entrepreneuriat par l'OCDE-Eurostat

Introduit en 2006, le programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat a élaboré des définitions des termes «entrepreneur», «entrepreneuriat» et «activité entrepreneuriale» pour soutenir le développement des indicateurs associés. Le programme reconnaît le désaccord et les diverses perspectives opposant les chercheurs qui se penchent sur cette question et adopte délibérément une approche pragmatique reposant sur deux principes, la pertinence et la mesurabilité. Il importe de souligner que les définitions de l'OCDE et d'Eurostat mettent en exergue la nature dynamique de l'activité entrepreneuriale et sont axées non pas sur les intentions, mais sur les actions. Elles ont pour but de guider la collecte et l'analyse de données.

- *Les entrepreneurs* sont des personnes (propriétaires de leur entreprise) qui cherchent à générer de la valeur par le biais de la création ou du développement d'une activité économique en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés.
- *L'activité entrepreneuriale* est l'action humaine consistant à entreprendre en vue de générer de la valeur par le biais de la création ou du développement d'une activité économique en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés.
- *L'entrepreneuriat* est le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale.

Ces définitions distinguent l'activité entrepreneuriale de l'activité professionnelle «ordinaire». En outre:

1. elles indiquent que des sociétés et autres entreprises peuvent se montrer entrepreneuriales, bien que seuls les individus aux commandes de ces organisations et les détenant peuvent être considérés comme des entrepreneurs;
2. elles soulignent le fait que l'action entrepreneuriale est manifestée plutôt que planifiée ou voulue;
3. elles n'assimilent pas l'activité entrepreneuriale à la formation de tout «véhicule» spécifique, qu'il soit formel comme une société constituée ou informel, bien

qu'elles autorisent les statistiques de véhicules spécifiques incarnant l'activité entrepreneuriale; et

4. bien qu'elles soient définies dans le contexte des entreprises, elles incluent la création de valeur économique, sociale et culturelle.

Source: (Ahmad and Seymour, 2008^[4])

L'implication directe des instituts nationaux de statistique (INS) de l'OCDE et d'autres pays de l'Union européenne et pays partenaires en vue de produire des statistiques harmonisées sur l'entrepreneuriat constitue un trait caractéristique de ce programme, qui distingue clairement le PIE d'autres initiatives internationales. Jusqu'à présent, les données produites ont porté sur un ensemble clé d'indicateurs de la performance entrepreneuriale, à savoir les statistiques sur la démographie des entreprises relatives à la naissance, au décès, à la survie et à la croissance des entreprises, ainsi que les statistiques sur l'impact des naissances et décès d'entreprises sur la création et la destruction d'emplois. Les statistiques officielles sont produites chaque année par les INS, conformément à la méthodologie figurant dans l'ouvrage *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics* (Eurostat and OECD, 2007^[1]). Cette base de données couvre quelque 25 pays et est mise à jour chaque année (<http://stats.oecd.org/>).

S'agissant d'un programme à long terme, le PIE a été élaboré pour répondre aux nouveaux besoins exprimés par les responsables politiques et la communauté des chercheurs. Dans cette optique, le programme s'est récemment penché sur la question de la mesure de l'entrepreneuriat vert et a commencé à rassembler des indicateurs portant sur les femmes et l'entrepreneuriat. D'autre part, pour répondre à la demande de mises à jour trimestrielles, le programme a établi une nouvelle série d'«indicateurs récents d'entrepreneuriat», qui livre les dernières tendances en matière de créations et de faillites d'entreprises. Sur le plan des déterminants, le PIE a entamé des recherches en vue d'approfondir la compréhension de la comparabilité internationale de données capitales sur les entreprises.

La publication intitulée *Panorama de l'entrepreneuriat* présente les principaux résultats ainsi que les développements du PIE (OECD, 2017^[2]), et les données figurent également dans les *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019* (OECD, 2019^[3]).

Encadré 2. Le cadre d'analyse et de mesure de l'entrepreneuriat du programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat (PIE)

Le PIE admet qu'aucun indicateur ne suffit à lui seul pour englober la complexité de l'entrepreneuriat. C'est pourquoi il a développé un ensemble de mesures destinées à saisir différents aspects ou différents types d'entrepreneuriat. Appelées «indicateurs de performance entrepreneuriale», ces mesures contribuent à analyser des questions clés telles que: Quel est le taux de création de nouvelles entreprises dans un pays? Combien d'emplois sont ainsi générés? Combien de jeunes entreprises survivent les premières années suivant leur création? Innoveront-elles ou exporteront-elles par la suite? Les entreprises sont-elles le plus souvent fondées par des hommes ou des femmes? Investissent-ils dans les mêmes secteurs?

En outre, le programme adopte une approche plus complète de la mesure de l'entrepreneuriat en examinant non seulement la manifestation du phénomène

entrepreneurial, mais aussi les facteurs qui l'influencent, ceux-ci allant des conditions du marché aux cadres réglementaires, en passant par la culture et les conditions d'accès au financement. Alors que certains des déterminants sont faciles à mesurer (par exemple l'existence et le caractère restrictif de lois antitrust ou les coûts administratifs de la constitution d'une nouvelle entreprise dans tel pays), pour d'autres, la difficulté consiste à trouver une mesure appropriée (par exemple capital-risque et capital venant d'investisseurs-mentors) et/ou à saisir la nature exacte de leur rapport avec l'entrepreneuriat (par exemple la culture). Le but du PIE est de progresser dans les recherches relatives à ces déterminants moins bien compris et moins facilement mesurables de l'entrepreneuriat.

Source: (OECD, 2017^[2])

Enquête Eurostat sur les forces de travail

L'enquête Eurostat sur les forces de travail (EFT) est une étude mensuelle menée auprès des ménages dans tous les États membres de l'Union européenne et collectant des informations à propos du marché du travail (Eurostat, 2019^[5]). Il s'agit de la plus grande enquête par sondage menée auprès des ménages européens, avec des résultats trimestriels et annuels concernant les personnes âgées de 15 ans et plus, ainsi que les personnes situées à l'intérieur et à l'extérieur du marché du travail. La taille de l'échantillon est d'environ 1,8 million de personnes par trimestre. La collecte de données a lieu par l'intermédiaire d'entretiens individuels et les entretiens indirects (c'est-à-dire un entretien avec une autre personne appartenant au ménage) sont admis dans la plupart des pays. Seuls les ménages privés sont inclus dans les données publiées.

Le présent rapport se concentre sur les données de l'enquête sur les forces de travail liées au travail indépendant. Eurostat définit un travailleur indépendant ou non salarié comme une personne œuvrant dans sa propre entreprise, son exploitation agricole ou son cabinet professionnel et tirant des avantages économiques de cette occupation, qu'il s'agisse d'un salaire, de bénéfices, d'avantages en nature ou de revenus familiaux (dans le cas de personnes travaillant en famille). Les travailleurs bénévoles sont exclus de cette définition. L'objet de l'entreprise n'a aucune influence sur le statut d'indépendant d'un individu; en d'autres termes, l'entreprise peut avoir un but lucratif ou une vocation sociale non lucrative.

Un travailleur indépendant peut posséder une entreprise qui emploie une personne ou davantage. Cela n'a aucun effet sur son statut d'indépendant, tant qu'il travaille directement pour l'entreprise. Dans ce sens, la même entreprise peut occuper plus d'un indépendant. Par exemple, chaque membre d'un partenariat peut être considéré comme indépendant, aussi longtemps que l'entreprise demeure sa principale activité professionnelle. Les dirigeants d'entreprise sont toutefois exclus du groupe des travailleurs indépendants s'ils ne sont pas impliqués dans la gestion journalière de l'entreprise.

Il existe différentes conceptions du travail indépendant:

- l'indépendant pour son propre compte est une personne n'employant aucun salarié pour son activité;
- l'employeur est un indépendant qui emploie du personnel;
- le taux de travail indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants, comprenant les indépendants pour leur propre compte et les employeurs (c'est-à-dire les indépendants employant des salariés), par rapport au nombre de travailleurs salariés.

Encadré 3. EFT et module ad hoc relatif au travail indépendant

Depuis 1999, Eurostat utilise des «modules ad hoc» pour collecter des informations complémentaires sur une sélection de thèmes. Ces modules viennent s'ajouter aux 11 variables de l'enquête de base sur un sujet clairement défini et pertinent pour le marché du travail. Les sujets sont choisis dans le cadre d'une coopération entre les instituts nationaux de statistique, différentes directions générales de la Commission européenne et Eurostat, sur la base des besoins en matière de politiques et d'analyse.

L'objectif principal du module ad hoc de 2017 était de fournir des informations importantes sur les travailleurs non salariés et sur les personnes ayant un statut professionnel ambigu (à

la limite entre l'emploi salarié et le travail indépendant), dans le but de compléter les informations issues de l'EFT de base.

Source: (European Union, 2018^[6])

Pour en savoir plus sur l'enquête Eurostat sur les forces de travail, veuillez vous référer à: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/labour-market/methodology>.

Le Global Entrepreneurship Monitor

Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) est une initiative internationale qui mesure les activités et attitudes entrepreneuriales de par le monde par le biais d'enquêtes annuelles menées auprès de la population adulte (âgée de 18 ans et plus) des pays participants.

Il collecte les réponses données par les adultes interrogés sur leur attitude à l'égard de l'entrepreneuriat, leurs activités préalables à la création d'une entreprise, leur travail pendant la phase initiale de leur entreprise, leur implication lorsque celle-ci est établie et la fermeture de leur entreprise. Depuis 1999, le GEM a examiné près de 100 pays.

Contrairement à d'autres études portant sur les entreprises, le GEM interroge des individus, de manière à pouvoir identifier les personnes engagées à divers stades de l'entrepreneuriat. L'unité d'analyse de cette étude étant l'individu plutôt que l'entreprise, cela permet de collecter des informations sur les motivations et aspirations incitant à l'entrepreneuriat ainsi que sur d'autres caractéristiques individuelles (Encadré 4).

Encadré 4. Distinctions entre les données relatives au travail indépendant et à la création d'entreprises et celles portant sur la propriété d'entreprise

Les données relatives au travail indépendant présentées dans cet ouvrage proviennent de l'enquête Eurostat sur les forces de travail. Elles portent sur des propriétaires-gérants d'entreprise s'octroyant un salaire ou des bénéfices sur le travail qu'ils effectuent pour leur propre compte dans leur entreprise et qui se déclarent indépendants. Les données relatives au travail indépendant se rapportent aux individus n'employant le plus souvent qu'eux-mêmes, ou très peu d'autres personnes, dans des sociétés non constituées. Les personnes qui gèrent des sociétés constituées de plus grande envergure ne sont généralement pas déclarées comme travailleurs indépendants. Cela tient au fait qu'elles apparaissent dans les registres du personnel de leur entreprise et qu'elles sont dès lors considérées comme des employés. Ces données excluent également les individus en passe de fonder une entreprise dont la création n'est pas encore aboutie, de même que les propriétaires d'entreprise non impliqués dans l'exploitation quotidienne de celle-ci.

D'autres données du présent ouvrage sont extraites du Global Entrepreneurship Monitor. Elles couvrent les individus déclarant tenter activement de démarrer leur affaire ou s'occupant déjà de leur entreprise ou de tout type de travail indépendant ou vendant des biens ou des services à des tiers.

Cette définition est plus vaste que celle utilisée pour les données relatives au travail indépendant: elle inclut les travailleurs indépendants ainsi que toutes sortes de propriétaires d'entreprise. En particulier, les propriétaires-gérants de sociétés constituées sont englobés, alors qu'ils sont exclus des données sur le travail indépendant. Le Global Entrepreneurship Monitor inclut aussi les personnes qui gèrent une entreprise en tant qu'activité complémentaire, tandis que les données de l'enquête sur les forces de travail portent sur l'activité professionnelle principale. Les chiffres sur le travail indépendant concerneront donc uniquement les personnes qui consacrent plus de temps à cette activité qu'à un autre emploi, tandis que le GEM inclut des données sur les entrepreneurs à temps partiel.

De façon générale, l'enquête du GEM a couvert 49 pays en 2018, dernière année pour laquelle des données sont disponibles. Pour une plus grande fiabilité des résultats pour les différents groupes sociaux cibles (c'est-à-dire les hommes, les femmes, les jeunes et les seniors), les données présentées dans ce rapport ont été rassemblées (c'est-à-dire combinées) par pays pour les années 2014 à 2018.

Sur la période 2014-2018, 26 des 28 États membres de l'UE ont participé à l'enquête pour une année au moins, et 13 ont participé chaque année. Les États membres qui n'ont pas participé à l'enquête du GEM au cours de cette période sont la République tchèque et Malte. L'échantillon total sur les États membres de l'Union européenne au cours de cette période atteint 364 928 personnes.

Sur les 36 pays de l'OCDE, 33 ont participé au moins une fois entre 2014 et 2018 et 16 ont participé chaque année. Les pays qui n'ont pas participé sont la République tchèque, l'Islande et la Nouvelle-Zélande. L'échantillon total sur les pays de l'OCDE au cours de cette période atteint 430 272 personnes.

Les réponses sont pondérées par âge et par sexe afin que les résultats reflètent la population nationale. Les moyennes pour l'Union européenne et l'OCDE ont été calculées à l'aide des moyennes nationales pondérées correspondant à la période considérée.

Plusieurs indicateurs du GEM sont mentionnés dans ce rapport:

- Le *taux d'entrepreneuriat naissant* est la proportion des membres de la population activement impliqués dans la création d'une entreprise dont ils seront propriétaires en tout ou en partie. Cette activité n'a pas rapporté de traitement, de salaire ou toute autre rémunération aux propriétaires depuis plus de trois mois.
- Le *taux de détention de nouvelles entreprises* est la proportion des membres de la population qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une nouvelle entreprise qui verse des traitements, des salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de 3 mois, mais moins de 42 mois.
- L'indicateur le plus connu publié par le GEM est l'*indice d'activité entrepreneuriale totale au stade précoce (TEA)*, qui est la somme de la proportion de la population engagée dans l'entrepreneuriat naissant et de celle ayant démarré une nouvelle entreprise au cours des 42 derniers mois. Celui-ci mesure la phase préalable au lancement d'une nouvelle entreprise (entrepreneuriat naissant) ainsi que la phase venant directement après ce lancement (gestion-détention d'une nouvelle entreprise).
- Le *taux de détention d'entreprises établies* du GEM mesure la proportion des membres de la population qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une entreprise établie qui verse des traitements, salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de 42 mois. Cet indicateur contribue à donner des informations sur le niveau d'activités entrepreneuriales au sein d'une économie.

Pour en savoir plus sur les méthodologies employées par le Global Entrepreneurship Monitor, veuillez consulter (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[7]).

Enquête sur l'avenir des entreprises

L'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) a été lancée en février 2016 par Facebook, l'OCDE et la Banque mondiale.

Deux fois par an, l'équipe d'enquête de Facebook réalise cette enquête auprès des gestionnaires et des détenteurs de pages Facebook consacrées à des petites entreprises dans plus de 90 pays. La taille de l'échantillon est comprise entre 200 et 400 entreprises par pays, en fonction de la taille de la population de détenteurs de pages Facebook. Cet échantillon est un échantillon aléatoire simple; les erreurs d'échantillonnage se situent dans les limites des marges standard. Les échantillons par pays ne sont pas stratifiés; les proportions présentent des données non pondérées en fonction de la taille de l'entreprise, de l'âge et de l'activité économique. L'échantillon est conçu pour refléter la population d'entreprises sur Facebook, et non la population d'entreprises en général.

Pour en savoir plus, voir (Facebook, 2019^[8]).

Eurobaromètre Flash n° 438: l'utilisation des plateformes collaboratives

L'enquête Eurobaromètre Flash intitulée «L'utilisation des plateformes collaboratives» a permis de récolter des informations concernant les perceptions, les attitudes et les pratiques des citoyens de l'UE dans le cadre d'une évaluation menée par la Commission européenne portant sur le cadre réglementaire des plateformes collaboratives. Cette enquête a examiné le niveau de connaissance et la fréquence d'utilisation des plateformes collaboratives, notamment en mettant l'accent sur l'utilisation des plateformes pour fournir des services au sein des pays de l'UE. Elle s'est également intéressée aux opinions sur les principaux

avantages et inconvénients des plateformes collaboratives par rapport aux canaux traditionnels d'achat et de vente de biens ou de services.

Cette enquête a été menée dans les 28 États membres de l'UE les 15 et 16 mars 2016. Des personnes issues de divers groupes sociaux et démographiques, au nombre de 14 050, ont été interrogées par téléphone (fixe et mobile) dans leur langue maternelle, pour le compte de la direction générale du marché intérieur, de l'industrie, de l'entrepreneuriat et des PME de la Commission européenne.

Pour en savoir plus, voir (European Commission, 2016^[10]).

Notes d'évaluation des politiques d'entrepreneuriat inclusif au niveau national de l'OCDE

Le Centre pour l'entrepreneuriat, les PME, les régions et les villes de l'OCDE rédige régulièrement des notes (annuelles ou bisannuelles) sur les politiques et les programmes d'entrepreneuriat inclusif dans chacun des 28 États membres de l'UE, avec le soutien de la direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion de la Commission européenne. Chacune de ces notes offre un aperçu et une évaluation des politiques et des programmes en faveur des personnes issues de groupes sous-représentés et défavorisés dans la création d'entreprise et le travail indépendant, et formule des suggestions sur les moyens de combler les lacunes du système d'aide et d'améliorer la qualité des offres d'aide disponibles. Ces notes couvrent les politiques et les programmes au niveau national et, le cas échéant, les initiatives et actions menées au niveau infranational par le secteur non gouvernemental.

Pour en savoir plus et pour accéder à la série de notes, consultez le site: <https://www.oecd.org/cfe/smes/inclusive-entrepreneurship-policies-country-assessment-notes.htm>.

Références

- Ahmad, N. and R. Seymour (2008), "Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection", *OECD Statistics Working Papers*, No. 2008/1, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/243164686763>. [1]
- European Commission (2016), *Flash Eurobarometer 438: The use of collaborative platforms*, <http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/index.cfm/ResultDoc/download/DocumentKy/72885>. [9]
- European Commission (2012), *Flash Eurobarometer 354: Entrepreneurship in the EU and beyond*, https://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/flash/fl_354_en.pdf. [10]
- European Union (2018), *Labour Force Survey (LFS) ad-hoc module 2017 on the self-employed persons: Assessment report*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/7870049/9439020/KS-39-18-011-EN-N.pdf/eabf6f91-01a1-4234-8a0a-43c13c3bd920>. [6]
- Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>. [5]

- Eurostat and OECD (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OECD Publishing, Paris, <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusinessdemographystatistics.htm>. [2]
- Facebook (2019), *Data for Good: Future of Business Survey*, <https://dataforgood.fb.com/tools/future-of-business-survey/>. [8]
- Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Global Entrepreneurship Monitor: 2018-2019 Global Report*, <https://gemconsortium.org/report/50213>. [7]
- OECD (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/34907e9c-en>. [4]
- OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en. [3]

Résumé

L'entrepreneuriat inclusif fait partie intégrante de la croissance inclusive. La création d'entreprise par des personnes issues des groupes sous-représentés et défavorisés (comme les femmes, les jeunes, les seniors, les immigrés, les chômeurs, par exemple) contribue à la création d'emploi, luttant ainsi contre l'exclusion sociale et financière tout en stimulant la croissance économique. Les politiques et les programmes d'entrepreneuriat inclusif ont pour but de remédier aux défauts du marché et des institutions qui compromettent l'égalité des chances dans l'entrepreneuriat pour ceux qui possèdent un potentiel réaliste, quelle que soit leur origine.

Une politique qui doit intervenir à un stade précoce pour réduire les disparités entre les hommes et les femmes en matière d'entrepreneuriat

Les femmes sont quasiment deux fois moins susceptibles de s'engager dans le lancement d'une nouvelle entreprise que les hommes. Entre 2014 et 2018, dans l'Union européenne, 2,9 % des femmes et 5,3 % des hommes (5,3 % des femmes et 7,9 % des hommes dans les pays de l'OCDE) ont travaillé activement au lancement d'une entreprise. Il existe également un écart considérable entre les femmes et les hommes parmi les personnes qui sont déjà indépendantes. En 2018, le taux de femmes exerçant une activité indépendante dans l'UE ne représentait qu'environ 60 % de celui des hommes, et cet écart s'observe déjà chez les plus jeunes. Le taux de jeunes femmes (âgées de 20 à 29 ans) exerçant une activité indépendante correspondait également à environ 60 % de celui des jeunes hommes. Si l'écart entre les femmes et les hommes tend à se réduire légèrement dans toutes les tranches d'âge depuis 2002, cela est dû à une baisse du travail indépendant chez les hommes, et non à une augmentation du travail indépendant chez les femmes.

Les femmes engagées dans l'entrepreneuriat ont tendance à exercer des activités différentes de celles des hommes (par exemple secteurs différents, nombre d'heures inférieur), et seulement 23,3 % des femmes non salariées dans l'UE avaient des employés en 2018, contre 30,9 % des hommes. Ces différences s'expliquent par de nombreux facteurs, notamment les obstacles plus importants rencontrés en matière de compétences et de financement (par exemple, le taux de femmes entrepreneurs déclarant le recours à un financement bancaire ne représente que 75 % de celui des hommes). Les attitudes sociales peu encourageantes peuvent aussi limiter les ambitions et les intentions des femmes dans l'entrepreneuriat. Les politiques doivent en faire davantage en cultivant les aspirations entrepreneuriales des femmes, en comblant les lacunes du marché en matière de compétences et de financement, et en améliorant l'accès aux réseaux et l'aide aux entrepreneurs axés sur la croissance.

L'entrepreneuriat comme promesse d'une vie active plus longue pour les seniors

Les seniors représentent le groupe le plus important de travailleurs non salariés au sein de l'UE. En 2018, 14,5 millions de travailleurs non salariés étaient âgés de plus de 50 ans, soit 48 % de la totalité des travailleurs indépendants. Ce nombre a augmenté rapidement ces dix dernières années, en particulier chez les 65-74 ans, et cette hausse va se poursuivre à mesure que la population vieillit. Plus de 31 % de ces travailleurs indépendants seniors emploient d'autres personnes, de sorte que les décideurs politiques devront soutenir la transmission d'entreprise au moment de leur départ à la retraite, afin d'éviter la perte de ces activités et de ces emplois. En outre, une population qui vieillit exerce une contrainte croissante sur les systèmes de retraite et de santé. L'entrepreneuriat offre une opportunité de prolonger une vie active qui a du sens, tout en réduisant une partie de ces contraintes. Les politiques peuvent en faire davantage pour la sensibilisation concernant ce potentiel et pour encourager un plus grand nombre d'entrepreneurs seniors à se servir de leur expérience pour aider d'autres entrepreneurs.

Des entrepreneurs immigrés davantage susceptibles de créer des entreprises qui emploient d'autres personnes

Les immigrés constituent un autre groupe d'entrepreneurs qui grandit rapidement. Le nombre de travailleurs indépendants immigrés dans l'UE a quasiment doublé depuis 2002, passant de 1,9 million à 3,6 millions en 2018. Bien que la majeure partie de cette hausse soit due à la croissance de la population immigrée de façon plus générale, les immigrés sont environ 1 % plus susceptibles d'exercer une activité indépendante qu'il y a dix ans. Près d'un tiers de ces travailleurs indépendants immigrés sont des créateurs d'emplois, un taux légèrement inférieur à la proportion de non-immigrés. En outre, ce taux a tendance à reculer. Les décideurs politiques doivent faire en sorte d'exploiter ce talent entrepreneurial en adaptant les politiques et les programmes aux besoins des entrepreneurs immigrés, notamment en proposant des formations linguistiques et en soutenant le développement de réseaux d'entrepreneuriat plus solides.

Les jeunes ont des ambitions élevées en matière d'entrepreneuriat

Si près de la moitié des jeunes expriment un intérêt pour l'entrepreneuriat, seulement 4,7 % d'entre eux au sein de l'UE (7,4 % dans les pays de l'OCDE) ont tenté activement de lancer une entreprise entre 2014 et 2018. Ceux qui réussissent à lancer une entreprise ont davantage tendance à être orientés sur la croissance que les entrepreneurs plus âgés. Environ 11,1 % des jeunes nouveaux entrepreneurs au sein de l'UE (14,6 % dans les pays de l'OCDE) ont déclaré s'attendre à créer au moins 19 emplois dans leur nouvelle entreprise au cours des cinq prochaines années, contre 9,8 % (13,5 % dans les pays de l'OCDE) des nouveaux entrepreneurs en général. Pourtant, les taux de survie des entreprises des jeunes entrepreneurs ont tendance à être inférieurs et peu d'entre elles créent des emplois pour les autres. Les décideurs politiques pourraient en faire davantage pour aider les jeunes entrepreneurs à créer des entreprises durables, en soutenant les idées innovantes, qui augmenteront les chances de succès.

L'entrepreneuriat, une voie pour sortir du chômage

En 2018, dans l'UE, 567 600 personnes au chômage au cours de l'année précédente ont lancé une entreprise, soit environ 2,5 % des chômeurs. Cette proportion a légèrement reculé

depuis la crise économique (2,8 % en 2008 et 2009). Néanmoins, ce chiffre révèle un certain potentiel de retour au travail pour les chômeurs par l'intermédiaire de la création d'entreprise. Il est toutefois primordial que les décideurs politiques proposent des parcours de création d'entreprise aux chômeurs dans un délai court, car l'intérêt pour la création d'entreprise est maximal chez ceux qui sont au chômage depuis peu de temps.

L'entrepreneuriat numérique peut-il accroître l'inclusivité?

L'entrepreneuriat numérique peut contribuer à rendre l'entrepreneuriat plus inclusif, avec des avantages tels que de faibles coûts de démarrage et l'accès à des marchés plus étendus via internet. Toutefois, les femmes, les jeunes et les seniors sont sous-représentés parmi les entrepreneurs numériques dans l'UE, en raison de plusieurs facteurs, dont le faible nombre d'exemples de référence en matière d'entrepreneuriat numérique et le manque de compétences numériques. Ces difficultés semblent toucher les seniors et les femmes de manière disproportionnée: seulement 51 % des hommes et 42 % des femmes âgés de 55 à 75 ans utilisent quotidiennement un ordinateur. Ces obstacles numériques s'ajoutent aux obstacles traditionnels à la création d'entreprise auxquels se heurtent ces groupes.

Les décideurs politiques doivent en faire davantage pour lutter contre ces obstacles spécifiques au monde du numérique, en parallèle à la levée des obstacles traditionnels à la création d'entreprise, y compris en renforçant à la fois les compétences numériques et entrepreneuriales. Il est également essentiel de favoriser le développement de réseaux plus solides, de manière à ce que les entrepreneurs numériques puissent mieux accéder aux financements, aux opportunités, aux clients, aux partenaires et aux fournisseurs. Ces actions doivent être complétées par des initiatives plus larges visant à améliorer la connectivité numérique, à stimuler l'innovation numérique et à renforcer l'environnement réglementaire pour les entreprises numériques.

Améliorer le potentiel de croissance des entrepreneurs issus de groupes sous-représentés

La plupart des données factuelles au niveau national montrent que les entrepreneurs des groupes sous-représentés et défavorisés sont, en moyenne, moins susceptibles de gérer des entreprises à forte croissance, car ils ne disposent pas des compétences, des réseaux et de l'accès au financement nécessaires pour une telle croissance. En parallèle, ils sont aussi moins susceptibles d'exprimer une motivation de croissance pour leur entreprise. Par exemple, entre 2014 et 2018, le taux de nouvelles entrepreneuses s'attendant à créer au moins 19 emplois au cours des cinq années suivantes dans l'UE ne représentait que 44,7 % de celui des nouveaux entrepreneurs (57,5 % dans les pays de l'OCDE). Pour l'entrepreneuriat inclusif, la notion de changement d'échelle devrait être élargie au-delà d'une croissance rapide de l'emploi et des recettes, afin d'inclure une croissance moins spectaculaire. Cette approche tient également compte des incidences sociales, notamment la création d'emploi, et représente un objectif plus réaliste pour une plus large proportion d'entrepreneurs.

Des actions politiques allant spécifiquement dans ce sens ont été menées à l'échelle internationale pour lutter contre les obstacles au développement, ciblant souvent les femmes et les jeunes entrepreneurs. Toutefois, ces programmes doivent être mieux mis en relation avec les autres aides aux entreprises, comme les incubateurs et les accélérateurs. Les politiques doivent aussi en faire davantage pour encourager les ambitions de croissance au sein des groupes sous-représentés, au moyen de sources d'inspiration et d'exemples de

référence issus des populations ciblées, ainsi que pour proposer davantage de formations à la gestion d'entreprise pour les groupes qui représentent une demande suffisante en matière de programmes (notamment les femmes et les jeunes). L'accès au financement pour la croissance des entreprises peut être amélioré en soutenant les réseaux d'investisseurs providentiels («business angels») et en luttant contre les préjugés sexistes dans la prise de décision en matière de capital-risque.

Comment les politiques peuvent-elles mieux soutenir les entrepreneurs sous-représentés?

Les évolutions récentes dans l'entrepreneuriat inclusif au sein de l'UE mettent l'accent sur l'amélioration de l'accès aux aides familiales pour les travailleurs indépendants et sur le renforcement des programmes d'entrepreneuriat destinés aux jeunes, en particulier chez les étudiants de l'enseignement supérieur. De façon globale, les programmes d'entrepreneuriat inclusif doivent mieux répondre aux multiples inconvénients rencontrés par les groupes cibles, notamment en proposant des ensembles d'aides flexibles, en favorisant les connaissances dans le domaine financier, en élargissant les possibilités de coaching et de mentorat et en augmentant la diversité parmi les responsables des programmes.

1. Principales conclusions et recommandations

Ce chapitre présente les principales conclusions de l'édition 2019 du rapport Pallier la pénurie d'entrepreneurs. Il comprend des données sur les taux de travail indépendant et d'entrepreneuriat chez les seniors, les immigrés, les jeunes, les femmes et les chômeurs, ainsi que sur les principales caractéristiques des activités exercées par les entrepreneurs issus de ces groupes. Il présente les principales conclusions et les recommandations politiques issues des chapitres sur le potentiel de l'entrepreneuriat numérique pour rendre l'entrepreneuriat plus inclusif et sur la manière dont les politiques peuvent favoriser la hausse du nombre de jeunes entreprises ayant un potentiel de croissance gérées par des entrepreneurs issus de groupes défavorisés ou sous-représentés. Pour finir, ce chapitre décrit également des évolutions clés en matière de politiques, en s'appuyant sur les profils des pays présentés dans le rapport et sur un ensemble de notes d'évaluation des politiques d'entrepreneuriat inclusif.

Qui sont les «entrepreneurs manquants» au sein de l'UE?

L'entrepreneuriat joue un rôle vital dans nos économies et nos sociétés. Les nouvelles entreprises contribuent à la mise sur le marché des innovations, créent la majeure partie des nouveaux emplois nets et sont un moteur de croissance de la productivité (OCDE, 2017^[1]). En parallèle, l'entrepreneuriat et le travail indépendant sont des formes importantes de maintien sur le marché du travail pour de nombreux individus, même si leurs activités ne sont pas très innovantes. Le présent rapport montre que toutes les catégories de la population participent aux activités d'entrepreneuriat, mais qu'il existe des variations notables dans les taux de participation et les contraintes qu'elles rencontrent.

Plusieurs catégories importantes de la population sont moins actives dans l'entrepreneuriat que le niveau auquel on pourrait s'attendre. Plus particulièrement, les femmes, les jeunes et les immigrés sont sous-représentés dans l'activité entrepreneuriale en général, et plus encore dans l'entrepreneuriat porteur de perspectives de croissance élevée, de génération de revenus et de durabilité (Graphique 1.1). L'entrepreneuriat devient une forme de plus en plus importante d'activité sur le marché du travail pour les seniors qui restent actifs, et offre un parcours de maintien sur le marché du travail pour un petit nombre de chômeurs. Il existe des possibilités inexploitées de croissance et d'inclusion sur le marché du travail ouvertes par des politiques ciblées et bien conçues qui permettent de surmonter les obstacles spécifiques auxquels se heurtent tous ces groupes dans l'entrepreneuriat.

Quel est le niveau d'activité des différents groupes de population dans le travail indépendant?

Les femmes et les jeunes sont sous-représentés dans le travail indépendant. En 2018, les femmes représentaient 48,2 % des salariés, mais seulement 32,7 % des travailleurs indépendants au sein de l'Union européenne. De même, les jeunes (âgés de 20 à 29 ans) représentaient 18,2 % de la main-d'œuvre salariée, mais seulement 8,2 % des travailleurs indépendants (Graphique 1.2). En outre, les femmes sont moins susceptibles que les hommes d'employer d'autres personnes (23,3 % contre 30,9 % en 2018), et seulement 15,9 % des jeunes travailleurs indépendants avaient des salariés en 2018. Les femmes sont aussi moins enclines à préparer le lancement d'une entreprise. Entre 2014 et 2018, au sein de l'UE, seulement 2,9 % des femmes ont essayé activement de lancer une entreprise, contre 5,3 % des hommes (5,3 % contre 7,9 % dans les pays de l'OCDE).

De même, les immigrés sont légèrement sous-représentés dans le travail indépendant par rapport à la proportion d'immigrés parmi les salariés. Les personnes nées en dehors de l'UE représentaient seulement 8,4 % des salariés, mais seulement 7,3 % des travailleurs indépendants, tandis que les personnes nées dans un autre État membre de l'UE représentaient 4,9 % des salariés et 4,4 % des travailleurs indépendants. Par ailleurs, le taux de travail indépendant chez les immigrés nés en dehors de l'UE était de 13,1 % en 2018, contre 13,7 % pour les personnes nées dans d'autres États membres de l'UE. Ces taux sont légèrement inférieurs au taux de travail indépendant des personnes nées dans le pays déclarant (14,9 %). Les immigrés ont été légèrement sous-représentés dans le travail indépendant durant la majeure partie des dix dernières années, mais entre 2013 et 2016, ils ont été légèrement surreprésentés ou à peu près aussi susceptibles que les personnes nées dans le pays d'être des travailleurs indépendants.

À l'inverse, les seniors (âgés de 50 à 64 ans) sont surreprésentés dans le travail indépendant, mais ils se heurtent à des obstacles majeurs en termes de taux de création

d'entreprise et pourraient jouer un rôle encore plus important dans l'entrepreneuriat. Chez les seniors, la part de travailleurs indépendants parmi ceux qui sont actifs sur le marché du travail tend à augmenter avec l'âge. Plus de la moitié de la population active âgée de 70 à 74 ans (50,5 %) travaillait comme indépendant en 2018. Plus de 31 % de ces travailleurs indépendants seniors emploient d'autres personnes, de sorte que les décideurs politiques devront soutenir la transmission d'entreprise au moment de leur départ à la retraite, afin d'éviter la perte de ces activités et de ces emplois.

L'entrepreneuriat offre une voie possible pour sortir du chômage. Au total, 563 600 travailleurs indépendants actifs dans l'UE en 2018 étaient sans emploi en 2017. Même si la majorité des chômeurs entrent sur le marché du travail via l'emploi salarié, le potentiel de l'entrepreneuriat ne devrait pas être négligé pour ceux qui sont motivés par la création d'entreprise et ont accès aux ressources adéquates.

Graphique 1.1. Qui sont les «entrepreneurs manquants» au sein de l'UE?

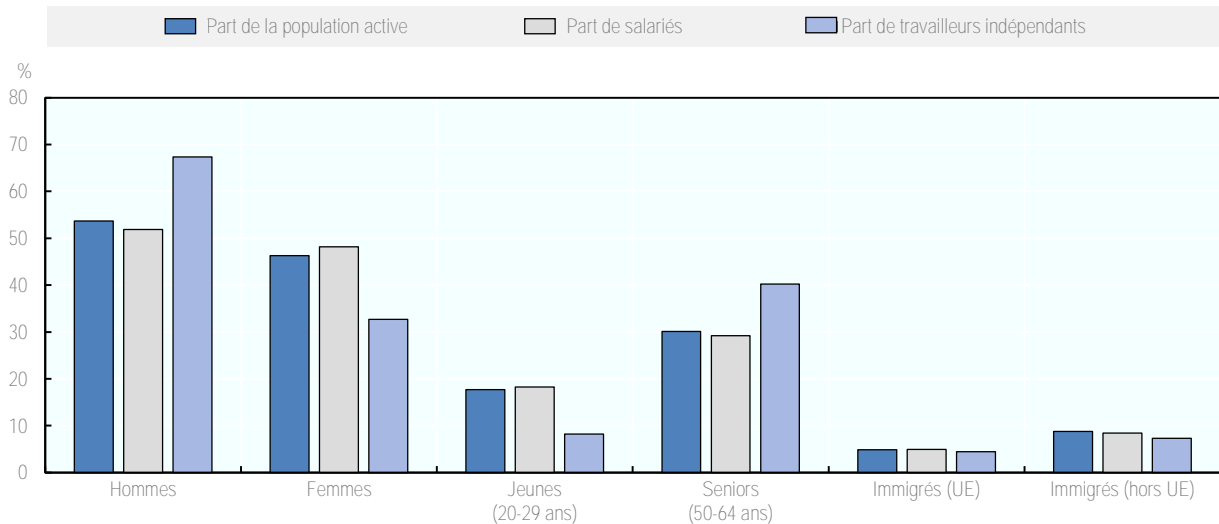


Note: Les données correspondant au «Nombre de travailleurs indépendants» et à la question «Les travailleurs indépendants ont-ils des salariés?» datent de 2018. Les données sur les perspectives de croissance et les obstacles représentent une moyenne pour la période 2014-2018. Les jeunes travailleurs indépendants correspondent à la tranche d'âge de 20 à 29 ans. Les données correspondant aux perspectives de croissance et aux obstacles à l'entrepreneuriat chez les jeunes couvrent la tranche d'âge de 18 à 30 ans. Les seniors correspondent à la tranche d'âge de 50 à 64 ans pour tous les indicateurs. Les immigrants correspondent aux adultes (âgés de 18 à 64 ans) nés dans l'UE, mais hors du pays déclarant, ou nés à l'extérieur de l'UE. Le nombre de personnes sans emploi correspond aux personnes qui étaient au chômage en 2017 et sont passées au travail indépendant en 2018. Ce décompte ne couvre pas la totalité des travailleurs indépendants qui étaient au chômage avant de devenir indépendants. Les données correspondant à la question «Ont-ils des perspectives de croissance?» présentent la proportion de nouveaux entrepreneurs (c'est-à-dire ceux dont les entreprises existent depuis moins de 42 mois) qui déclarent s'attendre à ce que leur entreprise crée au moins 19 emplois sur les cinq prochaines années.

Source: (Eurostat, 2019^[2]; Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[3])

Graphique 1.2. Les femmes, les jeunes et les immigrés originaires de pays hors UE sont sous-représentés au sein des travailleurs indépendants dans l'UE

Part de salariés et de travailleurs indépendants au sein de la population active (15-64 ans), 2018



Note: La population active désigne les personnes salariées, les travailleurs indépendants et les travailleurs familiaux, ainsi que les personnes qui recherchent activement un emploi, c'est-à-dire les personnes inscrites au chômage. Les immigrés sont les personnes nées en dehors du pays déclarant, soit dans un autre pays de l'UE (UE), soit ailleurs dans le monde (hors UE).

Source: (Eurostat, 2019^[2])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934268547>

Tendances récentes dans les taux d'activité entrepreneuriale par groupe social

Parmi les groupes cibles de la politique d'entrepreneuriat inclusif, le changement le plus important sur les 15 dernières années a pris la forme d'une hausse massive du nombre de travailleurs indépendants seniors. Entre 2002 et 2018, le nombre de seniors (entre 50 et 64 ans) indépendants a augmenté de 35 %, et même encore davantage chez les 65-74 ans (40 %). Malgré cette hausse, la part de travailleurs indépendants parmi les seniors actifs a reculé, car le nombre de ceux qui travaillent en tant que salariés a augmenté encore plus.

Le nombre de travailleurs indépendants immigrés a quasiment doublé entre 2002 et 2018, passant de 1,9 million en 2002 à 3,6 millions en 2018. Cette augmentation est largement imputable à une hausse des flux migratoires. La hausse a été relativement constante sur toute la période, mais elle s'est accélérée en 2017 et en 2018, probablement en partie suite à l'augmentation du nombre de réfugiés en 2015-2016.

L'écart entre les femmes et les hommes dans le travail indépendant est en train de diminuer, mais principalement en raison d'une baisse du travail indépendant chez les hommes. Le nombre de femmes travailleuses indépendantes dans l'UE a augmenté d'environ 1,5 million depuis 2002, mais l'emploi des femmes a également augmenté dans les mêmes proportions au cours de cette période. Par conséquent, la part de travailleuses indépendantes est restée constante. En revanche, le nombre d'hommes travailleurs indépendants a baissé, passant de 21,4 millions en 2009 à 20,4 millions en 2018.

L'écart entre les femmes et les hommes apparaît très tôt. L'écart entre les femmes et les hommes dans le travail indépendant est plus prononcé chez les jeunes: en 2018, les jeunes hommes étaient près de deux fois plus susceptibles d'être des travailleurs indépendants que les jeunes femmes (4,8 % contre 8,0 %), même si cet écart tend à se refermer très lentement depuis 2002.

Le nombre de jeunes travailleurs indépendants a baissé depuis le début de la crise économique en 2008. Le nombre de jeunes travailleurs indépendants dans l'UE est resté stable, se situant à environ 2,9 millions entre 2002 et 2008, mais il a reculé sur les dix dernières années, atteignant 2,5 millions en 2018. Toutefois, l'emploi des jeunes a également baissé au cours des dix dernières années, de sorte que le taux de travailleurs indépendants dans cette tranche d'âge est resté relativement constant. En outre, la part des jeunes travailleurs indépendants employant des salariés a reculé, passant de 17,6 % en 2007 à 15,9 % en 2018.

De même, le nombre de chômeurs ayant retrouvé un travail en tant qu'indépendants a baissé depuis un pic atteint en 2011. Il est difficile d'estimer le nombre total de travailleurs indépendants qui étaient au chômage avant de démarrer leur activité. De façon générale, les chômeurs montrent un intérêt limité pour le travail indépendant: en 2018, seulement 2,4 % des chômeurs indiquaient qu'ils cherchaient à devenir indépendants, et seulement 1,1 % chez les jeunes. Bien que ces chiffres représentent de faibles proportions du nombre total de personnes sans emploi, il existe néanmoins un niveau absolu d'entrepreneuriat significatif chez les chômeurs.

Les entreprises gérées par les «entrepreneurs manquants» sont très différentes en termes d'échelle de l'activité, d'ambition et d'impact économique. En moyenne, les femmes et les jeunes entrepreneurs ont tendance à lancer leurs entreprises dans des secteurs moins difficiles d'accès, où les niveaux de concurrence sont supérieurs et le potentiel de croissance plus faible.

Quels problèmes les entrepreneurs manquants rencontrent-ils?

Les entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés sont davantage enclins à signaler des obstacles en matière de compétences entrepreneuriales et d'accès au financement. Les femmes et les jeunes sont par exemple moins susceptibles que la moyenne de penser qu'ils disposent de compétences suffisantes pour lancer une entreprise: seulement 34,5 % des femmes et 36,3 % des jeunes ont déclaré avoir les compétences et les connaissances pour démarrer une entreprise. Néanmoins, de nombreux entrepreneurs issus de ces groupes réussissent dans la gestion d'entreprises qui créent des emplois et contribuent à l'économie locale, ce qui témoigne de l'importance de développer davantage des politiques visant à renforcer les compétences entrepreneuriales et la confiance au sein de ces groupes de population.

Les femmes et les jeunes sont moins susceptibles de créer des entreprises qui grandissent. Environ un quart seulement des femmes et des immigrés indépendants ont créé des emplois pour d'autres personnes, ainsi qu'un tiers des seniors indépendants. Les jeunes travailleurs indépendants sont beaucoup moins susceptibles d'avoir des salariés. Cette proportion est très inférieure à celle qui correspond à la population générale de travailleurs indépendants. En revanche, les jeunes et les seniors qui lancent une entreprise sont aussi confiants que les autres entrepreneurs en ce qui concerne leur capacité d'embaucher des salariés. Sur la période 2014-2018, environ 1 jeune entrepreneur et

1 entrepreneur senior sur 10 s'attendait à créer au moins 19 emplois dans sa nouvelle entreprise au cours des cinq premières années, ce qui correspond à peu près à la moyenne générale. En revanche, seulement 5,5% des nouvelles entrepreneuses s'attendaient à un tel niveau de croissance, contre 12,3 % des hommes. Ces chiffres illustrent la nécessité pour les politiques d'encourager une plus forte orientation sur la croissance dans les nouvelles entreprises créées par certaines catégories de population.

Le rapport recense également plusieurs autres contraintes en matière d'entrepreneuriat au sein des populations cibles spécifiques, notamment dans le domaine de l'accès au financement, de l'absence de réseaux professionnels, de la culture entrepreneuriale et de l'environnement réglementaire.

Quelles sont les politiques d'aide généralement disponibles au sein de l'UE?

De façon générale, il existe des programmes dédiés d'aide à l'entrepreneuriat à destination des jeunes, des femmes et des personnes sans emploi

Les programmes gouvernementaux destinés aux jeunes, aux femmes et aux chômeurs sont répandus à travers l'UE, tandis que les programmes spécifiques destinés à aider d'autres groupes tels que les immigrés et les seniors sont moins développés.

Il existe des programmes financiers et de développement des compétences pour les jeunes en dehors du système éducatif de base dans la plupart des États membres de l'UE, avec des programmes destinés à des sous-groupes parmi les jeunes, notamment les jeunes défavorisés (c'est-à-dire les jeunes qui ne travaillent pas et ne suivent ni études ni formation, les «NEET») et les diplômés à fort potentiel.

Une aide à l'entrepreneuriat sur mesure pour les femmes est courante. Environ deux cinquièmes des États membres de l'UE gèrent des programmes d'aide financière dédiés pour les femmes entrepreneurs ou intègrent une dimension de genre dans des programmes ouverts à tous. Près de la moitié des États membres de l'UE proposent une formation ou une aide au développement d'entreprise destinée aux femmes.

De nombreux États membres proposent également des programmes d'aide à la création d'entreprise par les personnes sans emploi. Près de la moitié des États membres de l'UE proposent une formation et des conseils sur l'entrepreneuriat pour les chômeurs, souvent dans le cadre de programmes en faveur d'un marché du travail actif. Les chômeurs ont également accès à des instruments d'aide financière, la moitié environ des États membres disposant soit d'un programme permettant la capitalisation de futures prestations de chômage, soit d'un programme de subventions.

L'existence de programmes pour l'entrepreneuriat destinés aux immigrés varie au sein de l'UE, vraisemblablement en fonction des différences de taille des populations d'immigrés. De façon générale, les programmes pour l'entrepreneuriat destinés aux immigrés ont tendance à cibler le développement des compétences et à renvoyer les participants vers d'autres institutions pour le financement (par exemple établissements de microcrédit) (OECD, 2019^[4]; European Commission, 2016^[5]). Le secteur non gouvernemental continue de jouer un rôle important dans l'aide aux immigrés, en particulier les populations de réfugiés.

Les programmes de financement et de formation et l'aide au développement d'entreprise destinés spécialement aux entrepreneurs seniors sont rares au sein de

l'UE. Pourtant, dans le contexte de la prise en compte du vieillissement des sociétés, pour le prolongement de la vie active d'une manière adaptée aux besoins des individus, l'entrepreneuriat offre un potentiel significatif. Dans des pays de l'OCDE hors UE, comme le Japon, les seniors représentent l'un des trois principaux groupes ciblés par les politiques d'entrepreneuriat inclusif (Encadré 1.1).

Encadré 1.1. Exemple d'initiatives politiques récentes en matière d'entrepreneuriat inclusif dans des pays de l'OCDE hors UE – Japon

Au **Japon**, l'ensemble d'initiatives en faveur des nouvelles entreprises inclut plusieurs programmes d'aide spécifiquement destinés aux jeunes, aux femmes et aux seniors entrepreneurs. Par exemple, la Japan Finance Corporation propose des taux préférentiels à ces trois groupes à travers son programme de prêts en faveur des femmes, des jeunes et des seniors entrepreneurs (*Loan Programme for Supporting Female, Young, and Senior Entrepreneurs*). Il existe également un réseau d'organisations de soutien aux femmes entrepreneurs, qui disposait d'un budget de 210 millions de JPY (soit environ 1,75 million d'EUR) pour l'exercice 2018. Le Japon a mis en place une subvention d'aide à la création d'entreprise tout au long de la vie (*Lifelong Start-up Support Subsidy*), destinée à couvrir les frais de lancement d'une entreprise et de recrutement de personnel pour les entrepreneurs d'âge moyen et seniors. Le programme de détection des entrepreneurs potentiels (*Programme for Discovery of Potential Entrepreneurs*) a été mis en place afin d'encourager les jeunes diplômés à devenir entrepreneurs. Ce programme attribuera un label aux écoles de commerce proposant un cursus de qualité sur l'entrepreneuriat, soutiendra la formation et organisera un concours d'entrepreneuriat. Ces mesures s'inscrivent dans le cadre d'actions plus larges destinées à faire passer le taux d'immatriculation de nouvelles entreprises de 5 % en 2012 à 10 % en 2020 (Global Entrepreneurship Monitor, n.d.^[6]), dans un contexte de recul du travail indépendant et des intentions entrepreneuriales (OECD, 2018^[7]).

En parallèle de l'aide gouvernementale, les organisations non gouvernementales jouent un rôle important dans l'apport d'un soutien spécifique à tous les groupes. Pour certains groupes, une aide sur mesure est disponible uniquement dans le secteur non gouvernemental. Même si ces prestataires sont peut-être mieux placés pour atteindre certains groupes que les organismes publics, des politiques publiques peuvent rester nécessaires pour appuyer ces actions, en particulier celles destinées aux groupes de moindre importance tels que les entrepreneurs atteints de handicap.

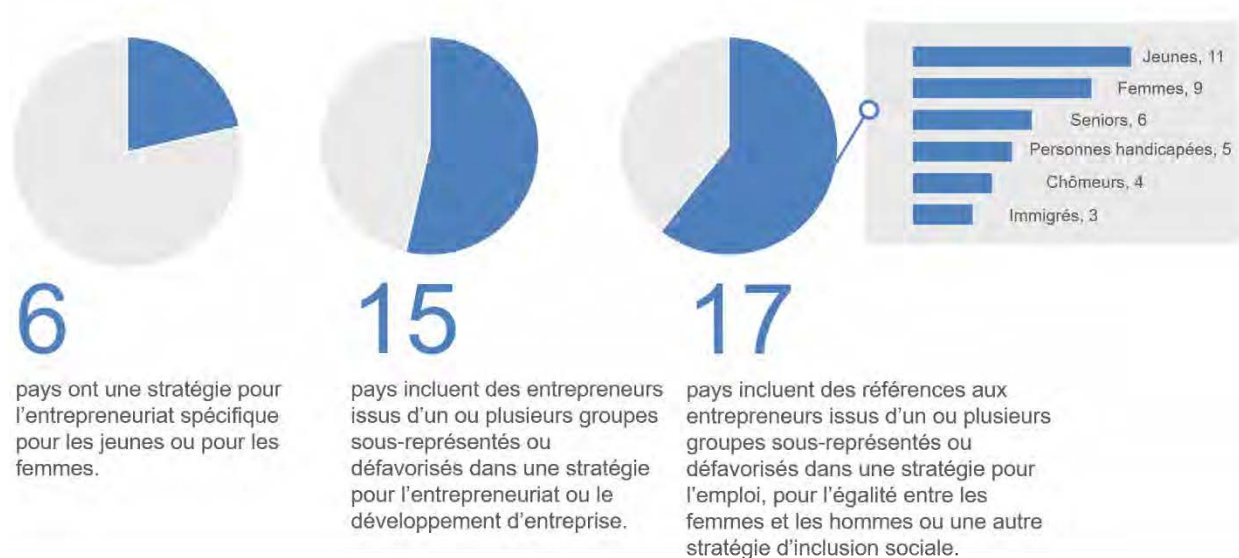
Quelles sont les évolutions récentes dans la politique d'entrepreneuriat inclusif au sein de l'UE?

Les objectifs de l'entrepreneuriat inclusif sont de plus en plus visibles dans les documents de stratégie politique au sein de l'UE

Les interventions en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif couvrent divers portefeuilles d'action (Graphique 1.3). Ce champ d'action reflète la manière dont l'entrepreneuriat inclusif apparaît dans les priorités nationales au sein de l'UE. Bien qu'aucun État membre ne dispose d'une stratégie à part entière sur l'entrepreneuriat

inclusif, couvrant un éventail de groupes cibles, presque tous les États membres de l'UE intègrent des objectifs de politique d'entrepreneuriat inclusif dans leurs documents stratégiques et plans d'action nationaux. Les documents stratégiques sur la politique d'entrepreneuriat inclusif sont aussi souvent rédigés au niveau infranational, comme c'est couramment le cas en Belgique, en Allemagne, en Espagne et au Royaume-Uni. Pour certains groupes cibles tels que les réfugiés, l'entrepreneuriat est souvent développé avec le plus de succès au niveau local, en raison de la concentration géographique des communautés de réfugiés (OECD, 2019^[8]).

Graphique 1.3. Les objectifs de l'entrepreneuriat inclusif couvrent divers portefeuilles d'action politique



Note: Les estimations incluent uniquement les stratégies au niveau national.

Source: Estimations fondées sur les notes des pays de l'OCDE (2018) concernant les politiques d'entrepreneuriat inclusif. Voir le guide de lecture pour plus de détails.

Les objectifs de l'entrepreneuriat inclusif sont incorporés dans les documents stratégiques en matière d'entrepreneuriat de trois manières principales. Celles-ci ne s'excluent pas mutuellement et les objectifs de l'entrepreneuriat inclusif sont en général présents dans plusieurs documents stratégiques dans plus de la moitié des États membres de l'UE.

- **Une première approche consiste à recourir à des stratégies d'entrepreneuriat spécifiques à chaque groupe.** Environ un tiers des États membres de l'UE ont mis en place de telles stratégies en faveur de l'entrepreneuriat des femmes et/ou des jeunes (par exemple, la Belgique a lancé en 2016 le Plan pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin). Des telles stratégies sont également en usage dans des pays de l'OCDE hors UE (Encadré 1.2). À l'heure actuelle, il semble qu'il n'existe pas de stratégies nationales en matière d'entrepreneuriat spécifiques à des groupes qui soient destinées à des segments de la population autres que les femmes et les jeunes (notamment les seniors, les chômeurs, les immigrés, les personnes atteintes de handicap) au sein de l'UE. Ce recours à des stratégies spécifiques donne un maximum

de visibilité au problème et traduit un engagement fort de la part du gouvernement envers les parties prenantes concernant ses intentions.

- **La deuxième approche employée vise à inclure les priorités de l'entrepreneuriat inclusif dans l'entrepreneuriat en général ou les stratégies de développement des entreprises.** Plus de la moitié des États membres de l'UE intègrent des références à l'entrepreneuriat pour des groupes spécifiques dans ces documents (à titre d'exemple, le Plan d'action 2020 pour l'entrepreneuriat de la Bulgarie met l'accent sur l'aide aux jeunes et aux femmes dans l'entrepreneuriat).
- **La troisième approche adoptée vise à incorporer des objectifs spécifiques en matière d'entrepreneuriat dans les documents stratégiques à destination des groupes cibles couvrant d'autres domaines d'action politique,** souvent axés sur l'intégration au marché du travail. Il s'agit de l'approche la plus couramment utilisée dans l'UE, présente dans près des deux tiers de ses États membres. Elle est particulièrement fréquente dans l'aide à l'entrepreneuriat des jeunes, car de nombreux États membres abordent l'entrepreneuriat dans leurs stratégies pour l'emploi des jeunes ou le développement de la jeunesse, comme le Plan pour l'emploi des jeunes 2019-2021 de l'Espagne (*Plan de Empleo Joven 2019-2021*), par exemple. Dans le cadre de leur engagement en faveur de la garantie pour la jeunesse, tous les États membres de l'UE ont mis en place des plans de mise en œuvre de la garantie pour la jeunesse, qui incluent souvent des objectifs en lien avec l'aide à l'entrepreneuriat. Par ailleurs, les États membres de l'UE utilisent relativement souvent cette approche pour d'autres groupes cibles, notamment en incorporant l'aide à l'entrepreneuriat féminin dans les stratégies en faveur de l'égalité entre les femmes et les hommes, l'aide à l'entrepreneuriat des seniors dans les stratégies pour un vieillissement actif, et l'aide à l'entrepreneuriat chez les personnes atteintes de handicap dans les stratégies en faveur du marché du travail ou d'insertion sociale.

Quelle que soit l'approche retenue, les objectifs d'entrepreneuriat inclusif définissent rarement des cibles chiffrées. Malheureusement, cette absence de chiffres pose problème pour déterminer l'échelle et la portée des actions requises et mesurer l'impact d'une stratégie.

Encadré 1.2. Exemple d'initiatives politiques récentes en matière d'entrepreneuriat inclusif dans des pays de l'OCDE hors UE – Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, Canada

Au **Canada**, l'entrepreneuriat féminin s'est retrouvé au premier plan des priorités politiques récentes. En 2018, le gouvernement a lancé sa première Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat (SFE), avec pour objectif de multiplier par deux le nombre d'entreprises dirigées par des femmes d'ici 2025. La SFE va augmenter l'aide en faveur de l'entrepreneuriat féminin par un investissement de 2 milliards de CAD (soit environ 1,4 milliard d'EUR). Elle comporte une large variété de programmes, notamment le Fonds pour les femmes en entrepreneuriat, qui soutient les entreprises dirigées par des femmes, le Fonds pour l'écosystème de la SFE, qui soutient les établissements proposant une aide à la gestion d'entreprise aux femmes chefs d'entreprise, ainsi qu'une série d'initiatives thématiques telles que Femmes d'affaires en commerce international (pour l'aide à l'exportation) et le programme Femme entrepreneure de Financement agricole Canada. Un groupe d'experts a également été mis en place afin de répertorier les lacunes en termes d'aide et les possibilités pour y remédier (Government of Canada, 2019^[9]).

L'aide à l'entrepreneuriat étudiant progresse, souvent en relation avec des objectifs d'innovation

Avec le début de la crise économique en 2008, le chômage des jeunes a augmenté rapidement et le nombre d'initiatives mises en place en faveur des NEET s'est multiplié au sein de l'UE. Beaucoup de ces programmes étaient axés sur la création d'entreprise, avec pour objectif d'aider les jeunes à créer leur propre emploi et à accroître leur employabilité en améliorant leurs compétences.

Avec l'amélioration des conditions du marché du travail pour les jeunes, l'accent est moins mis sur l'aide en faveur de l'entrepreneuriat pour les jeunes sans emploi à l'heure actuelle, et se focalise davantage sur les programmes en faveur des jeunes entrepreneurs qui stimulent l'innovation. Ces interventions prennent la forme de services de formation, de mentorat et d'incubation d'entreprises, ainsi que de concours d'entrepreneuriat, souvent destinés aux étudiants ou aux diplômés de l'enseignement supérieur. Parfois, elles ciblent également les chercheurs, en soutenant des objectifs plus larges de commercialisation de la recherche. Plusieurs facteurs sont probablement à l'origine de ce changement, notamment le recul du chômage des jeunes, ainsi qu'une évolution plus vaste des politiques vers la promotion de l'innovation et du développement à l'échelon régional. Bien souvent, ces programmes s'adressent aux étudiants et aux diplômés de l'enseignement supérieur, qui possèdent le potentiel pour se lancer dans la création d'entreprises innovantes, capables de créer de nombreux emplois et de générer une activité économique importante.

Autre évolution récente, la création d'un statut juridique spécifique pour les étudiants entrepreneurs dans certains États membres, comme la France et la Belgique (pour plus de détails, voir le profil de pays pour la Belgique dans la partie III). Ce statut prévoit des exonérations en matière de taxes et de cotisations sociales pour les jeunes entrepreneurs.

Les efforts se poursuivent en faveur du renforcement du congé parental pour les travailleurs indépendants

Dans la plupart des États membres de l'UE, la loi prévoit que les travailleurs indépendants sont éligibles à certains types de prestations de congés payés de maternité, mais dans la pratique, cet accès reste insuffisant. Les régimes varient fortement en termes de critères d'accès (cotisations versées précédemment, nombre minimum d'heures travaillées, par exemple) et de droits (OECD, 2019^[10]; Barnard and Blackham, 2015^[11]). Certains régimes de congé de maternité sont basés sur le volontariat pour les travailleurs indépendants, ce qui se traduit généralement par un faible taux d'adhésion (European Commission, 2018^[12]). Au sein de l'UE, on estime que 46 % des femmes travailleuses indépendantes âgées de 15 à 49 ans risquaient de ne pas pouvoir prétendre à des prestations de maternité en 2014, contre 8 % des femmes salariées en général (de la même tranche d'âge) (European Commission, 2015^[13]). La recommandation du Conseil de l'Union européenne relative à l'accès des travailleurs salariés et indépendants à la protection sociale (adoptée le 8 novembre 2019) vise à accroître la couverture effective pour tous les travailleurs et à combler les disparités dans l'accès aux droits (European Commission, 2019^[14]; European Commission, 2019^[15]).

L'accès au congé de paternité et au congé parental pour le second parent a également une incidence sur les possibilités des femmes entrepreneurs qui deviennent mères. Le recours à ce congé par tous les seconds parents lors de la naissance d'un enfant est associé à plusieurs résultats plus satisfaisants en matière de bien-être pour tous les membres de la

famille, ainsi qu'à de meilleurs résultats pour les femmes sur le marché du travail (OECD, 2017^[16]). Presque tous les États membres de l'UE (27 sur 28 en 2018) prévoient un congé payé de paternité (à prendre lors de la naissance de l'enfant) ou un congé payé parental et de garde à domicile (à prendre respectivement en complément d'un congé de maternité et/ou de paternité ou pour élever un enfant jusqu'à son deuxième ou son troisième anniversaire), réservé au père ou au second parent (OECD, 2019^[10]).

Certains États membres de l'UE proposent des dispositions sur mesure pour adapter encore davantage le congé de maternité aux besoins des entrepreneurs, notamment afin d'éviter une interruption prolongée de l'activité professionnelle, qui peut entraîner une perte de clientèle. Par exemple, le Danemark propose aux travailleuses indépendantes la possibilité de prendre un congé de maternité à temps partiel (en percevant des prestations de maternité pour un temps de travail réduit). En Autriche, les femmes travailleuses indépendantes en congé de maternité peuvent demander une subvention destinée à recruter une personne pour les remplacer. D'autres exemples de mesures récentes sont présentés dans les profils des pays pour l'Italie, les Pays-Bas et la République slovaque dans la partie III de ce rapport.

Les technologies numériques peuvent-elles contribuer à combler les disparités dans l'entrepreneuriat?

La transformation numérique est en train de changer radicalement la manière dont les entreprises fonctionnent et organisent la production. Les progrès des nouvelles technologies numériques stimulent cette transformation, comme l'internet des objets, les chaînes de blocs, l'intelligence artificielle, les mégadonnées («big data»), l'informatique en nuage («cloud computing»), les réseaux sans fil de nouvelle génération, etc. Chacune de ces évolutions est rendue possible par des augmentations spectaculaires de la puissance de calcul, à mettre en parallèle avec une baisse des coûts simultanée (OECD, 2015^[17]).

L'entrepreneuriat numérique, ou la création d'entreprises numériques et l'adoption des technologies numériques par des entrepreneurs existants, aurait le potentiel de contribuer à rendre l'entrepreneuriat plus inclusif. Les groupes sous-représentés dans l'entrepreneuriat pourraient tirer avantage de certaines fonctionnalités des technologies numériques pour la création et la croissance de leur entreprise, notamment des coûts de démarrage moins élevés pour de nombreuses entreprises numériques et l'accès plus large aux marchés extérieurs grâce à internet. Cependant, les éléments disponibles à ce jour ne permettent pas de démontrer clairement si les personnes issues des groupes sous-représentés et défavorisés dans l'entrepreneuriat profitent de ces avantages, et le potentiel des technologies numériques n'est pas encore observé dans les pourcentages effectifs de lancement d'entreprises numériques et d'adoption de ces technologies par ces groupes.

Les enquêtes internationales indiquent que les femmes, les immigrés, les jeunes et les seniors sont largement sous-représentés parmi les entrepreneurs numériques au sein de l'UE. On estime par exemple que les femmes ne représentaient que 15,6 % des jeunes entreprises numériques en 2018, un chiffre globalement stable depuis 2016 (14,8 %) (Steigertahl and Mauer, 2018^[18]), et très inférieur à la part qu'elles représentent parmi les entrepreneurs.

Ces écarts sont imputables à de nombreux facteurs, notamment l'absence d'exemples de référence dans l'entrepreneuriat numérique et le manque de compétences numériques, qui touche les seniors et les femmes de manière disproportionnée. En outre,

certaines chercheurs font valoir qu'un grand nombre des obstacles auxquels se heurtent les entrepreneurs dans les jeunes entreprises traditionnelles sont transposés dans le monde numérique, en particulier le manque de compétences entrepreneuriales, les discriminations et la taille réduite ainsi que l'inefficacité des réseaux pour l'entrepreneuriat numérique (Pappas et al., 2018^[19]; Cook et al., 2019^[20]; Martinez Dy, Martin and Marlow, 2018^[21]).

L'entrepreneuriat numérique ne sera pas la panacée pour rendre l'entrepreneuriat plus inclusif, mais les politiques publiques peuvent jouer un rôle dans la lutte contre les obstacles à la création d'entreprises numériques par les entrepreneurs potentiels issus des groupes sous-représentés et défavorisés. La plupart des programmes proposés par les États membres de l'UE mettent l'accent sur l'aide aux femmes, aux jeunes et aux immigrés (Encadré 1.3), c'est-à-dire les groupes qui sont le plus susceptibles de posséder des compétences numériques.

Les principales mesures politiques visant à accroître le caractère inclusif de l'entrepreneuriat numérique comprennent en parallèle le renforcement des compétences numériques et entrepreneuriales. Bien que la plupart des initiatives publiques soient très récentes, l'expérience acquise à ce jour laisse penser qu'en plus du renforcement des compétences numériques et entrepreneuriales, il est important d'aider les entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés à constituer des réseaux plus solides, afin de pouvoir améliorer leur accès aux financements, aux opportunités, aux clients, aux partenaires et aux fournisseurs. Ces actions ciblées devraient être complétées par des mesures politiques plus larges visant à améliorer la connectivité numérique, à stimuler l'innovation et à renforcer l'environnement réglementaire.

Encadré 1.3. Exemples d'approches en matière de politiques d'aide aux jeunes entreprises numériques pour les entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés

Female entrepreneurs of the future (Les entrepreneuses du futur) (Allemagne) est un programme d'accompagnement des femmes chefs d'entreprises numériques, dont le mot d'ordre est «pas de numérisation sans diversité!». L'initiative a été lancée en février 2018 par l'Association des entrepreneuses allemandes (*Verband deutscher Unternehmerinnen, Vdu*), Global Digital Women (un réseau international de pionnières du numérique), BRIGITTE Academy (un programme de développement personnel du magazine BRIGITTE) et Amazon. Au bout d'un an, la première promotion de 20 participantes avait créé 19 nouveaux emplois. Ce programme montre que le développement de partenariats avec des acteurs du secteur privé peut améliorer la qualité de l'aide apportée.

Goteo (Barcelone, Espagne) est une plateforme de financement participatif pour les entrepreneurs ayant des projets dans les domaines de la technologie, du design, de la science, de la communication, de la culture, de l'éducation et de l'environnement. Entre 2011 et 2018, la plateforme a récolté plus de 6 millions d'EUR pour le financement de projets, auprès de plus de 84 500 investisseurs. Le taux de réussite de financement global est de 75 %. Bien que la plateforme soit gérée par une fondation, le partenariat avec les collectivités locales représente un facteur de succès critique pour l'organisation de l'accompagnement à l'entrepreneuriat et d'ateliers, ainsi que pour accroître la crédibilité de la plateforme.

Principales recommandations politiques:**Bâtir une culture plus inclusive vis-à-vis des jeunes entreprises numériques:**

- lutter contre les stéréotypes dans l'entrepreneuriat numérique avec **différents exemples de référence issus des divers groupes cibles**.
- Incorporer des **modules sur l'entrepreneuriat** dans les matières **les plus axées sur le numérique** dans les écoles et dans l'enseignement supérieur.

Soutenir le développement des compétences numériques et entrepreneuriales:

- Incorporer des modules sur l'**entrepreneuriat numérique** dans la formation à l'entrepreneuriat.
- Proposer des **programmes de formation à l'entrepreneuriat numérique adaptés** pour les femmes, les immigrés, les jeunes et les seniors lorsque la demande est suffisamment importante.

Améliorer l'accès au financement de l'entrepreneuriat numérique pour les groupes sous-représentés et défavorisés:

- Soutenir et/ou promouvoir les **plateformes de financement participatif** pour améliorer l'accès au financement des jeunes entreprises pour les entrepreneurs numériques, en particulier les femmes et les jeunes.

Voir le chapitre 7 pour plus de détails sur ce sujet.

Les politiques devraient-elles aider les entrepreneurs défavorisés à développer leur entreprise?

Le changement d'échelle d'une entreprise est important pour la création d'emplois et l'innovation, mais certaines catégories de la population sont sous-représentées dans les entreprises orientées sur la croissance. De façon générale, les entrepreneurs issus des groupes de population défavorisés et sous-représentés sont moins susceptibles de créer des entreprises à forte croissance que la moyenne. Il existe aussi pourtant de nombreux exemples de réussite. À titre d'exemple, les données de suivi de programmes d'aide orientés sur la croissance pour les femmes entrepreneurs en Irlande montrent que la plupart des participantes ont embauché plusieurs nouveaux salariés et accédé à de nouveaux marchés peu de temps après la fin du programme (OECD/EU, 2018^[22]). L'expérience des États-Unis (Azoulay et al., 2018^[23]) montre que les entrepreneurs plus âgés sont beaucoup plus susceptibles de gérer des entreprises à forte croissance que leurs homologues plus jeunes: un quinquagénaire qui démarre une entreprise est 1,8 fois plus susceptible de parvenir à une croissance élevée qu'un trentenaire.

La majorité des entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés ne gèrent pas forcément des entreprises à forte croissance au sens formel du terme, mais ils détiennent néanmoins le potentiel de créer des emplois à plus petite échelle. Les données de l'Enquête sur les forces de travail montrent qu'environ un quart des travailleuses indépendantes de l'UE avaient des salariés en 2018. La proportion était même encore plus élevée chez les seniors (âgés de 50 à 64 ans), qui ont enregistré une performance plus élevée que la moyenne générale. Les données factuelles concernant la performance des entreprises gérées par d'autres groupes cibles tels que les immigrés et les

chômeurs sont plus minces, mais elles suggèrent également de modestes perspectives de croissance.

Dans le contexte de l'entrepreneuriat inclusif, la notion de changement d'échelle devrait être élargie au-delà d'une croissance rapide afin d'inclure la durabilité et la création d'emplois. Les seuils escomptés pour le changement d'échelle varient d'un programme à l'autre et d'un pays à l'autre, et l'OCDE définit le changement d'échelle par une croissance de 10 ou 20 % par an en termes d'emploi ou de chiffre d'affaires sur une période de trois ans. Même si certains entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés parviendront à répondre à ces critères, il est important que les politiques tentent aussi de soutenir une croissance plus modeste des entreprises, en particulier au sein des populations ciblées par les politiques d'entrepreneuriat inclusif, où la part d'entreprises en expansion rapide est plus réduite.

Les entrepreneurs issus des groupes défavorisés se heurtent à des obstacles au changement d'échelle analogues à ceux des autres entrepreneurs, mais souvent de manière plus marquée. L'un des principaux obstacles contre lequel les politiques doivent s'efforcer de lutter est le manque de motivation à changer d'échelle. Il est particulièrement significatif chez les femmes: seulement 5,5 % des nouvelles jeunes entreprises dirigées par des femmes s'attendent à créer au moins 19 emplois dans les cinq ans, contre 12,3 % de celles qui sont dirigées par des hommes. En outre, les femmes, les immigrés, les jeunes et les seniors entrepreneurs sont moins susceptibles d'avoir des compétences en gestion, ont plus de difficultés à obtenir un financement extérieur pour la croissance et disposent de réseaux de petite taille et moins efficaces. Un autre problème de nature politique concerne les réglementations dissuasives en matière d'accès aux prestations sociales (par exemple les prestations d'assurance chômage) et de mesures fiscales (par exemple la séparation des revenus du ménage), qui peuvent aussi avoir une incidence négative sur la croissance des entreprises pour les groupes ciblés par les politiques d'entrepreneuriat inclusif.

Toute une série de mesures politiques ont été mises en œuvre dans les États membres de l'UE afin d'accroître le potentiel de croissance des entreprises gérées par des entrepreneurs issus de groupes défavorisés, ciblant majoritairement les femmes et les jeunes. Les principaux domaines d'action pour la promotion du changement d'échelle au sein de groupes de population spécifiques comprennent la formation à la gestion, l'accès au financement et le renforcement des réseaux pour améliorer l'accès aux opportunités et aux ressources (Encadré 1.4). Ces types d'initiatives peuvent être adoptés de façon plus large. Les décideurs politiques peuvent également en faire davantage pour mettre en relation les initiatives sur mesure et les services généraux d'aide au développement des entreprises.

Encadré 1.4. Exemples d'approches en matière de politiques d'aide à la création de jeunes entreprises ayant un potentiel de changement d'échelle par des entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés

SPEED UP (Anvers, Belgique) est un programme international d'apprentissage par les pairs pour les écosystèmes d'entrepreneuriat. Plusieurs régions de Belgique, de France, d'Italie, d'Allemagne, de Pologne, du Portugal et d'Espagne y participent et chacune choisit un thème pour les événements qu'elle organise. La municipalité d'Anvers est l'acteur principal de la région flamande et elle a retenu comme thème «les publics cibles», qui s'intéresse à l'aide à l'entrepreneuriat sur mesure en faveur des entreprises innovantes

dirigées par des femmes, des jeunes et des immigrés. Deux jours de conférence internationale ont été organisés à Anvers pour les organisations d'aide au développement des entreprises et les collectivités locales des régions participantes en 2017. Les participants ont déclaré avoir découvert de nouvelles pratiques inspirantes et appris quels étaient les principaux facteurs de réussite en matière d'aides à l'entrepreneuriat sur mesure.

Starting Strong (Irlande) est une initiative destinée aux femmes entrepreneurs ayant des ambitions de croissance, lancée en 2014. Elle propose un ensemble intégré de formation, de mentorat et d'accompagnement par les pairs. Gérée par l'initiative *Going for Growth*, lauréate 2015 du Prix européen de la Promotion de l'esprit d'entreprise, *Starting Strong* a bénéficié du soutien financier d'Enterprise Ireland et d'aides en nature de la part de sociétés commanditaires. Cette initiative s'appuie sur l'apprentissage par les pairs, qui peut aider les participants à créer des réseaux avec des entrepreneurs ayant les mêmes ambitions; elle a réussi à solliciter d'anciens participants pour qu'ils deviennent des «entrepreneurs chefs de file», qui apportent la majeure partie de l'aide.

Principales recommandations politiques:

Favoriser un environnement propice au changement d'échelle pour divers entrepreneurs:

- Élargir le recours aux **évaluations d'impact réglementaire** ex ante afin d'examiner l'incidence des changements sur les différents groupes de population.
- **Renforcer les ambitions de croissance** grâce à des exemples de référence issus des groupes de population cibles, servant de sources d'inspiration.
- Soutenir les **réseaux d'investisseurs providentiels («business angels»)** et lutter contre les préjugés sexistes dans la prise de décision en matière de capital-risque.

Adapter les programmes d'aide au changement d'échelle pour mieux soutenir les entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés:

- Proposer **une formation et un mentorat** sur la gestion aux entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés, lorsque la demande est suffisante (par exemple les femmes, les jeunes).
- Fournir l'aide aux entrepreneurs issus des groupes défavorisés qui sont orientés sur la croissance **de manière progressive**.
- Concevoir des initiatives sur mesure et ciblées comme moyen de **faire le lien avec les programmes d'aide généralistes**.

Voir le chapitre 8 pour plus de détails sur ce sujet.

Références

- Azoulay, P. et al. (2018), “Age and High-Growth Entrepreneurship”, *NBER Working Paper*, No. No. 24489, NBER, <https://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/jones-ben/htm/Age%20and%20High%20Growth%20Entrepreneurship.pdf>. [23]
- Barnard, C. and A. Blackham (2015), *The implementation of Directive 2010/41 on the application of the principle of equal treatment between men and women engaged in an activity in a self-employed capacity, report of the European network of legal experts in the field of gender equality*, European Network of Legal Experts in the Field of Gender Equality, commissioned by the Directorate-General Justice of the European Commission, https://ec.europa.eu/newsroom/document.cfm?doc_id=45212. [11]
- Cook, C. et al. (2019), “The Gender Earnings Gap in the Gig Economy: Evidence from over a Million Rideshare Drivers”, Stanford, <https://web.stanford.edu/~diamondr/UberPayGap.pdf>. [20]
- European Commission (2019), *Access to Social Protection for Workers and Self-employed*, European Commission, Brussels, <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=20982&langId=en>. [14]
- European Commission (2019), *Council Recommendation on access to social protection – One step further to a more social Europe*, European Commission - Employment, Social Affairs & Inclusion News, <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=9478&furtherNews=yes> (accessed on 13 November 2019). [15]
- European Commission (2018), *Impact assessment accompanying the Proposal for a recommendation on access to social protection for workers and the self-employed*, European Commission, Brussels, <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=19175&langId=en>. [12]
- European Commission (2016), *Evaluation and Analysis of Good Practices in Promoting and Supporting Migrant Entrepreneurship Guide book*, European Commission, Brussels. [5]
- European Commission (2015), “Non-standard Employment and Access to Social Security Benefits”, *Research Note*, No. 8/2015, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion Employment & Social Governance, European Commission, <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=15687&langId=en>. [13]
- Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>. [2]
- Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Special tabulations of the GEM survey 2014-18*. [3]
- Global Entrepreneurship Monitor (n.d.), *Japan - policy brief*, <https://www.gemconsortium.org/country-profile/76> (accessed on 8 April 2019). [6]
- Government of Canada (2019), *Women Entrepreneurship Strategy*, <https://www.ic.gc.ca/eic/site/107.nsf/eng/home> (accessed on 18 July 2019). [9]
- Martinez Dy, A., L. Martin and S. Marlow (2018), “Emancipation through digital entrepreneurship? A critical realist analysis”, *Organization*, Vol. 25/5, pp. 585–608, <https://doi.org/10.1177/1350508418777891>. [21]

- OECD (2019), *OECD Family Database - Public policies for families and children - PF2.1. Parental leave systems*, OECD, Paris, http://www.oecd.org/els/soc/PF2_1_Parental_leave_systems.pdf. [10]
- OECD (2019), "Policy brief on refugee entrepreneurship", *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 14, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/70571d6f-en>. [4]
- OECD (2019), "Policy brief on refugee entrepreneurship", *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 14, OECD, Paris, <https://doi.org/10.1787/f493861e-en>. [8]
- OECD (2018), *Working Better with Age: Japan*, Ageing and Employment Policies, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264201996-en>. [7]
- OECD (2017), *Business Dynamics and Productivity*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264269231-en>. [1]
- OECD (2017), *The Pursuit of Gender Equality: An Uphill Battle*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264281318-en>. [16]
- OECD (2015), *Data-Driven Innovation: Big Data for Growth and Well-Being*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264229358-en>. [17]
- OECD/EU (2018), *Case study: Going for Growth, Ireland*, Better Entrepreneurship Policy Tool, <https://www.betterentrepreneurship.eu/en/content/going-growth-ireland>. [22]
- Pappas, M. et al. (2018), "Female Entrepreneurship and Employability in the Digital Era: The Case of Greece", *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, Vol. 4/2, p. 15, https://www.researchgate.net/publication/325121743_Female_Entrepreneurship_and_Employability_in_the_Digital_Era_The_Case_of_Greece. [19]
- Steigertahl, L. and R. Mauer (2018), *EU Startup Monitor: 2018 report*, <http://startupmonitor.eu/EU-Startup-Monitor-2018-Report-WEB.pdf>. [18]

Part I. Indicateurs en matière
d'entrepreneuriat: taux d'activité
et obstacles

2. Travail indépendant et entrepreneuriat chez les femmes

Ce chapitre présente une série de données concernant le travail indépendant et les activités entrepreneuriales des femmes dans l'Union européenne. Il présente également des éléments probants concernant les obstacles rencontrés par les femmes dans le domaine de l'entrepreneuriat, notamment la proportion des femmes déclarant manquer de compétences entrepreneuriales et le fait que la peur de l'échec constitue un obstacle à la création d'une entreprise. Les données sont communiquées pour les États membres de l'Union européenne et les pays de l'OCDE, ainsi que sous forme de moyennes de l'Union européenne et de l'OCDE.

Messages clés

- **Dans le domaine de l'emploi indépendant, un écart important entre hommes et femmes persiste** dans l'Union européenne (UE). Moins d'une femme active sur dix (9,6 %) exerçait un emploi indépendant en 2018, soit une proportion nettement inférieure à celle des hommes (16,9 %). Bien que cet écart entre hommes et femmes se soit légèrement réduit durant la dernière décennie, cette réduction est imputable à la diminution du nombre d'hommes exerçant un emploi indépendant.
- **Les femmes sont moins susceptibles que les hommes de s'engager activement dans la création d'une entreprise.** Sur la période 2014-2018, 2,9 % des femmes dans l'UE ont tenté de lancer une entreprise, soit la moitié de la proportion observée chez les hommes (5,3 %). De telles disparités existent dans les économies de l'OCDE, où 5,3 % des femmes ont travaillé activement au lancement d'une entreprise sur cette période, contre 7,9 % des hommes.
- **Les femmes qui réussissent finalement à démarrer une activité gèrent en général des entreprises plus petites.** Les femmes exerçant une activité indépendante sont moins susceptibles d'employer des salariés que les hommes exerçant une activité indépendante: environ un tiers des hommes exerçant une activité indépendante dans l'UE employait au moins un autre salarié en 2018, contre moins d'un quart des femmes. Par ailleurs, les nouvelles femmes entrepreneurs dans l'UE étaient deux fois moins susceptibles de déclarer espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans (5,5 % contre 12,3 %). Ces proportions se sont avérées similaires dans les pays de l'OCDE.
- **Les femmes exerçant une activité indépendante tendent à gérer des types d'entreprises différents de ceux des hommes.** En 2018, les femmes exerçant une activité indépendante ont été plus enclines que les hommes exerçant une activité indépendante à travailler dans le secteur des services aux personnes et aux ménages (31,6 % contre 27,1 %). Elles étaient, en outre, davantage susceptibles de travailler comme professionnelles (28,3 % contre 18,2 %) ou comme employées des services et de la vente (27 % contre 11,1 %).
- **Au cours de la période 2014-2018, les femmes entrepreneurs ont été aussi susceptibles que les hommes de proposer de nouveaux produits et services à des clients potentiels.** Environ 27 % des femmes et des hommes entrepreneurs qui en étaient au stade précoce d'une activité dans l'UE ont proposé de nouveaux produits et services. Cette proportion était légèrement inférieure à la moyenne des pays de l'OCDE (31,3 % des femmes entrepreneurs au stade précoce et 32,0 % des hommes).
- **Le revenu annuel net médian des femmes et des hommes exerçant une activité indépendante à temps plein était à peu près similaire** dans l'UE en 2018. Cependant, les femmes travaillant à temps plein en tant que travailleuses indépendantes ont moins gagné, en moyenne, que celles travaillant à temps plein en tant que salariées.
- **Les femmes sont confrontées à de nombreux obstacles à l'entrepreneuriat,** notamment dans le domaine des compétences entrepreneuriales. Au cours de la période 2014-2018, seulement 34,5 % (de l'ensemble) des femmes dans les États membres de l'UE et 37,7 % des femmes dans les pays de l'OCDE ont estimé posséder les connaissances et les compétences nécessaires à la création d'une entreprise, contre environ la moitié des hommes dans l'UE et les pays de l'OCDE. De plus, les femmes étaient davantage susceptibles que les hommes de déclarer craindre l'échec (49,3 % contre 40,6 %).

- **Même si l'écart entre hommes et femmes s'est légèrement réduit au cours des dix dernières années, les décideurs politiques peuvent faire beaucoup plus pour libérer le potentiel des femmes entrepreneurs.** Il est possible d'en faire davantage pour développer les compétences entrepreneuriales des femmes et pour améliorer l'accès au financement des jeunes entreprises. Les politiques publiques soutiennent par ailleurs de plus en plus l'entrepreneuriat féminin axé sur la croissance et remédient aux lacunes des politiques familiales.

Le contexte politique du travail indépendant et de l'entrepreneuriat des femmes

Les politiques publiques soutenant l'entrepreneuriat féminin remontent aux années 1970. Elles ont été développées en réponse au nombre croissant de femmes entrant sur le marché du travail. Depuis lors, les politiques et programmes relatifs à l'entrepreneuriat féminin sont monnaie courante tant dans les pays développés que dans les pays en développement. Si bien des progrès ont été réalisés pour aider les femmes à surmonter les obstacles à la création d'entreprise et à l'activité indépendante, les femmes sont régulièrement confrontées à des obstacles considérables. En ce sens, l'action des pouvoirs publics doit être durable. Au sein de l'Union européenne, cette intention est clairement énoncée dans le plan d'action «Entrepreneuriat 2020», qui exhorte à renforcer la sensibilisation, à dispenser des formations à l'entrepreneuriat, à améliorer l'accès aux financements, à renforcer les réseaux et à concilier vie privée et vie professionnelle (European Commission, 2013^[1]).

Les politiques et programmes spécifiquement destinés à promouvoir l'entrepreneuriat féminin et à soutenir les femmes dans la création d'entreprise et le travail indépendant reposent généralement sur trois principes. Tout d'abord, les femmes sont sous-représentées dans l'entrepreneuriat par rapport aux hommes, et combler ce fossé permettrait d'améliorer l'économie, la société, ainsi que la situation des femmes. Ensuite, des études indiquent que les femmes sont freinées dans leur démarche entrepreneuriale par les défaillances institutionnelles et celles du marché. Ces défaillances comprennent les attitudes sociales décourageant les femmes de créer leur entreprise ou les cantonnant à certaines activités (par exemple, le secteur des services à la personne), ainsi que les défaillances du marché complexifiant l'accès des femmes entrepreneurs aux ressources, que celles-ci soient financières ou en termes d'accès aux compétences. Enfin, certains éléments indiquent que les femmes sont sous-représentées dans les programmes d'aide publique dans de nombreux pays (OECD/The European Commission, 2013^[2]) et que les dispositifs d'admission favorisent les hommes entrepreneurs (ICIC (Initiative for a Competitive Inner City), 2016^[3]; Jaffee and Johnson, 2015^[4]).

Bien que les objectifs visés par les politiques spécifiques mises en place par les gouvernements soient variés, ils ont toutefois des points communs:

- Lutter contre la sous-représentation parmi les chefs d'entreprise;
- Permettre l'intégration des femmes sur le marché du travail;
- Augmenter l'indépendance économique grâce à l'émancipation;
- Promouvoir la création d'emploi et la croissance économique;
- Promouvoir l'équité et l'inclusion sociale;
- Réduire la pauvreté;

- Mettre en place un accès plus égalitaire aux ressources, aux compétences et à l'expérience ainsi qu'aux opportunités et aux réseaux professionnels; et
- Améliorer l'accès aux mécanismes généraux de soutien à l'entreprise.

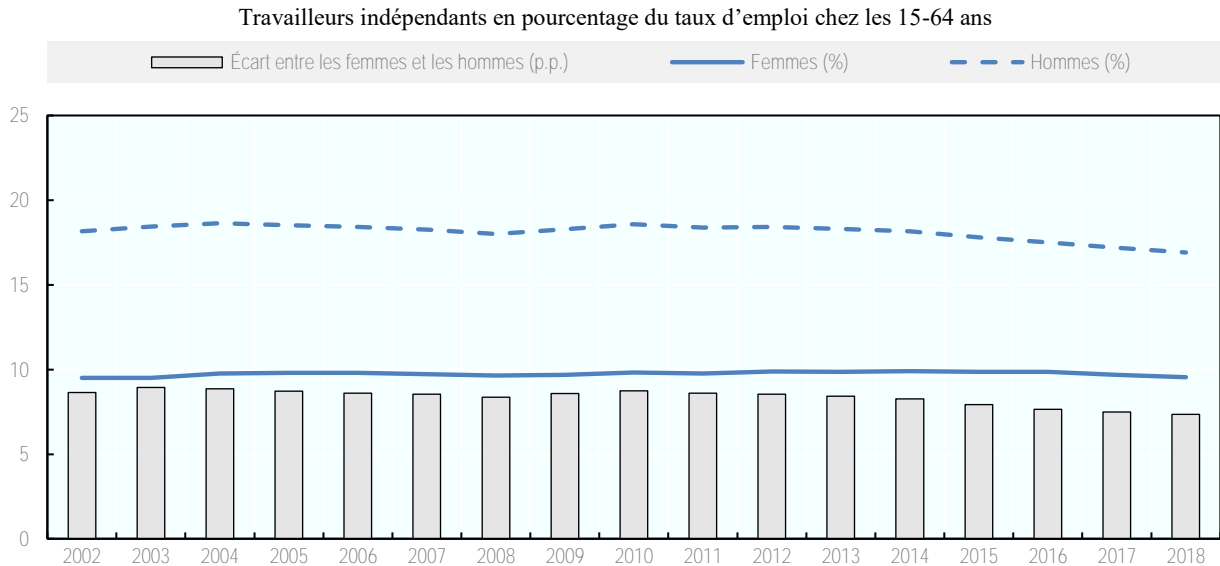
Il est évident que les femmes ont moins tendance à s'engager dans l'entrepreneuriat et que les types d'entreprises qu'elles gèrent s'avèrent souvent différents de ceux des hommes (voir: Le profil des indépendants). Toutefois, cela reflète, au moins en partie, les différents objectifs et motivations des femmes à se lancer dans l'entrepreneuriat (voir: Les femmes sont davantage susceptibles de mentionner la flexibilité des horaires de travail comme motivation à se lancer dans une activité indépendante). Par conséquent, les décideurs politiques ne devraient donc pas chercher à gommer les différences qui existent entre les hommes et les femmes entrepreneurs, mais plutôt essayer d'éliminer les facteurs institutionnels ayant une incidence négative sur les motivations des femmes à entreprendre et sur leurs objectifs, mais aussi de corriger les défaillances du marché les empêchant d'accéder à l'entrepreneuriat.

Emploi indépendant

Les femmes sont moins susceptibles d'occuper un emploi indépendant que les hommes

Le taux d'emploi indépendant (c'est-à-dire la part des travailleurs indépendants par rapport au nombre total de personnes ayant un emploi) pour les femmes dans l'UE est resté sensiblement le même entre 2002 et 2018 (Graphique 2.1). Sur les 224,4 millions de personnes ayant un emploi dans l'UE en 2018, 30,3 millions de personnes étaient des travailleurs indépendants, dont 9,9 millions de femmes. Ainsi, 9,6 % des femmes occupant un emploi étaient indépendantes, contre 16,9 % des hommes. La part des hommes exerçant une activité indépendante a reculé (de 1,3 point de pourcentage, p.p.) depuis 2002, alors que celle des femmes est restée constante. En conséquence, l'écart hommes-femmes s'est réduit, passant de 8,6 p.p. à 7,4 p.p.

Parmi les États membres de l'UE, les taux d'emploi indépendant en 2018 étaient les plus élevés dans les États membres du sud, notamment en Grèce (22,1 %) et en Italie (14,9 %) (Graphique 2.2). Les taux les plus faibles se trouvaient au Danemark (4,4 %) et en Suède (5,0 %). Ces dix dernières années, les taux d'emploi indépendant des femmes ont augmenté d'au moins un point de pourcentage dans neuf États membres de l'UE. Les hausses ont été modérées en Grèce (de 20,5 % en 2009 à 22,1 % en 2018) et aux Pays-Bas (de 10,1 % à 12,0 %). Cependant, le taux d'emploi indépendant des femmes a diminué d'au moins un point de pourcentage dans six États membres de l'UE, notamment en Croatie (de 13,5 % en 2009 à 7,8 % en 2018) et au Portugal (de 16,1 % à 9,8 %).

Graphique 2.1. **Pour cent hommes exerçant une activité de travailleur indépendant dans l'UE, on compte seulement soixante femmes**

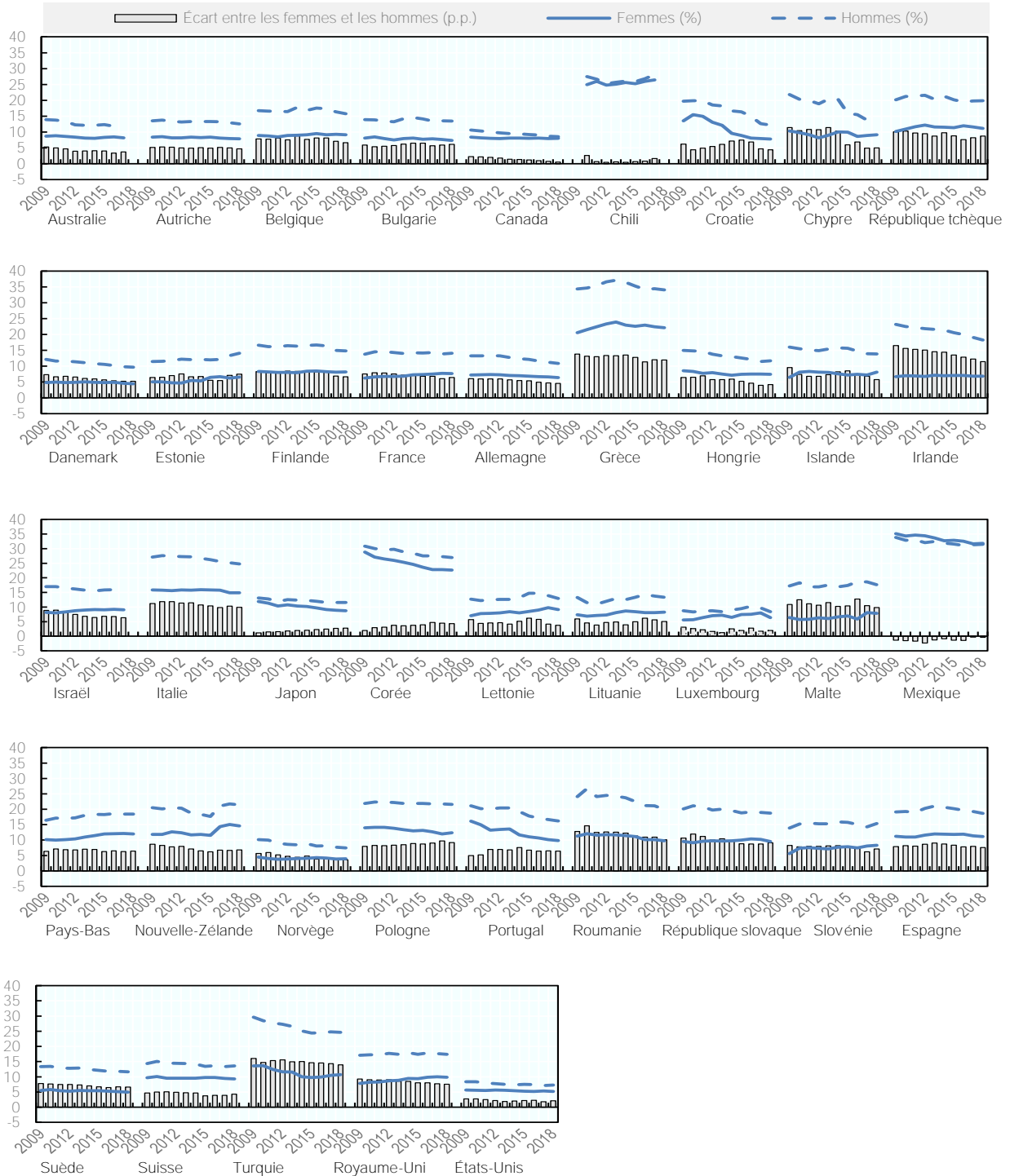
Source: (Eurostat, 2019^[5])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289599>

En moyenne, les taux d'emploi indépendant sont légèrement supérieurs dans les pays de l'UE par rapport à ceux des pays de l'OCDE. En revanche, parmi tous les pays, en 2018, les taux étaient les plus élevés dans des pays de l'OCDE non membres de l'UE, à savoir le Mexique (31,8 %) et le Chili (26,5 %). Les pays de l'OCDE non membres de l'UE tendent également à présenter des disparités hommes-femmes moins importantes, notamment au Chili (1,7 p.p.) et au Canada (0,5 p.p.). Ces taux s'avèrent même négatifs au Mexique, où le taux d'emploi indépendant des femmes est supérieur à celui des hommes.

Graphique 2.2. Le taux de travail indépendant des femmes varie fortement d'un pays à l'autre

Travail indépendant en pourcentage de l'emploi chez les 15-64 ans



Source: (OECD, 2019^[6])

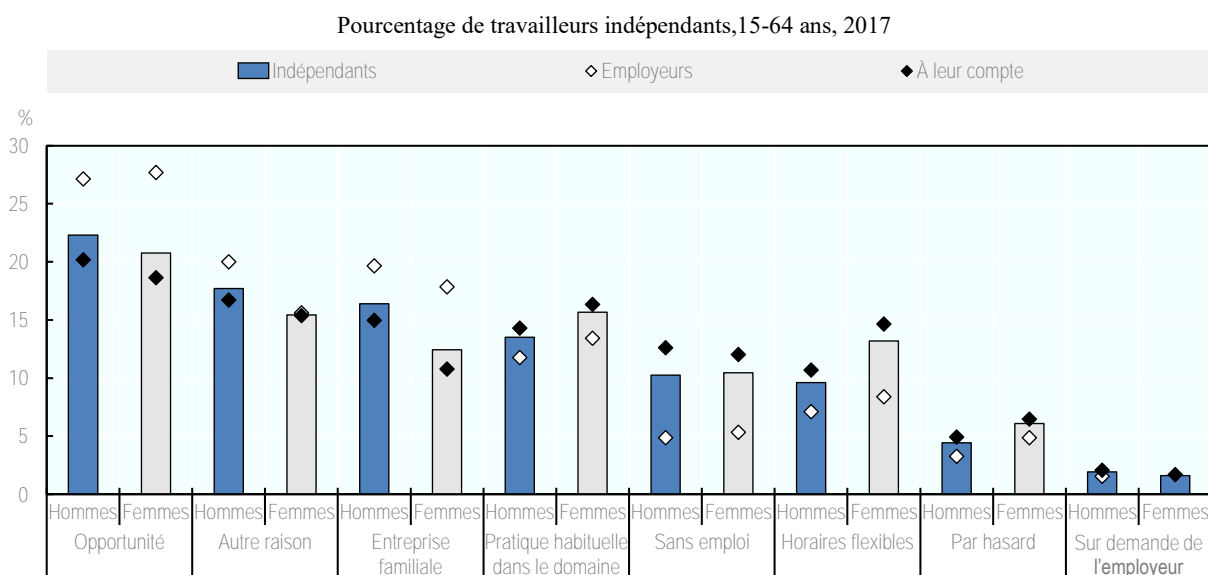
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289618>

Les femmes sont davantage susceptibles de mentionner la flexibilité des horaires de travail comme motivation à se lancer dans une activité indépendante

Les femmes invoquent bon nombre de motivations à l'activité indépendant similaires à celles des hommes, mais il existe quelques différences notables. Les femmes déclarent plus volontiers être motivées par l'activité indépendante en raison des horaires de travail flexibles (13,2 % contre 9,6 %) (Graphique 2.3) Cette motivation est relativement plus importante pour les femmes travaillant à leur propre compte (c'est-à-dire les travailleuses indépendantes n'employant aucun salarié) que pour celles qui sont employées (14,7 % contre 8,4 %).

En 2017, environ un cinquième des femmes exerçant une activité indépendante ont indiqué que leur motivation principale était de saisir une opportunité, soit un taux légèrement inférieur à celui des hommes (22,3 %). Parmi les femmes exerçant une activité indépendante, celles qui sont employées étaient plus susceptibles d'être motivées par une opportunité que celles n'employant aucun salarié (27,7 % contre 18,6 %). Les femmes exerçant une activité indépendante se sont également avérées aussi nombreuses que les hommes à déclarer avoir créé leur entreprise parce qu'elles n'ont pas pu trouver un emploi (10,3 % contre 10,5 % pour les hommes).

Graphique 2.3. Les femmes travailleuses indépendantes dans l'UE sont quasiment aussi susceptibles que les hommes d'être motivées par une opportunité



Source: (Eurostat, 2018^[7])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289637>

Les femmes exerçant une activité indépendante sont beaucoup moins susceptibles d'employer des salariés

Globalement, les femmes exerçant une activité indépendante sont moins susceptibles d'employer des salariés que les hommes exerçant une activité indépendante. En 2018, 2,3 millions de femmes exerçant une activité indépendante dans l'UE employaient des

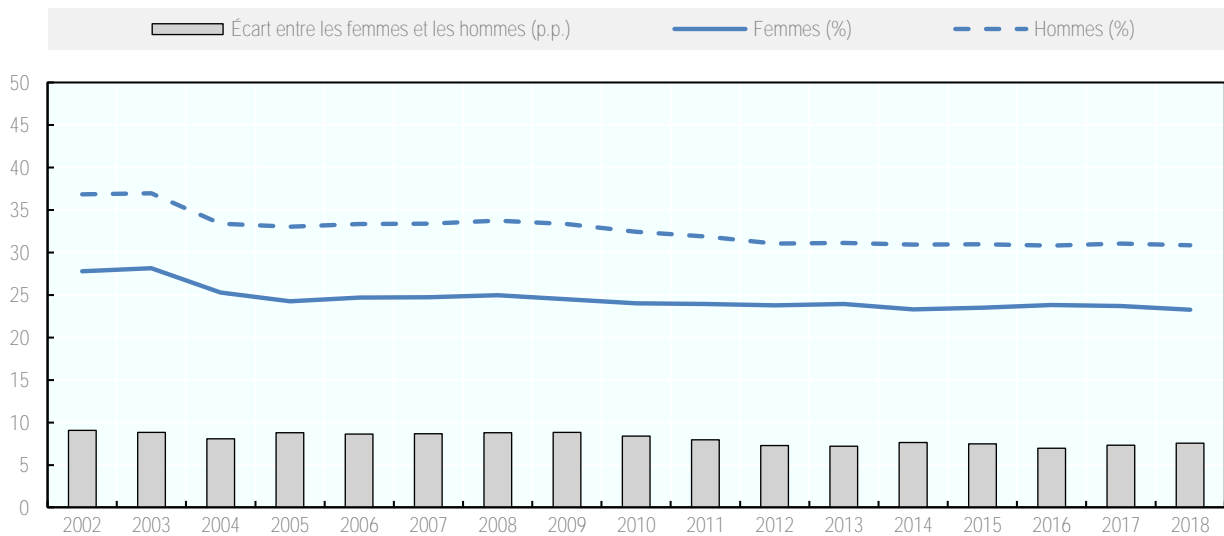
salariés, ce qui représente 23,3 % des personnes exerçant une activité indépendante (Graphique 2.4). Cette proportion était inférieure à celle des hommes exerçant une activité indépendante et employant des salariés en 2018 (30,9 %). La proportion de travailleurs indépendants employant des salariés diminue, mais le rythme de cette baisse a été plus important chez les hommes que chez les femmes indépendants. C'est la raison pour laquelle l'écart entre hommes et femmes se réduit. En 2002, l'écart hommes-femmes était de 9,1 p.p. Il est passé à 7,6 p.p. en 2018. La diminution de la part des employeurs parmi les travailleurs exerçant une activité indépendante est le signe d'une tendance croissante vers l'activité indépendante en solo. Cela s'explique en partie par l'augmentation de l'emploi indépendant à temps partiel dont le but est de générer un complément de revenu à celui du salariat, et par celle du nombre de travailleurs indépendants (OECD/EU, 2017^[8]).

Il existe des différences substantielles entre les pays en ce qui concerne la proportion de femmes exerçant une activité indépendante qui sont aussi des employeuses (Graphique 2.5). En 2018, les États membres de l'UE où les femmes exerçant une activité indépendante étaient les plus susceptibles d'employer des salariés étaient la Croatie (43,8 %), la Hongrie (34,4 %) et l'Allemagne (34,1 %). L'écart entre les hommes et les femmes était le plus important à Chypre (2,1 fois), en République tchèque (1,6 fois) et aux Pays-Bas (1,6 fois), alors qu'il était pratiquement nul en Roumanie. L'Irlande était le seul État membre où les femmes exerçant une activité indépendante étaient davantage susceptibles d'employer des salariés que les hommes exerçant une activité indépendante.

Parmi les pays non européens de l'OCDE, ceux qui comptent la plus grande proportion de femmes exerçant une activité indépendante tout en étant employeuses sont l'Australie (33,7 %), la Nouvelle-Zélande (25,2 %) et la Corée (25,0 %).

Graphique 2.4. Dans l'UE, moins d'un quart des travailleuses indépendantes emploient des salariés

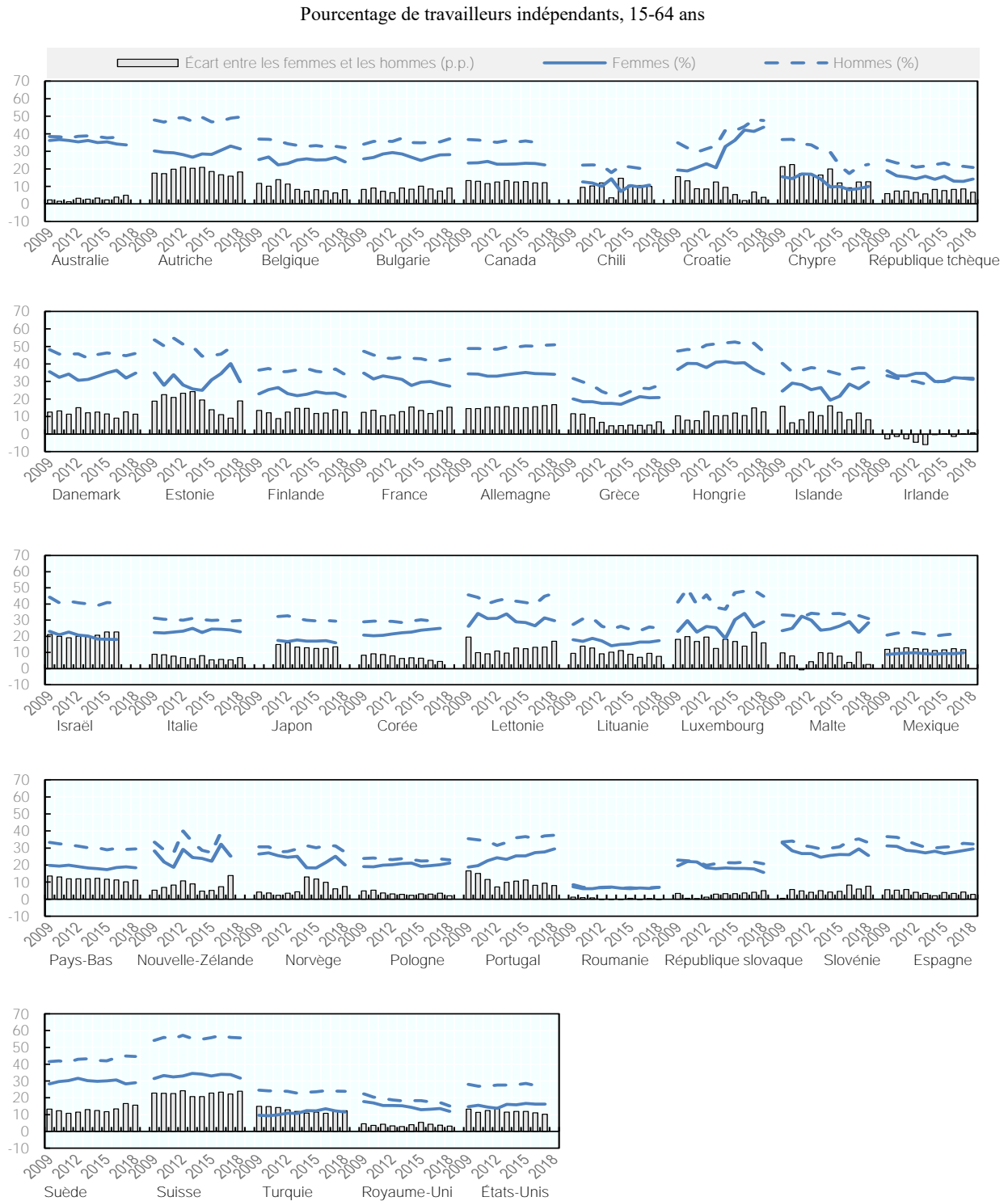
Pourcentage de travailleurs indépendants, 15-64 ans



Source: (Eurostat, 2019^[5])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289656>

Graphique 2.5. La part des travailleuses indépendantes ayant des employés varie fortement d'un pays à l'autre

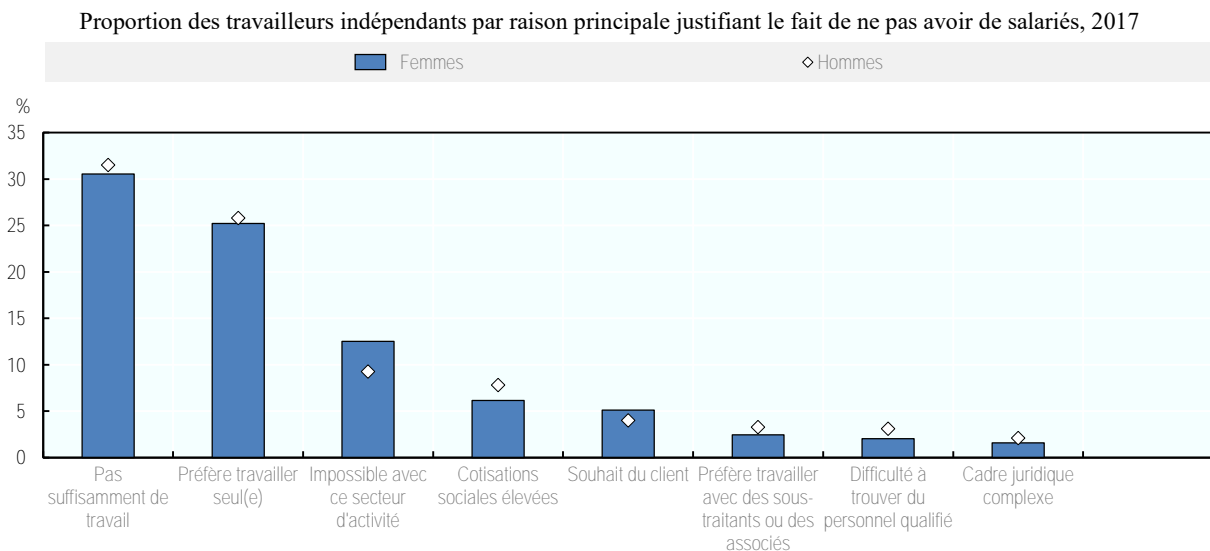


Source: (OECD, 2019)⁽⁶⁾

StatLink <https://doi.org/10.1787/888934289675>

Il existe de nombreuses raisons pour lesquelles les femmes exerçant une activité indépendante ne recrutent pas de salariés. En 2017, les raisons les plus fréquemment citées étaient le manque de travail (30,5 %) et le fait de préférer travailler seules (25,5 %) (Graphique 2.6). La proportion d'hommes exerçant une activité indépendante ayant donné les mêmes réponses était pratiquement similaire. Cependant, les femmes exerçant une activité indépendante se sont avérées légèrement plus nombreuses à déclarer que cela était impossible en raison de leur profession (12,5 % contre 9,3 %).

Graphique 2.6. Dans l'UE les travailleuses et les travailleurs indépendants qui n'emploient pas font ce choix pour les mêmes motifs



Source: (Eurostat, 2018^[7])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289694>

Le cycle entrepreneurial

Une autre façon d'examiner les activités entrepreneuriales des femmes consiste à étudier la proportion de femmes participant à la création ou à la gestion d'entreprises. Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) est une étude internationale sur l'entrepreneuriat réalisée par un consortium de chercheurs et d'instituts de recherche utilisant une enquête démographique commune. Cette étude divise les activités entrepreneuriales en quatre étapes: l'entrepreneuriat naissant, la détention d'une nouvelle entreprise, la détention d'une entreprise établie et la sortie d'entreprise. Pour plus d'informations, consultez le guide de lecture au début de cet ouvrage.

Les femmes sont moins susceptibles que les hommes de se lancer dans la création d'une entreprise

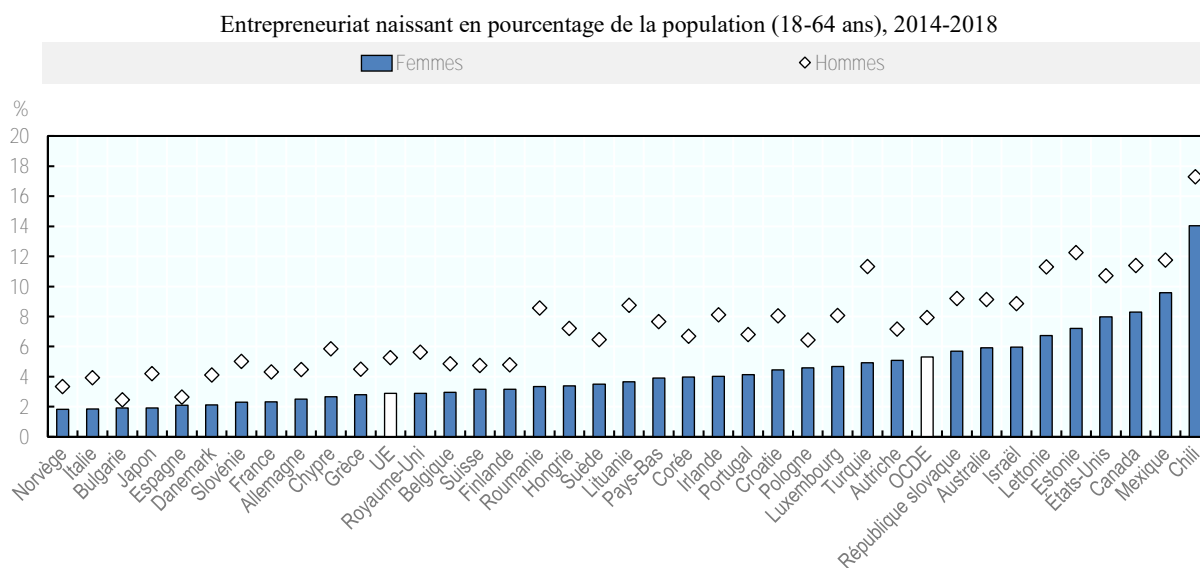
Le *taux d'entrepreneuriat naissant* mesure la proportion des membres de la population activement impliqués dans la création d'une entreprise dont ils seront propriétaires en tout ou en partie. Cette activité n'a pas rapporté de traitement, de salaire ou toute autre rémunération aux propriétaires depuis plus de trois mois. Les données ont été regroupées

sur une période de cinq ans afin d'augmenter la taille de l'échantillon et la fiabilité des estimations.

Entre 2014 et 2018, environ 2,9 % des femmes dans l'UE (âgées de 18 à 64 ans) ont participé à des activités entrepreneuriales naissantes (Graphique 2.7). Ce chiffre représentait la moitié de la proportion observée chez les hommes (5,3 %) durant cette période. Les femmes ont été les plus actives dans les activités entrepreneuriales naissantes en Estonie (7,2 %) et en Lettonie (6,7 %), et les moins actives en Italie (1,8 %) et en Bulgarie (1,9 %). L'écart hommes-femmes dans le taux d'entrepreneuriat naissant était le plus important en Roumanie (3,3 % contre 8,6 %) et en Lituanie (3,7 % contre 8,7 %) au cours de cette période. L'écart le plus faible a été observé en Bulgarie (1,9 % contre 2,5 %) et en Espagne (2,1 % contre 2,6 %).

Dans les pays de l'OCDE, les femmes étaient environ deux fois plus susceptibles de participer à des activités entrepreneuriales naissantes au cours de cette période (5,3 %) que dans l'UE (2,9 %). Un écart hommes-femmes a toutefois été observé au cours de cette période dans la plupart des pays de l'OCDE, bien que cet écart se soit avéré relativement plus faible que dans les États membres de l'UE.

Graphique 2.7. Moins de 3 % des femmes sont engagées dans la création d'entreprises dans l'UE



Note: Le taux d'entrepreneuriat naissant est défini comme la proportion de la population adulte (âgée de 18 à 64 ans) activement engagée dans la création d'une entreprise qu'elle détiendra seule ou en copropriété; cette entreprise ne peut pas avoir octroyé de traitements, salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de trois mois. Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[9])

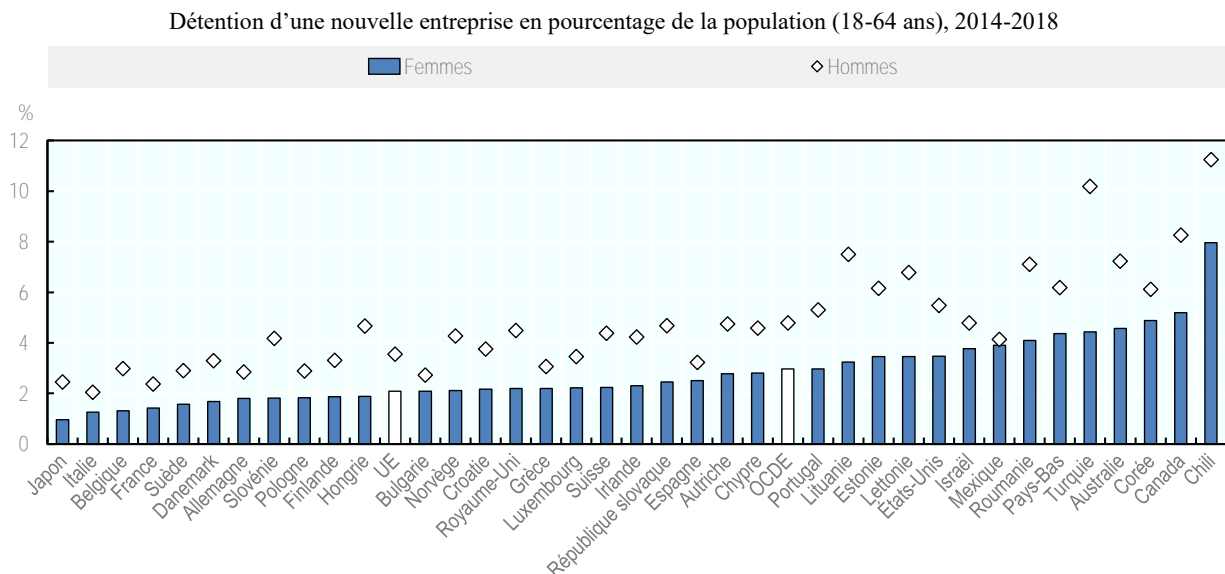
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289713>

Les femmes sont un tiers moins susceptibles que les hommes de devenir propriétaires d'une entreprise

La deuxième étape de l'entrepreneuriat définie par le GEM est la *détention d'une nouvelle entreprise*. Il s'agit de la proportion des membres de la population qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une nouvelle entreprise qui verse des traitements, des salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de 3 mois, mais moins de 42 mois. Entre 2014 et 2018, les femmes dans l'UE étaient un tiers moins susceptibles que les hommes d'être dirigeantes-propriétaires d'une nouvelle entreprise (2,1 % contre 3,6 %) (Graphique 2.8). Parmi les États membres de l'UE, le taux de détention de nouvelles entreprises était le plus élevé aux Pays-Bas (4,4 %) et le plus faible en Italie (1,3 %) et en Belgique (1,3 %).

Dans l'ensemble, les femmes de l'UE étaient légèrement moins susceptibles de devenir propriétaires d'une nouvelle entreprise que les femmes des pays de l'OCDE au cours de cette période. Dans les pays de l'OCDE, environ 3 % des femmes étaient propriétaires d'une nouvelle entreprise, et tout comme dans l'UE, ce chiffre représentait environ les deux tiers de la proportion observée chez les hommes (4,8 %).

Graphique 2.8. Environ 2 % des femmes sont propriétaires de nouvelles entreprises dans l'UE



Note: Le taux de détention de nouvelles entreprises mesure la proportion des membres de la population (18-64 ans) qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une nouvelle entreprise qui verse des traitements, des salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de trois mois, mais moins de 42 mois. Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[9])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289732>

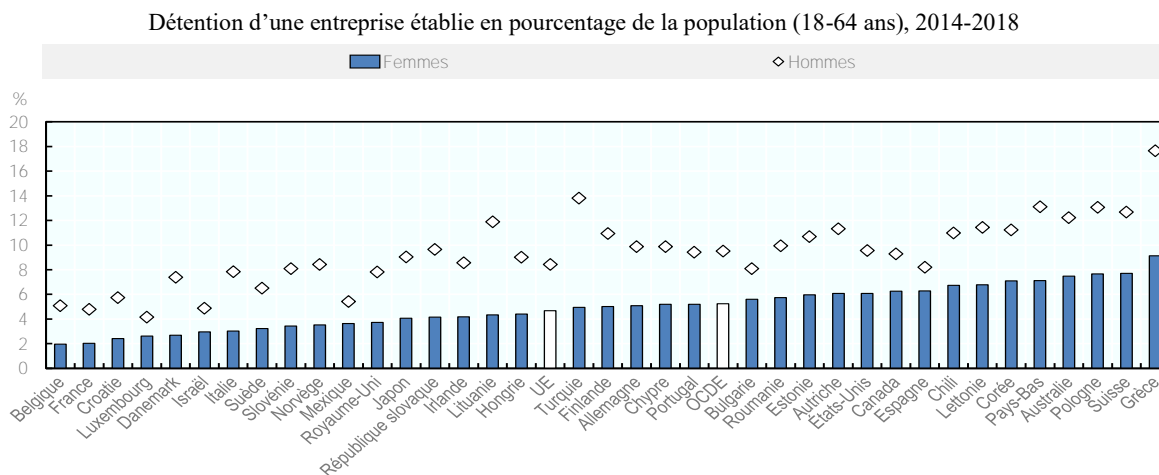
Peu de femmes sont propriétaires d'une entreprise établie

La troisième phase du cycle entrepreneurial défini par le GEM est la *détention d'une entreprise établie*. Le taux de détention d'une entreprise établie est défini comme étant la proportion des membres de la population qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une entreprise établie qui verse des traitements, salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de 42 mois.

Entre 2014 et 2018, un peu moins de 5 % des femmes dans l'UE étaient propriétaires d'une entreprise établie, soit une proportion inférieure à celle observée chez les hommes (8,4 %) (Graphique 2.9). Au cours de cette période, le taux de détention d'une entreprise établie pour les femmes était le plus élevé en Grèce (9,1 %) et le plus faible en Belgique (2,0 %). L'écart hommes-femmes était significatif dans tous les États membres de l'UE, et notamment en Grèce (9,1 % contre 17,7 %), en Lituanie (4,3 % contre 11,9 %), au Danemark (2,7 % contre 7,4 %), en Croatie (2,4 % contre 5,7 %) et en Belgique (2,0 % contre 5,1 %).

La situation s'avère similaire dans les pays de l'OCDE au cours de cette période. Globalement, 5,2 % des femmes étaient propriétaires d'une entreprise établie, contre 9,5 % des hommes. Outre la Grèce, le taux des femmes était le plus élevé en Corée du Sud (7,1 %), aux Pays-Bas (7,1 %), en Australie (7,5 %), en Pologne (7,7 %) et en Suisse (7,7 %). Au cours de cette période, en sus des pays déjà mentionnés, un écart conséquent hommes-femmes au niveau du taux de détention d'une entreprise établie a été observé en Turquie (4,9 % contre 13,8 %).

Graphique 2.9. Environ 5 % des femmes de l'UE sont propriétaires d'une entreprise établie



Note: Le taux de détention d'entreprises établies est défini comme étant la proportion des membres de la population adulte (18-64 ans) qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une entreprise établie qui verse des traitements, salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de 42 mois. Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[9])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289751>

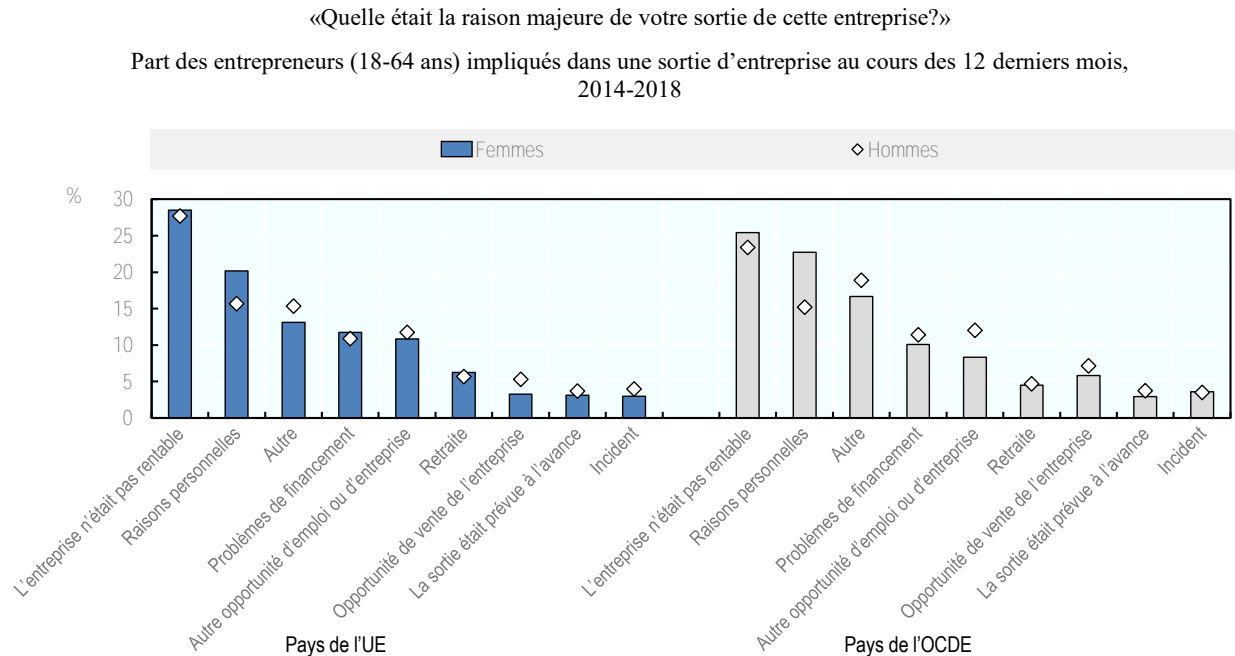
La plupart des femmes entrepreneurs cessent leur activité parce que celle-ci n'est pas rentable

L'enquête du GEM pose également une série de questions concernant la *sortie d'entreprise*, qui couvre la fréquence de cessation d'activité ainsi que les raisons de cette cessation. Il n'est peut-être pas surprenant de constater qu'en général, il existe une corrélation entre les taux de sortie d'entreprise et les mesures prises en faveur de l'entrepreneuriat au stade précoce (c'est-à-dire les activités entrepreneuriales naissantes et la détention de nouvelles entreprises). Lorsque les taux d'entrepreneuriat au stade précoce sont relativement faibles, les taux de sortie d'entreprise s'avèrent aussi généralement relativement bas (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[10]).

Entre 2014 et 2018, les femmes dans l'UE ont cité le plus fréquemment la non-rentabilité comme raison à la sortie d'entreprise (Graphique 2.10). Près de 30 % des femmes ont mentionné cette raison, soit à peu près la même proportion que celle des hommes. La deuxième raison la plus citée est la raison personnelle (20,2 %), qui est moins fréquemment mentionnée par les hommes (15,7 %). Autrement, il existe peu de différence entre les motivations des hommes et des femmes au sujet de la sortie d'entreprise, qu'il s'agisse de facteurs positifs (par exemple une opportunité de vendre l'entreprise, un départ à la retraite) ou négatifs (par exemple des problèmes pour obtenir un financement, un nouvel emploi ou une opportunité commerciale).

De manière générale, la situation s'avère similaire dans les pays de l'OCDE. Environ un quart (25,4 %) des femmes concernées par une sortie d'entreprise ont mentionné la non-rentabilité comme raison à cette sortie. Cette proportion était à peu près la même que celle observée chez hommes (23,4 %). Par rapport aux pays de l'UE, les femmes des pays de l'OCDE étaient légèrement plus susceptibles de déclarer avoir cessé leur activité pour des raisons personnelles (22,4 % contre 20,2 %).

Graphique 2.10. Les femmes invoquent la non-rentabilité de l'activité comme raison principale à la sortie de l'entreprise



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[9])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289770>

Obstacles à la création d'entreprise et à l'emploi indépendant durable

Les femmes sont moins susceptibles de déclarer posséder les compétences nécessaires à la création d'entreprise

Le manque de compétences entrepreneuriales est souvent considéré comme l'un des obstacles majeurs à la création d'entreprise. Cet ensemble de compétences fait référence aux compétences en matière de gestion d'entreprise (par exemple la planification commerciale et financière), aux compétences et qualités personnelles (par exemple le sens de l'initiative, la gestion des risques) et aux compétences techniques (par exemple la résolution de problèmes). Bien que ces compétences accroissent les chances de survie et de croissance d'une entreprise, l'enseignement formel et la formation dans ces domaines ne sont pas des garanties de succès.

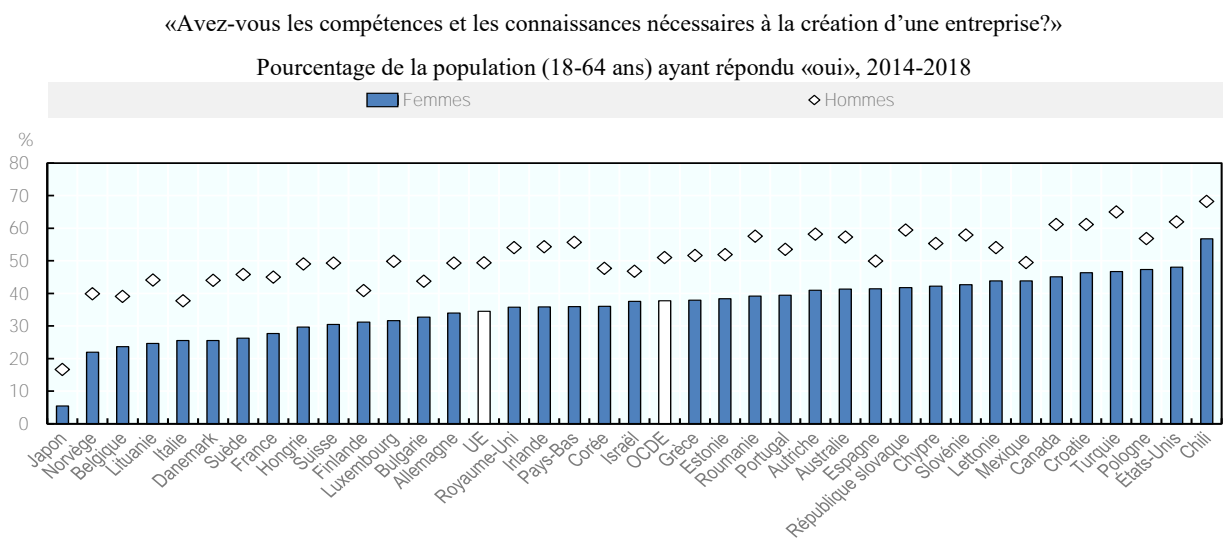
Environ un tiers des femmes dans l'UE (34,5 %) ont déclaré, au cours de la période 2014-2018, avoir les compétences et les connaissances nécessaires à la création d'une entreprise, contre environ la moitié des hommes (49,4 %) (Graphique 2.11); autrement dit, environ deux tiers des femmes pensent ne pas avoir les compétences nécessaires pour lancer une

entreprise avec succès. Il s'agit clairement d'un domaine dans lequel les politiques publiques peuvent avoir un impact important. L'inclusion de l'entrepreneuriat dans les programmes scolaires formels, à tous les niveaux, bénéficie actuellement d'une forte dynamique dans l'UE (OECD/EU (forthcoming), n.d.^[11]). La formation à l'entrepreneuriat s'avère la plus développée dans l'enseignement supérieur, mais la qualité de la formation à l'entrepreneuriat et du soutien à la création d'entreprise varie considérablement d'un pays à l'autre. De la même façon, la formation à l'entrepreneuriat aux niveaux d'éducation inférieurs est aussi inégale en termes de disponibilité et de qualité. Cependant, il est encore possible pour les décideurs politiques d'améliorer les programmes de formation à l'entrepreneuriat (en dehors de l'enseignement) et d'accroître le recours à l'accompagnement et au mentorat.

Parmi les États membres de l'UE, les femmes étaient les plus susceptibles de déclarer posséder les compétences et les connaissances nécessaires à la création d'une entreprise en Croatie (46,4 %) et en Pologne (47,3 %). À l'opposé, moins d'un quart des femmes ont mentionné avoir les compétences suffisantes à la création d'une entreprise en Belgique (23,6 %) et en Lituanie (24,7 %). L'écart entre hommes et femmes dans la proportion d'entrepreneurs indiquant avoir les compétences et l'expérience nécessaires à la création d'entreprise variait, en termes absolus, de 9,6 p.p. en Pologne et en Finlande à 16,7 p.p. aux Pays-Bas.

Au cours de cette période, les femmes ont été légèrement plus susceptibles de déclarer posséder des compétences entrepreneuriales dans les pays de l'OCDE que dans les États membres de l'UE (37,7 % contre 34,5 %). Toutefois, un écart important entre hommes et femmes existe également dans les pays de l'OCDE, puisque la moitié des hommes (51,0 %) y ont déclaré posséder les compétences nécessaires à la création d'une entreprise.

Graphique 2.11. **Un tiers des femmes dans l'UE indique posséder des compétences entrepreneuriales**



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[9])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289789>

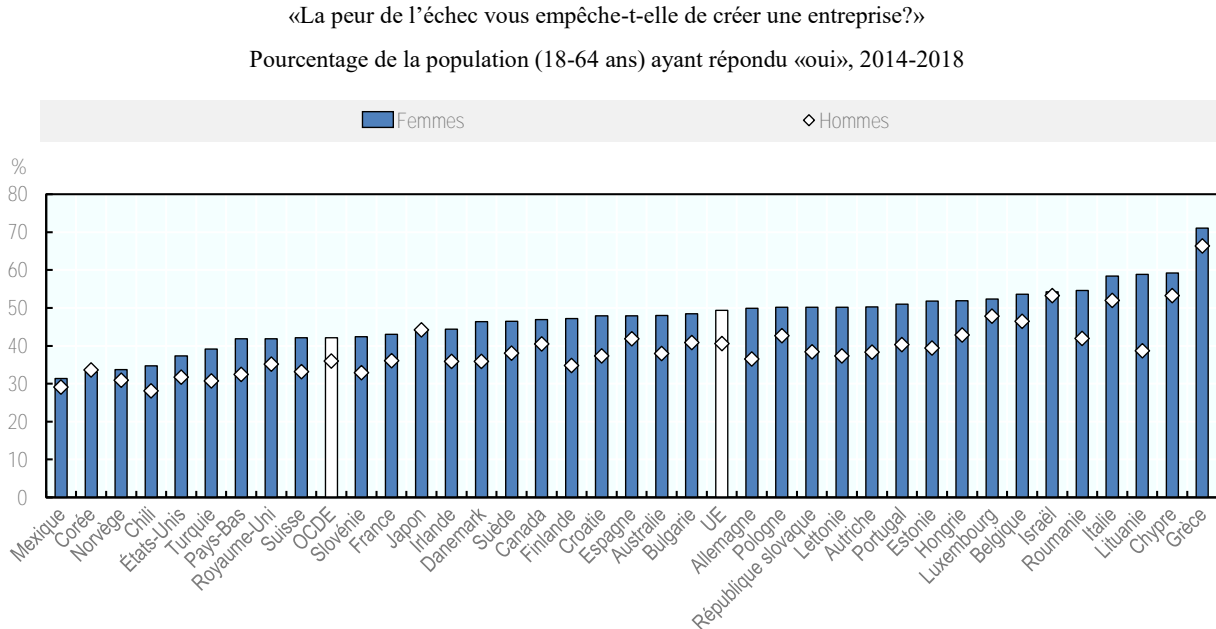
Les femmes mentionnent plus volontiers la peur de l'échec

La «peur de l'échec» constitue également un obstacle important à l'entrepreneuriat, car cela peut empêcher des personnes d'envisager l'entrepreneuriat en tant que carrière ou activité à temps partiel. Cela peut également engendrer une révision à la baisse de leurs ambitions.

Entre 2014 et 2018, les femmes dans l'UE ont été davantage susceptibles que les hommes de déclarer que la peur de l'échec les empêchait de créer une entreprise (49,3 % contre 40,6 %) (Graphique 2.12). Les femmes étaient les plus enclines à citer cet obstacle en Grèce, où 71,0 % des femmes l'ont mentionné, contre 66,4 % des hommes. L'écart entre hommes et femmes s'est avéré le plus important en Lituanie, où 58,9 % des femmes ont indiqué que la peur de l'échec constituait un obstacle à la création d'entreprise, contre 38,7 % des hommes.

En moyenne, les femmes étaient davantage susceptibles d'indiquer que la peur de l'échec constituait un obstacle à la création d'entreprise dans les États membres de l'UE que dans les pays de l'OCDE (49,3 % contre 42,2 %). Cependant, les femmes des pays de l'OCDE évoquaient plus volontiers cet obstacle que les hommes (42,2 % contre 36,0 %). En Corée du Sud, au Japon et en Israël, aucun écart entre hommes et femmes, dans la proportion de la population mentionnant cet obstacle, n'a été observé.

Graphique 2.12. **Près de la moitié des femmes dans l'UE déclarent que la peur de l'échec les a empêchées de créer une entreprise**



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[9])

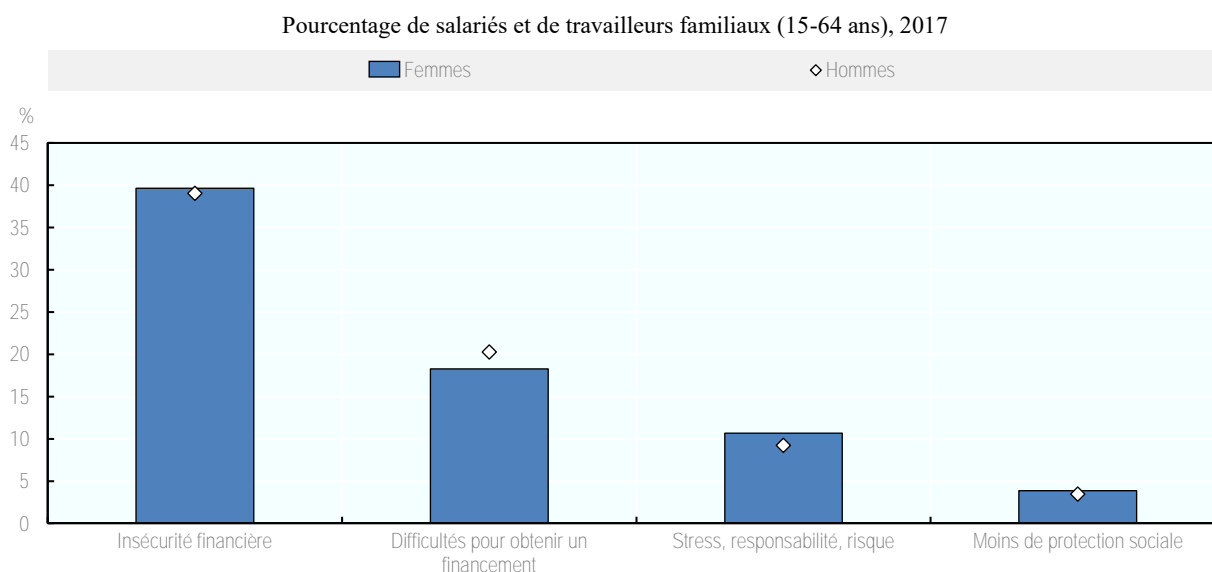
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289808>

L'insécurité financière empêche de nombreuses femmes salariées de se lancer dans une activité indépendante

Tous les entrepreneurs sont confrontés à une série de difficultés lorsqu'ils créent et développent leur entreprise. Si une grande partie de ces obstacles s'avère commune aux hommes et aux femmes, dans bien des cas, ils sont plus conséquents pour les femmes entrepreneurs. Ainsi, de nombreuses femmes entrepreneurs renvoient à la baisse leurs plans d'entreprise ainsi que leurs ambitions (OECD/EU, 2016^[12]).

L'insécurité financière constitue l'obstacle à l'emploi indépendant le plus souvent cité dans l'UE pour les personnes travaillant comme salariés ou travailleurs familiaux (Graphique 2.13). Cependant, pratiquement aucune différence n'était observable entre la proportion de femmes (39,6 %) et celle d'hommes (39,0 %) ayant mentionné cet obstacle en 2017. De la même façon, aucun écart important entre hommes et femmes n'existait dans la proportion de personnes s'attendant à éprouver des difficultés pour obtenir un financement (18,3 % des femmes contre 20,3 % des hommes), vraisemblablement, au moins en partie, parce que les femmes entrepreneurs sont moins susceptibles de rechercher un financement extérieur (OECD/EU, 2016^[12]). Le stress, la responsabilité et le risque ont été cités par environ 10 % des hommes et des femmes, tandis que moins de 4 % ont évoqué des niveaux de protection sociale plus faibles.

Graphique 2.13. **L'insécurité financière est la principale raison pour laquelle les femmes salariées et travailleuses familiales ne se lancent pas dans le travail indépendant dans l'UE**



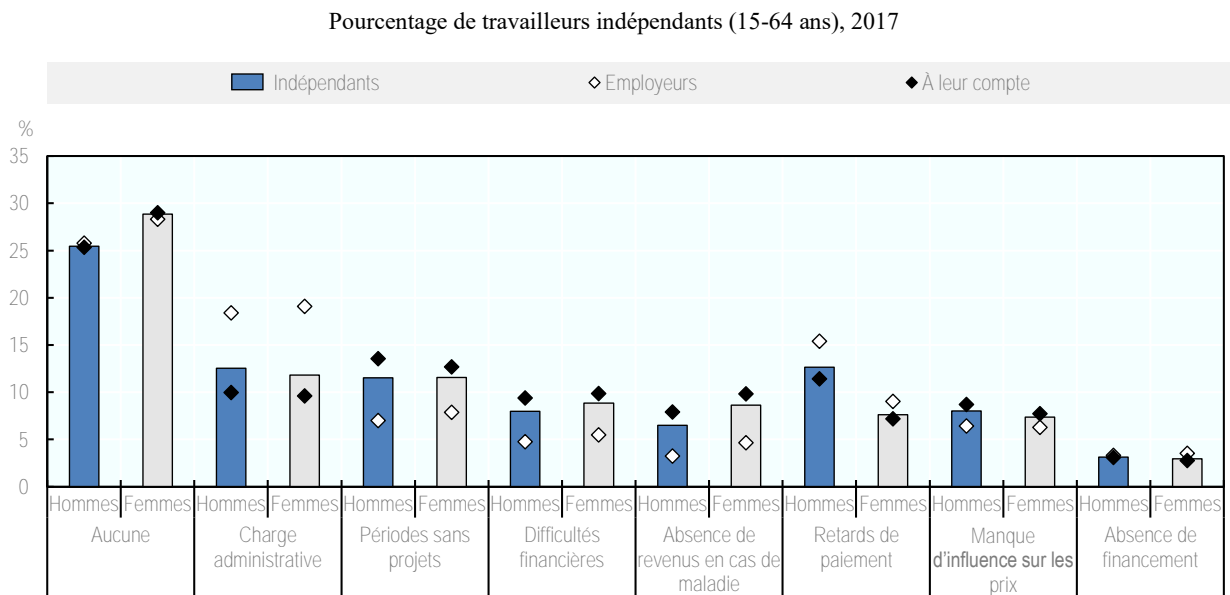
Source: (Eurostat, 2018^[7])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289827>

Il existe peu de différences entre hommes et femmes en ce qui concerne les principaux défis à relever pour soutenir l'emploi indépendant

L'Enquête sur les forces de travail Eurostat de 2017 comportait un module ad hoc sur le travail indépendant, qui a interrogé les travailleurs indépendants à propos de leur problème le plus important. Les femmes ont été légèrement plus susceptibles que les hommes de déclarer n'avoir rencontré aucun problème (28,8 % contre 25,5 %) (Graphique 2.14). Les femmes ont également été légèrement plus enclines à déclarer que l'insuffisance de revenus en cas de maladie constituait un problème (8,6 % contre 6,5 %), mais elles ont été moins susceptibles de considérer le recouvrement des arriérés de paiement auprès des clients comme un problème (7,6 % contre 12,6 %). Par ailleurs, les écarts entre hommes et femmes se sont avérés minimes en ce qui concerne les difficultés liées à la charge administrative, aux périodes sans projets, aux difficultés financières, au manque d'influence sur les prix et à l'absence de financement.

Graphique 2.14. **Dans l'UE, les femmes sont plus susceptibles que les hommes de ne déclarer aucune difficulté dans le travail indépendant**



Source: (Eurostat, 2018^[7])

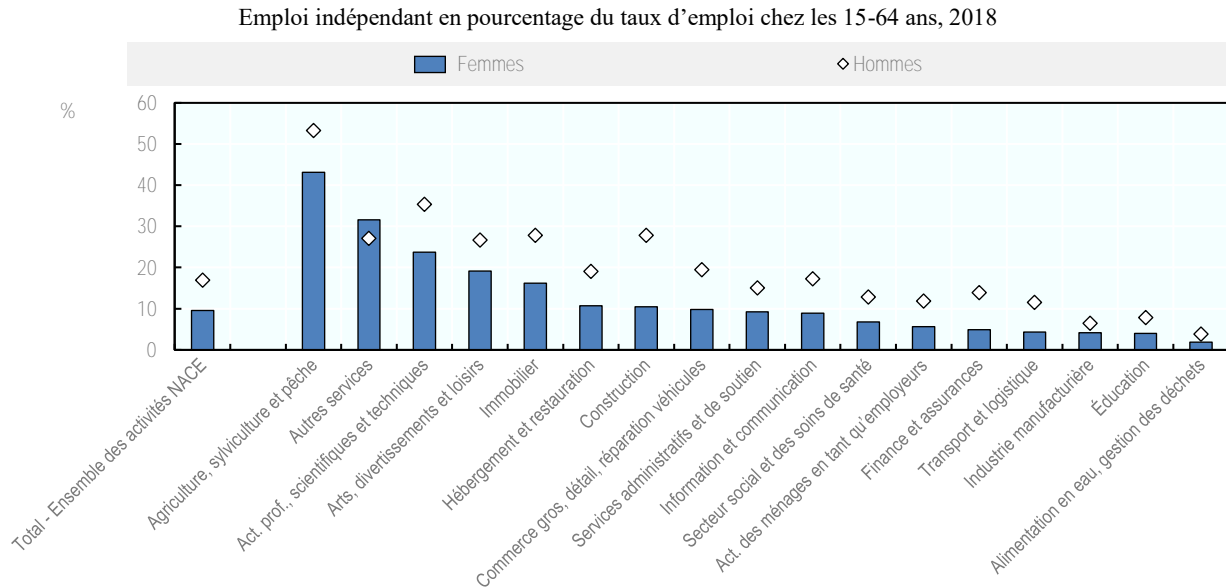
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289846>

Le profil des indépendants

Les femmes ont des taux d'emploi indépendant plus faibles dans tous les secteurs, sauf celui des autres services

Les femmes tendent à gérer des types d'entreprises différents de ceux des hommes. Par exemple, la première section de ce chapitre a montré que les femmes gèrent souvent des entreprises plus petites que les hommes, c'est-à-dire que les travailleuses indépendantes s'avèrent moins susceptibles d'employer des salariés. D'autres caractéristiques ont également tendance à varier car, en moyenne, les femmes s'avèrent avoir des motivations et des objectifs différents pour leurs entreprises. Cela influence la nature des activités exercées, notamment le secteur, les heures travaillées, etc.

Les femmes sont les plus susceptibles d'exercer une activité indépendante dans les secteurs de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche, secteurs dans lesquels les femmes indépendantes représentent 43,1 % des effectifs féminins (Graphique 2.15). Toutefois, cette proportion demeure inférieure à celle des hommes (53,1 %). Les femmes s'avèrent également plus enclines que les hommes à exercer une activité indépendante dans les autres activités de services (31,6 % contre 27,1 %), qui comprennent les activités associatives, la réparation d'ordinateurs, de biens personnels et domestiques et les autres services à la personne (par exemple lavage et nettoyage (à sec) de produits textiles et de fourrures, coiffure et autres soins de beauté, activités liées au bien-être physique). L'écart le plus important dans le taux d'emploi indépendant entre hommes et femmes se situe dans le secteur de la construction (10,0 % contre 27,8 %).

Graphique 2.15. **Les femmes dans l'UE sont plus susceptibles que les hommes d'exercer une activité indépendante dans le secteur des autres services**

Note: Les secteurs suivants ont été exclus parce que le taux d'emploi indépendant était inférieur à 1 % ou parce que les données n'ont pas pu être communiquées en raison d'une fiabilité insuffisante de l'estimation: administration publique et défense, sécurité sociale obligatoire; exploitation de mines et carrières; et fourniture d'électricité, gaz, vapeur et conditionnement d'air.

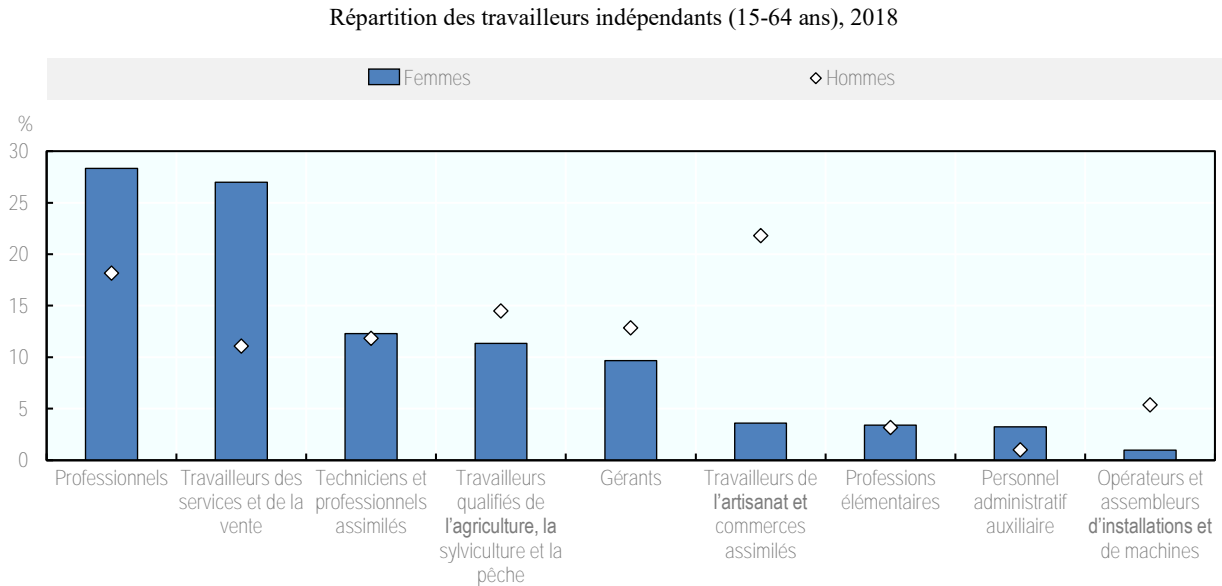
Source: (Eurostat, 2019^[51])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289865>

La majorité des femmes exerçant une activité indépendante travaillent comme professionnelles ou dans les services et la vente

Les différences entre les branches dans lesquelles les hommes et les femmes exercent une activité indépendante sont également à l'origine des différences entre les professions (Graphique 2.16). En 2018, plus de la moitié des femmes exerçant une activité indépendante travaillaient comme professionnelles (28,3 %) ou dans les services et la vente (27,0 %), contre 29,3 % des hommes (18,2 % en tant que professionnels et 11,1 % dans les services et la vente). À l'opposé, les femmes sont beaucoup moins nombreuses que les hommes à travailler dans les métiers qualifiés de l'industrie et de l'artisanat (3,6 % contre 21,8 %).

Graphique 2.16. Plus de la moitié des travailleuses indépendantes travaillent comme professionnelles ou dans les services et la vente



Source: (Eurostat, 2019_[51])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289884>

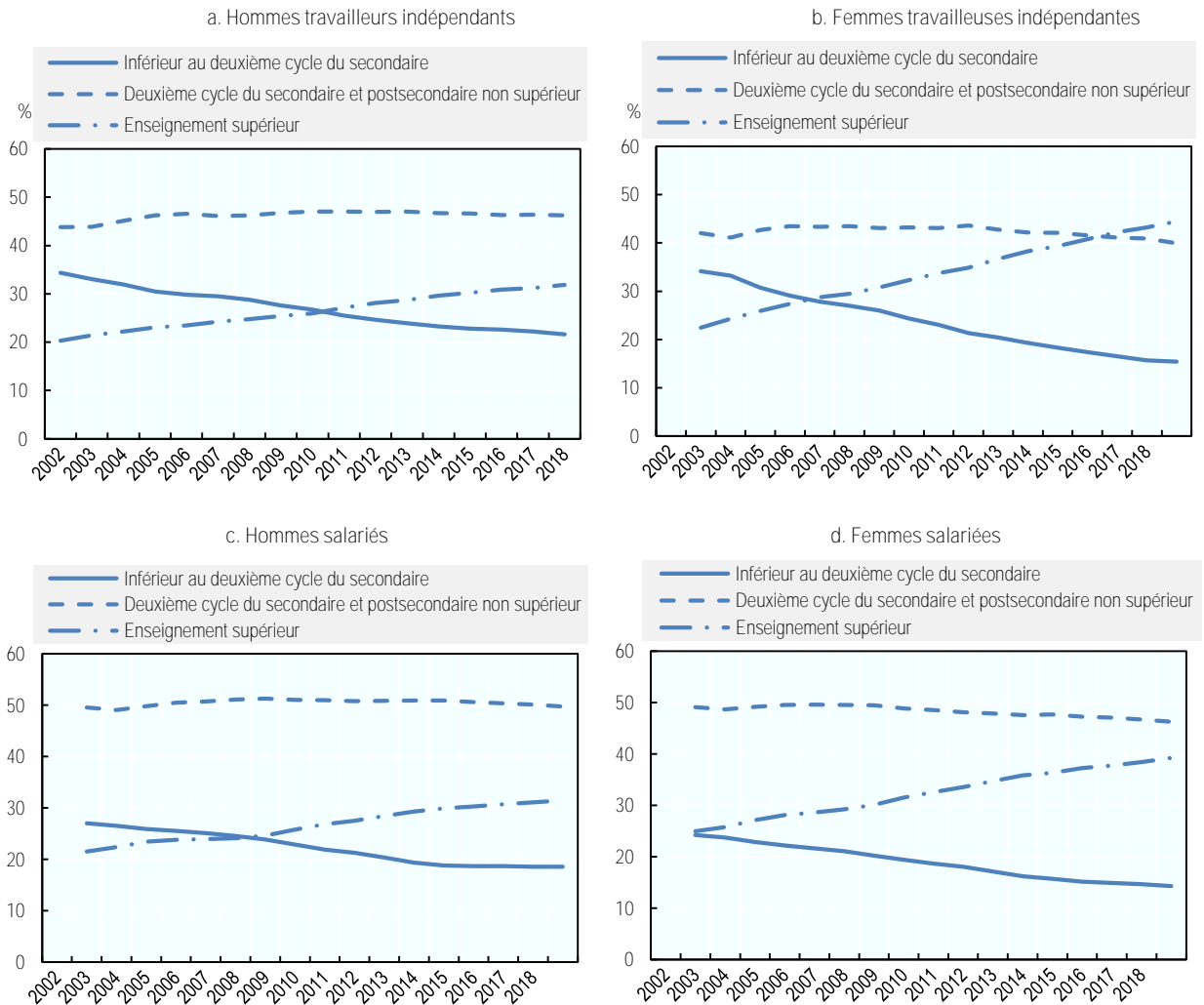
La proportion de femmes exerçant une activité indépendante et ayant obtenu un diplôme de l'enseignement supérieur augmente beaucoup plus vite que celle des hommes

Globalement, la proportion des travailleurs indépendants ayant obtenu un diplôme de l'enseignement supérieur est passée de 20,9 % en 2002 à 36,0 % en 2018. Dans le même temps, la proportion de travailleurs indépendants sans diplôme de l'enseignement secondaire supérieur a diminué, passant de 33,1 % en 2002 à 19,6 % en 2018. Ces tendances s'avèrent largement similaires chez les hommes et les femmes exerçant une activité indépendante (Graphique 2.17), mais l'augmentation de la proportion des diplômés de l'enseignement supérieur est plus importante chez les femmes exerçant une activité indépendante que chez les hommes exerçant une activité indépendante. La proportion de femmes exerçant une activité indépendante et diplômées de l'enseignement supérieur a doublé entre 2002 et 2018 (de 22,4 % en 2002 à 44,4 % en 2018), alors qu'elle n'a augmenté que de 50 % chez les hommes exerçant une activité indépendante (de 20,3 % en 2002 à 31,9 % en 2018). L'augmentation de la proportion de femmes exerçant une activité indépendante diplômées de l'enseignement supérieur a également été plus importante que celle des femmes travaillant comme salariées, qui est passée de 24,9 % en 2002 à 39,3 % en 2018.

Dans les États membres de l'UE, les femmes exerçant une activité indépendante étaient plus susceptibles que les femmes travaillant comme salariées d'être diplômées de l'enseignement supérieur. Cependant, en 2018, la proportion de femmes diplômées de l'enseignement supérieur travaillant comme salariées était plus importante que celle des non-salariées en Croatie, en Finlande, en Grèce, en Lituanie, en Pologne, au Portugal, en Roumanie, en Espagne et en Suède. En 2018, les femmes exerçant une activité

indépendante étaient les plus susceptibles d'être diplômées de l'enseignement supérieur en Belgique (62,0 %), en France (60,7 %), à Chypre (56,4 %), au Royaume-Uni (54,3 %) et en Estonie (50,8 %) (Graphique 2.18).

Graphique 2.17. La proportion de femmes exerçant une activité indépendante diplômées de l'enseignement supérieur augmente beaucoup plus vite que celle des hommes dans l'UE

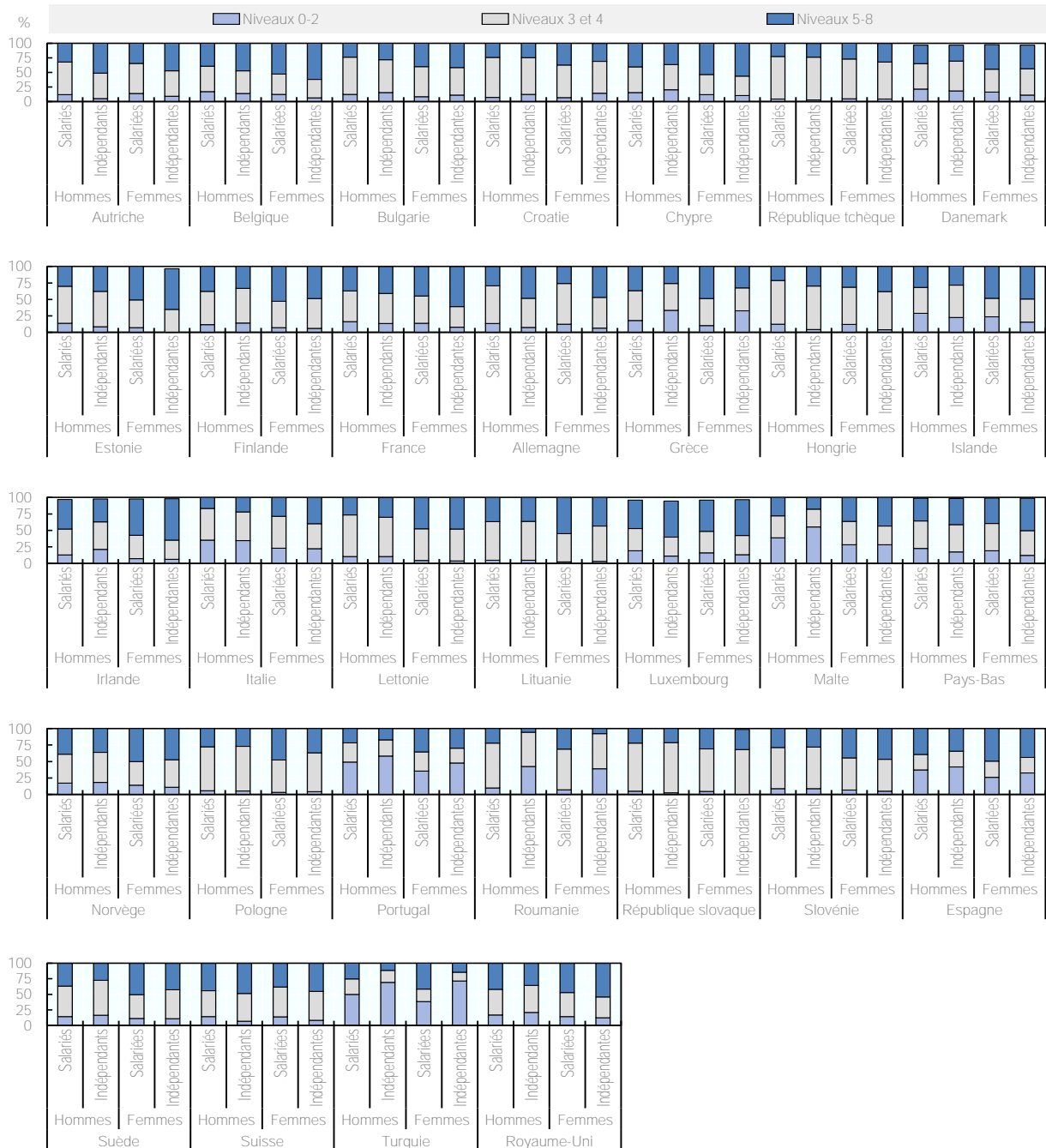


Source: (Eurostat, 2019^[5])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289903>

Graphique 2.18. **Le niveau d'instruction des travailleuses indépendantes varie fortement d'un pays à l'autre**

2018



Note: Les niveaux 0 à 2 correspondent à un niveau inférieur au deuxième cycle de l'enseignement secondaire, tandis que les niveaux 3 et 4 correspondent au deuxième cycle de l'enseignement secondaire et à l'enseignement postsecondaire non supérieur. Les niveaux 5 à 8 correspondent à l'enseignement supérieur.

Source: (Eurostat, 2019)^[51]

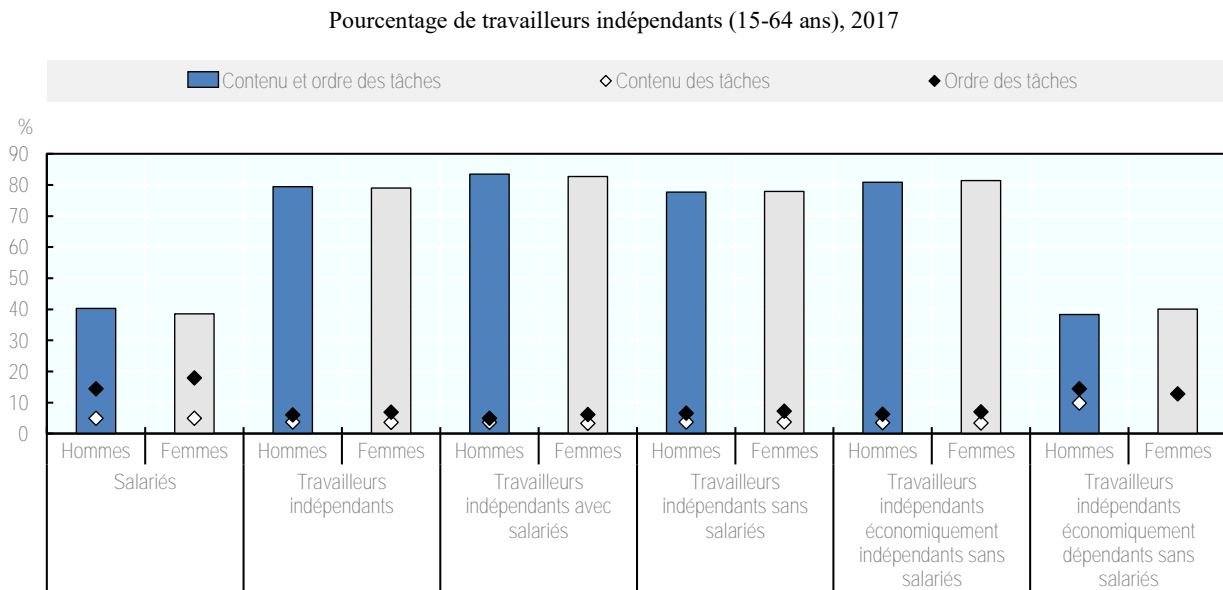
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289922>

Les femmes exerçant une activité indépendante ont autant de contrôle sur leur travail que les hommes exerçant une activité indépendante

En 2017, près de 80 % des travailleurs indépendants dans l'UE ont déclaré être autonomes tant en ce qui concerne le contenu que l'ordre des tâches dans leur travail, ce qui était deux fois plus probable que chez les salariés (40 %) (Graphique 2.19). Les travailleurs indépendants employant des salariés ont confié avoir un niveau d'autonomie légèrement plus élevé que ceux n'ayant aucun salarié. Toutefois, il ne semble pas y avoir d'écart important entre hommes et femmes au niveau de l'autonomie professionnelle parmi les travailleurs indépendants employant ou non des salariés.

Par ailleurs, les non-salariés indépendants semblent disposer d'un niveau d'autonomie professionnelle beaucoup plus élevé que les non-salariés dits dépendants, c'est-à-dire ceux qui n'ont qu'un ou deux clients. Les travailleurs indépendants dépendants semblent disposer d'un niveau d'autonomie professionnelle similaire à celui des salariés. Les écarts hommes-femmes se sont avérés très faibles dans ces catégories professionnelles.

Graphique 2.19. **Les femmes exerçant une activité indépendante dans l'UE sont autant susceptibles que les hommes d'affirmer être autonomes dans leur travail**



Source: (Eurostat, 2018^[7])

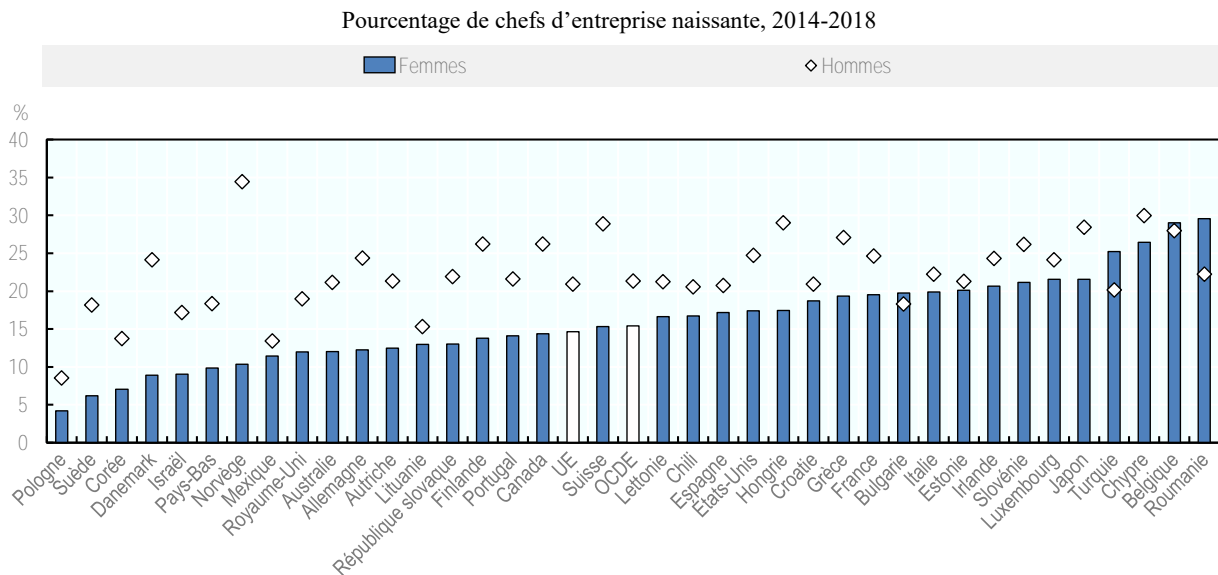
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289941>

Les femmes sont moins susceptibles de créer des entreprises en équipe

Les femmes qui débutent dans l'entrepreneuriat ont eu moins tendance à travailler en équipe que leurs homologues masculins entre 2014 et 2018 (Graphique 2.20). Dans les États membres de l'UE, 14,6 % des femmes dirigeant une entreprise naissante travaillaient en équipe, contre 20,9 % des hommes dirigeant une entreprise naissante. Ces proportions étaient globalement les mêmes que celles des pays de l'OCDE: 15,4 % pour les nouvelles femmes entrepreneurs et 21,4 % pour les nouveaux hommes entrepreneurs.

Les États membres de l'UE dans lesquels les femmes dirigeant une entreprise naissante étaient les plus susceptibles de travailler en équipe étaient la Belgique (29,0 %) et la Roumanie (29,6 %). Cependant, les femmes dirigeant une entreprise naissante se sont avérées peu susceptibles de travailler en équipe en Pologne (4,2 %) et en Suède (6,2 %). Les femmes dirigeant une entreprise naissante étaient plus enclines que leurs homologues masculins à travailler en équipe en Roumanie (29,6 % contre 22,2 %), tandis qu'elles étaient tout autant enclines à le faire en Bulgarie (19,7 % contre 18,3 %) et en Belgique (29,0 % contre 28,0 %).

Graphique 2.20. Les créatrices d'entreprises sont environ 25 % moins susceptibles de travailler en équipe que les hommes



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[9])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289960>

Performances des femmes exerçant une activité indépendante et des femmes entrepreneurs

Les femmes exerçant une activité indépendante ont tendance à travailler moins d'heures que les hommes exerçant une activité indépendante

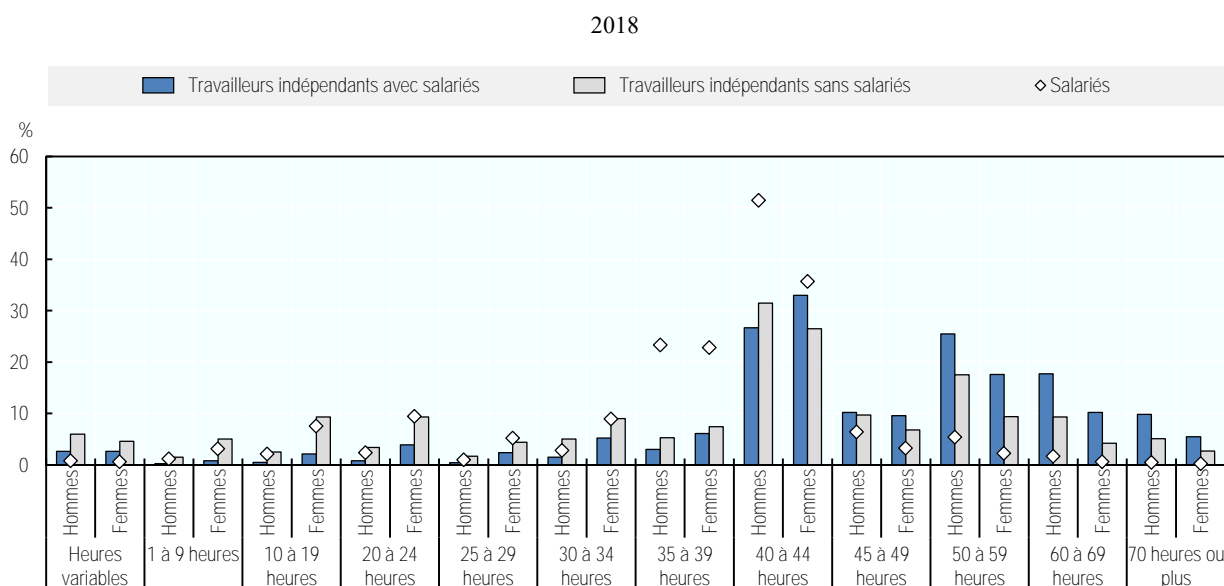
En 2018, environ un tiers des femmes exerçant une activité indépendante et employant des salariés travaillaient, en moyenne, de 40 à 44 heures par semaine (Graphique 2.21). Cette proportion était supérieure à celle des travailleurs indépendants n'employant aucun salarié

(26,5 %) et légèrement inférieure à celle des femmes salariées travaillant la même durée (35,7 %).

Les femmes exerçant une activité indépendante étaient plus susceptibles de travailler à temps partiel que les hommes exerçant une activité indépendante. Environ 10 % des femmes exerçant une activité indépendante et employant des salariés, et 28 % de celles n'employant aucun salarié, travaillaient moins de 30 heures par semaine, contre 1,9 % des hommes exerçant une activité indépendante et employant des salariés, et 9,1 % de ceux n'employant aucun salarié.

Les femmes exerçant une activité indépendante s'avéraient également moins susceptibles que les hommes exerçant une activité indépendante de travailler, en moyenne, plus de 60 heures par semaine. En 2018, 15,7 % des femmes exerçant une activité indépendante et employant des salariés et 6,9 % de celles n'employant aucun salarié travaillaient, en moyenne, plus de 60 heures par semaine. Plus d'un quart des hommes exerçant une activité indépendante et employant des salariés travaillaient (27,5 %), en moyenne, plus de 60 heures par semaine, ce qui représente environ le double de la proportion de ceux n'employant aucun salarié (14,4 %).

Graphique 2.21. Les femmes exerçant une activité indépendante sont plus susceptibles de travailler à temps partiel



Source: (Eurostat, 2019^[5])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289979>

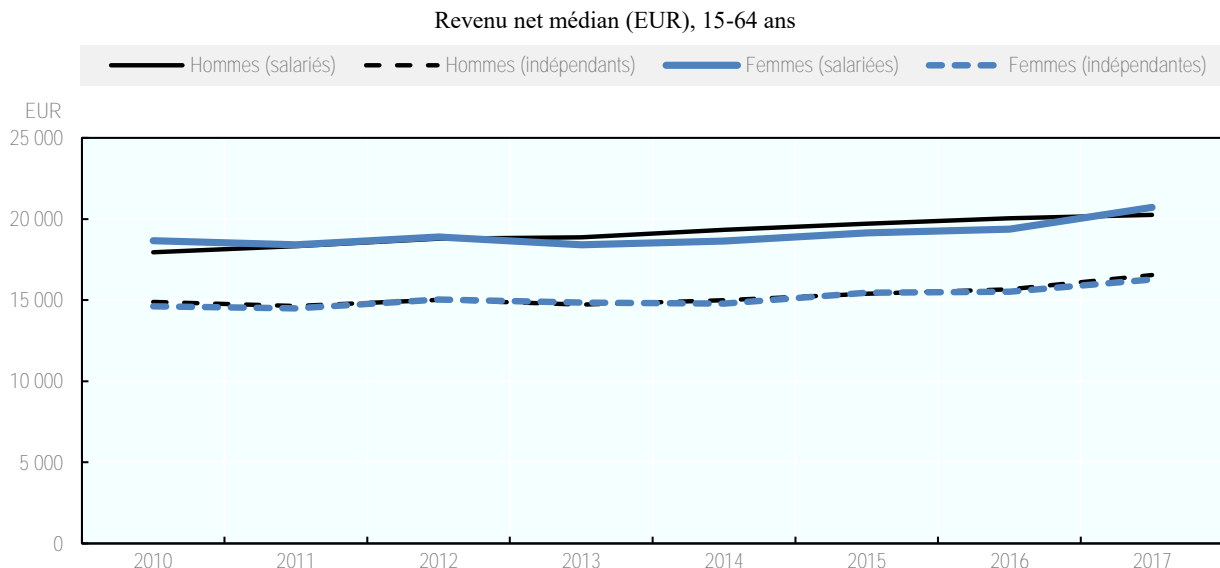
Le revenu médian des femmes exerçant une activité indépendante est à peu près le même que celui des hommes exerçant une activité indépendante

Le revenu net médian des femmes et des hommes exerçant une activité indépendante à temps plein était relativement similaire entre 2010 et 2017 (Graphique 2.22). Cependant, il est clair que le revenu net médian des femmes exerçant une activité indépendante demeurait inférieur à celui des femmes travaillant comme salariées (16 266 EUR contre 20 716 EUR).

Toutefois, plusieurs mises en garde s'imposent lorsqu'on examine les revenus des travailleurs indépendants, et notamment lorsqu'on les compare aux revenus des salariés. Tout d'abord, les travailleurs indépendants s'avèrent davantage susceptibles de travailler plus d'heures par semaine que les salariés et ils exercent des types d'activités différents. De plus, les travailleurs indépendants disposent d'une latitude beaucoup plus grande en ce qui concerne la déclaration de leurs revenus aux autorités fiscales que les salariés dont les salaires sont souvent imposés à la source, et ils sont également davantage susceptibles d'avoir des revenus non salariaux (par exemple bénéfiques pour les non-salariés gérant des entreprises constituées en société). Il existe aujourd'hui un faisceau de preuves au niveau international permettant d'établir que les travailleurs indépendants ne déclarent pas suffisamment leurs revenus (OECD/EU, 2017^[8]). Cette insuffisance de déclaration des revenus met en évidence un certain nombre de problèmes. Par exemple, le système de taxation pose des problèmes à de nombreux travailleurs indépendants qui éprouvent des difficultés à comprendre leurs obligations fiscales. Des possibilités de sous-déclaration des revenus peuvent également exister si les informations fiscales ne sont pas collectées en temps réel ou si le système d'imposition a du mal à identifier qui, parmi les travailleurs indépendants, est le plus susceptible de sous-déclarer ses revenus.

Le deuxième problème est que les revenus des travailleurs indépendants sont plus susceptibles de se situer aux deux extrémités de l'échelle de répartition des revenus que ceux des travailleurs salariés (OECD/EU, 2017^[8]). Étant donné que les revenus des travailleurs indépendants les plus prospères peuvent être plusieurs milliers de fois supérieurs à ceux se situant à l'extrémité inférieure de l'échelle de répartition des revenus, le revenu médian offre probablement une meilleure représentation du travailleur indépendant «moyen» que la moyenne des revenus.

Graphique 2.22. Il y a peu d'écart entre le revenu médian des femmes et des hommes exerçant une activité indépendante



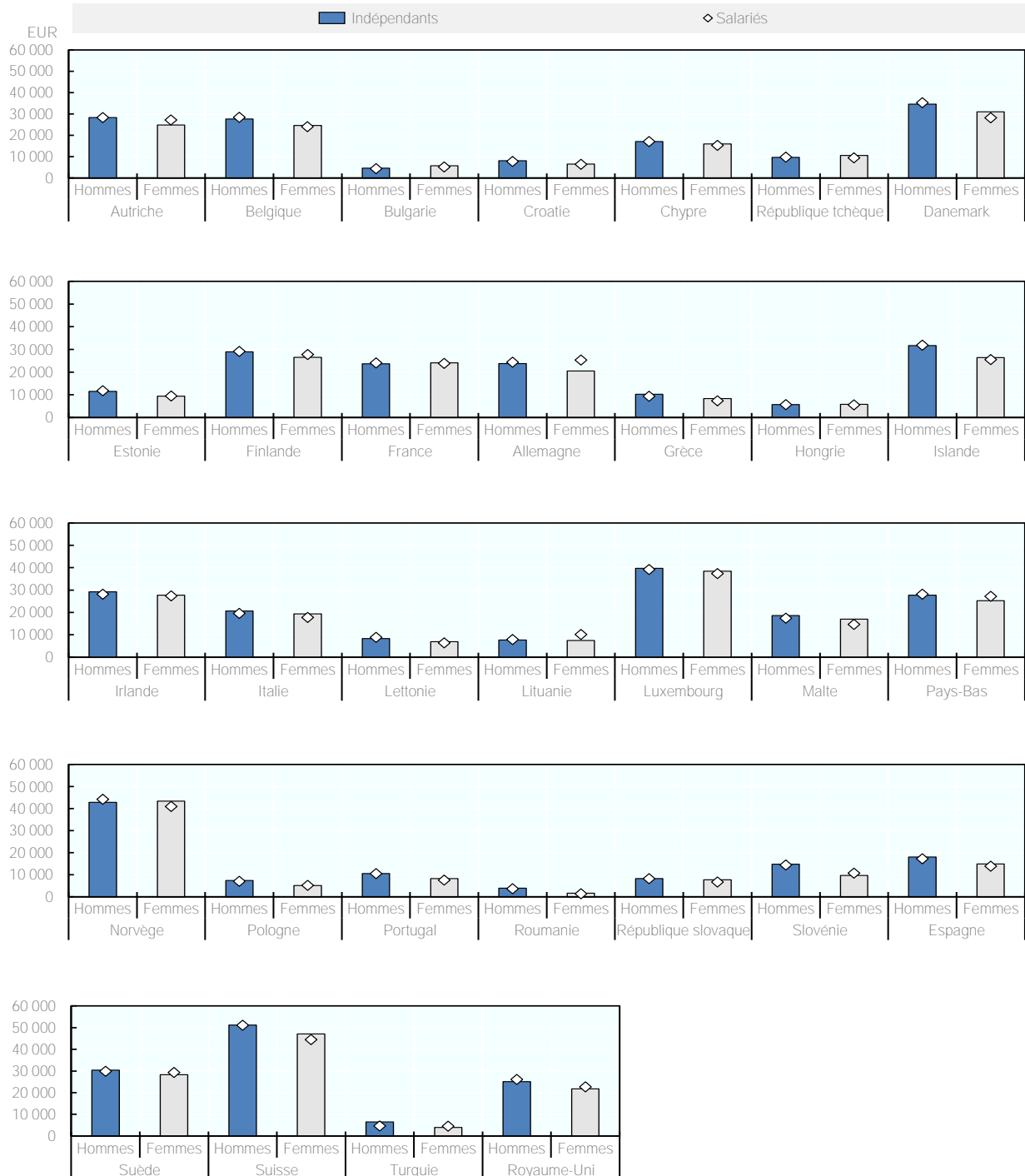
Source: (Eurostat, 2019^[5])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934289998>

Dans l'ensemble des États membres de l'UE, les femmes exerçant une activité indépendante gagnaient en moyenne un peu moins que celles travaillant comme salariées (Graphique 2.23). Dans certains États membres de l'UE, le revenu net médian était, en moyenne, plus élevé pour les femmes exerçant une activité indépendante que pour leurs homologues masculins, en l'occurrence la Bulgarie et l'Allemagne. L'écart le plus important entre les hommes et les femmes exerçant une activité indépendante a été observé au Danemark (7 056 EUR).

Graphique 2.23. Les revenus des travailleurs indépendants varient d'un pays à l'autre

Revenu net médian (EUR), 15-64 ans, 2017



Note: Les données communiquées pour l'Islande et la Suisse sont celles de 2016.

Source: (Eurostat, 2019^[5])

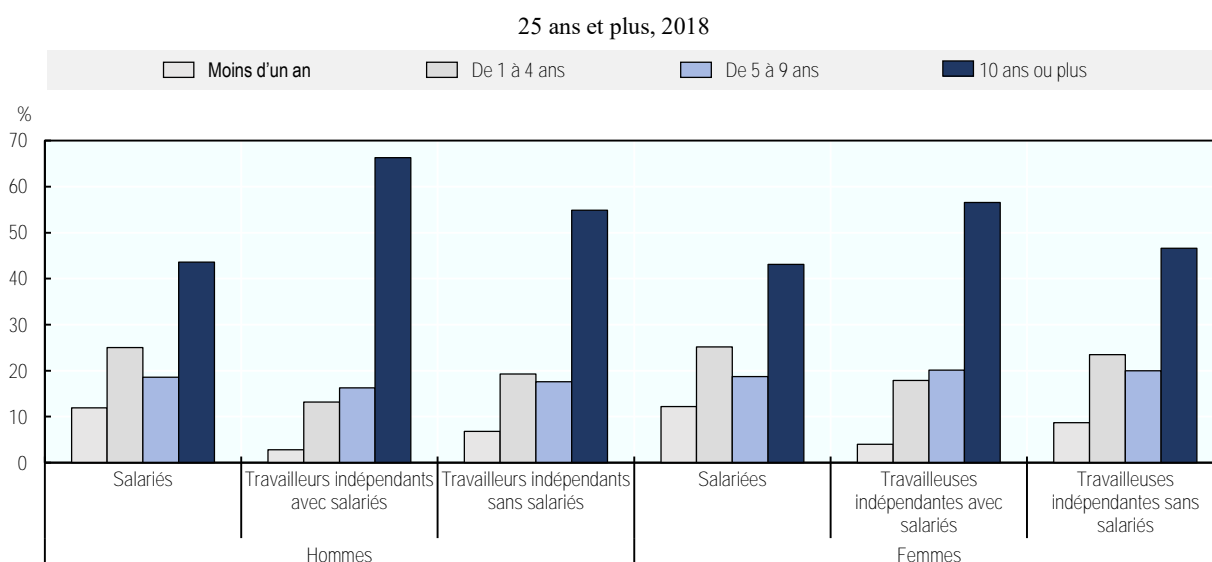
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290017>

Les femmes exerçant une activité indépendante sont plus susceptibles d'avoir une durée d'activité moins longue que les hommes exerçant une activité indépendante

L'une des principales caractéristiques de l'emploi indépendant est qu'il existe des taux de cessation d'activité très élevés, ce qui met en évidence les difficultés à évaluer les rendements futurs et à surestimer les chances de réussite (OECD/EU, 2017^[8]). En raison de taux de cessation d'activité élevés pour les nouvelles entreprises, en 2018, les données sur la durée d'activité montrent que les travailleurs indépendants étaient environ deux fois moins susceptibles que les salariés d'occuper leur «emploi» depuis quatre ans ou moins (Graphique 2.24). Dans le même temps, les travailleurs indépendants s'avéraient également beaucoup plus susceptibles d'occuper leur «emploi» depuis plus de dix ans, notamment ceux qui employaient des salariés. Plus de la moitié des femmes exerçant un emploi indépendant et employant des salariés (56,6 %) occupait leur emploi depuis au moins dix ans, tandis que 46,6 % des femmes exerçant un emploi indépendant et n'employant aucun salarié occupaient leur emploi depuis au moins dix ans. Ces proportions sont inférieures à celles des hommes: 66,3 % pour ceux employant des salariés et 54,9 % pour ceux n'employant aucun.

Ces conclusions générales se sont vérifiées dans de nombreux pays (Graphique 2.25). En 2018, les pays, où les femmes exerçant une activité indépendante étaient les plus susceptibles d'occuper leur emploi depuis au moins dix ans étaient les suivants: la Belgique (62,8 % pour les employeuses), la République tchèque (64,3 % pour les employeuses), la Grèce (64,2 % pour les employeuses et 71,8 % pour celles sans salariés), l'Italie (64,6 % pour les employeuses), les Pays-Bas (63,2 % pour les employeuses) et la République slovaque (63,2 % pour les employeuses).

Graphique 2.24. **Les femmes exerçant une activité indépendante dans l'UE sont moins susceptibles que les hommes d'exercer depuis plus de dix ans**

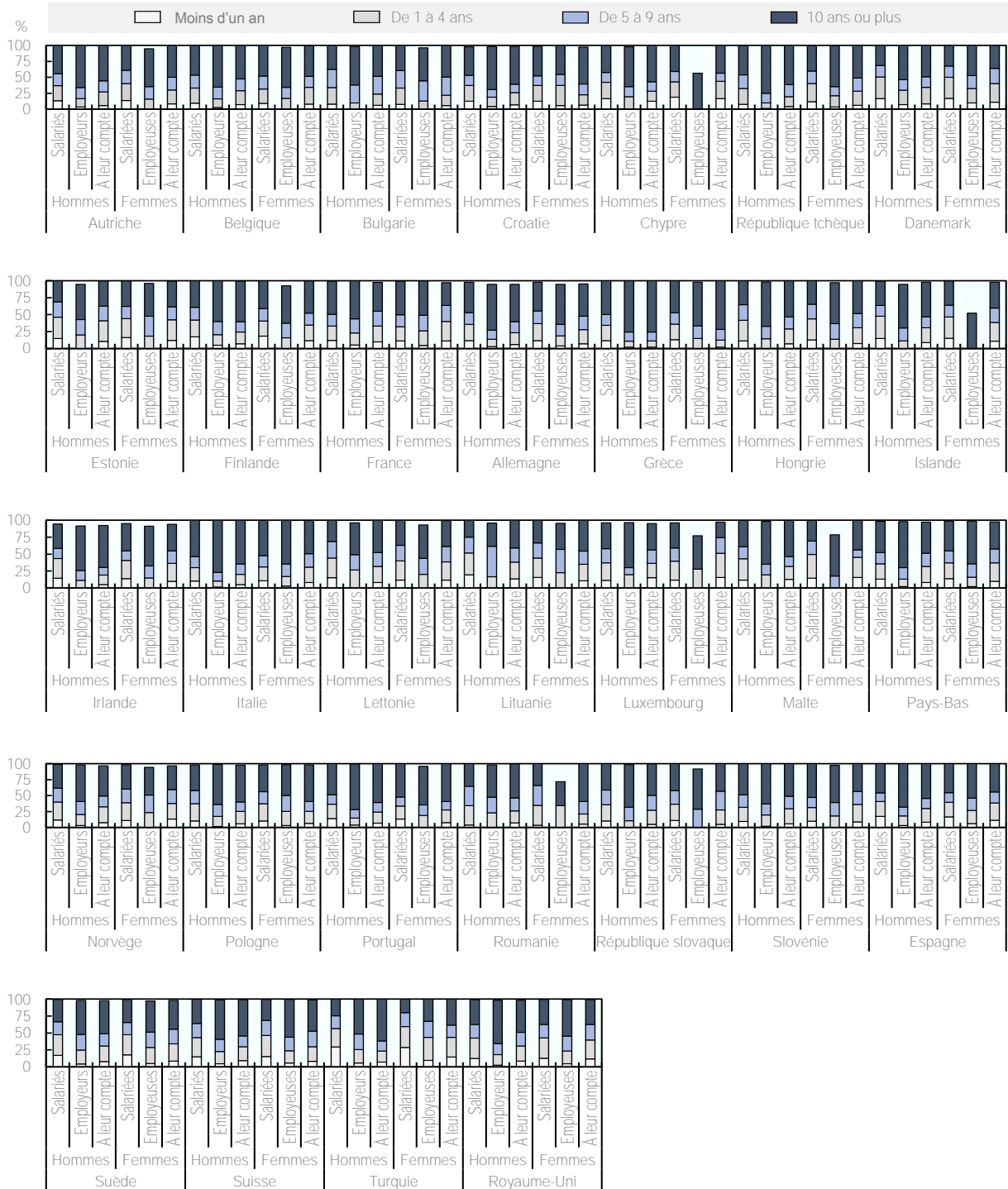


Source: (Eurostat, 2019^[5])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290036>

Graphique 2.25. **Les durées d'activité des travailleurs indépendant varient fortement d'un pays à l'autre**

25 ans et plus, 2018



Note: Les travailleurs à leur compte sont les travailleurs indépendants n'employant aucun salarié.

Source: (Eurostat, 2019[5])

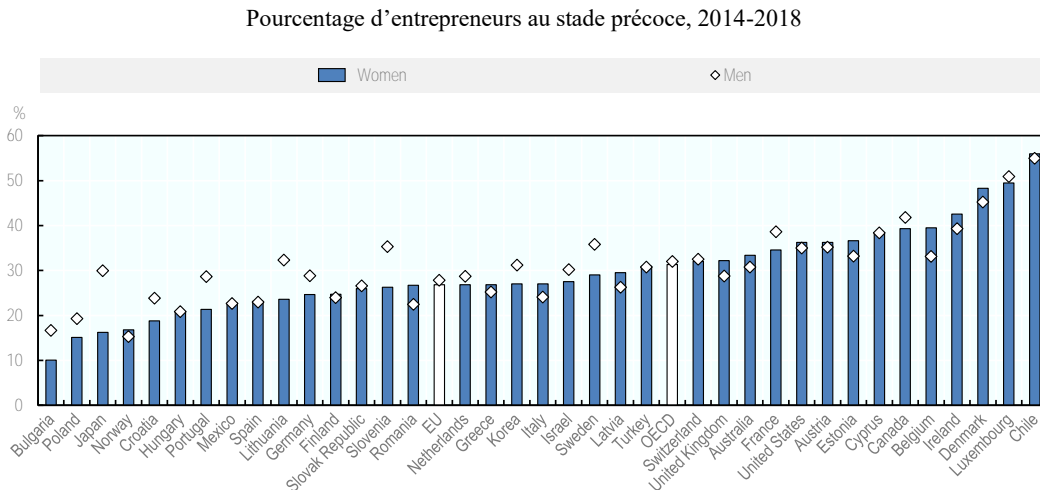
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290055>

Les femmes entrepreneurs s'avèrent davantage susceptibles d'innover

Globalement, au cours de la période 2014-2018, les femmes entrepreneurs au stade précoce étaient à peu près autant susceptibles que leurs homologues masculins d'indiquer proposer de nouveaux produits et services à des clients potentiels (Graphique 2.26). Dans les États membres de l'UE, environ 27 % des hommes et des femmes entrepreneurs au stade précoce proposent de nouveaux produits et services, ce qui est légèrement inférieur à la proportion observée dans les pays de l'OCDE (31,3 % des femmes entrepreneurs au stade précoce et 32,0 % des hommes entrepreneurs au stade précoce).

Environ la moitié des femmes entrepreneurs au stade précoce propose de nouveaux produits et services au Danemark (48,3 %) et au Luxembourg (49,4 %). Toutefois, les entrepreneurs au stade précoce étaient moins susceptibles de faire preuve d'innovation en Bulgarie (10,1 %) et en Pologne (15,1 %).

Graphique 2.26. Environ un tiers des femmes entrepreneurs proposent de nouveaux produits et services



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018), Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[9])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290074>

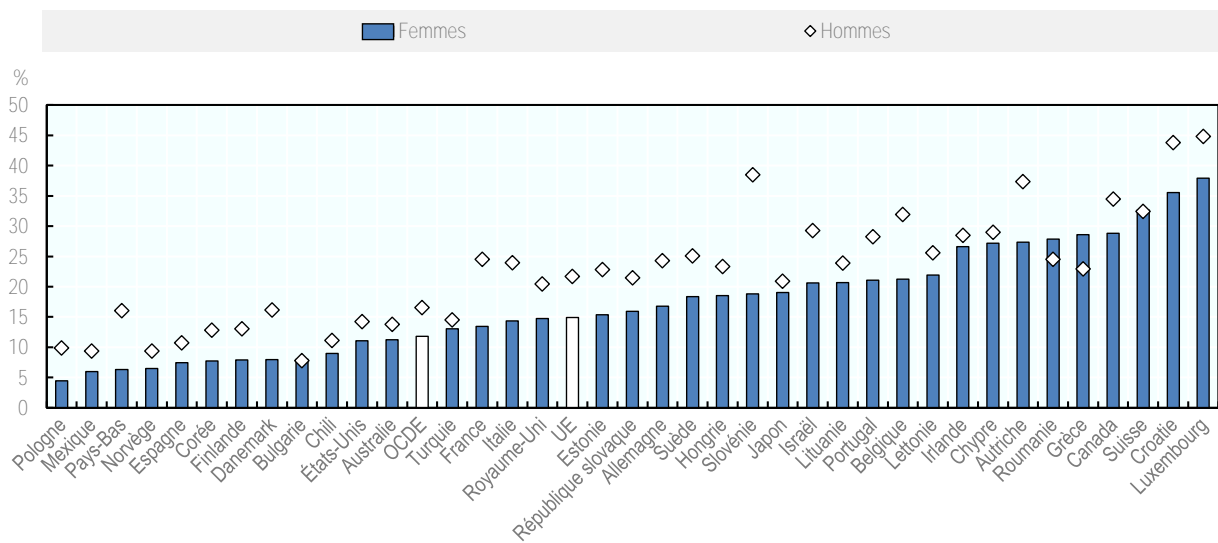
Les femmes entrepreneurs sont moins susceptibles d'exporter que les hommes entrepreneurs

Entre 2014 et 2018, 14,9 % des femmes entrepreneurs au stade précoce dans l'UE ont réalisé des ventes auprès de clients situés dans un autre pays (dans l'UE ou hors de ses frontières), contre 21,7 % des hommes entrepreneurs au stade précoce. Dans les pays de l'OCDE, les proportions étaient légèrement inférieures: 11,8 % des femmes entrepreneurs au stade précoce et 16,6 % des hommes entrepreneurs au stade précoce ont réalisé des ventes auprès de clients étrangers.

Parmi les États membres de l'UE, le Luxembourg demeure le pays comptant la proportion la plus importante de femmes entrepreneurs au stade précoce de leur activité qui exportent (37,9 %). Par ailleurs, les femmes entrepreneurs au stade précoce qui étaient plus susceptibles que leurs homologues masculins de réaliser des ventes auprès de clients étrangers se trouvaient en Roumanie (27,8 % contre 24,5 %) et en Grèce (28,6 % contre 22,9 %). En Bulgarie, la proportion d'hommes et de femmes entrepreneurs au stade précoce ayant réalisé des ventes auprès de clients étrangers était globalement similaire (8 %).

Graphique 2.27. Moins de 15 % des femmes entrepreneurs exportent

Pourcentage d'entrepreneurs au stade précoce réalisant des ventes auprès de clients situés dans un autre pays, 2014-2018



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[9])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290093>

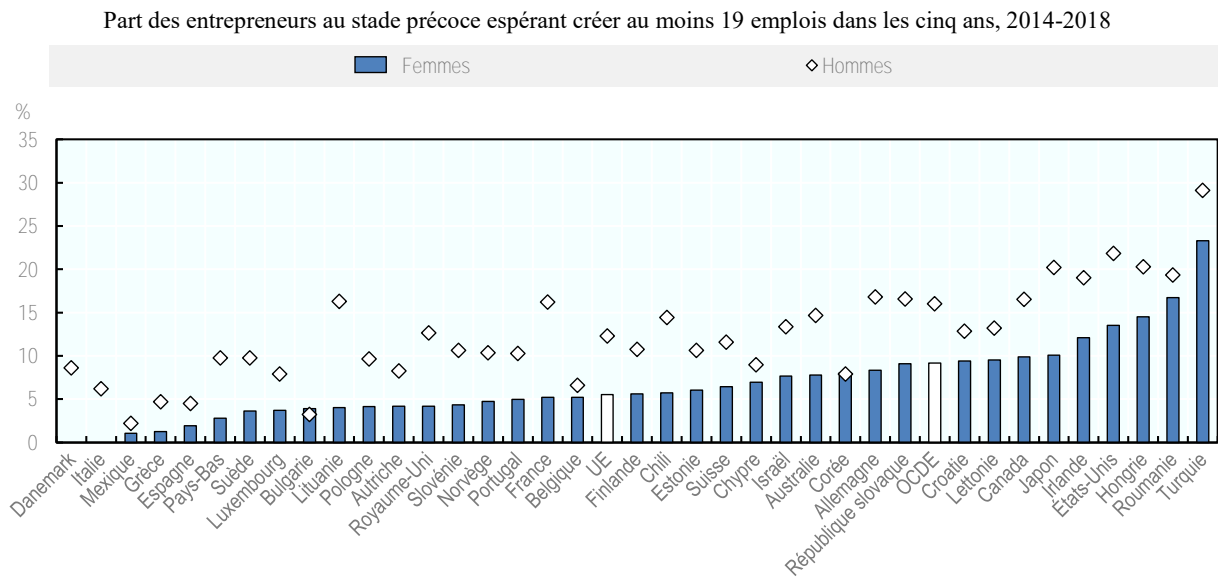
Moins de 10 % des femmes entrepreneurs au stade précoce poursuivent une stratégie de croissance

Globalement, les femmes entrepreneurs étaient moins susceptibles que les hommes entrepreneurs d'envisager que leur entreprise crée un nombre important de nouveaux emplois dans les cinq ans (Graphique 2.28). Dans l'UE, sur la période 2014-2018, 5,5 % des femmes entrepreneurs au stade précoce ont déclaré espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans, soit moins de la moitié de la proportion des hommes entrepreneurs au stade précoce ayant déclaré espérer atteindre ce niveau de croissance (12,3 %). La proportion des femmes entrepreneurs au stade précoce envisageant ce niveau de création d'emplois était plus élevée dans les pays de l'OCDE, où 9,2 % des femmes entrepreneurs

au stade précoce espéraient atteindre ce niveau de création d'emplois, contre 16,8 % des hommes.

L'État membre de l'UE dans lequel les femmes entrepreneurs au stade précoce étaient les plus susceptibles de déclarer envisager créer au moins 19 emplois dans les cinq ans était la Roumanie, où 16,7 % ont mentionné ce niveau espéré de création d'emplois.

Graphique 2.28. Les femmes entrepreneures sont deux fois moins susceptibles que les hommes de viser une forte croissance



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[9])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290112>

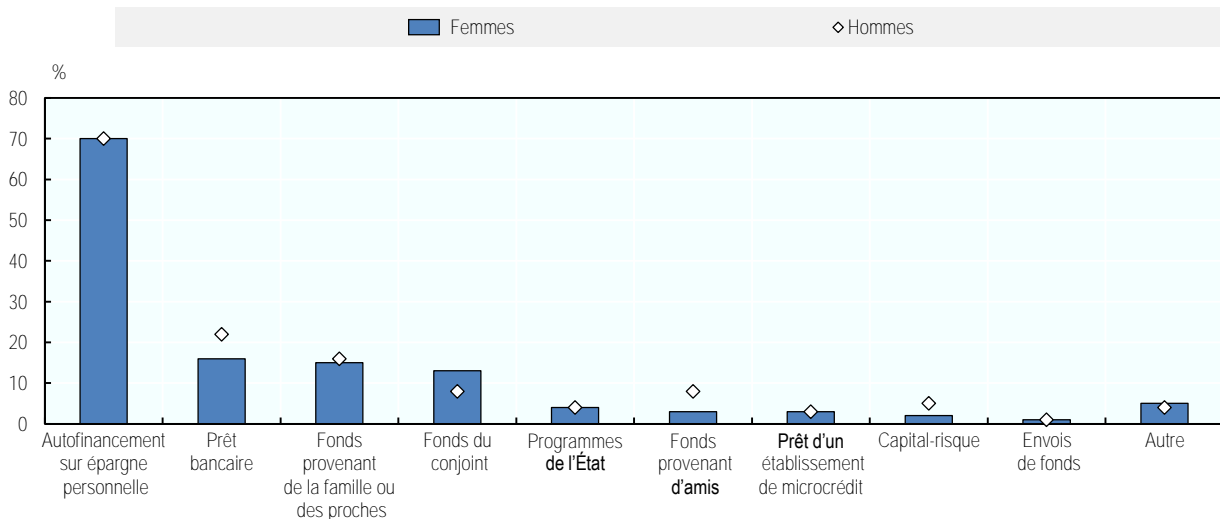
Financement des jeunes entreprises

La plupart des femmes exerçant une activité indépendante ont recours à l'autofinancement

La source de financement de loin la plus utilisée, à l'échelle mondiale, par les hommes et les femmes exerçant une activité indépendante, demeure le financement sur fonds propres (Graphique 2.29). Parmi les sources de financement extérieur, les prêts bancaires sont la source la plus utilisée, suivie de près par les amis et la famille ainsi que les fonds provenant de leur entourage. Très peu d'entreprises indiquent faire appel au capital-risque.

Graphique 2.29. La source de financement la plus courante pour les travailleuses indépendantes dans l'UE est l'autofinancement

Source de financement des jeunes entreprises, 2018



Note: Les personnes interrogées ont pu citer plusieurs sources de financement.

Source: (Facebook / OECD / The World Bank, 2018^[13])

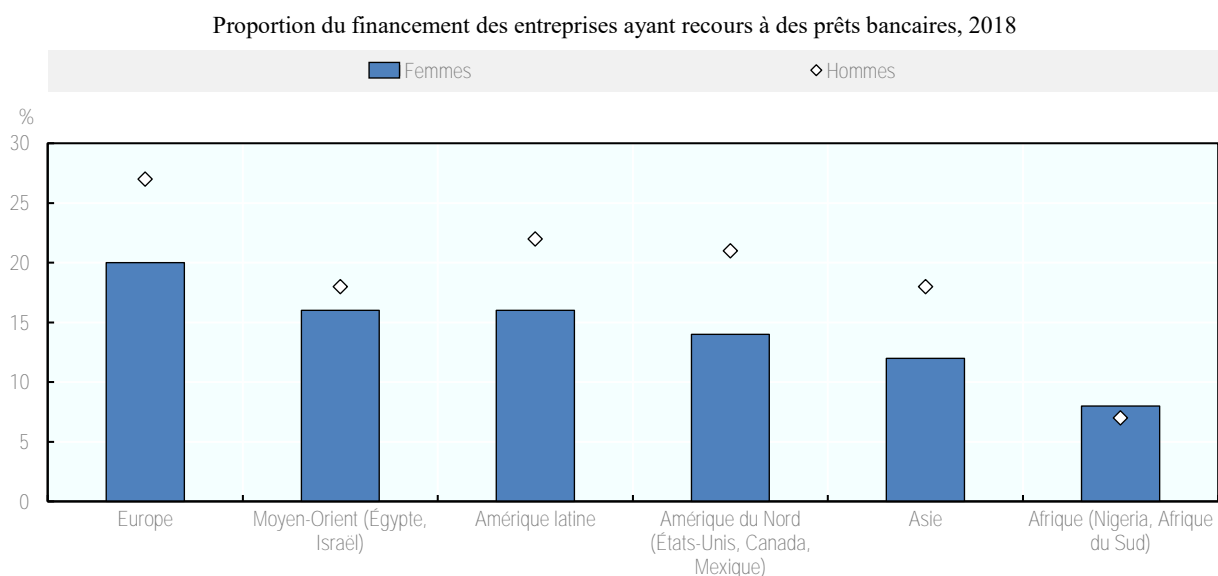
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290131>

Moins de 20 % des femmes entrepreneurs dans l'UE ont recours au financement bancaire

En 2018, la proportion d'entrepreneurs ayant recours à des prêts bancaires était élevée dans les pays de l'UE. Environ 20 % des femmes entrepreneurs dans l'UE ont indiqué avoir eu recours à des prêts bancaires, contre 27 % des hommes entrepreneurs (Graphique 2.30). Les femmes se sont avérées moins susceptibles que les hommes de déclarer avoir eu recours à des prêts bancaires en Amérique latine (16 % contre 22 %), en Amérique du Nord (14 % contre 21 %) et en Asie (12 % contre 7 %). Cependant, les différences entre hommes et femmes n'étaient pas significatives, sur le plan statistique, au Moyen-Orient ou en Afrique.

Des différences existent entre les secteurs en ce qui concerne la proportion d'entrepreneurs déclarant avoir eu recours à des prêts bancaires. À l'échelle mondiale, le recours aux prêts bancaires a été le plus fréquent dans le secteur de la production et de la réparation de biens (22 % des femmes entrepreneurs contre 26 % des hommes entrepreneurs), des services à la personne et d'accueil (20 % contre 27 %) et du commerce de détail (17 % contre 27 %) (Graphique 2.31).

Graphique 2.30. Le financement bancaire est la source de financement la plus courante pour les femmes entrepreneures en Europe

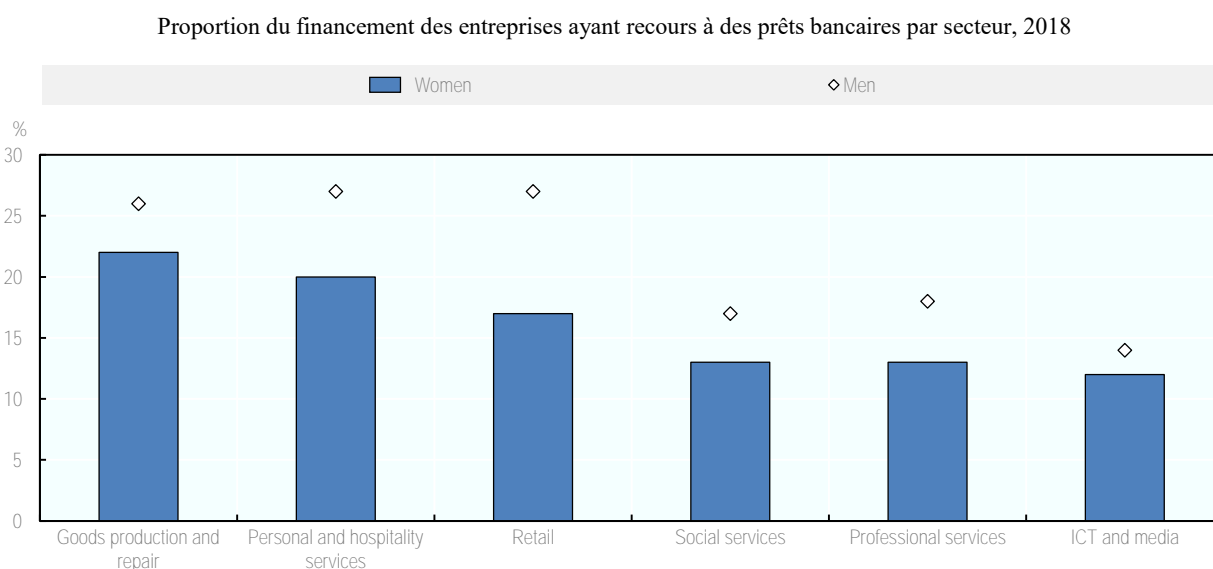


Note: Les différences hommes-femmes pour le Moyen-Orient et l'Afrique ne sont pas significatives sur le plan statistique à un niveau de 95 %.

Source: (Facebook / OECD / The World Bank, 2018^[13])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290150>

Graphique 2.31. Les prêts bancaires accordés aux femmes entrepreneures sont le plus souvent destinés au secteur de la production et de la réparation de biens



Source: (Facebook / OECD / The World Bank, 2018^[13])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290169>

Encadré 2.1. Coup de projecteur sur un pays: les prêts bancaires accordés aux femmes entrepreneurs en Roumanie

La Roumanie a été plutôt durement frappée par la crise financière qui a engendré un recul de l'emploi, une baisse de la productivité et un resserrement du crédit (IFC, 2019^[14]). Ces difficultés ont été ressenties de manière disproportionnée par le secteur des PME. Si l'accès au financement s'est amélioré depuis la crise, le déficit de financement des PME en Roumanie était estimé à 32,7 milliards d'USD en 2017 (environ 31 milliards d'EUR, soit 18 % du PIB); 2,6 milliards d'USD (environ 2,5 milliards d'EUR) de cette somme sont imputables au déficit de financement des PME dirigées par des femmes (IFC, 2019^[14]).

La Garanti Bank est l'une des plus importantes banques privées de Roumanie. Elle est en activité depuis 1998. Proposant un portefeuille diversifié de produits et de services bancaires pour les particuliers et les entreprises, elle a reçu le soutien de la Société financière internationale (SFI) en 2011 afin de développer un produit de prêt pour les seniors. Cette initiative a rapidement été étendue à des produits spécifiques destinés aux femmes et a conduit la Garanti Bank à prêter plus de 145 millions d'EUR à des entreprises dirigées par des femmes, en date de fin décembre 2017.

Dans l'optique de mieux comprendre les besoins des femmes entrepreneurs, la Garanti Bank et la SFI ont réalisé une enquête auprès des femmes entrepreneurs. Le panel interrogé comprenait notamment les femmes entrepreneurs bénéficiant du Programme bancaire pour les femmes dirigeantes de PME de la Garanti Bank de Roumanie, ainsi que celles faisant partie d'un groupe témoin de femmes entrepreneurs ayant eu recours à des prêts et des services financiers provenant d'autres banques en Roumanie.

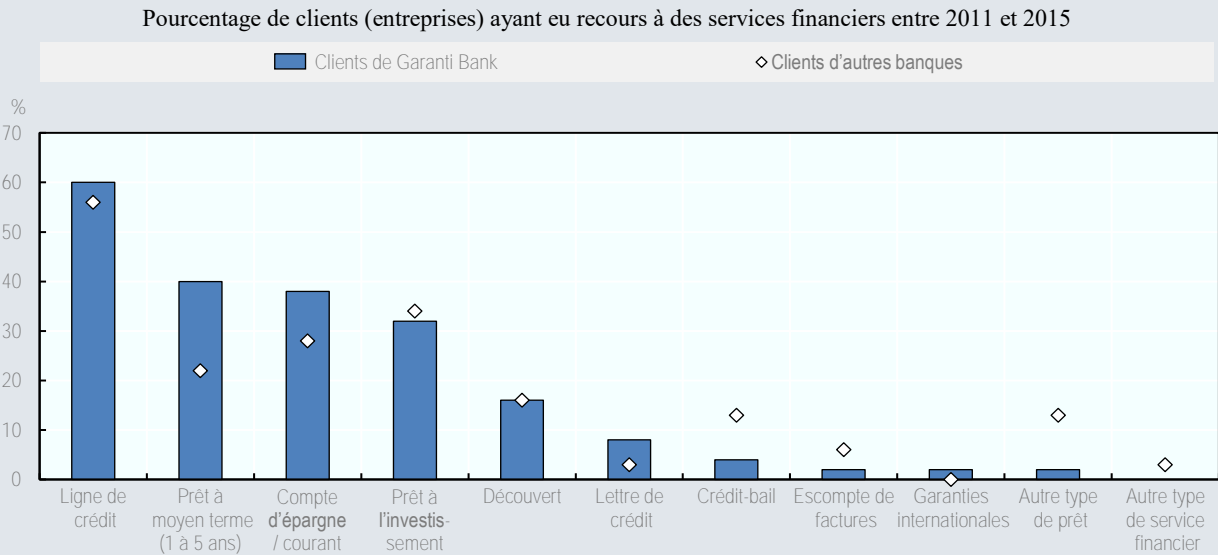
Environ 60 % des femmes entrepreneurs ont utilisé une ligne de crédit entre 2011 et 2015 (Graphique 2.32), ce qui était le cas des clientes de la Garanti Bank et des autres banques. Les autres produits financiers couramment utilisés étaient les prêts à moyen terme, les comptes d'épargne et les prêts à l'investissement. Les deux premiers produits ont été utilisés beaucoup plus fréquemment par les clients de la Garanti Bank que par les clients des autres banques.

Les prêts bancaires ont été le plus couramment utilisés pour les fonds de roulement (Graphique 2.33). Près de 45 % des femmes entrepreneurs ayant recouru aux services de la Garanti Bank ont mentionné cette utilisation, contre environ un tiers des femmes entrepreneurs ayant recouru aux services d'autres banques. L'achat ou la modernisation d'équipements était la deuxième raison la plus souvent citée pour l'obtention d'un prêt bancaire, suivie de près par l'acquisition de locaux.

L'impact sur l'emploi des services financiers déclaré par les clients de la Garanti Bank a été mitigé. Environ 36 % des clients de la Garanti Bank ont fait état d'une progression de l'emploi, 60 % n'ont indiqué aucun changement et 4 % ont signalé un recul de l'emploi,

en partie dû à la mécanisation. Les clients d'autres banques ont également fait état d'un impact similaire des services financiers reçus sur leurs résultats économiques.

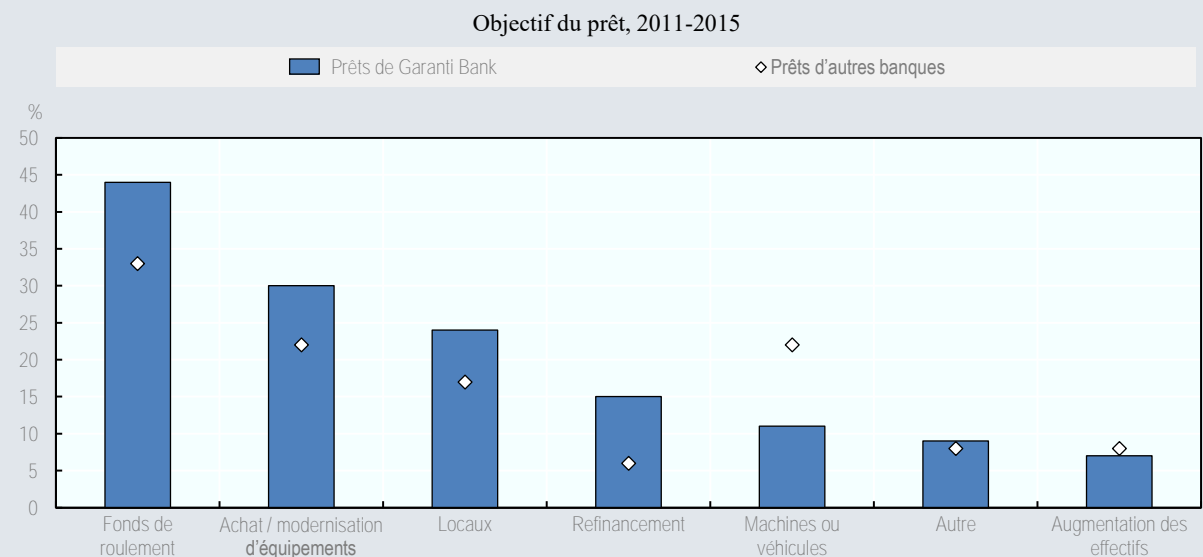
Graphique 2.32. Le service financier bancaire le plus couramment utilisé par les femmes entrepreneures en Roumanie est une ligne de crédit



Source: (IFC, 2019^[14])

StatLink <https://doi.org/10.1787/888934290188>

Graphique 2.33. La plupart des prêts accordés aux femmes entrepreneures en Roumanie sont destinés aux fonds de roulement



Source: (IFC, 2019^[14])

StatLink <https://doi.org/10.1787/888934290207>

Les femmes constituent un groupe cible majeur pour le secteur du microcrédit

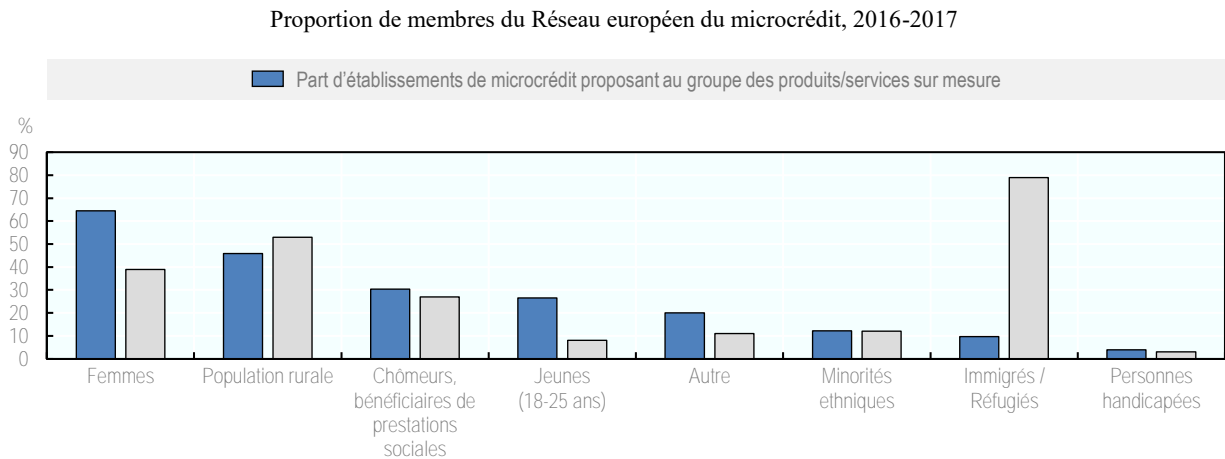
Une autre approche utilisée pour soutenir les femmes entrepreneurs demeure le microcrédit. Le microcrédit vise à améliorer l'insertion financière en aidant les groupes défavorisés à surmonter les obstacles commerciaux et sociaux, rencontrés notamment sur les marchés financiers. Il s'agit de petits prêts pouvant aller jusqu'à 25 000 EUR dont le but est de financer des activités génératrices de revenus. Ces prêts sont souvent accompagnés d'un soutien au développement des entreprises, comme la formation à l'entrepreneuriat, le mentorat, l'accompagnement, l'éducation financière et le conseil aux entreprises. Lorsque le microcrédit est associé à un dispositif de soutien «souple» au développement des entreprises, il est communément appelé microfinancement.

L'avantage du microcrédit, en tant que produit de crédit, est que les entrepreneurs sont fortement incités à créer une entreprise durable, puisqu'ils doivent rembourser le prêt. Autre avantage: contrairement à d'autres produits financiers (garanties de prêts, prêts bancaires par exemple), cet instrument est conçu pour répondre spécifiquement aux besoins des personnes pour qui il est difficile d'accéder au marché du crédit conventionnel. Cependant, les prêts sont généralement proposés à des taux d'intérêt plus élevés que les produits financiers classiques, étant donné les niveaux de risque supérieurs encourus. Le secteur connaît une croissance régulière ces dernières années et, en 2017, les établissements de microcrédit de l'UE ont fait état de près d'un million d'emprunteurs actifs au total, avec un encours brut du portefeuille de microcrédits de plus de 3,1 milliards d'EUR (Diriker, Landoni and Benaglio, 2018^[15]).

Les femmes constituent l'un des groupes cibles les plus importants du microcrédit dans l'UE (Graphique 2.34). Environ deux tiers des établissements de microcrédit proposent des produits sur mesure destinés aux femmes, et près de 40 % des femmes ayant eu recours au microcrédit ont utilisé des produits sur mesure de l'un de ces établissements spécialisés. Par ailleurs, les femmes représentaient un peu plus de 40 % des emprunteurs commerciaux et particuliers, ce qui est supérieur à leur part dans le travail indépendant. (Graphique 2.35).

Différents types d'établissements proposent des solutions de microcrédit, notamment des organisations non gouvernementales (ONG), des banques privées, des coopératives de crédit, des caisses de crédit mutuel, des agences et des institutions gouvernementales ainsi que des institutions financières non bancaires. Pour les femmes ayant souscrit à des emprunts, la plus grande part des prêts a été contractée auprès d'ONG, suivies par les banques privées (Graphique 2.36).

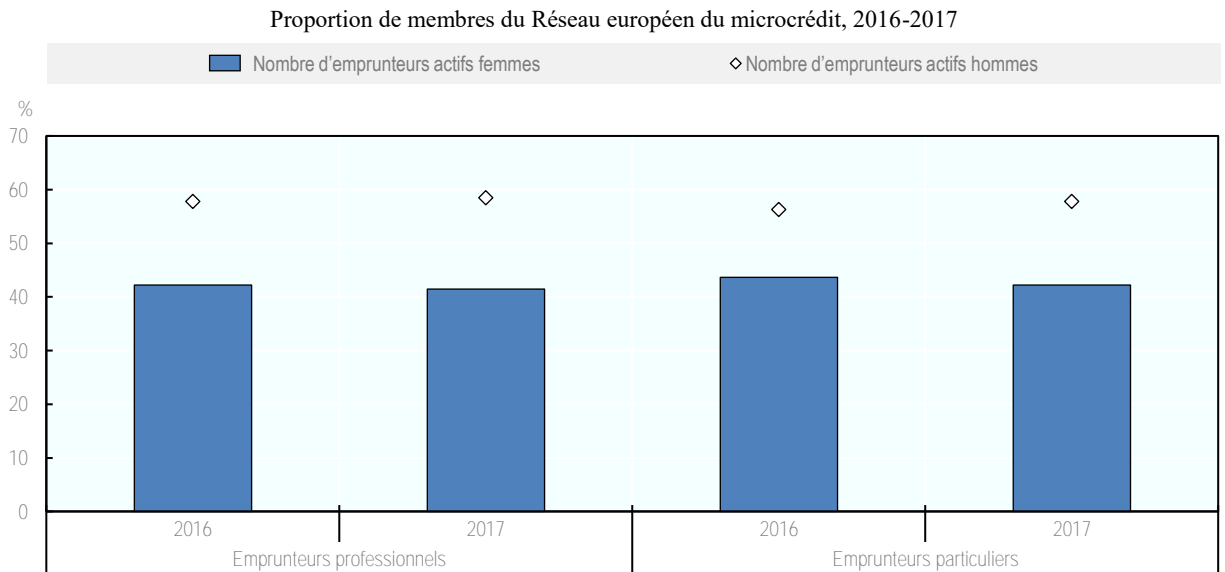
Graphique 2.34. Les femmes constituent le plus important groupe bénéficiaire du microcrédit



Source: (Diriker, Landoni and Benaglio, 2018^[15])

StatLink <https://doi.org/10.1787/888934290226>

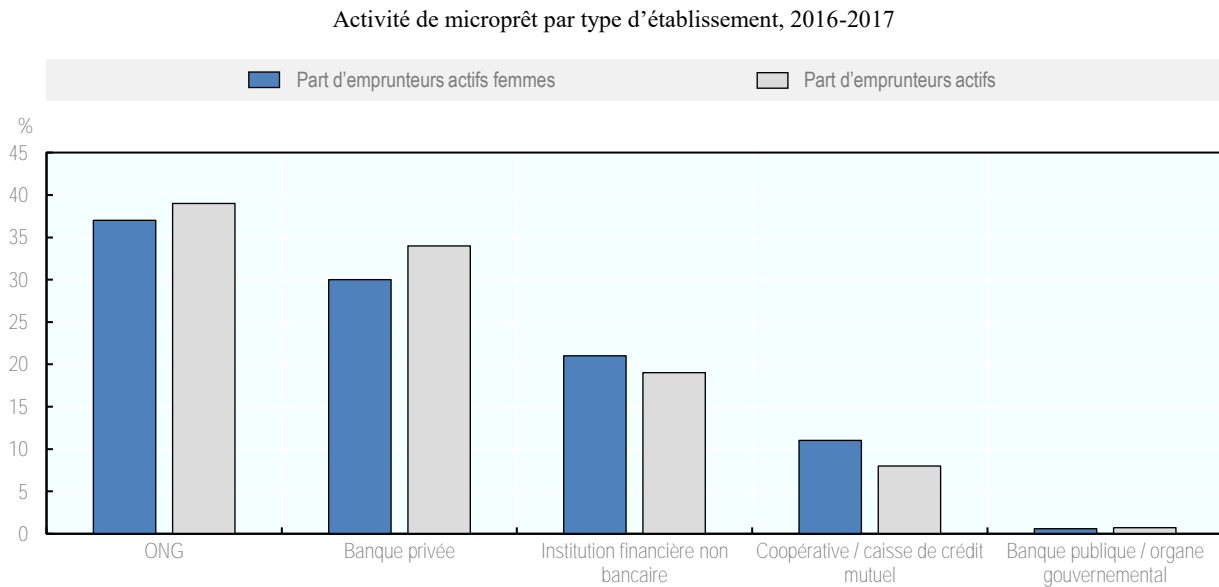
Graphique 2.35. Les femmes représentent environ 40 % des bénéficiaires de microprêts d'entreprise



Source: (Diriker, Landoni and Benaglio, 2018^[15])

StatLink <https://doi.org/10.1787/888934290245>

Graphique 2.36. La plupart des microprêts sont accordés par des ONG



Source: (Diriker, Landoni and Benaglio, 2018^[15])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290264>

En moyenne, les entreprises détenues par des femmes sont aussi susceptibles que les entreprises détenues par des hommes de recevoir du capital-risque, mais elles se voient accorder une part moins importante

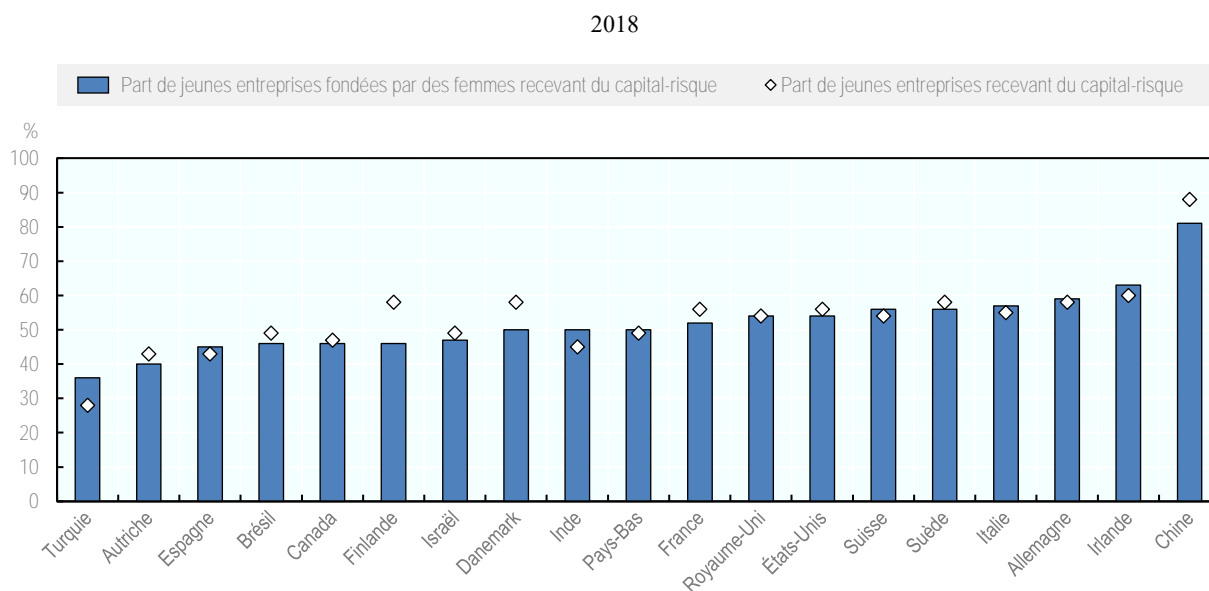
Le capital-risque peut être défini, d'une manière générale, comme étant une forme de financement par émission d'actions, particulièrement importante pour les jeunes entreprises ayant un potentiel d'innovation et de croissance mais dont les modèles commerciaux n'ont pas été testés et sont sans précédent (OECD, 2017^[16]). Il couvre les prises de participation effectuées pour soutenir les phases de pré-lancement, de lancement et de développement au stade précoce d'une entreprise. Le capital-risque est souvent utilisé par les nouvelles entreprises ayant un accès limité à d'autres formes de financement. Il s'agit généralement de jeunes entreprises innovantes et à fort potentiel (mais aussi à risque élevé), sans ou avec peu d'actifs physiques susceptibles de servir de garantie et ne possédant aucun précédent en matière de crédit.

Une récente étude de l'OCDE a examiné l'écart entre hommes et femmes dans le domaine du capital-risque en utilisant la base de données Crunchbase (Lassébie et al., 2019^[17]). Cette base de données est une plateforme en ligne populaire mettant en relation les investisseurs en capital-risque avec les jeunes entreprises en phase de démarrage. Elle définissait les entreprises dirigées par des femmes comme celles dont au moins un des fondateurs ou cofondateurs est une femme. Globalement, 15 % des jeunes entreprises avaient été fondées par au moins une femme, tandis que moins de 6 % d'entre elles l'avaient été uniquement par des femmes.

La différence, en termes de probabilité de recevoir du capital-risque, s'avère très faible entre les hommes et les femmes fondateurs et l'écart n'est pas significatif, d'un point de vue statistique, dans la plupart des pays (Graphique 2.37). Cependant, en moyenne, les femmes fondatrices d'entreprise dans les pays de l'OCDE reçoivent beaucoup moins que

leurs homologues masculins (9 millions d'USD contre 13 millions d'USD) (Graphique 2.38). De plus, les femmes fondatrices possèdent moins de chances de réussir leur sortie que les hommes (9 % contre 13 %) (Lassébie et al., 2019^[17]).

Graphique 2.37. Les femmes entrepreneures sont à peu près aussi susceptibles que les hommes de recevoir du capital-risque

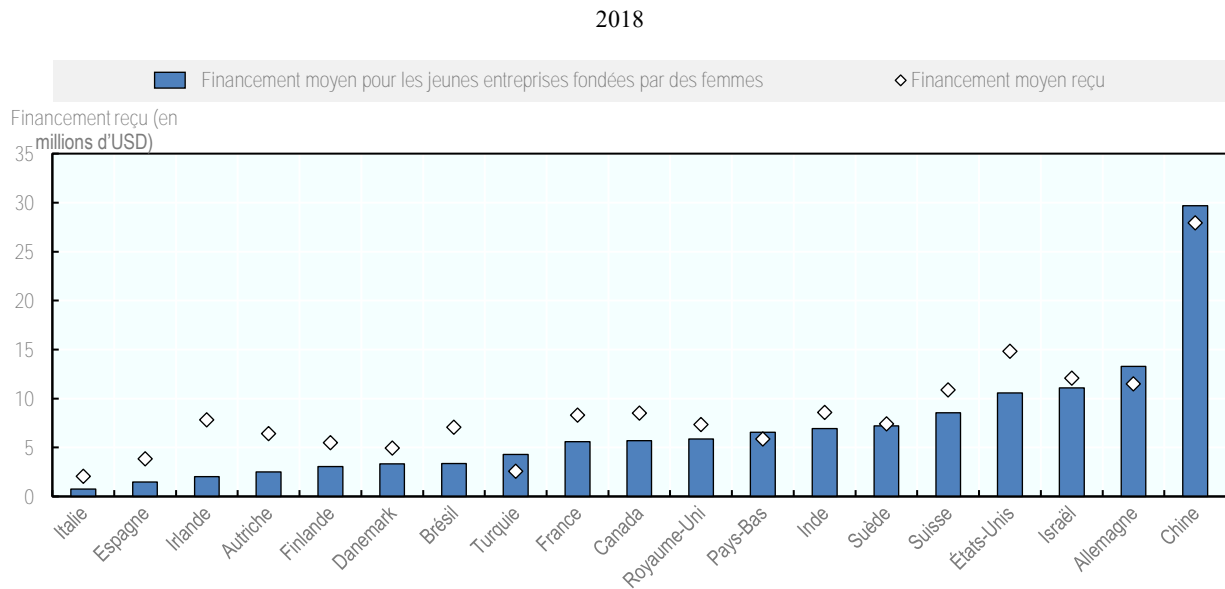


Note: Les jeunes entreprises fondées par des femmes sont celles qui comptent au moins une femme parmi leurs fondateurs.

Source: (Lassébie et al., 2019^[17])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290283>

Graphique 2.38. Les femmes entrepreneures reçoivent moins de capital-risque



Note: Les données fournies pour le Royaume-Uni sont celles de la Grande-Bretagne.

Source: (Lassébie et al., 2019^[17])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290302>

Conclusions

Les femmes sont clairement sous-représentées dans le secteur de l'emploi indépendant et de l'entrepreneuriat. Les données disponibles suggèrent qu'elles ont tendance à gérer des entreprises plus petites et moins dynamiques que les hommes. Toutefois, les raisons expliquant cette disparité entre hommes et femmes ne sont pas si évidentes. Certaines des différences entre hommes et femmes peuvent s'expliquer par les obstacles institutionnels qui entravent l'entrepreneuriat des femmes, tels les politiques familiales et fiscales décourageant la participation au marché du travail et à l'entrepreneuriat, mais aussi les comportements sociaux négatifs à l'égard de l'entrepreneuriat féminin. Par ailleurs, les défaillances du marché rendent plus difficiles le succès des femmes dans la création d'entreprises et l'emploi indépendant. Parmi les exemples notables de défaillance du marché, citons les distorsions sur les marchés financiers et les initiatives en matière de politique publique qui ne parviennent pas suffisamment à atteindre les femmes entrepreneurs potentielles. Cependant, il est important de ne pas négliger l'élément du choix personnel. Les femmes peuvent avoir des motivations différentes pour l'emploi indépendant, notamment les possibilités de mieux concilier vie professionnelle et vie privée mais aussi d'éviter le «plafond de verre» dans leur carrière. Les décideurs politiques ne devraient donc pas chercher à gommer les différences qui existent entre les hommes et les femmes chefs d'entreprise, mais plutôt essayer d'éliminer les facteurs institutionnels qui ont une incidence négative sur les motivations des femmes à devenir chef d'entreprise et corriger les défaillances du marché qui les empêchent d'accéder à l'entrepreneuriat.

Pour une discussion plus approfondie en matière de politique concernant l'emploi indépendant et les activités entrepreneuriales des femmes, voir (OECD/EU, 2016^[12]). Des

exemples récents de politiques publiques en faveur de l'entrepreneuriat féminin se retrouvent dans plusieurs profils de pays figurant dans la partie III de ce rapport: Autriche, Bulgarie, Croatie, Chypre, Estonie, France, Irlande, Pays-Bas, Pologne, Roumanie, République slovaque et Royaume-Uni.

Références

- Diriker, D., P. Landoni and N. Benaglio (2018), *Microfinance in Europe: Survey Report 2016-2017*, European Microfinance Network, https://www.european-microfinance.org/sites/default/files/document/file/Microfinance%20in%20Europe%20Survey%20Report%202016-2017_final.pdf. [15]
- European Commission (2013), “Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe”, No. COM(2012) 795 final, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012DC0795&from=EN>. [1]
- Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>. [5]
- Eurostat (2018), *Self-employment, Labour Force Survey ad-hoc module*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>. [7]
- Facebook / OECD / The World Bank (2018), *Future of Business Survey – Financing and Women-Owned Small Businesses: The Role of Size, Age and Industry*, https://dataforgood.fb.com/wp-content/uploads/2019/03/Future-Of-Business_Access-to-Capital_March-2018.pdf. [13]
- Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Global Entrepreneurship Monitor: 2018-2019 Global Report*, <https://gemconsortium.org/report/50213>. [10]
- Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Special tabulations of the GEM survey 2014-18*. [9]
- ICIC (Initiative for a Competitive Inner City) (2016), *Creating Inclusive High-Tech Incubators and Accelerators: Strategies to Increase Participation Rates of Women and Minority Entrepreneurs*, JPMorgan Chase & Co., New York, http://icic.org/wp-content/uploads/2016/05/ICIC_JPMC_Incubators_post.pdf?58f619/. [3]
- IFC (2019), *Taking Women Entrepreneurs to the Bank in Romania*, International Finance Corporation, World Bank Group, <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/08dd8fd3-bb25-4e72-971c-cfe8fd643a40/GarantiBank-Romania.pdf?MOD=AJPERES>. [14]
- Jaffee, V. and B. Johnson (2015), *Female-Focused Business Incubation in the Triangle: An Analysis of the Need for, and Potential Design of, a Business Incubator Targeted at Women Entrepreneurs in Raleigh-Durham-Chapel Hill, North Carolina*, Sanford School of Public Policy, Duke University. [4]
- Lassébie, J. et al. (2019), “Levelling the playing field : Dissecting the gender gap in the funding of start-ups”, *OECD Science Technology and Industry Policy Paper*, No. 73, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/23074957>. [17]
- OECD (2019), *Entrepreneurship: Share of employed who are employers, by sex*, <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54671#>. [6]
- OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en. [16]

- OECD/EU (2017), *The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en>. [8]
- OECD/EU (2016), *Policy Brief on Women's Entrepreneurship*, <https://www.oecd.org/cfe/smes/Policy-Brief-on-Women-s-Entrepreneurship.pdf>. [12]
- OECD/EU (forthcoming) (n.d.), *Policy brief on recent developments in youth entrepreneurship policy*, OECD Publishing, Paris. [11]
- OECD/The European Commission (2013), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264188167-en>. [2]

3. Travail indépendant et entrepreneuriat chez les jeunes

Ce chapitre présente des données sur le travail indépendant et les activités entrepreneuriales des jeunes, en particulier les taux d'emploi indépendant et la proportion de ceux qui sont impliqués dans le lancement d'une entreprise. Ce chapitre contient également des données concernant les caractéristiques des entreprises gérées par des jeunes, notamment par secteur, proportion de nouvelles entreprises proposant de nouveaux produits et services, et proportion de nouveaux entrepreneurs espérant créer un nombre d'emplois important. Il présente en outre des données sur les principaux obstacles à l'entrepreneuriat que rencontrent les jeunes, comme la peur de l'échec et le manque de compétences entrepreneuriales. Les données sont communiquées pour les États membres de l'Union européenne et les pays de l'OCDE, ainsi que sous forme de moyennes de l'Union européenne et de l'OCDE.

Messages clés

- **Les jeunes montrent un haut niveau d'intérêt envers le travail indépendant, mais seulement 6,5 % des jeunes actifs (âgés de 20 à 29 ans) de l'Union européenne (UE) étaient indépendants en 2018.** En outre, le nombre de jeunes indépendants a reculé ces dix dernières années, passant de 2,7 millions en 2009 à 2,5 millions en 2018.
- **L'écart entre les femmes et les hommes dans l'emploi indépendant apparaît très tôt.** En 2018 dans l'UE, la proportion de jeunes femmes susceptibles d'être indépendantes était d'environ 60 % seulement par rapport aux jeunes hommes (4,8 % contre 8,0 %).
- **Les jeunes sont légèrement moins susceptibles que leurs aînés de se lancer dans la création d'une entreprise.** Au sein de l'UE, les données des enquêtes montrent que 4,7 % des jeunes (âgés de 18 à 30 ans) se sont engagés activement dans le lancement d'une entreprise entre 2014 et 2018, contre 4,0 % des indépendants en général. Cependant, les jeunes des pays de l'OCDE ont été plus actifs en matière de création d'entreprise sur la même période (7,4 %).
- **Peu de jeunes indépendants sont aussi employeurs.** En 2018, seulement 15,9 % des jeunes indépendants (âgés de 20 à 29 ans) dans l'UE employaient d'autres personnes, contre 28,5 % des indépendants en général.
- **En revanche, les jeunes nouveaux entrepreneurs de l'UE étaient optimistes quant à leur potentiel de création d'emplois:** 11,1 % d'entre eux indiquaient espérer créer au moins 19 nouveaux emplois supplémentaires dans les cinq ans, contre 9,8 % des indépendants en général. La part des jeunes nouveaux entrepreneurs espérant atteindre ce niveau de croissance était supérieure dans les pays de l'OCDE sur la même période (14,6 %).
- **Environ la moitié des jeunes nouveaux entrepreneurs ont indiqué qu'ils avaient proposé de nouveaux produits et services à leurs clients** sur la période 2014-2018, ce qui était légèrement supérieur à la proportion par rapport à la population adulte sur la même période.
- **Les jeunes se heurtent à plusieurs obstacles majeurs à l'accès à la création d'entreprise et au travail indépendant.** Les jeunes âgés de 18 à 30 ans dans l'UE ont été légèrement moins susceptibles que leurs aînés de penser qu'ils disposaient des connaissances et des compétences pour l'entrepreneuriat sur la période 2014-2018 (36,3 % contre 41,9 % pour la population adulte). Un résultat analogue a été constaté dans les économies de l'OCDE sur la même période (38,7 % contre 44,5 % pour la population adulte). En outre, 44,5 % des jeunes de l'UE considéraient la peur de l'échec comme un obstacle à l'entrepreneuriat sur la même période. Cette proportion est légèrement supérieure à celle constatée dans les pays de l'OCDE (39,2 %).
- **Les politiques publiques peuvent permettre de régler de nombreux dysfonctionnements au niveau des marchés et des institutions dans l'entrepreneuriat des jeunes,** en contribuant à mieux faire connaître le potentiel de l'entrepreneuriat, en intégrant l'éducation à l'entrepreneuriat à tous les niveaux du cycle d'enseignement, en proposant des formations et un encadrement en dehors de l'enseignement, en améliorant l'accès au financement et en soutenant le développement des réseaux de jeunes entrepreneurs.

Le contexte politique du travail indépendant et de l'entrepreneuriat des jeunes

Le chômage des jeunes a représenté un problème majeur au cours des dix dernières années...

La crise du chômage des jeunes a représenté l'un des plus grands défis politiques de la dernière décennie pour de nombreux pays de l'Union européenne (UE), de même que pour des pays de l'OCDE non membres de l'UE. Au sein de l'UE, le taux de chômage des jeunes a atteint un pic en 2013 (23,7 %), mais il a été bien plus élevé encore dans plusieurs États membres, comme la Grèce (58,3 %), l'Espagne (55,5 %) et la Croatie (50,0 %). En Italie, c'est un an plus tard que le taux de chômage des jeunes a atteint son sommet (42,7 %). En parallèle, le nombre de jeunes ne travaillant pas et ne suivant pas d'études ou de formation (les «NEET») a lui aussi connu une hausse rapide.

Cette crise a entraîné une série de mesures stratégiques au sein de l'UE, parmi lesquelles la garantie pour la jeunesse (European Union, 2013^[1]), un engagement pris par l'ensemble des États membres de l'UE sous la forme d'une recommandation du Conseil. La garantie pour la jeunesse a pour objet de s'assurer que tous les jeunes de moins de 25 ans puissent bénéficier d'une offre de qualité pour un emploi, une formation continue, un apprentissage ou un stage dans les quatre mois suivant la perte de leur emploi ou la fin de leurs études. Le principal instrument financier utilisé pour mettre en œuvre les programmes de la garantie pour la jeunesse dans les États membres est l'initiative pour l'emploi des jeunes (IEJ). Lancée en 2012, l'initiative vient en aide aux jeunes qui vivent dans des régions où le chômage des jeunes est supérieur à 25 %. L'IEJ fournit des ressources financières destinées à compléter les mesures financées par les budgets nationaux dans les États membres, ainsi que celles soutenues par des fonds de l'UE, comme le Fonds social européen (FSE). En 2017, le Conseil et le Parlement ont décidé d'augmenter le budget de l'IEJ de 2,4 milliards d'EUR pour les États membres éligibles pour la période 2017-2020, portant le budget total à 8,8 milliards d'EUR pour 2014-2020 (European Commission, 2018^[2]).

Même si le problème du chômage des jeunes n'a pas encore été totalement résolu, il a retrouvé son niveau d'avant la crise (2007) dans la plupart des États membres. En outre, la part de jeunes (de 15 à 29 ans) ne travaillant pas et ne suivant pas d'études ou de formation (les «NEET») a baissé dans l'UE depuis 2011, passant de 15,4 % à 13,4 % en 2017 (Eurostat, 2018^[3]). Il faut toutefois de noter que ces tendances varient considérablement au niveau régional et que beaucoup de régions sont encore confrontées à des niveaux élevés de chômage des jeunes.

De plus, les taux de participation des jeunes au marché du travail continuent à baisser et ont perdu près de 10 points de pourcentage au cours de la dernière décennie au sein de l'UE (Eurostat, 2018^[3]). Les taux de participation ont aussi reculé dans les pays de l'OCDE ces dix dernières années, mais dans une moindre mesure (trois points de pourcentage) (OECD, 2019^[4]). Ces tendances sont sans doute le résultat du resserrement des marchés du travail, lequel devrait se poursuivre dans les années qui viennent (OECD, 2018^[5]). Si les jeunes font partie des groupes les plus touchés, c'est parce que leur manque d'expérience rend difficile leur accès au marché du travail, en particulier pour les jeunes les moins qualifiés (OECD, 2018^[6]). En conséquence, de nombreux jeunes retardent leur entrée sur le marché du travail en poursuivant des études postsecondaires.

Le chômage des jeunes et leur entrée tardive sur le marché du travail inquiètent les décideurs politiques parce que les conséquences à court et à long terme peuvent être

considérables. Parmi les conséquences à long terme du chômage des jeunes, citons les effets négatifs graves sur les revenus et les possibilités d'emploi, même après 20 ans (Schmillen and Umkehrer, 2017^[7]). De plus, les périodes prolongées sans emploi peuvent réduire la participation civique de même que la confiance dans la société et les autres citoyens et potentiellement faire tomber les jeunes dans la criminalité (Carcillo et al., 2015^[8]). Le chômage des jeunes a aussi un coût considérable pour les économies. Par exemple, selon des estimations, les NEET âgés de 15 à 29 ans coûteraient chaque année 142 milliards d'EUR à l'économie de l'UE (Eurofound, 2019^[9]).

... et d'autres défis apparaissent

Un certain nombre de changements structurels sont en cours sur le marché du travail. De plus en plus de travailleurs acceptent des conditions de travail atypiques, comme des contrats temporaires, à temps partiel ou sous statut d'indépendant. Le nombre de travailleurs sous contrat temporaire a augmenté dans la plupart des pays de l'UE, et cette hausse a touché les jeunes de manière disproportionnée. En outre, la proportion de travailleurs à temps partiel a également augmenté, en particulier chez les jeunes (Eurostat, 2018^[3]).

Pour certains travailleurs, la hausse des formes de travail atypique représente une opportunité. Par exemple, certaines personnes éprouvant des difficultés à entrer sur le marché du travail peuvent ainsi avoir la possibilité de prendre un premier départ professionnel et d'acquérir une expérience susceptible de conduire à d'autres opportunités, ce qui est particulièrement pertinent pour les jeunes. Cependant, l'augmentation des formes de travail atypique peut aussi être associée à une forme de «faux» travail indépendant, qui s'accompagne d'une dégradation des conditions de travail, avec notamment une diminution de la stabilité de l'emploi et des revenus ainsi qu'une baisse des perspectives de carrière. Pour les jeunes, la hausse du travail temporaire et du travail à temps partiel est largement involontaire (European Commission, 2017^[10]). Les conséquences en sont une instabilité des revenus, elle-même conduisant à un report de décisions importantes comme faire un achat immobilier ou fonder une famille.

Activités indépendantes chez les jeunes

Les jeunes s'intéressent au travail indépendant, mais ils n'y sont pas actifs

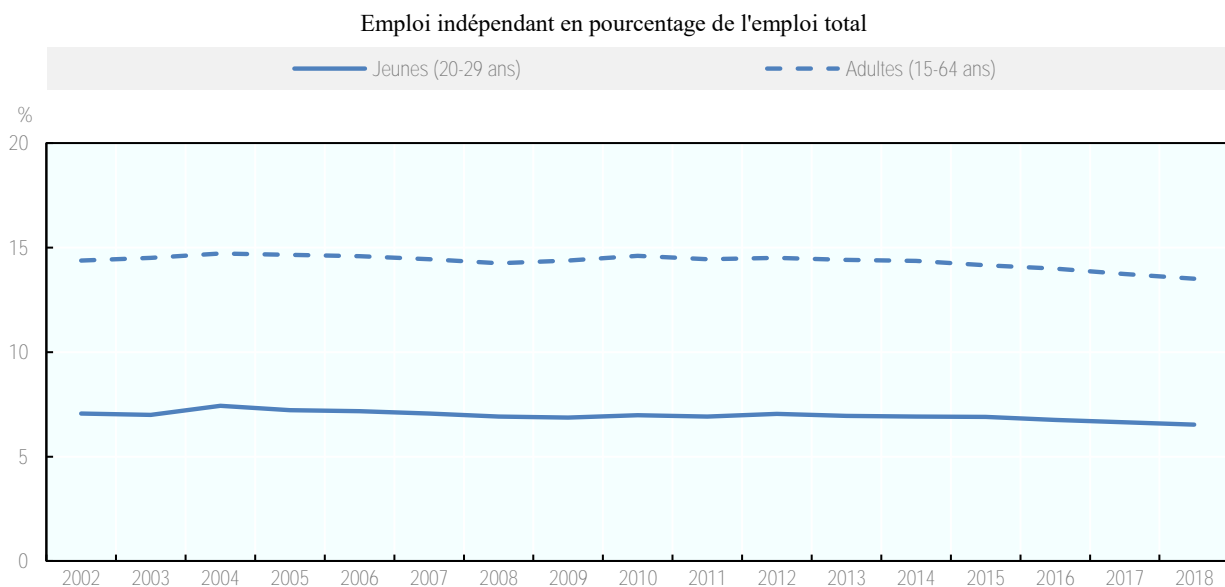
Les données de certaines enquêtes indiquent que les jeunes s'intéressent vivement à l'engagement dans une activité indépendante (OECD/EU (forthcoming)^[11]; Halabisky, 2012^[12]). Des enquêtes récentes montrent que près de la moitié des jeunes préféreraient travailler comme indépendants plutôt que comme salariés (European Commission, 2012^[13]). Toutefois, très peu de jeunes travaillent effectivement comme indépendants. En 2018, seulement 6,5 % des jeunes actifs âgés de 20 à 29 ans étaient indépendants au sein de l'UE (Graphique 3.1). Cette proportion est inférieure au taux d'emploi indépendant pour la population adulte en général (15-64 ans), qui est de 13,5 %. Le taux d'emploi indépendant chez les jeunes est resté relativement constant, malgré un recul du nombre absolu de jeunes indépendants, qui est passé de 2,7 millions en 2009 à 2,5 millions en 2018.

Au niveau national, les taux d'emploi indépendant chez les jeunes varient fortement entre les États membres de l'UE et les pays de l'OCDE hors UE (Graphique 3.2). La proportion de jeunes travaillant comme indépendants a été relativement élevée en 2018 en Italie

(12,6 % pour les jeunes contre 20,6 % pour la population adulte), en Lituanie (6,9 % contre 10,8 %), en Roumanie (10,5 % contre 15,5 %) et en République slovaque (10,2 % contre 14,6 %). Dans le même temps, elle a été relativement faible en Autriche (3,3 % contre 10,4 %), en Croatie (2,9 % contre 10,2 %), en Irlande (2,9 % contre 12,9 %) et en Suisse (3,2 % contre 11,6 %).

Ces dix dernières années, le taux d'emploi indépendant chez les jeunes a reculé dans de nombreux États membres de l'UE, probablement en raison de l'amélioration des conditions sur le marché du travail après la crise économique, qui a permis à davantage de jeunes d'accéder à un emploi salarié. Néanmoins, quelques hausses marginales du taux d'emploi indépendant chez les jeunes ont été observées dans certains pays ces dix dernières années: Estonie, Lettonie, Pays-Bas, Slovénie et Royaume-Uni. Les pays présentant un taux de chômage des jeunes élevé ont également tendance à présenter des taux d'emploi indépendant importants chez les jeunes, ce qui traduit souvent l'existence d'un entrepreneuriat de nécessité (Graphique 3.3).

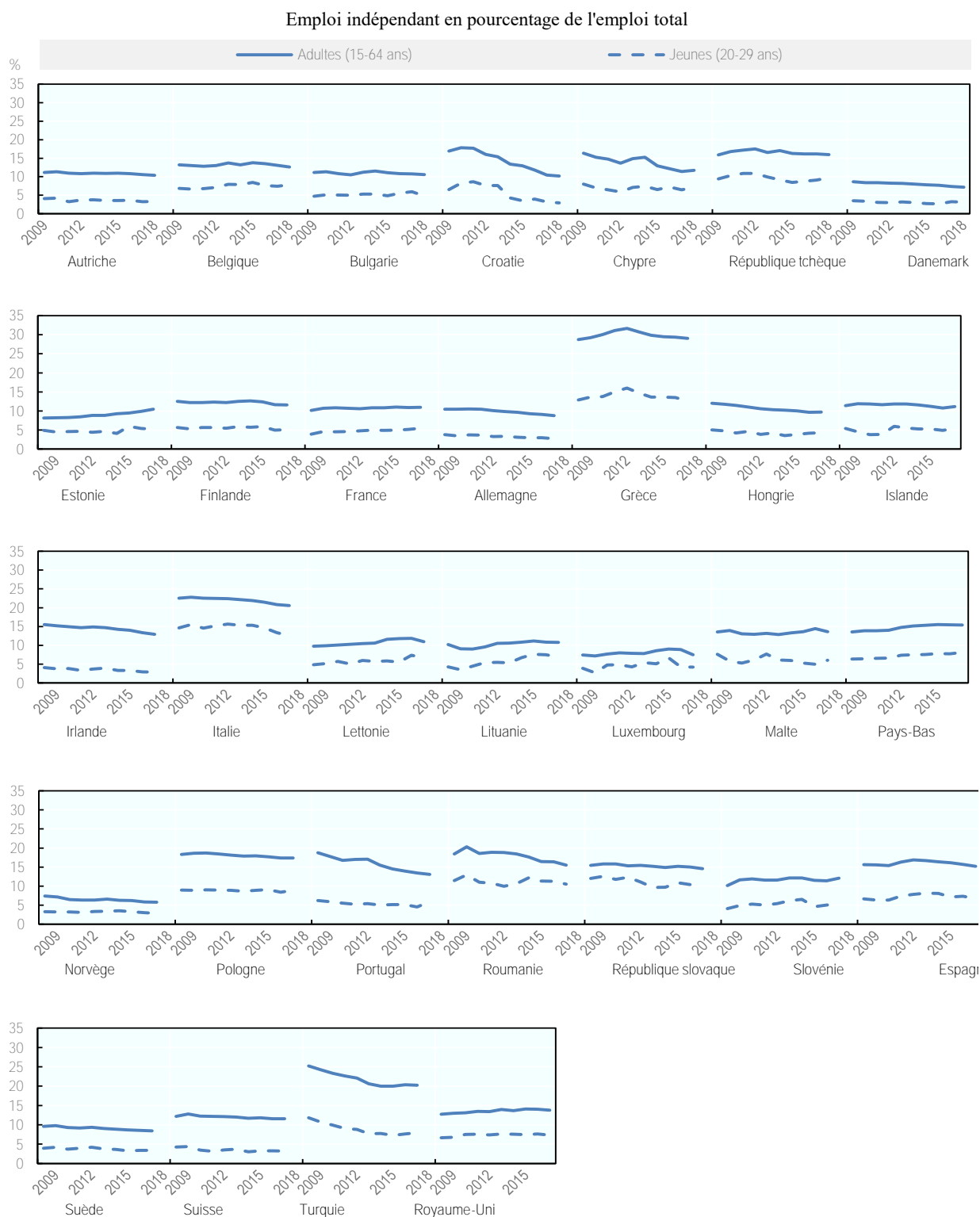
Graphique 3.1. Les jeunes sont moitié moins susceptibles d'être travailleurs indépendants que la moyenne des adultes dans l'UE



Source: (Eurostat, 2019^[14])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290321>

Graphique 3.2. Le taux de travail indépendant des jeunes varie fortement d'un pays à l'autre

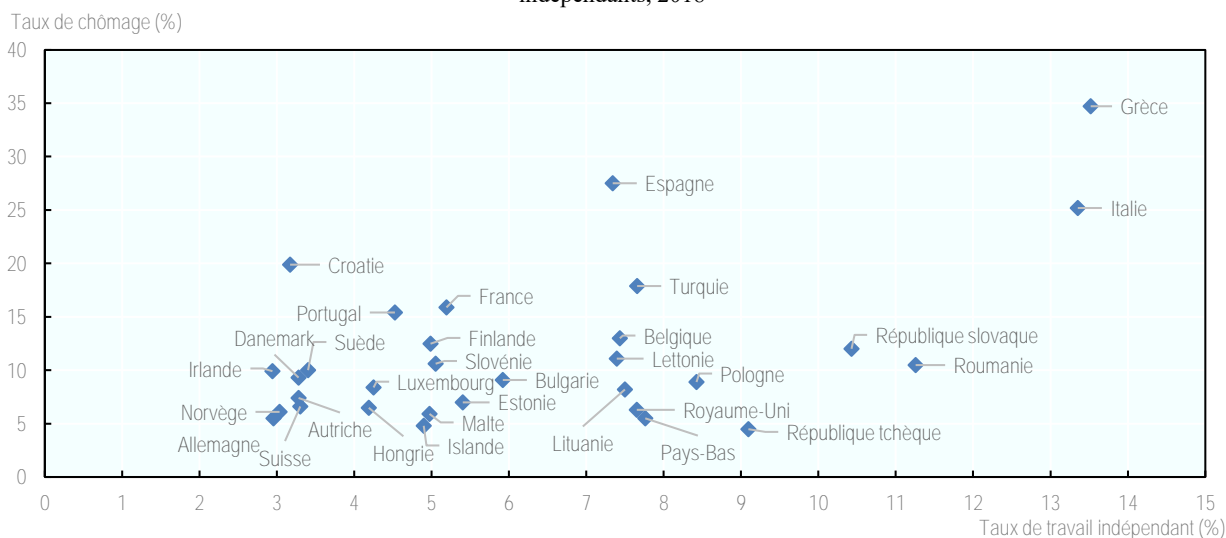


Source: (Eurostat, 2019_[14])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290340>

Graphique 3.3. Le taux de travail indépendant chez les jeunes est supérieur dans les pays où le chômage des jeunes est élevé

Part des jeunes actifs (20-29 ans) qui sont au chômage et proportion de jeunes en emploi (20-29 ans) qui sont travailleurs indépendants, 2018



Source: (Eurostat, 2019^[14])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290359>

Encadré 3.1. Coup de projecteur: les différences des motivations des jeunes entrepreneurs qui s'engagent pour sortir du chômage, dans une sélection d'États membres de l'UE

Le projet de l'UE intitulé *Cultural Pathways to Economic Self-Sufficiency and Entrepreneurship* a tenté de réaliser une analyse comparative du chômage des jeunes en Europe. Il couvre la période allant de février 2014 à janvier 2018.

Dans le cadre de ce projet, une enquête a été effectuée entre janvier et juin 2016 concernant les activités sur le marché du travail des jeunes âgés de 18 à 35 ans. Le Royaume-Uni, le Danemark, la Suisse, l'Allemagne, l'Autriche, la République tchèque, la Hongrie, l'Espagne, l'Italie, la Grèce et la Turquie ont participé à cette enquête. Les données recueillies pour chaque pays couvraient un échantillon aléatoire stratifié d'au moins 1 000 jeunes âgés de 18 à 35 ans. Les données s'accompagnent de pondérations poststratification en fonction de l'âge, du sexe, du niveau d'instruction, de la région de niveau NUTS 2 et de la taille de la population nationale.

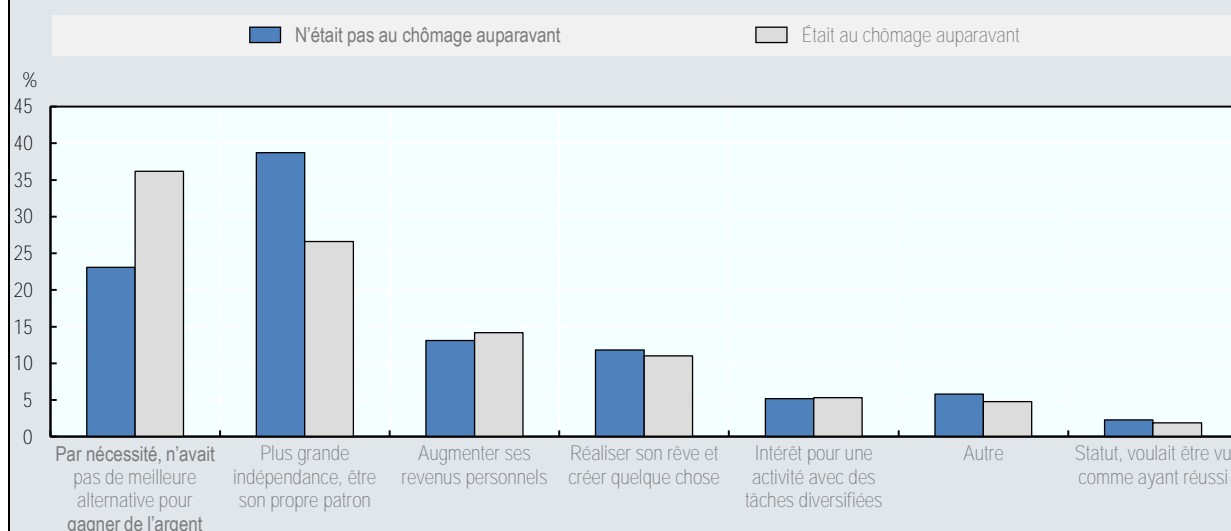
L'une des questions examinées par l'enquête portait sur les motivations liées au travail indépendant et la différence de ces motivations entre ceux qui avaient créé une entreprise pour sortir du chômage et ceux qui n'étaient pas au chômage au préalable (Graphique 3.4). Les jeunes travailleurs indépendants qui n'étaient pas au chômage auparavant étaient plus fréquemment motivés par une plus grande indépendance ou par l'opportunité de devenir leur propre patron (38,7 %). En revanche, pour ceux qui étaient chômeurs, la principale

motivation était la nécessité de gagner de l'argent (36,2 %). Seulement 23,1 % de ceux qui n'étaient pas au chômage étaient motivés par la nécessité. Les autres différences de motivation entre les deux groupes de jeunes travailleurs indépendants étaient minimes.

Cependant, des différences ont également été observées dans les types d'activités menées dans le cadre de l'emploi indépendant. Environ un cinquième des travailleurs indépendants sans expérience de chômage travaillaient comme gérants, contre seulement 12,1 % de ceux qui étaient au chômage. En outre, il y avait relativement plus de travailleurs indépendants ayant vécu le chômage qui travaillaient dans les services et la vente (notamment comme directeurs commerciaux) ou dans les professions élémentaires.

Graphique 3.4. Un tiers des jeunes travailleurs indépendants qui étaient auparavant au chômage ont créé leur entreprise par nécessité

Motivation à s'engager dans le travail indépendant pour les individus avec et sans expérience de chômage (fréquence relative en %), 2018



Note: Les résultats sont pondérés en fonction de l'âge, du sexe, du niveau d'instruction, de la région de niveau NUTS 2 et de la taille de la population nationale.

Source: (Dvouletý et al., 2018^[15])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290378>

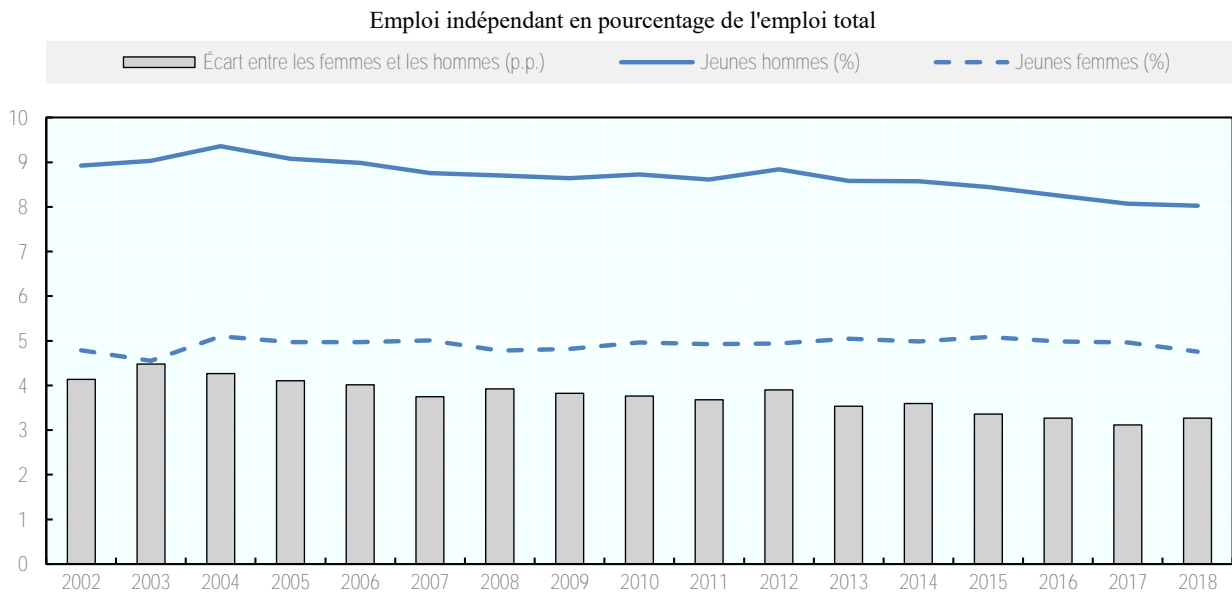
L'écart entre les femmes et les hommes est aussi notable chez les jeunes travailleurs indépendants

L'écart entre les femmes et les hommes, abordé au chapitre 2, s'avère également notable chez les jeunes travailleurs indépendants. Au sein de l'UE, les jeunes hommes (âgés de 20 à 29 ans) étaient près de deux fois plus susceptibles d'être indépendants que les jeunes femmes en 2018 (8,0 % contre 4,8 %) (Graphique 3.5). L'écart entre les femmes et les hommes chez les jeunes travailleurs indépendants s'est réduit d'un point de pourcentage depuis 2002 (soit environ 25 %).

Ces dix dernières années, les jeunes femmes étaient à peu près autant susceptibles que les jeunes hommes d'être indépendantes dans un petit nombre de pays seulement

(Graphique 3.6). L'écart était très faible à Chypre (0,2 point de pourcentage, p.p.), en Hongrie (0,3 p.p.) et en Estonie (0,9 p.p.), et il était négatif au Luxembourg; en d'autres termes, les jeunes femmes y étaient davantage susceptibles d'être non indépendantes que les jeunes hommes. Ces dix dernières années, l'écart entre les femmes et les hommes s'est légèrement réduit à Chypre, en Irlande, en Roumanie, en Slovénie, en Espagne et en Turquie, alors qu'il s'est accru en Grèce, en Pologne et en République slovaque.

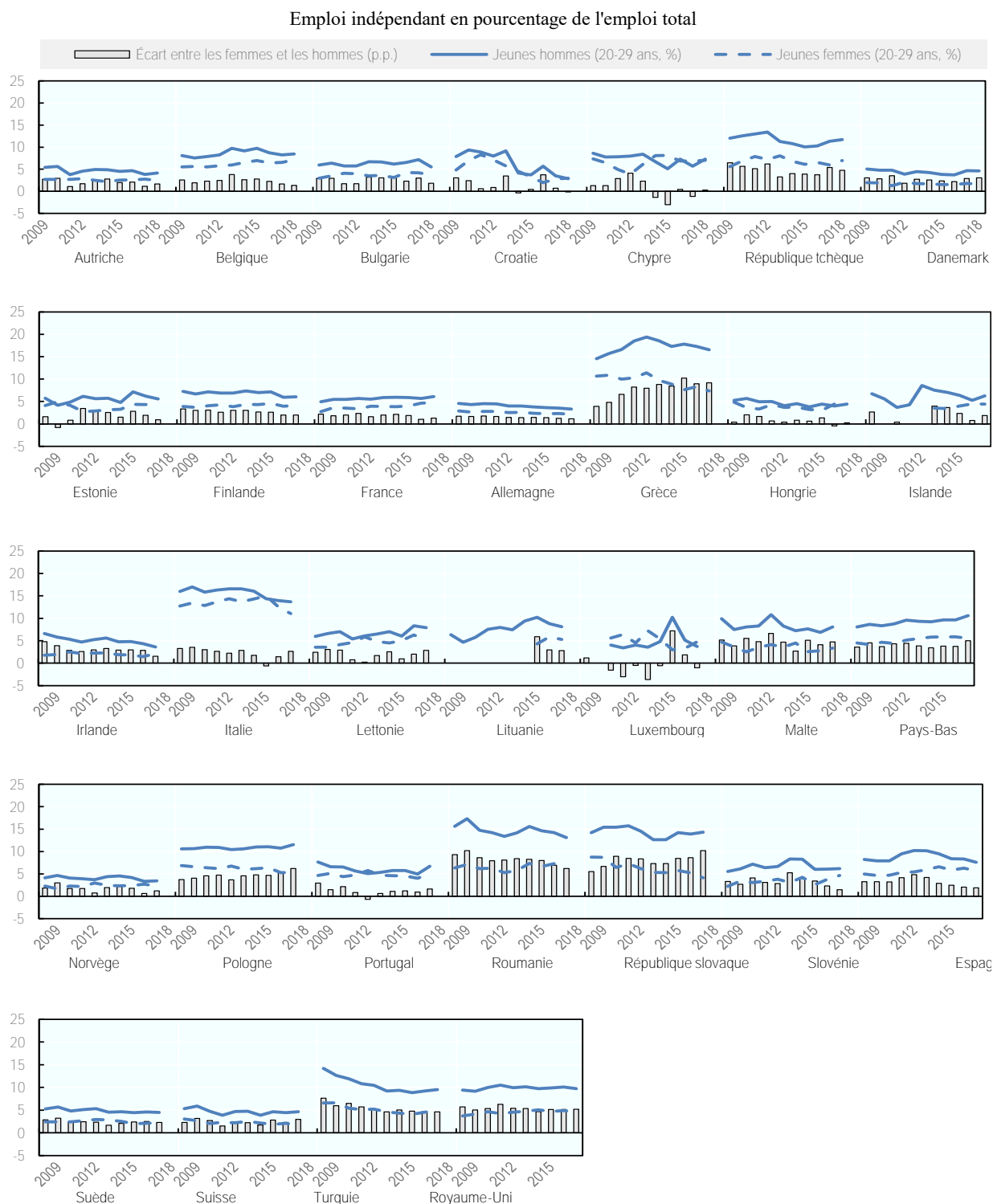
Graphique 3.5. Chez les jeunes de l'UE, l'écart entre le taux de travail indépendant des femmes et des hommes a diminué



Source: (Eurostat, 2019^[14])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290397>

Graphique 3.6. L'écart entre le taux de travail indépendant des jeunes femmes et des jeunes hommes varie fortement d'un pays à l'autre



Source: (Eurostat, 2019^[14])

StatLink <https://doi.org/10.1787/888934290416>

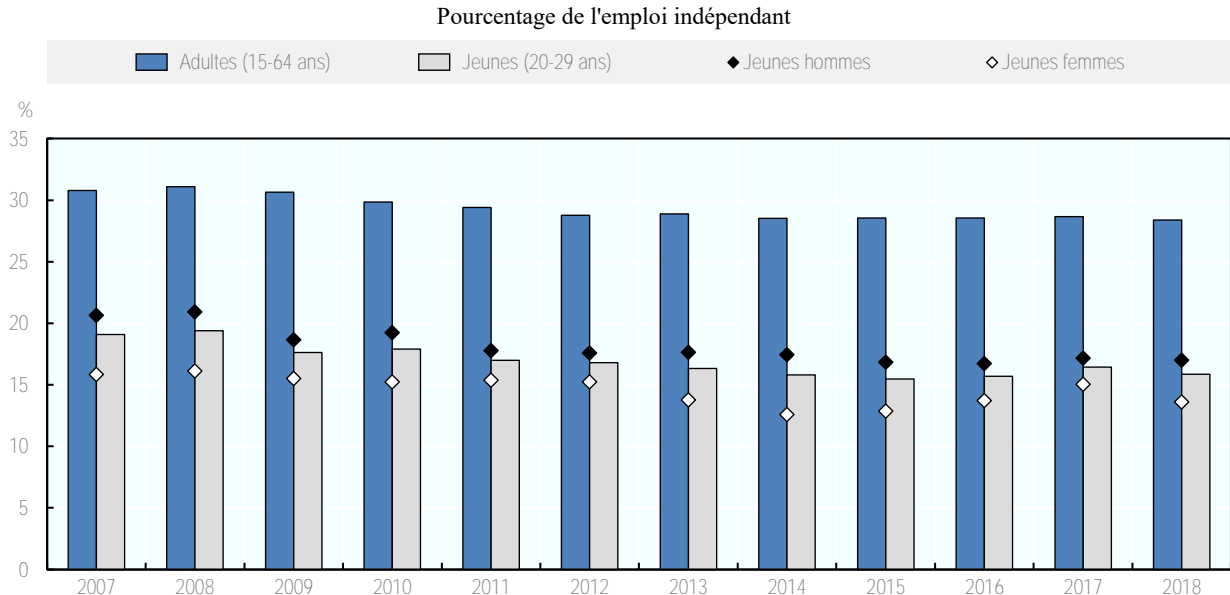
Les jeunes travailleurs indépendants sont moins susceptibles d'avoir des salariés

En 2018, globalement, 15,9 % des jeunes indépendants (âgés de 20 à 29 ans) dans l'UE employaient d'autres personnes (Graphique 3.7), soit environ la moitié de la proportion observée chez les travailleurs indépendants adultes (28,4 %). Depuis 2007, la part des jeunes travailleurs indépendants ayant des salariés est passée de 19,1 % à 15,9 %, ce qui correspond à une baisse légèrement plus rapide que la baisse globale chez l'ensemble des travailleurs indépendants sur la même période (de 30,8 % à 28,4 %).

Sur la période 2007-2018, les jeunes femmes indépendantes dans l'UE ont été beaucoup moins susceptibles que leurs homologues masculins d'avoir des salariés, même si l'écart s'est réduit au cours de cette période. En 2018, 13,6 % des jeunes femmes exerçant une activité indépendante employaient des salariés, contre 17,0 % des jeunes hommes exerçant une activité indépendante.

Malgré la baisse globale de la part de jeunes travailleurs indépendants ayant des salariés, la proportion a augmenté au cours des dix dernières années en Autriche, en Croatie, au Danemark et en Suède (Graphique 3.8). Par ailleurs, dans plusieurs pays, les jeunes femmes indépendantes ont été autant susceptibles que leurs homologues masculins d'avoir des salariés, notamment en Belgique, en République tchèque et en Norvège.

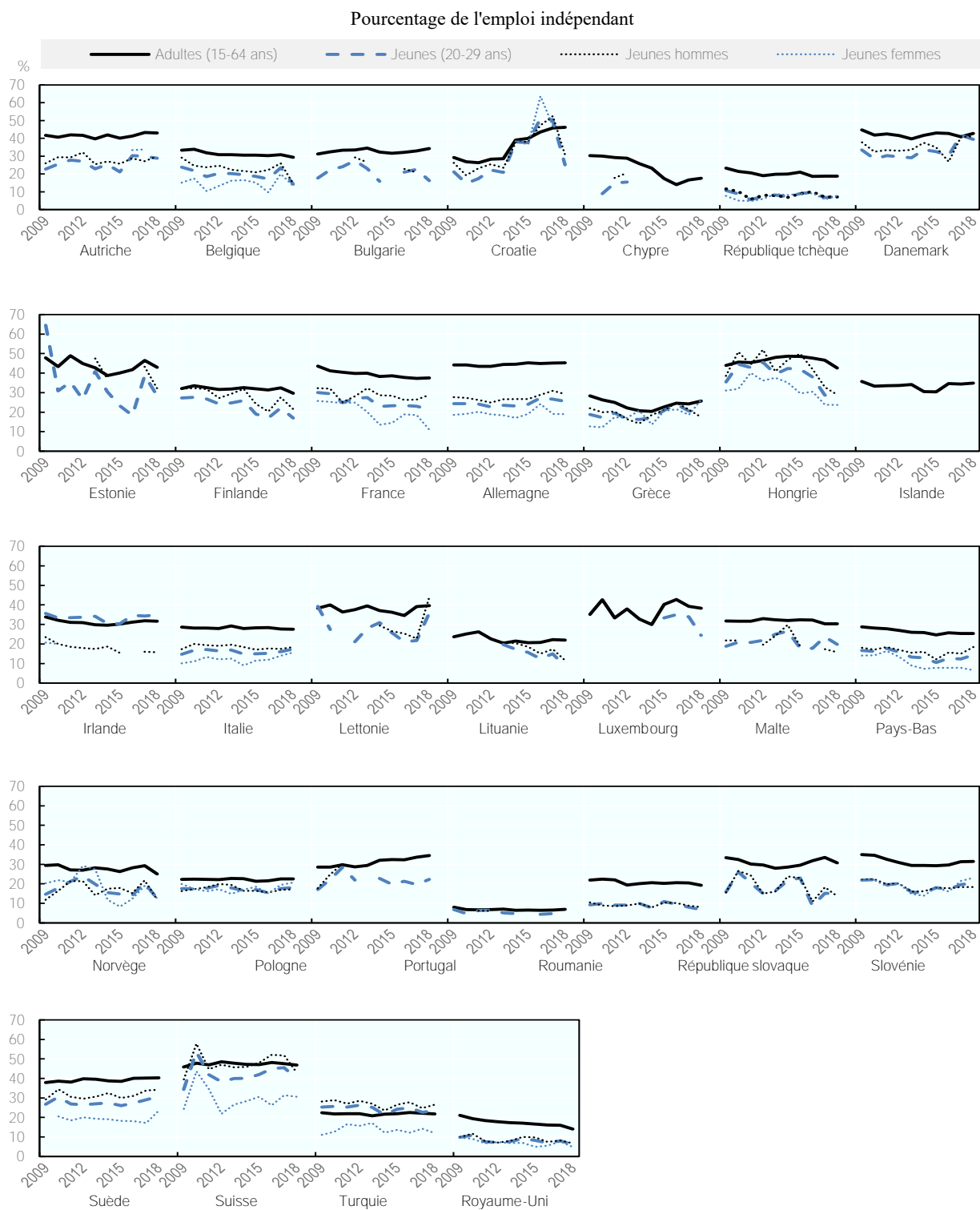
Graphique 3.7. La proportion des jeunes travailleurs indépendants employant des salariés dans l'UE est en baisse



Source: (Eurostat, 2019^[14])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290435>

Graphique 3.8. La proportion de jeunes travailleurs indépendants employant des salariés varie fortement d'un pays à l'autre



Source: (Eurostat, 2019^[14])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290454>

Le cycle entrepreneurial

Une autre façon d'estimer le niveau des activités entrepreneuriales dans une économie consiste à mener des enquêtes auprès des ménages. L'enquête internationale sur l'entrepreneuriat la plus réputée est celle du Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Celui-ci est composé d'un réseau de chercheurs et d'instituts de recherche qui gèrent l'enquête annuelle auprès des ménages. Pour plus d'informations sur le GEM, consultez le guide de lecture au début du rapport.

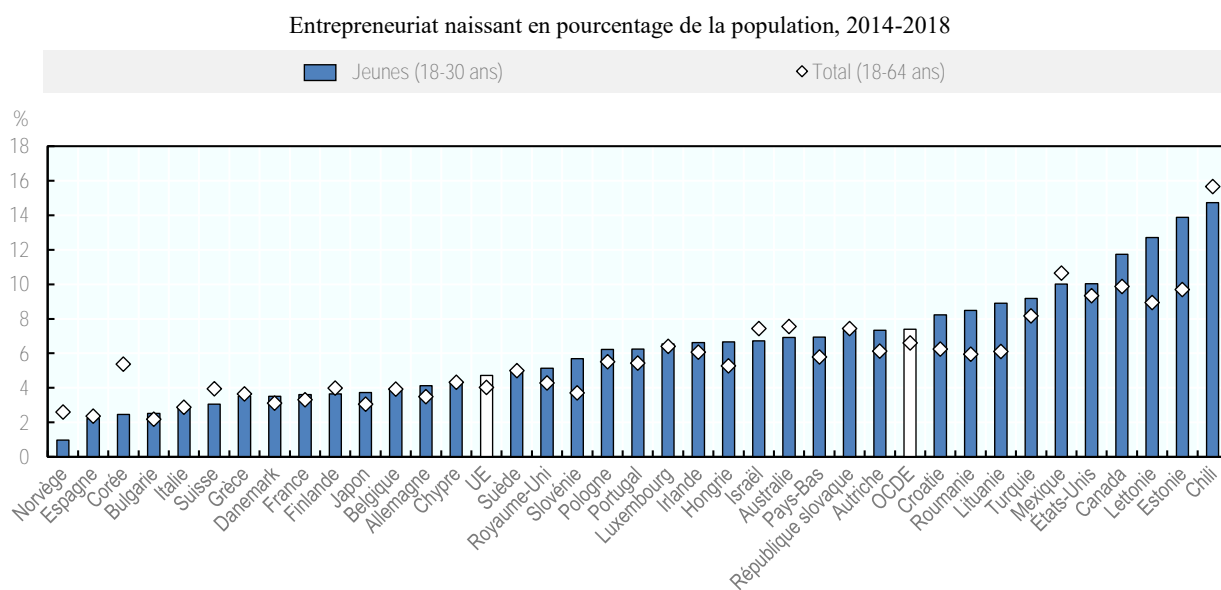
De nombreux jeunes sont impliqués dans des activités préalables à la création d'une entreprise

Le cadre GEM mesure quatre phases de l'entrepreneuriat: l'entrepreneuriat naissant, la détention de nouvelles entreprises, la détention d'entreprises établies et la cessation d'activité. La première phase de l'activité entrepreneuriale, à savoir l'*entrepreneuriat naissant*, concerne la proportion de la population adulte (18-64 ans) qui participe activement à la création d'une entreprise dont elle sera propriétaire ou copropriétaire. Pour être prise en compte à cette phase, cette activité ne doit pas avoir rapporté de traitement, de salaire ou toute autre rémunération aux propriétaires depuis plus de trois mois. Pour plus d'informations, consultez le guide de lecture au début de cet ouvrage.

Selon cette mesure, les jeunes (18-30 ans) ont été légèrement plus actifs dans l'entrepreneuriat naissant que l'ensemble de la population adulte entre 2014 et 2018 (Graphique 3.9). Parmi les États membres de l'UE, 4,7 % des jeunes étaient des entrepreneurs naissants, contre 4,0 % de l'ensemble de la population adulte. Les proportions étaient légèrement supérieures dans les pays de l'OCDE au cours de cette période, à savoir 7,4 % des jeunes contre 6,6 % des adultes en général.

Parmi les États membres de l'UE, les taux d'entrepreneuriat naissant chez les jeunes ont été les plus élevés entre 2014 et 2018 en Lettonie (12,7 %) et en Estonie (13,9 %), et les plus faibles en Espagne (2,2 %) et en Bulgarie (2,5 %). Le taux d'entrepreneuriat naissant chez les jeunes était inférieur au taux au sein de la population adulte dans un seul État membre de l'UE au cours de cette période, à savoir la Finlande (3,6 % contre 4,0 % pour la population adulte en général).

Graphique 3.9. Les jeunes sont plus susceptibles que la moyenne des adultes d'être impliqués dans la création d'une entreprise



Note: Le taux d'entrepreneuriat naissant est défini comme la proportion de la population adulte (âgée de 18 à 64 ans) activement engagée dans la création d'une entreprise qu'elle détient seule ou en copropriété; cette entreprise ne peut pas avoir octroyé de traitements, salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de trois mois. Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[16])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290473>

Les jeunes sont davantage susceptibles de détenir une nouvelle entreprise

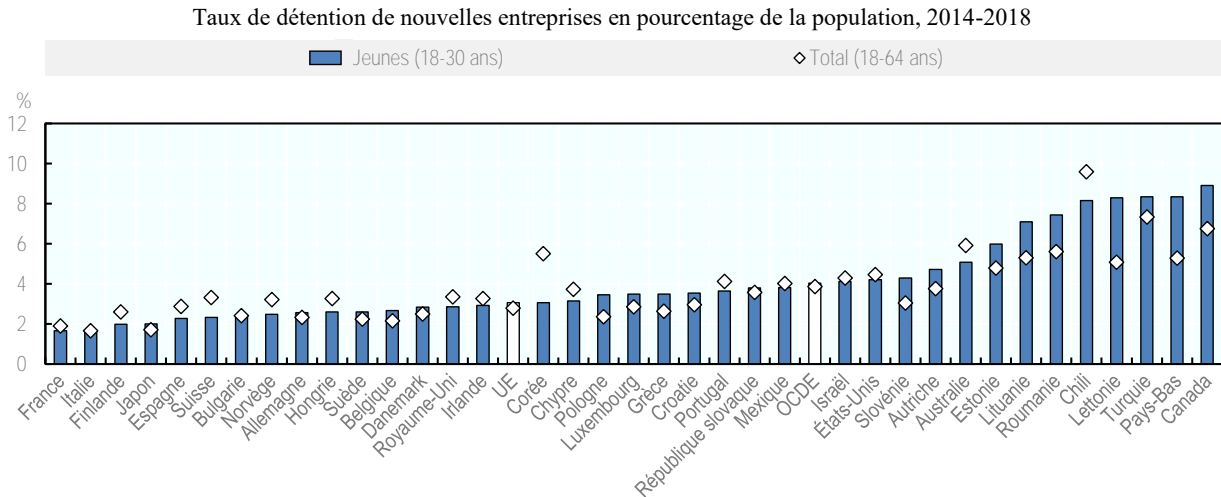
La deuxième phase des activités entrepreneuriales dans le cadre GEM est la *détention de nouvelles entreprises*. Cet indicateur mesure la proportion des membres de la population (18-64 ans) qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une nouvelle entreprise qui verse des traitements, des salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de 3 mois, mais moins de 42 mois.

Globalement, il y avait peu de différence entre les jeunes et les adultes selon cet indicateur. Dans les États membres de l'UE, le taux de détention de nouvelles entreprises chez les jeunes a été de 3,1 % sur la période 2014-2018, soit essentiellement le même que dans la population adulte (2,8 %) (Graphique 3.10). De même que pour le taux d'entrepreneuriat naissant, le taux de détention de nouvelles entreprises chez les jeunes a été légèrement plus élevé dans les pays de l'OCDE au cours de cette période (4,0 %). Néanmoins, le taux chez les jeunes était également proche de celui de l'ensemble de la population adulte (3,9 %).

Parmi les États membres de l'UE, le taux de détention de nouvelles entreprises chez les jeunes a été le plus élevé en Lettonie (8,3 %) et aux Pays-Bas (8,3 %) entre 2014 et 2018. Il était de 2 % ou moins en Italie (1,7 %) et en Finlande (2,0 %). L'écart entre les jeunes et

la population adulte était le plus important en Lettonie (3,2 points de pourcentage, p.p.) et aux Pays-Bas (3,1 p.p.).

Graphique 3.10. Les jeunes sont aussi susceptibles d'être propriétaire d'une nouvelle entreprise que les adultes en général



Note: Le taux de détention de nouvelles entreprises mesure la proportion des membres de la population (18-64 ans) qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une nouvelle entreprise qui verse des traitements, des salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de trois mois, mais moins de 42 mois. Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[16])

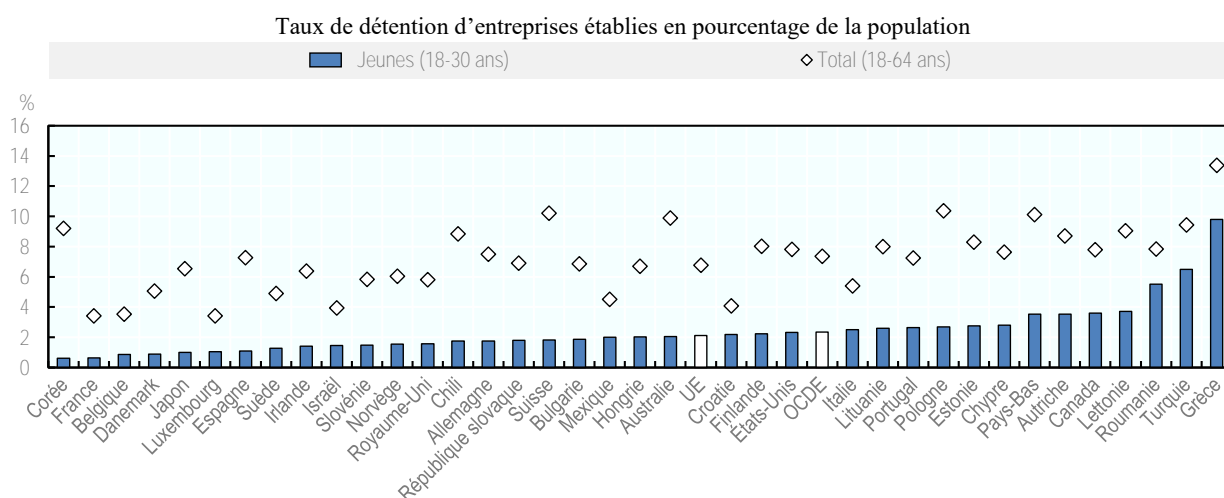
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290492>

Les jeunes ne sont pas susceptibles de détenir des entreprises établies

La troisième phase des activités entrepreneuriales dans le modèle GEM est le *taux de détention d'entreprises établies*, qui est défini comme étant la proportion des membres de la population adulte qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une entreprise établie qui verse des traitements, salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de 42 mois.

Entre 2014 et 2018, les jeunes ont été beaucoup moins susceptibles que l'ensemble de la population adulte de détenir des entreprises établies (Graphique 3.11). Dans les États membres de l'UE, 2,1 % des jeunes étaient propriétaires d'entreprises établies au cours de cette période, contre 6,8 % de la population adulte en général. De même, 2,4 % des jeunes et 7,4 % des adultes étaient propriétaires d'une entreprise établie dans les pays de l'OCDE. Parmi les États membres de l'UE, la proportion était la plus élevée en Roumanie (5,5 %) et en Grèce (9,8 %).

Graphique 3.11. Les jeunes sont peu susceptibles de détenir des entreprises établies



Note: Le taux de détention d'entreprises établies est défini comme étant la proportion des membres de la population adulte (18-64 ans) qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une entreprise établie qui verse des traitements, salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de 42 mois. Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[16])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290511>

Les jeunes sont davantage susceptibles de cesser leur activité parce que celle-ci n'est pas rentable

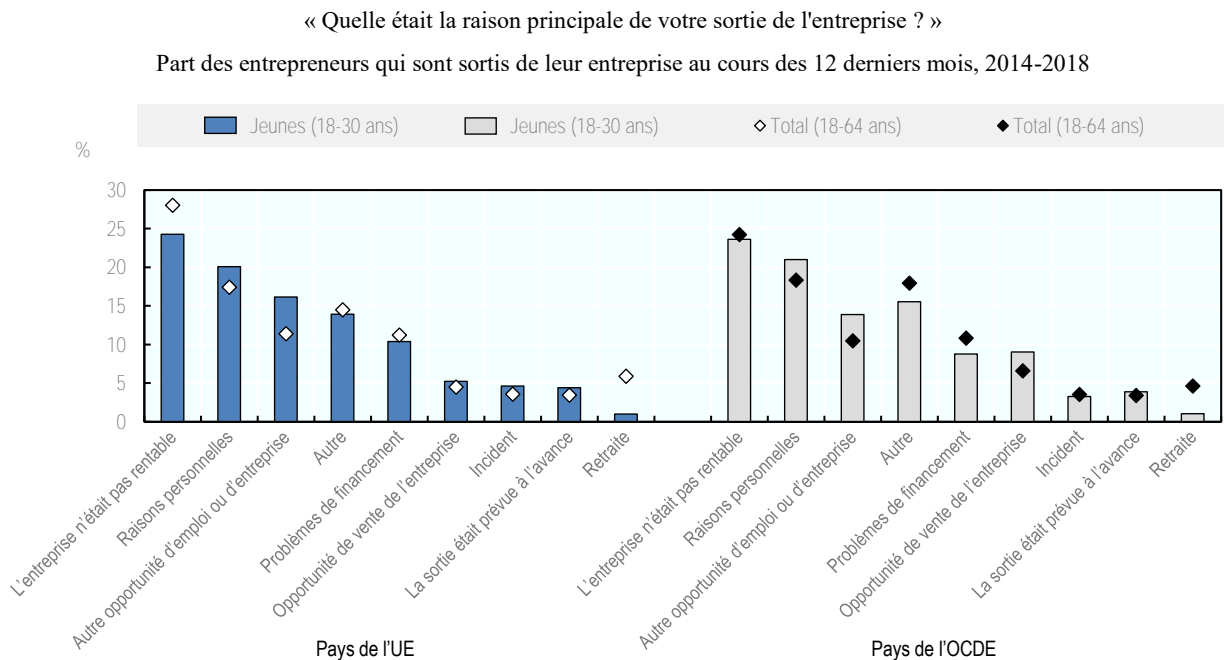
La phase finale de l'entrepreneuriat est la *cessation d'activité* ou sortie d'entreprise. Les raisons pour lesquelles un entrepreneur cesse ses activités commerciales sont multiples. Certaines raisons sont positives (par exemple vente bénéficiaire de l'entreprise), tandis que d'autres sont négatives (par exemple l'entreprise n'était pas rentable).

Au cours de la période 2014-2018, dans les États membres de l'UE comme dans les pays de l'OCDE hors UE, la raison la plus souvent citée par les jeunes entrepreneurs pour expliquer une sortie d'entreprise était qu'elle n'était pas rentable (Graphique 3.12). Près d'un quart des jeunes entrepreneurs citaient cette raison pour expliquer une sortie d'entreprise, ce qui correspond à la même proportion environ des entrepreneurs de la population adulte en général. Les jeunes étaient davantage susceptibles d'invoquer des raisons personnelles (20,1 % dans les États membres de l'UE et 21,0 % dans les pays de l'OCDE) que les adultes en général (17,4 % dans l'UE et 18,3 % dans l'OCDE), tout comme le fait d'avoir trouvé une autre opportunité d'emploi ou d'entreprise (16,1 % contre 11,4 % dans l'UE et 13,9 % contre 10,5 % dans l'OCDE).

La fréquence des différentes raisons invoquées pour expliquer la cessation d'activité varie fortement d'un pays à l'autre. Par exemple, la proportion des jeunes qui ont cessé leur activité parce que celle-ci n'était pas rentable était très élevée dans certains pays comme la Grèce (64,1 %), l'Espagne (49,7 %) et la Bulgarie (48,6 %), qui sont des pays où le taux

de chômage des jeunes est élevé; en revanche, cette proportion était faible dans d'autres pays comme la Belgique (4,5 %), l'Allemagne (11,3 %), la Finlande (13,0 %) et la Slovénie (13,6 %).

Graphique 3.12. La plupart des jeunes entrepreneurs qui arrêtent leur activité le font parce que l'entreprise n'était pas rentable



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[16])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290530>

Obstacles à la création d'entreprise chez les jeunes

Compétences entrepreneuriales et expérience: des obstacles à la création d'entreprise plus importants pour les jeunes que pour les adultes en général

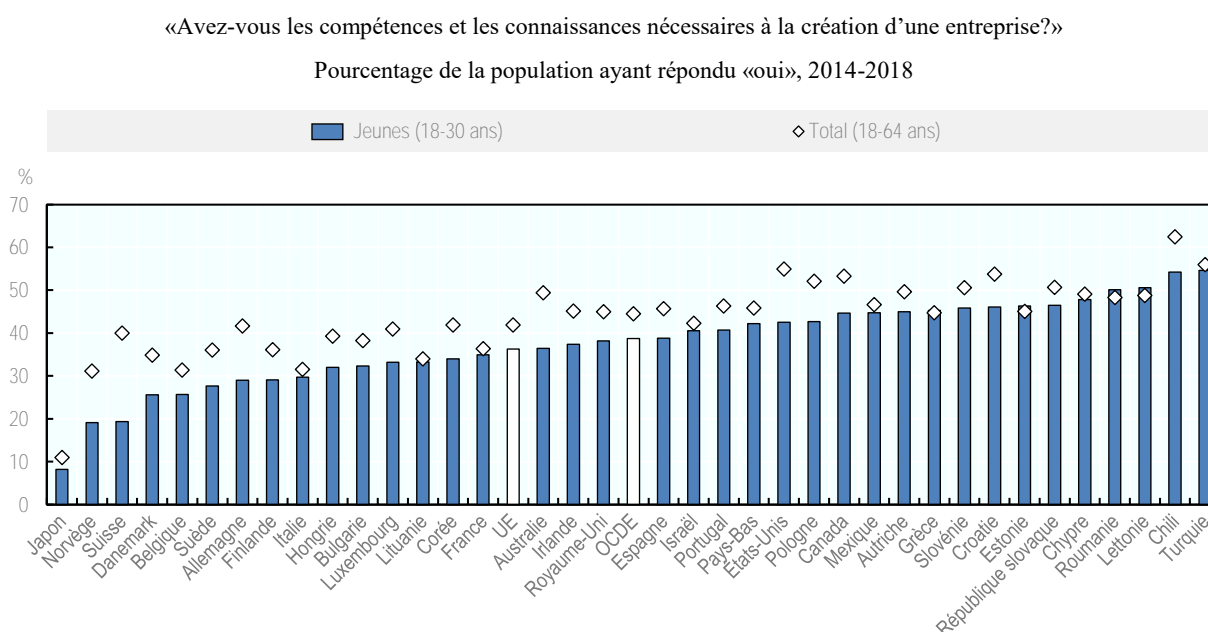
De façon globale, les compétences entrepreneuriales représentent l'obstacle le plus fréquemment cité à une création d'entreprise réussie, et cet obstacle est relativement plus important pour les jeunes, car ils ont moins d'expérience sur le marché du travail que leurs aînés.

Entre 2014 et 2018, 36,3 % des jeunes de l'UE et 38,7 % des jeunes des pays de l'OCDE ont indiqué qu'ils possédaient les compétences entrepreneuriales et l'expérience nécessaires pour créer une entreprise (Graphique 3.13). Ces deux chiffres étaient légèrement inférieurs à ceux des adultes qui indiquaient disposer des compétences

entrepreneuriales et de l'expérience suffisantes pour créer une entreprise, à savoir 41,9 % dans les États membres de l'UE et 44,5 % dans les pays de l'OCDE.

Parmi les États membres de l'UE, les jeunes se montraient les plus confiants concernant leurs compétences entrepreneuriales en Roumanie (50,1 %) et en Lettonie (50,6 %), tandis qu'ils étaient les moins confiants au Danemark (25,6 %). Ces différences s'expliquent probablement par le rapport social à l'entrepreneuriat et au travail, ainsi que par l'ampleur selon laquelle l'éducation à l'entrepreneuriat est intégrée dans le système éducatif formel.

Graphique 3.13. Les jeunes sont moins susceptibles de déclarer avoir des compétences entrepreneuriales que la moyenne des adultes



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019_[16])

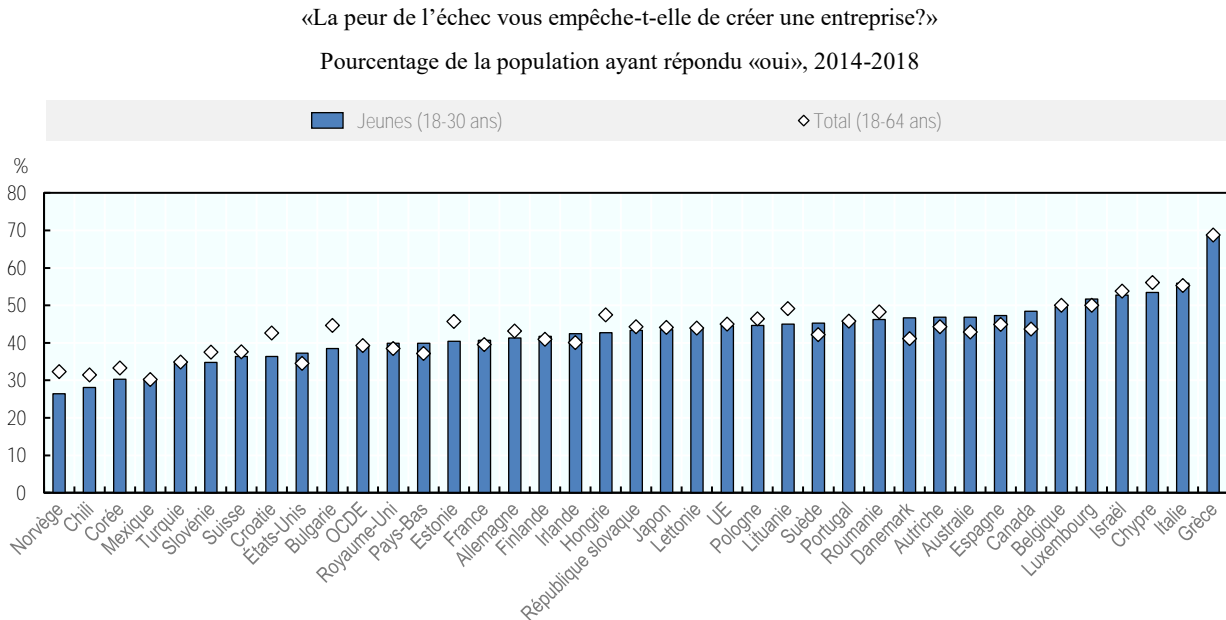
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290549>

Les jeunes sont autant susceptibles que les adultes de citer la «peur de l'échec» comme obstacle à la création d'une entreprise

Un autre obstacle à la création d'entreprise fréquemment cité est la peur de l'échec. Toutefois, sur la période 2014-2018, les jeunes n'étaient pas plus enclins à déclarer que la peur de l'échec les avait empêchés de créer une entreprise. Dans les États membres de l'UE, 44,5 % des jeunes ont invoqué cet obstacle; dans les pays de l'OCDE, cette proportion était de 39,2 %. Ces deux chiffres étaient largement proches de ceux correspondant à la population adulte en général (Graphique 3.14). Au cours de cette période, plus de la moitié des jeunes ont indiqué que la peur de l'échec était un obstacle à la création d'entreprise au Luxembourg (51,7 %), à Chypre (53,4 %), en Italie (55,9 %) et en Grèce (68,5 %). L'État

membre de l'UE dans lequel la proportion des jeunes ayant cité cet obstacle était la plus faible était la Slovaquie (34,8 %).

Graphique 3.14. Les jeunes sont aussi **susceptibles de déclarer avoir peur de l'échec que les adultes en général**



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

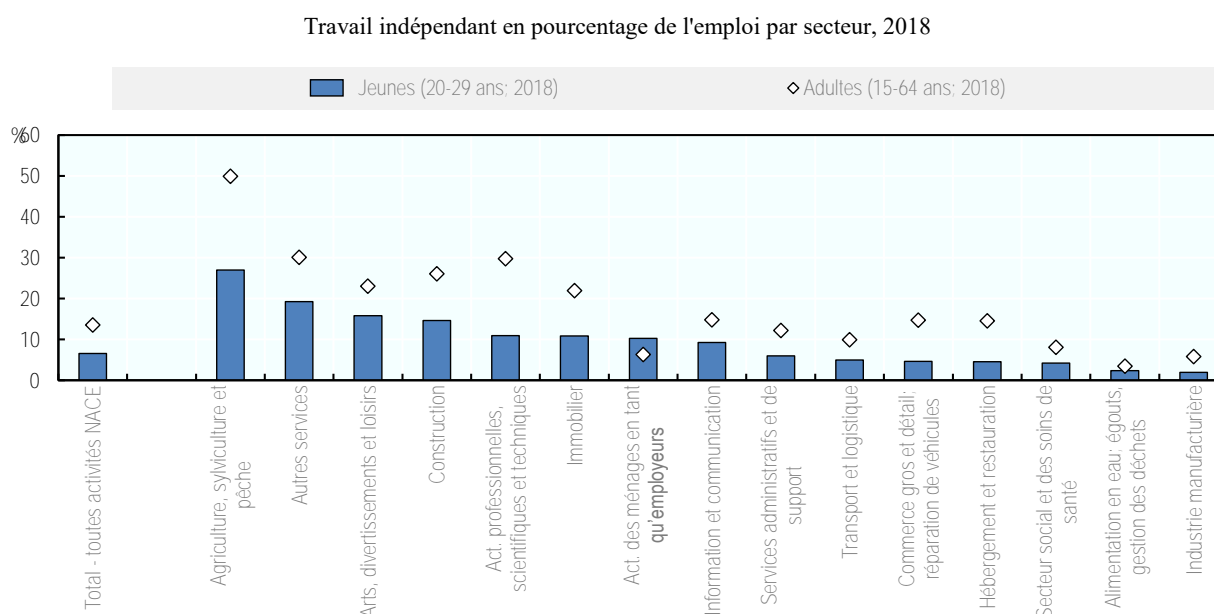
Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[16])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290568>

Le profil des jeunes travailleurs indépendants

Les jeunes sont moins susceptibles d'occuper un emploi indépendant dans tous les secteurs, à l'exception des «ménages en tant qu'employeurs»

De façon générale, les jeunes travailleurs indépendants de l'UE sont davantage susceptibles d'être actifs dans des secteurs à moindre intensité de capital, dont l'accès est plus aisé. À l'exception des «Activités des ménages en tant qu'employeurs» (par exemple gardes d'enfants, jardiniers, précepteurs), les taux d'emploi indépendant chez les jeunes étaient inférieurs à ceux des adultes en général dans tous les secteurs (Graphique 3.15). En 2018, c'est dans l'agriculture, la sylviculture et la pêche que les jeunes étaient les plus nombreux à être susceptibles d'être indépendants (26,9 %), et dans l'industrie manufacturière qu'ils étaient les moins nombreux (1,9 %).

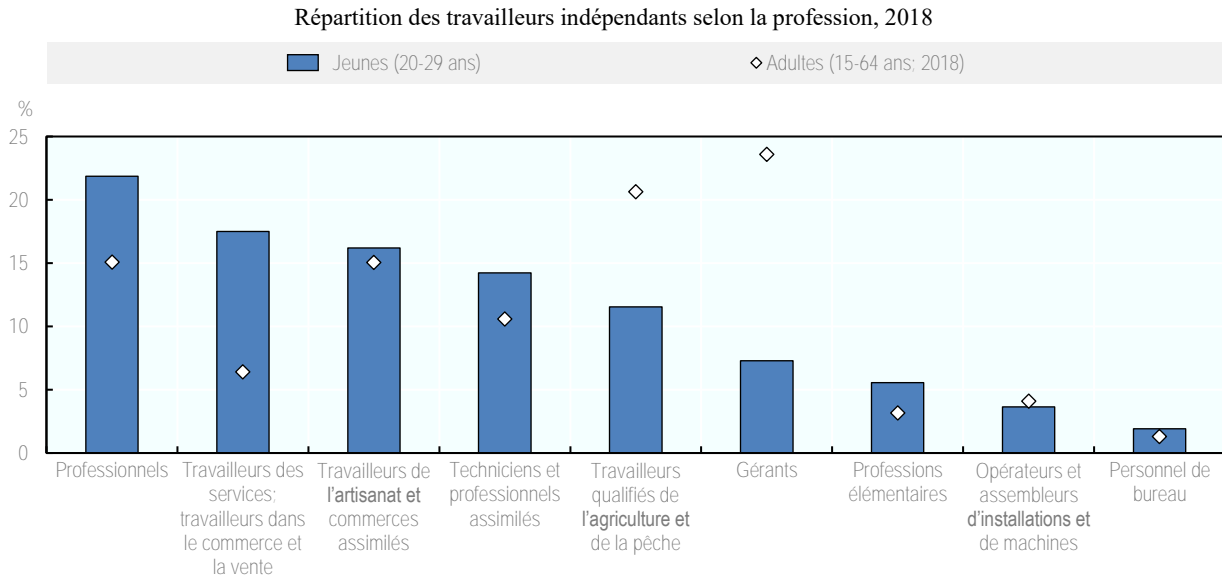
Graphique 3.15. **Le taux d'emploi indépendant chez les jeunes varie d'un secteur à l'autre**

Source: (Eurostat, 2019^[14])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290587>

La plupart des jeunes travailleurs indépendants sont des professionnels

La répartition des jeunes travailleurs indépendants (20-29 ans) par profession variait fortement par rapport à celle de la population adulte en 2018 (Graphique 3.16). Au sein de l'UE, les jeunes travailleurs indépendants étaient davantage susceptibles que la moyenne générale de travailler en tant que professionnels (par exemple professionnels du commerce et de l'administration, professionnels des TIC) (21,9 % contre 15,1 %), travailleurs des services (par exemple services à la personne, commerçants) (17,5 % contre 6,4 %), et dans les professions élémentaires (par exemple personnel de ménage, manœuvres, assistants dans la préparation de repas) (5,6 % contre 3,2 %). À l'inverse, ils étaient moins susceptibles de travailler dans des professions demandant des niveaux de compétences et d'expérience plus élevés, comme les gérants (7,3 % contre 23,6 %) et les travailleurs qualifiés dans l'agriculture et la pêche (11,5 % contre 20,6 %).

Graphique 3.16. **La majorité des jeunes indépendants dans l'UE travaillent comme professionnels ou dans les services**

Source: (Eurostat, 2019^[14])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290606>

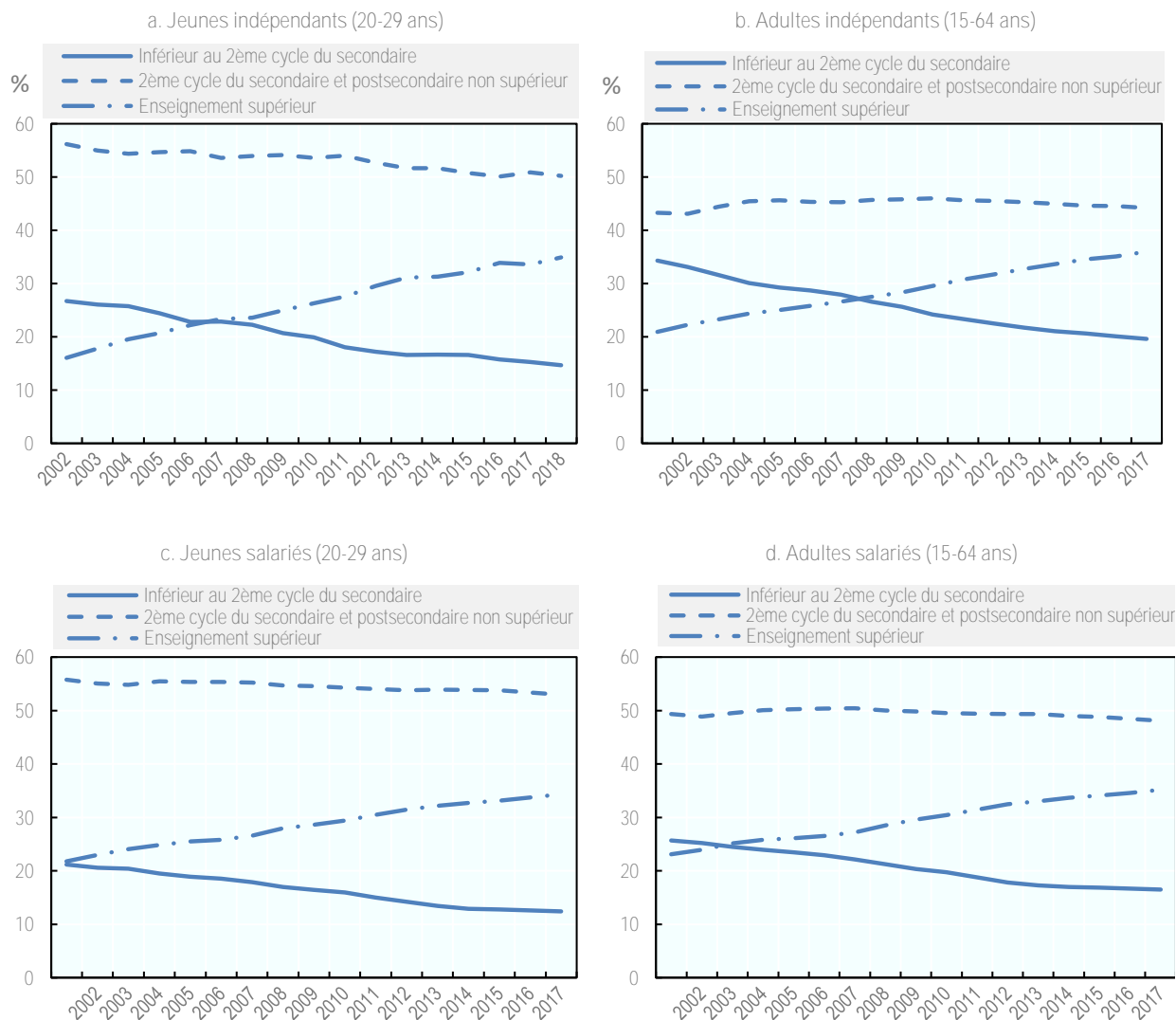
Une part croissante de jeunes travailleurs indépendants sont diplômés de l'enseignement supérieur

La part de jeunes travailleurs indépendants (20-29 ans) diplômés de l'enseignement supérieur a plus que doublé entre 2002 et 2018, passant de 16,1 % à 34,9 % (Graphique 3.17). Cette augmentation a été plus importante que celle observée dans la proportion des travailleurs indépendants diplômés de l'enseignement supérieur en général, qui est passée de 20,9 % à 36,0 %. Elle a également été supérieure à l'augmentation de la part de jeunes salariés diplômés de l'enseignement supérieur (de 21,8 % en 2002 à 34,4 % en 2018).

Les États membres de l'UE où la part des jeunes travailleurs indépendants diplômés de l'enseignement supérieur a été la plus importante sont les suivants: Luxembourg (63,6 % contre 41,4 % des jeunes salariés), Irlande (58,8 % contre 47,8 %), Chypre (57,6 % contre 53,3 %), Belgique (56,8 % contre 46,1 %), France (56,7 % contre 46,0 %) et Autriche (52,0 % contre 36,2 %) (Graphique 3.18).

Graphique 3.17. Les jeunes travailleurs indépendants sont plus susceptibles d'être diplômés de l'enseignement supérieur que les jeunes salariés dans l'UE

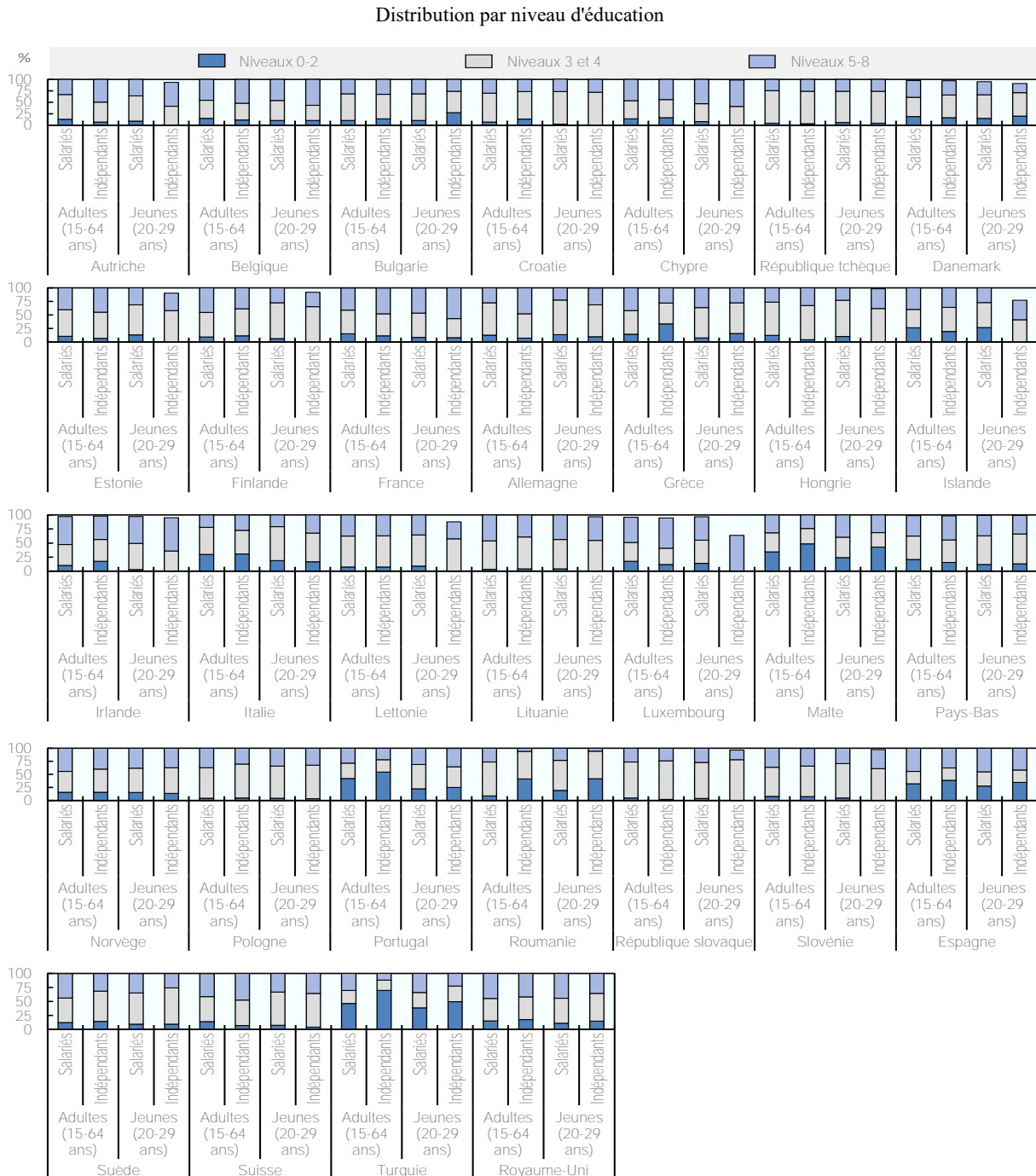
Distribution par niveau d'éducation



Source: (Eurostat, 2019^[14])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290625>

Graphique 3.18. Les jeunes travailleurs indépendants sont plus susceptibles d'être diplômés de l'enseignement supérieur que les jeunes salariés dans la plupart des pays



Note: Les niveaux 0 à 2 correspondent à un niveau inférieur au deuxième cycle de l'enseignement secondaire, tandis que les niveaux 3 et 4 correspondent au deuxième cycle de l'enseignement secondaire et à l'enseignement postsecondaire non supérieur. Les niveaux 5 à 8 correspondent à l'enseignement supérieur.

Source: (Eurostat, 2019)^[14]

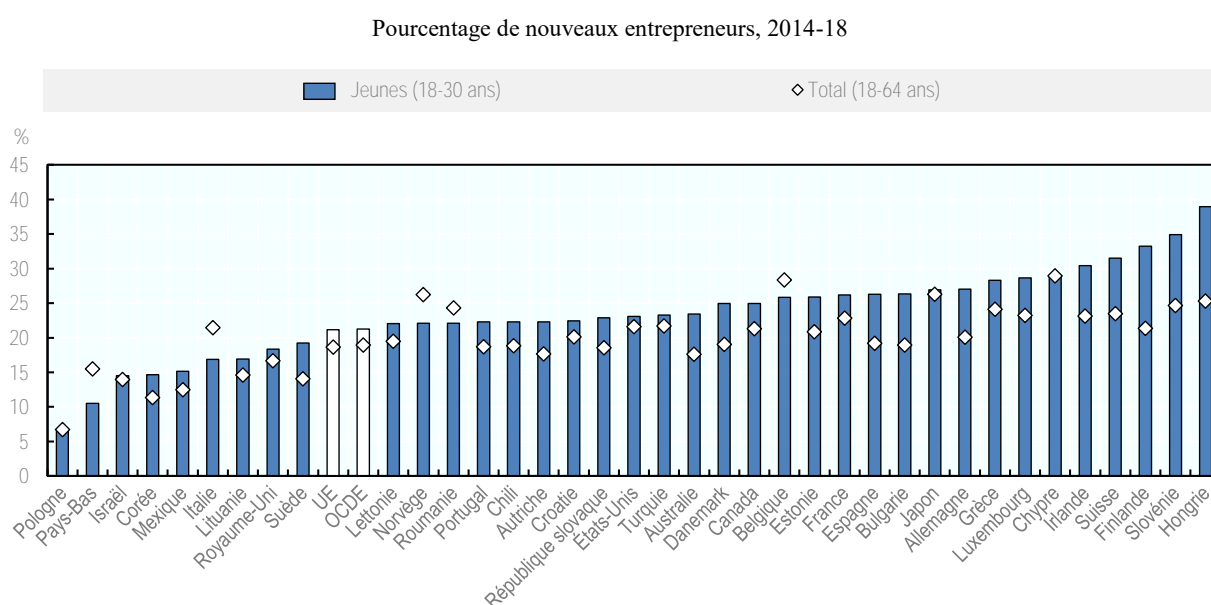
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290644>

Les jeunes sont davantage susceptibles de créer des entreprises en équipe

Les jeunes (18-30 ans) étaient légèrement plus susceptibles de travailler en équipe dans leur nouvelle jeune entreprise que les adultes. Entre 2014 et 2018, 21,2 % des jeunes nouveaux entrepreneurs dans l'UE et dans l'OCDE ont indiqué qu'ils travaillaient en équipe. Cette proportion était légèrement supérieure à la moyenne dans l'UE (18,7 %) et dans l'OCDE (19,0 %) sur la même période.

Dans les États membres de l'UE, les jeunes entrepreneurs étaient davantage enclins à travailler en équipe en Finlande (33,3 %), en Slovaquie (34,9 %) et en Hongrie (38,9 %). À l'opposé, ils étaient très peu à travailler en équipe en Pologne (6,5 %) et aux Pays-Bas (10,5 %).

Graphique 3.19. Environ 20 % des nouveaux jeunes



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[16])

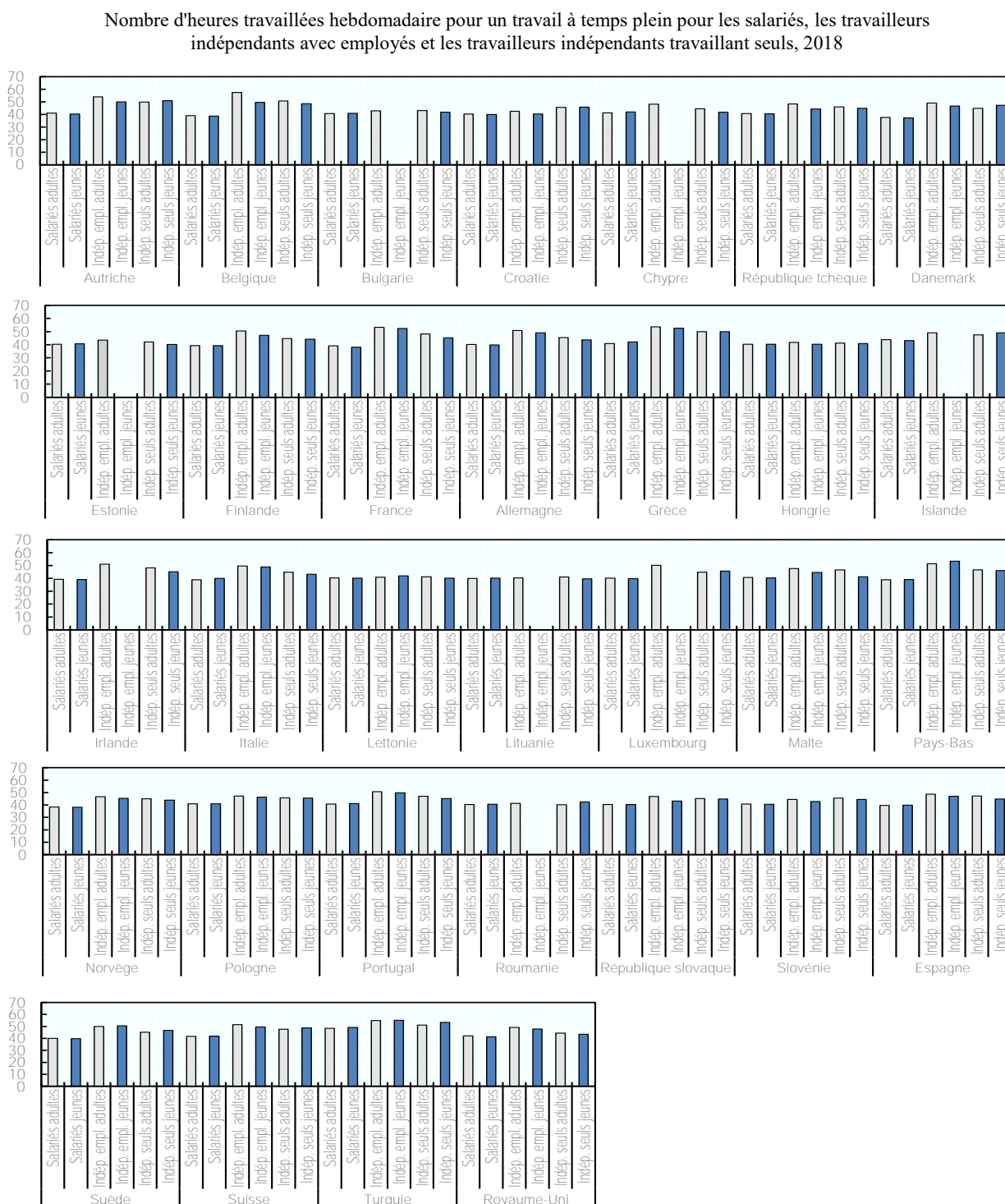
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290663>

Performances des entreprises

Les jeunes travailleurs indépendants ont des horaires de travail plus longs que les jeunes salariés

Les jeunes indépendants (âgés de 20 à 29 ans) ont tendance à travailler plus d'heures par semaine que les jeunes salariés. En outre, chez les jeunes indépendants qui ont travaillé à temps plein dans leur entreprise, ceux qui emploient des salariés ont tendance à travailler, en moyenne, plus d'heures par semaine que ceux qui n'ont pas de salariés. Dans les États membres de l'UE, les jeunes indépendants ont travaillé le plus d'heures par semaine en Grèce (52,6 heures pour les employeurs et 49,9 heures pour ceux sans salariés), en France (52,4 heures pour les employeurs et 42,2 heures pour ceux sans salariés) et en Autriche (50,1 heures pour les employeurs et 50,9 heures pour ceux sans salariés) (Graphique 3.20).

Graphique 3.20. Les jeunes indépendants travaillent plus d'heures que les salariés



Note: Les travailleurs à leur compte sont les travailleurs indépendants n'employant aucun salarié.

Source: (Eurostat, 2019^[14])

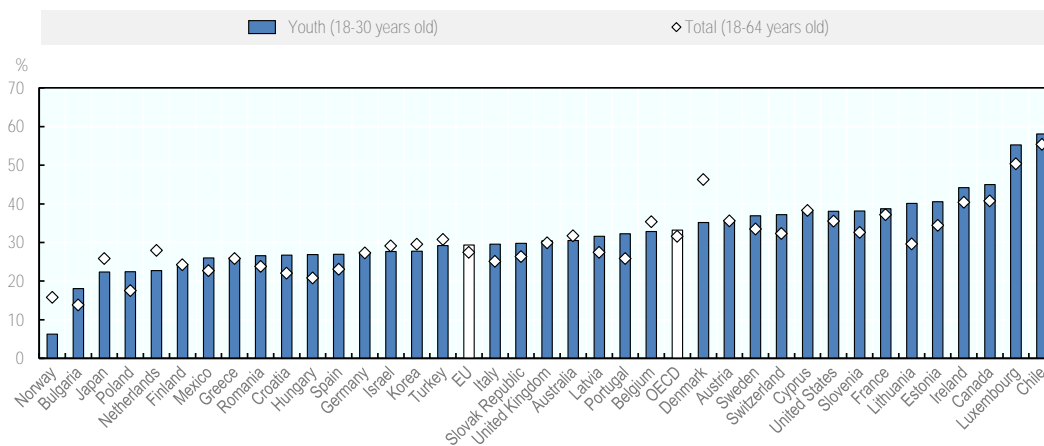
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290682>

Les jeunes entrepreneurs sont légèrement plus susceptibles d'être innovants

Les jeunes nouveaux entrepreneurs (18-30 ans) étaient légèrement plus susceptibles de déclarer proposer de nouveaux produits et services que la moyenne générale entre 2014 et 2018 (Graphique 3.21). Près de 30 % des jeunes nouveaux entrepreneurs de l'UE ont déclaré qu'ils avaient proposé de nouveaux produits et services à leurs clients (29,4 %), contre 27,5 % de la population adulte en général (18-64 ans). De même, près de 33,2 % des jeunes nouveaux entrepreneurs des pays de l'OCDE ont déclaré qu'ils proposaient de nouveaux produits et services, soit un chiffre légèrement supérieur à la moyenne globale de 31,6 %. Dans les États membres de l'UE, les jeunes nouveaux entrepreneurs étaient le plus enclins à déclarer proposer de nouveaux produits et services au Luxembourg (55,3 %) et les moins enclins en Bulgarie (18,1%).

Graphique 3.21. Près d'un tiers des jeunes nouveaux entrepreneurs proposent de nouveaux produits et services

Pourcentage de nouveaux jeunes entrepreneurs qui offrent de nouveaux produits et services à leurs clients potentiels, 2014-18



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[16])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290701>

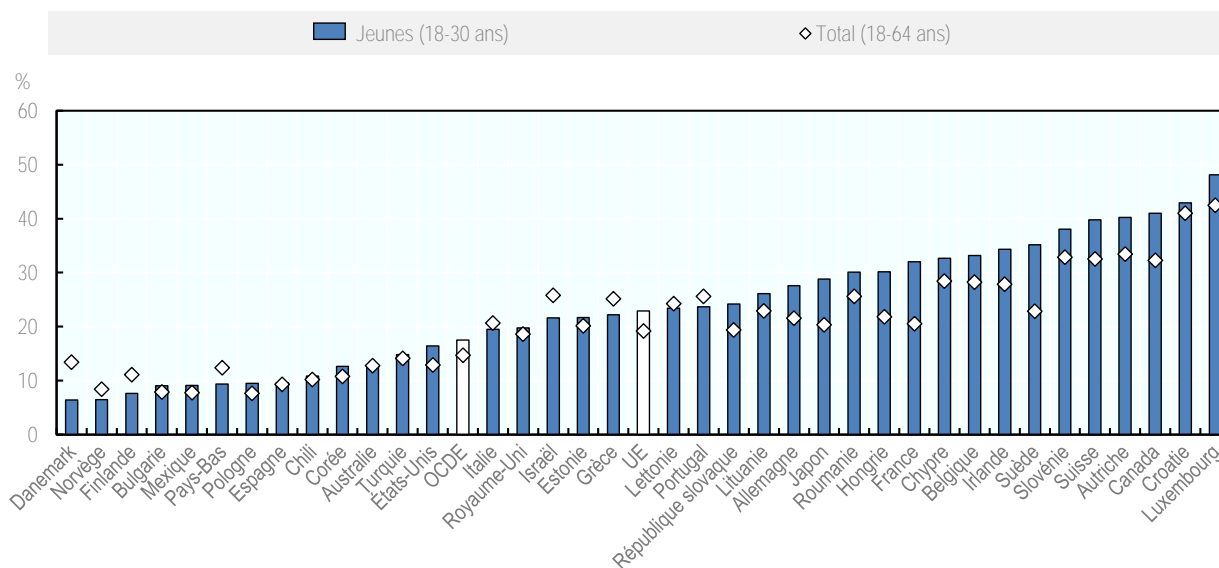
Les jeunes entrepreneurs sont davantage susceptibles d'exporter

Les jeunes (18-30 ans) nouveaux entrepreneurs (c'est-à-dire les chefs d'entreprises naissantes et les nouveaux entrepreneurs) s'avèrent être davantage susceptibles de gérer des entreprises axées sur l'international que les entrepreneurs plus âgés (Graphique 3.22). Dans les États membres de l'UE, 22,9 % des jeunes nouveaux entrepreneurs ont déclaré avoir des clients dans d'autres pays, ce qui était légèrement supérieur à la moyenne globale (19,2 %) entre 2014 et 2018. Dans les pays de l'OCDE, les jeunes nouveaux entrepreneurs étaient légèrement moins susceptibles d'avoir des clients dans d'autres pays (17,5 %) sur la même période. Parmi les États membres de l'UE, les jeunes entrepreneurs dirigeant de

nouvelles entreprises étaient les plus susceptibles de déclarer avoir des clients dans d'autres pays en Autriche (40,2 %), en Croatie (42,9 %) et au Luxembourg (48,1 %). À l'opposé, ils étaient les moins susceptibles de déclarer avoir des clients étrangers au Danemark (6,4 %) et en Finlande (7,6 %).

Graphique 3.22. Environ un jeune entrepreneur au stade précoce sur cinq exporte

Pourcentage de jeunes entrepreneurs en démarrage qui ont vendu à des clients dans d'autres pays, 2014-18



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[16])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290720>

Les jeunes sont davantage susceptibles de vouloir faire croître leur entreprise

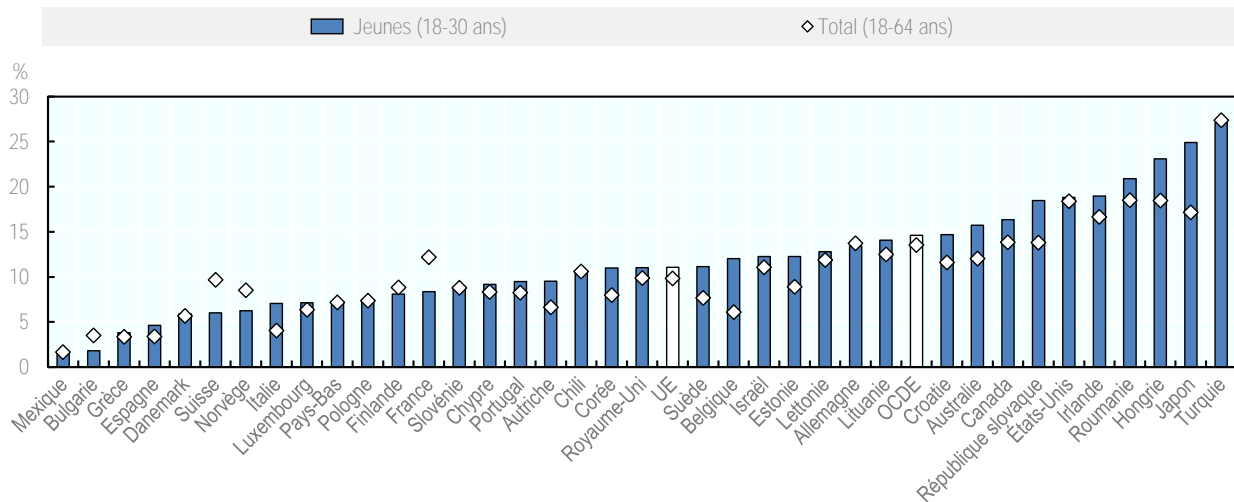
Entre 2014 et 2018, les jeunes entrepreneurs (18-30 ans) dirigeant des entreprises de moins de 42 mois étaient légèrement plus enclins que leurs aînés à déclarer espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans (Graphique 3.23). Au sein de l'UE, 11,1 % des jeunes nouveaux entrepreneurs espéraient créer au moins 19 emplois dans les cinq ans au cours de cette période, un chiffre légèrement supérieur à la proportion d'adultes (9,8 %), mais inférieur à la proportion de jeunes nouveaux entrepreneurs dans les pays de l'OCDE espérant atteindre ce niveau de croissance en termes d'emplois (14,6 %). Il est important de noter que la création d'emplois espérée ne se traduit pas forcément par des emplois effectivement créés, et il est probable que les jeunes entrepreneurs surestiment leurs compétences en gestion d'entreprise et sous-estiment les difficultés qu'ils sont susceptibles de rencontrer.

Dans les États membres de l'UE, les jeunes nouveaux entrepreneurs étaient le plus enclins à déclarer espérer une forte croissance en Roumanie (20,9 %) et en Hongrie (23,1 %). À

l'opposé, ils étaient les moins enclins à espérer de hauts niveaux de création d'emplois en Bulgarie (1,8 %), en Grèce (3,8 %) et en Espagne (4,6 %).

Graphique 3.23. Plus de 10 % des jeunes entrepreneurs anticipent une forte croissance

Pourcentage de jeunes entrepreneurs en démarrage qui anticipent créer au moins 19 emplois au cours des cinq prochaines années, 2014-18



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019_[16])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290739>

Conclusions

Globalement, environ 40 % des jeunes expriment un intérêt pour l'entrepreneuriat, mais très peu de jeunes sont des travailleurs indépendants. Cet écart reflète un potentiel entrepreneurial inexploité. Il apparaît clairement que les jeunes se heurtent à de nombreux obstacles, en particulier un manque de compétences entrepreneuriales. Les autres obstacles majeurs comprennent le manque d'exemples de référence en matière d'entrepreneuriat, une expérience entrepreneuriale et professionnelle insuffisante, peu de ressources financières, des réseaux professionnels limités et les barrières à l'entrée sur le marché, ainsi qu'une faible crédibilité auprès des clients potentiels (Halabisky, 2012_[12]; OECD/EU (forthcoming), n.d._[11]). Les réponses classiques des politiques publiques à ces obstacles comprennent la formation à l'entrepreneuriat, des subventions et des prêts pour la création d'entreprise, un accompagnement et du mentorat, ainsi qu'une aide à la constitution de réseaux. Il est également important que les politiques publiques aillent au-delà de l'aide à la création d'entreprise pour les jeunes, en les aidant également à développer et à faire croître leurs entreprises. De nombreux jeunes indiquent que leurs entreprises ont présenté de nouveaux produits et services à leurs clients et qu'ils réalisent des ventes avec des clients

situés dans d'autres pays. Il est important d'aider ces jeunes à exploiter ces opportunités afin de déployer au maximum l'impact économique de leurs entreprises.

Pour une discussion plus approfondie sur l'entrepreneuriat des jeunes et les actions politiques associées, voir (OECD/EU (forthcoming), n.d.^[11]). Des exemples récents de politiques publiques en faveur des jeunes entrepreneurs sont mis en lumière dans plusieurs profils de pays figurant dans la partie III de ce rapport: Croatie, Estonie, Hongrie, Malte, Portugal, Roumanie, Espagne, Suède et Royaume-Uni.

Références

- Carcillo, S. et al. (2015), "NEET Youth in the Aftermath of the Crisis: Challenges and Policies", *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 164, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5js6363503f6-en>. [8]
- Dvouletý, O. et al. (2018), "Scarred young entrepreneurs. Exploring young adults' transition from former unemployment to self-employment", *Journal of Youth Studies*, Vol. 21/9, pp. 1159-1181, <https://doi.org/10.1080/13676261.2018.1450971>. [15]
- Eurofound (2019), *NEETs*, <https://www.eurofound.europa.eu/topic/neets> (accessed on 19 April 2019). [9]
- European Commission (2018), *Youth Employment Initiative (YEI)*, <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1176> (accessed on 20 January 2019). [2]
- European Commission (2017), *Employment and Social Developments in Europe 2017*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, <http://dx.doi.org/10.2767/144714>. [10]
- European Commission (2012), "Entrepreneurship in the EU and Beyond", *Flash Eurobarometer*, No. 354, http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/flash/fl_354_en.pdf. [13]
- European Union (2013), *Council Recommendation of 22 April 2013 on establishing a Youth Guarantee*, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:120:0001:0006:EN:PDF>. [1]
- Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>. [14]
- Eurostat (2018), *Labour Force Survey*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database> (accessed on 1 December 2018). [3]
- Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Special tabulations of the GEM survey 2014-18*. [16]
- Halabisky, D. (2012), "Entrepreneurial Activities in Europe - Youth Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 1, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5jxrcmf2f27-en>. [12]
- OECD (2019), *Labour force participation rate* (indicator), <https://dx.doi.org/10.1787/8a801325-en> (accessed on 19 April 2019). [4]
- OECD (2018), *Good Jobs for All in a Changing World of Work: The OECD Jobs Strategy*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264308817-en>. [6]

-
- OECD (2018), *Job Creation and Local Economic Development 2018: Preparing for the Future of Work*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264305342-en>. [17]
- OECD (2018), *OECD Economic Outlook, Volume 2018 Issue 2*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2018-2-en. [5]
- OECD/EU (forthcoming) (n.d.), *Policy brief on recent developments in youth entrepreneurship policy*, OECD Publishing, Paris. [11]
- Schmillen, A. and M. Umkehrer (2017), “The scars of youth: Effects of early-career unemployment on future unemployment experience”, *International Labour Review*, Vol. 156/3-4, pp. 465-494. [7]

4. Travail indépendant et entrepreneuriat chez les seniors

Ce chapitre présente des données sur le travail indépendant et les activités entrepreneuriales des seniors, en particulier sur la proportion des seniors actifs dans le travail indépendant et l'entrepreneuriat. Il contient également des données concernant les caractéristiques des entreprises gérées par des seniors, notamment par secteur, proportion d'entreprises proposant de nouveaux produits et services, et proportion d'entrepreneurs espérant créer un nombre d'emplois important. Ce chapitre présente en outre des données sur les principaux obstacles à la création d'entreprise que rencontrent les seniors, comme la peur de l'échec et le manque de compétences entrepreneuriales. Ces indicateurs sont communiqués pour les États membres de l'Union européenne et les pays de l'OCDE, ainsi que sous forme de moyennes de l'Union européenne et de l'OCDE.

Messages clés

- **Les seniors sont actifs dans le travail indépendant.** En 2018, les seniors (âgés de 50 à 64 ans) ont été davantage susceptibles d'exercer un emploi indépendant que la population adulte en général (15-64 ans) dans l'Union européenne (UE) (17,7 % contre 13,5 % pour la population adulte). Le taux de travail indépendant pour les catégories plus âgées était supérieur: 39,2 % pour les 65-69 ans et 50,5 % pour les 70-74 ans.
- **Le nombre de seniors indépendants est en hausse.** Entre 2002 et 2018, le nombre de seniors (entre 50 et 64 ans) indépendants a augmenté de 35 % dans l'UE, et même encore davantage chez les 65-74 ans (40 %). Cette hausse est largement imputable au vieillissement de la population indépendante.
- **Toutefois, peu de seniors sont activement impliqués dans les tentatives de création d'entreprises.** Au sein de l'UE, sur la période 2014-2018, seulement 2,6 % des seniors (50-64 ans) étaient engagés dans la création d'une entreprise, contre 4,0 % de la population adulte en général. La moyenne de l'OCDE pour les seniors était de 4,7 % sur la même période.
- **Les travailleurs indépendants seniors sont légèrement plus susceptibles d'avoir des salariés que la moyenne générale.** Au sein de l'UE, près d'un tiers des seniors exerçant une activité indépendante (31,0 %) employaient au moins un salarié en 2018, contre 28,4 % pour la population générale des non-salariés. Il sera important que les décideurs politiques proposent des moyens de soutenir ces entreprises et ces emplois lorsque ces seniors envisageront de prendre leur retraite.
- **Les personnes plus âgées représentent le groupe le plus susceptible de déclarer posséder les compétences et les connaissances nécessaires à la création d'entreprise.** Au cours de la période 2014-2018 dans l'UE, plus de quatre seniors sur dix (40,2 %) déclaraient posséder les compétences et les connaissances requises pour créer une entreprise, un chiffre légèrement inférieur à la moyenne de l'OCDE sur la même période (44,0 %).
- **Près de 30 % des nouveaux entrepreneurs seniors de l'UE ont proposé de nouveaux produits et services à leurs clients** entre 2014 et 2018 (27,5 %), soit une proportion analogue à celle de la population générale de nouveaux entrepreneurs. De même, 30,4 % des nouveaux entrepreneurs seniors des pays de l'OCDE ont déclaré qu'ils proposaient de nouveaux produits et services au cours de cette période.
- **Les seniors se heurtent à plusieurs obstacles à la création d'entreprise**, notamment de faibles niveaux d'épargne retraite, le coût d'opportunité de la création d'entreprise et des réseaux professionnels obsolètes. Le manque de compétences entrepreneuriales et la «peur de l'échec» sont des obstacles moins significatifs, en moyenne, pour les seniors par rapport aux autres tranches d'âge.
- **Il existe une population grandissante de seniors en bonne santé**, disposant des compétences, des ressources financières et de temps pour contribuer à l'activité économique en prolongeant leur vie active, notamment à travers l'entrepreneuriat. Les décideurs politiques pourraient en faire plus pour soutenir cette évolution, en sensibilisant davantage au potentiel de l'entrepreneuriat, en proposant des formations pour combler les lacunes dans le domaine des compétences entrepreneuriales, et en faisant en sorte que les systèmes fiscaux et de sécurité sociale ne renferment pas de

mesures dissuasives pour l'entrepreneuriat des seniors, y compris l'investissement dans d'autres entreprises.

Le contexte politique du travail indépendant et de l'entrepreneuriat des seniors

Soutenir la création d'entreprise chez les seniors peut avoir plusieurs avantages pour l'économie et la société. Il peut s'agir d'un moyen de maintenir le lien avec le marché du travail pour certains seniors et, à court terme, de compenser des pénuries de main-d'œuvre et de compétences prévues dans certaines régions et certains secteurs. Maintenir ces travailleurs plus âgés sur le marché du travail peut aussi contribuer à faciliter le transfert de capital humain entre les générations. La création d'entreprise réussie par des seniors peut aussi augmenter les recettes fiscales, compensant ainsi potentiellement en partie la hausse des coûts de protection sociale et de santé. L'entrepreneuriat des seniors peut aussi avoir d'autres avantages sur le plan social et de la santé, notamment une meilleure qualité de vie, une meilleure insertion sociale et une diminution du risque pour les personnes âgées de basculer dans la pauvreté (OCDE/EC, 2012^[1]).

Les entrepreneurs seniors peuvent accéder à des programmes destinés à la population générale des entrepreneurs, mais il existe un petit nombre d'initiatives et de programmes pour l'entrepreneuriat conçus spécialement pour aider les seniors dans leurs activités de lancement d'une entreprise, par exemple par la sensibilisation aux opportunités entrepreneuriales pour les seniors et par la réponse aux lacunes en matière de compétences et de financement.

Emploi indépendant

Une forte proportion de seniors actifs exercent une activité indépendante

La proportion de seniors (50-64 ans) qui exercent une activité indépendante a baissé depuis 2002 dans l'Union européenne (UE), passant de 21,3 % en 2002 à 17,7 % en 2018 (Graphique 4.1). Malgré cette baisse de la part de travailleurs indépendants seniors, le nombre absolu de seniors exerçant une activité indépendante a augmenté depuis 2002. Par rapport à la population adulte en général, la part de travailleurs indépendants seniors était environ 33 % supérieure au taux d'emploi indépendant général de la population adulte (15-64 ans) en 2018. Le taux d'emploi indépendant général chez les adultes a également reculé dans l'UE sur cette période, mais dans une mesure bien moindre, passant de 14,4 % en 2002 à 13,5 % en 2018.

En examinant les taux d'emploi indépendant pour les différents groupes d'âge au sein des segments de la population les plus âgés, on s'aperçoit que le taux d'emploi indépendant a tendance à s'accroître avec l'âge (Graphique 4.2). Plus de la moitié de la population active âgée de 70 à 74 ans (50,5 %) était indépendante en 2018. Ce chiffre correspond à près de quatre fois la proportion de la population adulte en général. Ces taux d'emploi indépendant élevés chez les groupes les plus âgés s'expliquent probablement par deux facteurs clés. Tout d'abord, il peut s'agir de travailleurs qui ont été indépendants pendant la majeure partie ou la totalité de leur carrière, et qui n'ont donc pas de régime de pension qui leur permettrait de partir à la retraite. Deuxièmement, il peut s'agir d'activités indépendantes ayant davantage une vocation de passe-temps que d'activité économique, générant très peu de revenus.

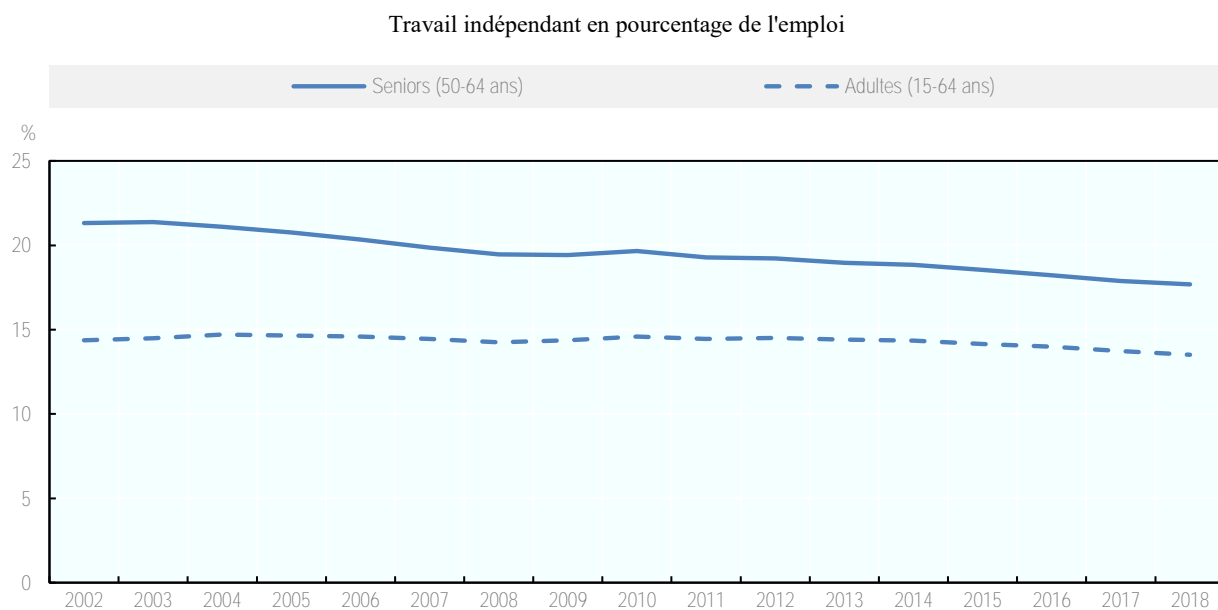
Avec le vieillissement de la population de l'UE, il existe un intérêt croissant envers le potentiel de l'entrepreneuriat des seniors comme méthode permettant de maintenir les aînés actifs sur le marché du travail. Bien que les taux d'emploi indépendant élevés chez les seniors laissent penser qu'il existe un fort potentiel d'activité indépendante chez les seniors, il est important de rappeler qu'en termes absolus, le nombre de travailleurs indépendants seniors est relativement faible. En 2018, on dénombrait 14,5 millions de travailleurs indépendants âgés de 50 à 74 ans dans l'UE, dont 1,5 million avaient entre 65 et 69 ans et 740 000 entre 70 et 74 ans (Graphique 4.3).

Il existe également un écart important parmi les seniors indépendants. En 2018 dans l'UE, les seniors hommes âgés de 50 à 64 ans étaient deux fois plus susceptibles que leurs homologues féminines d'être indépendants (22,7 % contre 11,9 %) (Graphique 4.4). Cet écart entre les femmes et les hommes s'est légèrement resserré depuis 2002, mais il reste au-dessus de l'écart général entre les femmes et les hommes dans le travail indépendant (10,8 points de pourcentage ou p.p. contre 7,4 p.p.); voir le chapitre 2 pour plus d'informations.

Le taux d'emploi indépendant des seniors a sensiblement varié d'un pays à l'autre entre 2009 et 2018 (Graphique 4.5). Néanmoins, un grand nombre des tendances générales se sont fréquemment maintenues dans la majorité des pays. Par exemple, le taux d'emploi indépendant augmente avec l'âge dans presque tous les États membres de l'UE (et dans les pays de l'OCDE hors UE); autrement dit, le taux d'emploi indépendant est supérieur pour les personnes âgées de 70 à 74 ans. Parallèlement, les taux d'emploi indépendant ont eu tendance à reculer pour les catégories plus âgées entre 2009 et 2018 dans la plupart des pays, à l'exception de l'Autriche, de l'Allemagne, de la Hongrie et de l'Espagne. En Autriche et en Allemagne, le taux d'emploi indépendant est passé de 23,6 % en 2009 à 39,3 % en 2018 et de 37,3 % à 40,8 % chez les 70-74 ans. En Hongrie, le taux d'emploi indépendant est passé de 36,9 % à 41,9 % chez les 65-69 ans. En Espagne, le taux d'emploi indépendant a augmenté chez les 65-69 ans (passant de 44,6 % à 48,7 %) et chez les 70-74 ans (passant de 53,7 % à 67,4 %) au cours de cette période.

Dans l'ensemble, le taux d'emploi indépendant chez les seniors (50-64 ans) est généralement supérieur dans les États membres de l'UE où les taux de participation au marché du travail sont plus faibles (Graphique 4.5); la Grèce fait figure d'exception, car les taux d'emploi indépendant chez les seniors y sont très élevés par rapport aux autres États membres de l'UE, avec des taux d'activité également élevés.

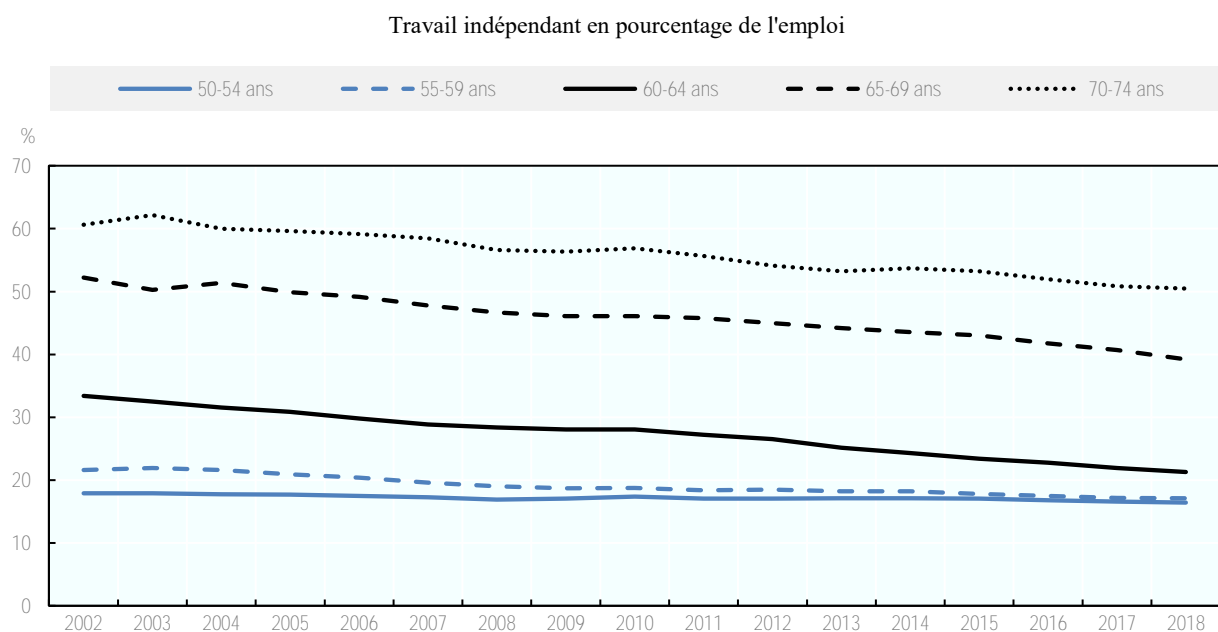
Graphique 4.1. Le taux de travail indépendant des seniors dans l'UE est élevé mais en baisse



Source: (Eurostat, 2019^[2])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290758>

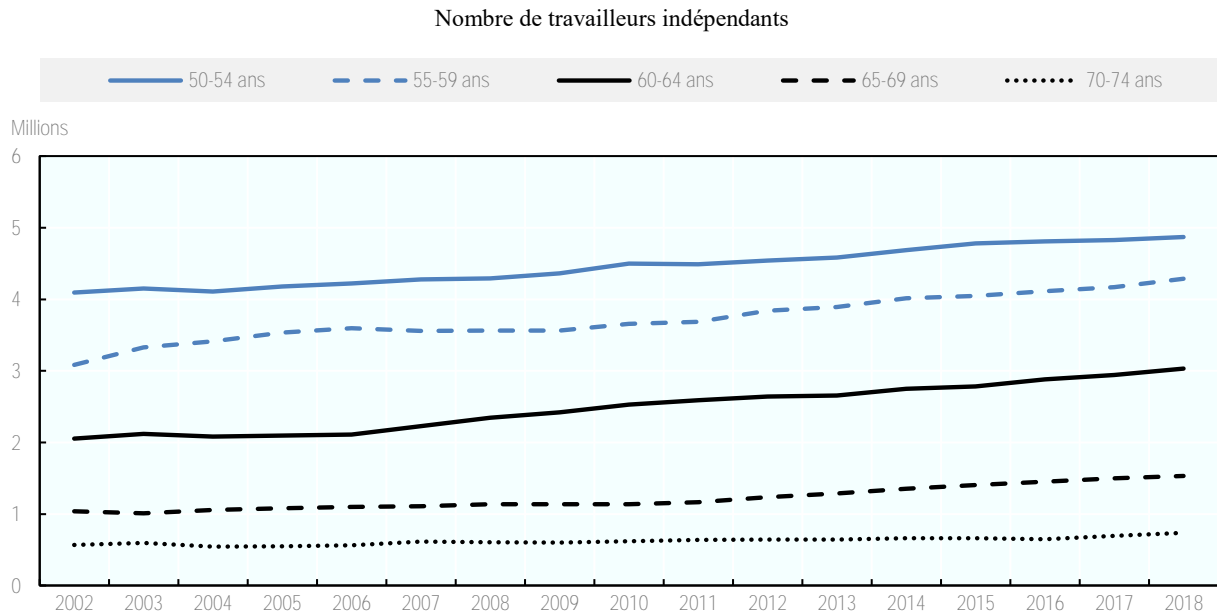
Graphique 4.2. Le taux de travail indépendant des seniors dans l'UE augmente avec l'âge, mais baisse au fil du temps



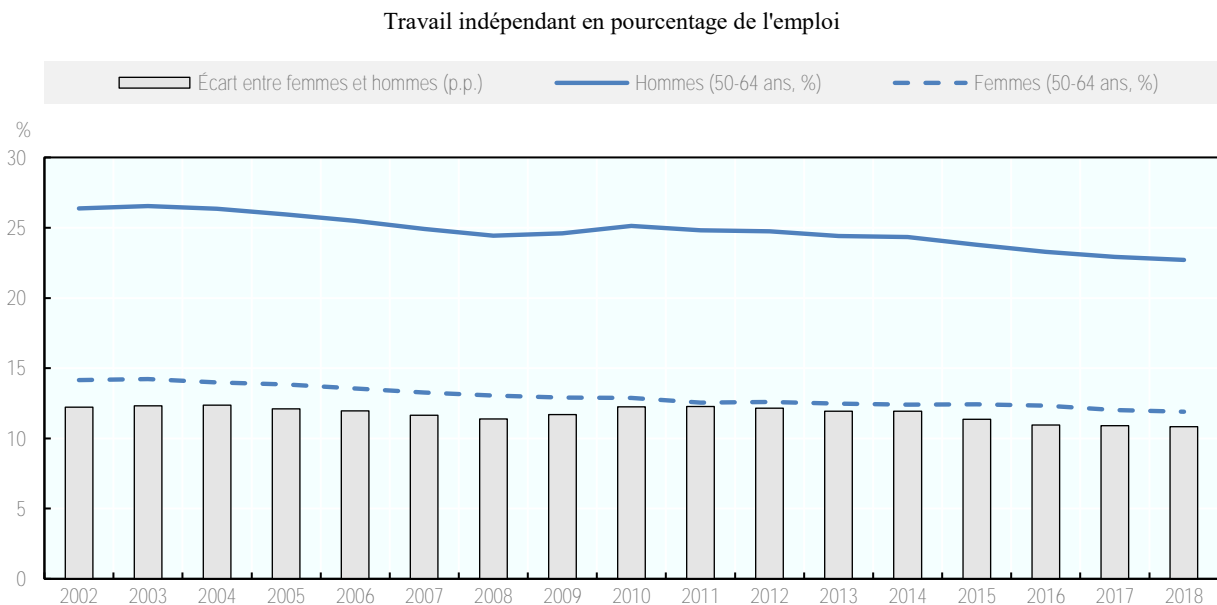
Source: (Eurostat, 2019^[2])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290777>

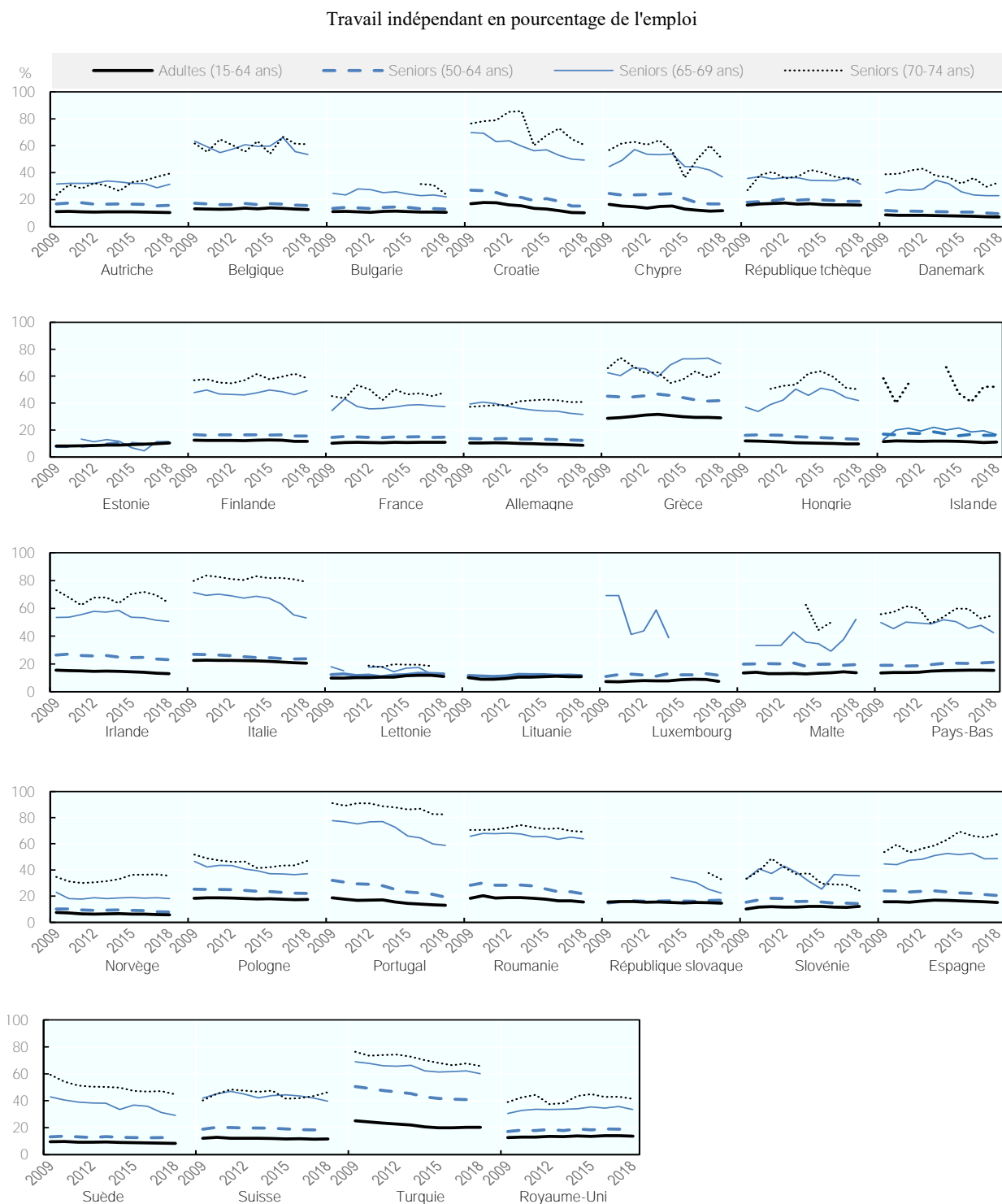
Graphique 4.3. Le nombre de seniors travailleurs indépendants est en hausse dans l'UE

Source: (Eurostat, 2019^[2])StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290796>

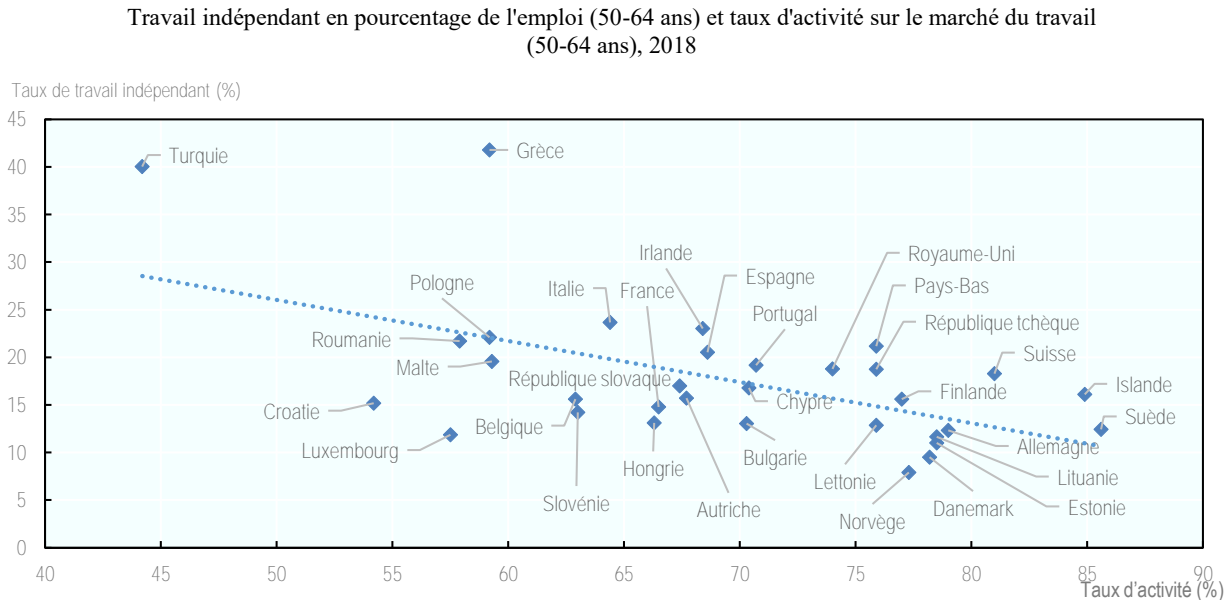
Graphique 4.4. L'écart entre le taux de travail indépendant des femmes et hommes est plus large chez les seniors que dans la population générale dans l'UE

Source: (Eurostat, 2019^[2])StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290815>

Graphique 4.5. Le taux de travail indépendant des seniors varie considérablement d'un pays à l'autre

Source: (Eurostat, 2019^[2])StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290834>

Graphique 4.6. Le taux de travail indépendant des seniors tend à être plus bas là où leur taux d'activité est plus élevé



Source: (Eurostat, 2019_[2])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290853>

Les travailleurs indépendants seniors sont davantage susceptibles d'avoir des salariés

Près d'un tiers (31,0 %) des seniors indépendants (50-64 ans) employaient au moins un salarié en 2018 (Graphique 4.7). La part des seniors indépendants employant des salariés a baissé légèrement depuis 2002, où elle était de 34,2 %. Néanmoins, ce chiffre reste légèrement supérieur à la proportion générale des travailleurs indépendants (15-64 ans) employant des salariés (28,4 %).

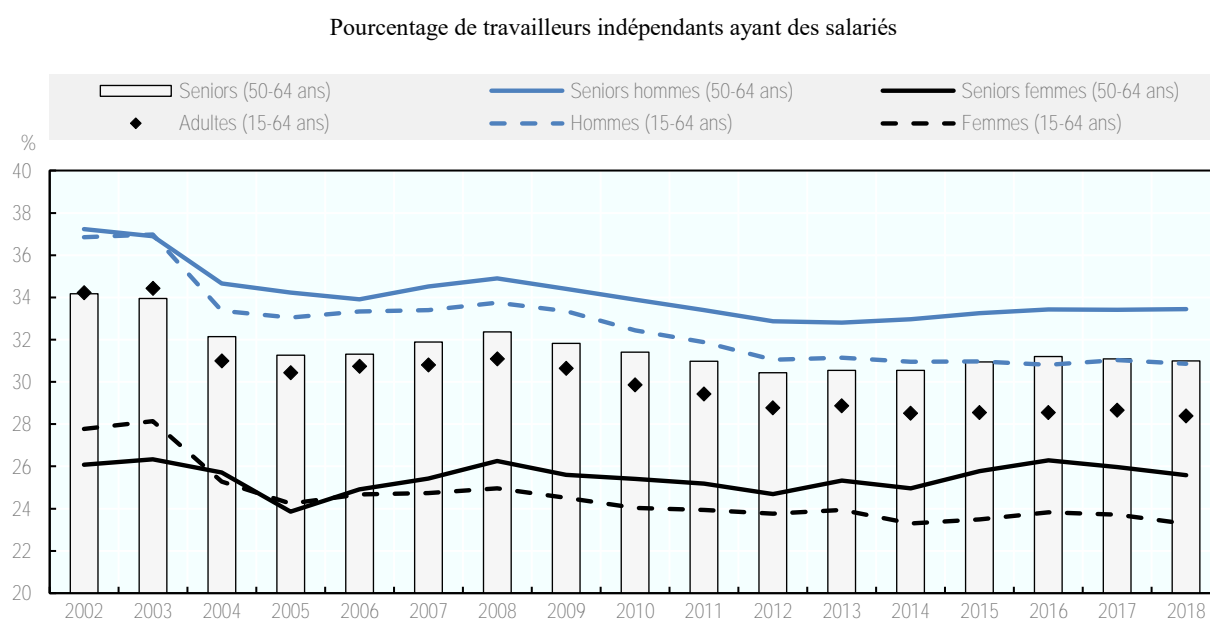
Il existe également un écart considérable entre les femmes et les hommes dans la part des seniors indépendants qui emploient des salariés. En 2018, 33,4 % des hommes seniors exerçant une activité indépendante employaient des salariés, contre 25,6 % de leurs homologues féminines. Ces deux chiffres sont supérieurs aux chiffres pour la population générale des travailleurs indépendants qui emploient d'autres personnes (30,9 % pour les hommes et 23,3 % pour les femmes). La part des hommes seniors indépendants employant des salariés a baissé depuis 2002, mais la proportion est restée relativement constante depuis 2012. De même, la part des femmes seniors indépendantes employant des salariés a reculé entre 2002 et 2012, mais elle a légèrement augmenté entre 2012 et 2018.

Chez les travailleurs indépendants âgés de 65 ans et plus, la part de ceux qui emploient des salariés est inférieure à celle observée chez les 50-64 ans (**Error! Reference source not found.**). En 2018, la probabilité d'employer au moins un salarié baissait avec l'âge: environ 32,1 % des 50-54 ans employaient au moins un salarié, un chiffre supérieur à celui des autres groupes de seniors indépendants, à savoir 31,0 % chez les 55-59 ans; 28,4 % chez les 60-64 ans; 25,1 % chez les 65-69 ans; et 20,8 % chez les 70-74 ans. Depuis 2002, la part de ceux qui employaient des salariés a reculé chez les 50-54 ans et les 55-59 ans, mais

elle a augmenté dans les groupes plus âgés, notamment chez les 70-74 ans, où elle est passée de 15,9 % à 20,8 %.

La part des seniors indépendants employant des salariés variait fortement entre les pays, ainsi qu'en fonction de l'âge au sein de chaque pays (Graphique 4.9). Les seniors indépendants étaient les plus susceptibles d'employer des salariés par rapport à la moyenne générale en Autriche, en Estonie, en France, en Allemagne, en Hongrie, en Lettonie, au Luxembourg et en Suisse. En outre, dans plusieurs pays, la part des seniors indépendants employant des salariés n'a pas évolué de façon sensible, notamment en République tchèque, en Grèce, en Italie, à Malte, en Pologne et au Royaume-Uni.

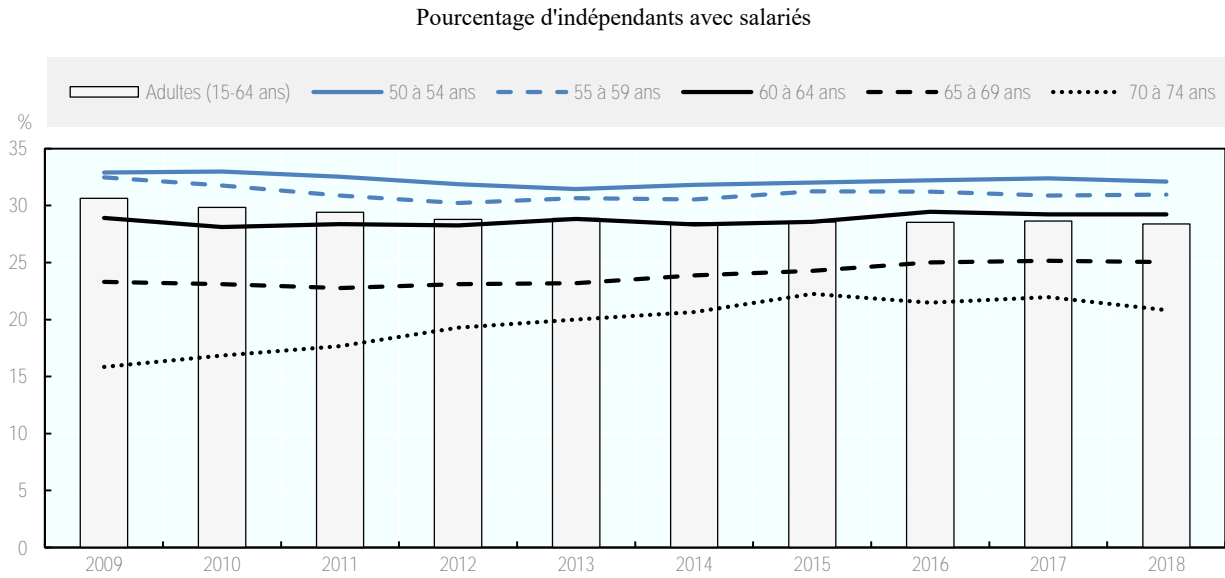
Graphique 4.7. La part des travailleurs indépendants seniors employant des salariés a baissé depuis 2002 dans l'UE



Source: (Eurostat, 2019^[2])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290872>

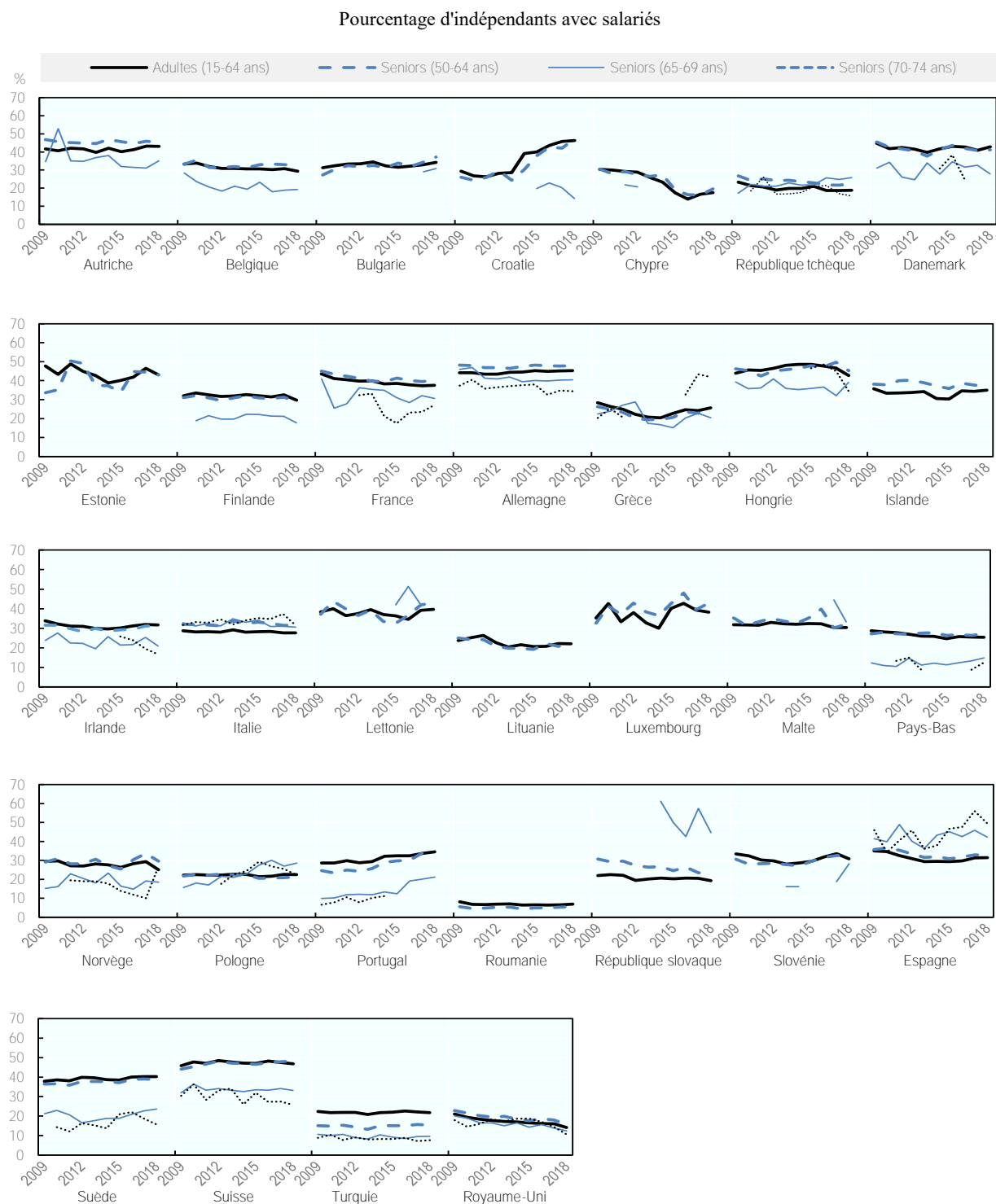
Graphique 4.8. Pourcentage de travailleurs indépendants ayant des salariés



Source: (Eurostat, 2019^[2])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290891>

Graphique 4.9. La proportion de travailleurs indépendants seniors employant des salariés varie fortement d'un pays à l'autre

Source: (Eurostat, 2019^[2])StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290910>

Le cycle entrepreneurial

L'échelle et la portée des activités entrepreneuriales des seniors peuvent aussi être estimées à l'aide d'enquêtes. L'enquête sur l'entrepreneuriat la plus connue est l'enquête internationale annuelle auprès des ménages menée par le Global Entrepreneurship Monitor (GEM), qui est un réseau de chercheurs et d'institutions de recherche en entrepreneuriat. Le modèle utilisé par le GEM étudie quatre phases de l'activité entrepreneuriale: l'entrepreneuriat naissant, la détention de nouvelles entreprises, la détention d'entreprises établies et la cessation d'activité. Pour plus d'informations sur l'enquête GEM, consultez le guide de lecture au début de cet ouvrage.

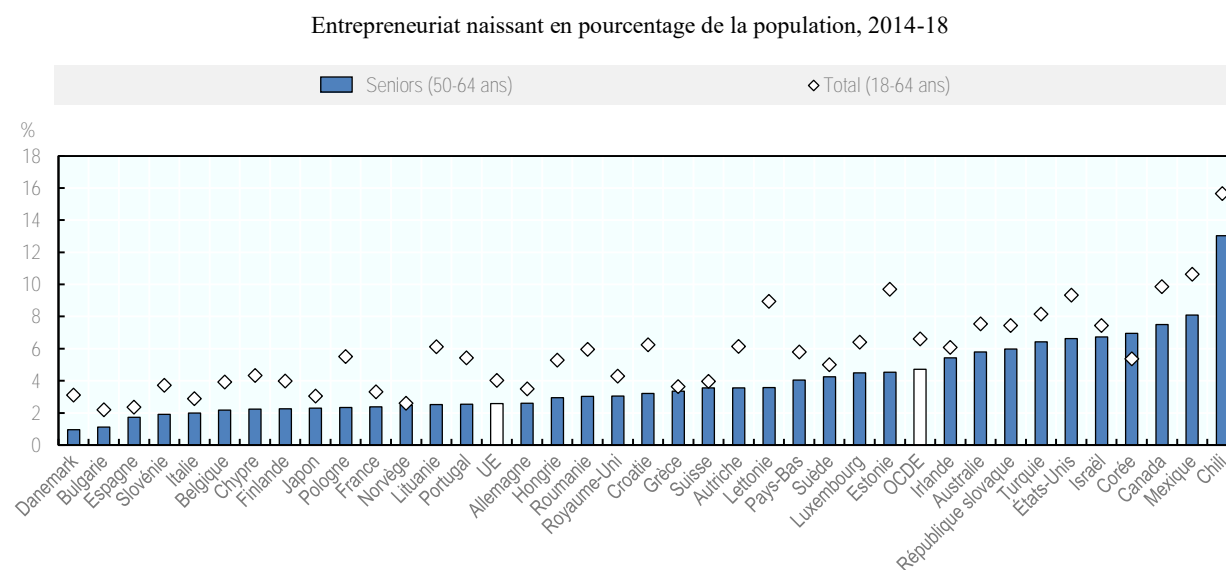
Les seniors ne sont pas susceptibles d'être impliqués dans des activités préalables à la création d'une entreprise

L'entrepreneuriat naissant, première phase du cycle entrepreneurial du GEM, est défini comme la proportion de la population adulte (18 à 64 ans) qui participe activement à la création d'une entreprise dont elle sera propriétaire ou copropriétaire. Cette activité ne doit pas avoir rapporté de traitements, de salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de trois mois.

Pour les seniors (50-64 ans), le taux d'entrepreneuriat naissant a été de 2,6 % dans l'UE sur la période 2014-2018 (Graphique 4.10). En d'autres termes, environ 2,6 % de la population âgée de 50 à 64 ans a participé à des activités entrepreneuriales naissantes. Ce chiffre représentait les deux tiers de la proportion dans la population adulte en général (4,0 %) au cours de cette période. Le taux d'entrepreneuriat naissant chez les seniors a été légèrement supérieur dans l'OCDE au cours de cette période (4,7 %), ce qui correspond à un taux d'entrepreneuriat naissant supérieur également pour la population générale (6,6 %).

Entre 2014 et 2018, dans les États membres de l'UE, le taux d'entrepreneuriat naissant chez les seniors a été le plus élevé en République slovaque (6,0 %). À l'opposé, seulement 1 % environ des seniors au Danemark (1,0%) et en Bulgarie (1,1 %) ont été impliqués dans des activités préalables à la création d'une entreprise au cours de cette période.

Graphique 4.10. Moins de 3 % des seniors sont impliqués dans la création d'une entreprise dans l'UE



Note: Le taux d'entrepreneuriat naissant est défini comme la proportion de la population adulte (âgée de 18 à 64 ans) activement engagée dans la création d'une entreprise qu'elle détiendra seule ou en copropriété; cette entreprise ne peut pas avoir octroyé de traitements, salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de trois mois. Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[3])

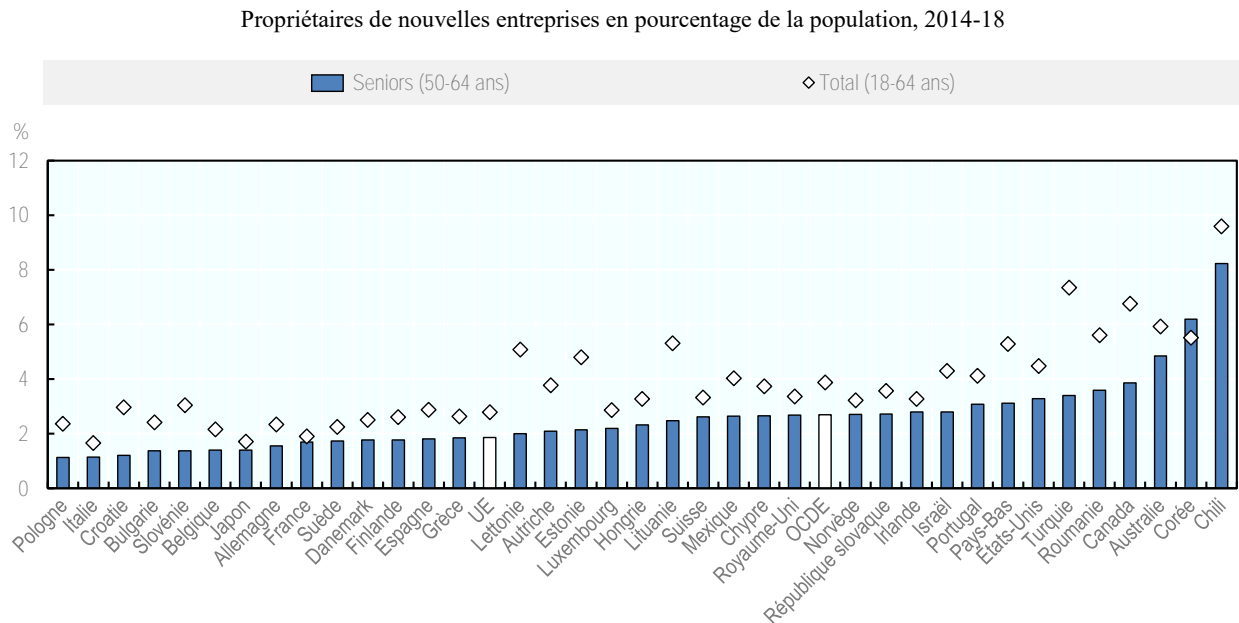
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290929>

Très peu de seniors sont propriétaires de nouvelles entreprises

La détention de nouvelles entreprises est la deuxième phase de l'activité entrepreneuriale dans le modèle GEM. Le taux de détention de nouvelles entreprises mesure la proportion des membres de la population qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une nouvelle entreprise qui verse des traitements, des salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de 3 mois, mais moins de 42 mois.

Au sein de l'UE, le taux de détention de nouvelles entreprises chez les seniors a été de 1,9 % sur la période 2014-2018, alors qu'il a été légèrement supérieur dans les pays de l'OCDE (2,7 %) (Graphique 4.11). Dans les deux cas, ce chiffre est inférieur au taux de détention de nouvelles entreprises dans la population générale (2,8 % dans l'UE et 3,9 % dans l'OCDE). Parmi les États membres de l'UE, le taux de détention de nouvelles entreprises chez les seniors était le plus élevé en Roumanie (3,6 %) et le plus faible en Pologne et en Italie (1,1 % dans les deux pays).

Graphique 4.11. Moins de 2 % des seniors sont propriétaires de nouvelles entreprises dans l'UE



Note: Le taux de détention de nouvelles entreprises mesure la proportion des membres de la population (18-64 ans) qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une nouvelle entreprise qui verse des traitements, des salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de trois mois, mais moins de 42 mois. Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[3])

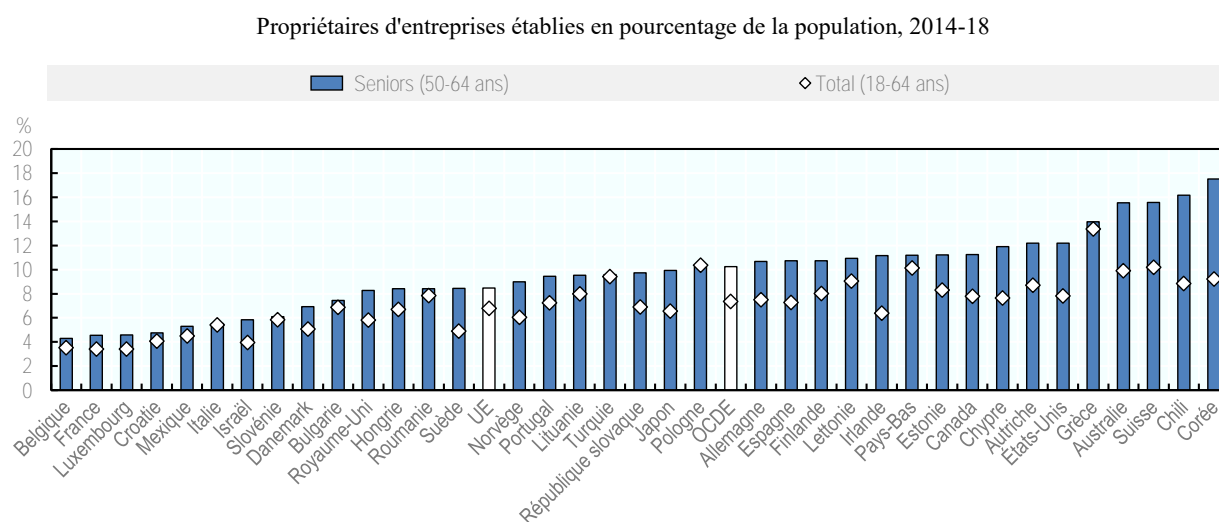
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290948>

Les seniors sont davantage susceptibles de détenir des entreprises établies que les adultes en général

La détention d'entreprises établies est la troisième phase d'activité entrepreneuriale dans le modèle GEM. Les propriétaires d'entreprises établies sont les dirigeants-propriétaires d'une entreprise qui verse des traitements, des salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de 42 mois. La proportion de seniors propriétaires d'entreprises établies dans l'UE entre 2014 et 2018 a été de 8,5 % (10,2 % dans l'OCDE), un chiffre supérieur à la part de la population générale (6,8 %) (Graphique 4.12).

Dans les États membres de l'UE, les seniors étaient les plus susceptibles de détenir des entreprises établies en Grèce (14,0 %) au cours de cette période. Le taux de détention d'une entreprise établie était le plus faible en Belgique (4,3 %), en France (4,6 %), au Luxembourg (4,6 %) et en Croatie (4,8 %). Dans tous les pays, à l'exception de l'Italie et de la Pologne, le taux de détention d'entreprises établies chez les seniors a été supérieur au taux au sein de la population générale. En Italie et en Pologne, le taux chez les seniors était à peu près égal à la moyenne pour la population générale: 5,5 % pour les seniors contre 5,4 % pour la population générale en Italie, et 10,2 % pour les seniors contre 10,4 % pour la population générale en Pologne.

Graphique 4.12. Moins de 9 % des seniors sont propriétaires d'entreprises établies dans l'UE



Note: Le taux de détention d'entreprises établies est défini comme étant la proportion des membres de la population adulte (18-64 ans) qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une entreprise établie qui verse des traitements, salaires ou toute autre rémunération à ses propriétaires depuis plus de 42 mois. Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2017^[4])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290967>

Encadré 4.1. Coup de projecteur sur un pays: motivations pour les entrepreneurs seniors, Portugal

Un rapport récent sur l'entrepreneuriat des seniors au Portugal s'est appuyé sur une enquête pour étudier les motivations et les attentes des entrepreneurs seniors, ainsi que plusieurs autres sujets, tels que le parcours des entrepreneurs et les caractéristiques des entreprises (Matos, 2018^[5]). L'enquête a été soumise en 2015 à des entrepreneurs portugais âgés d'au moins 50 ans qui avaient créé ou acquis leur entreprise entre 2004 et 2009. Le questionnaire a été envoyé par courrier et par courrier électronique, avec un suivi par téléphone. Au total, 1 671 questionnaires ont été envoyés et 181 réponses complètes et valides ont été retournées.

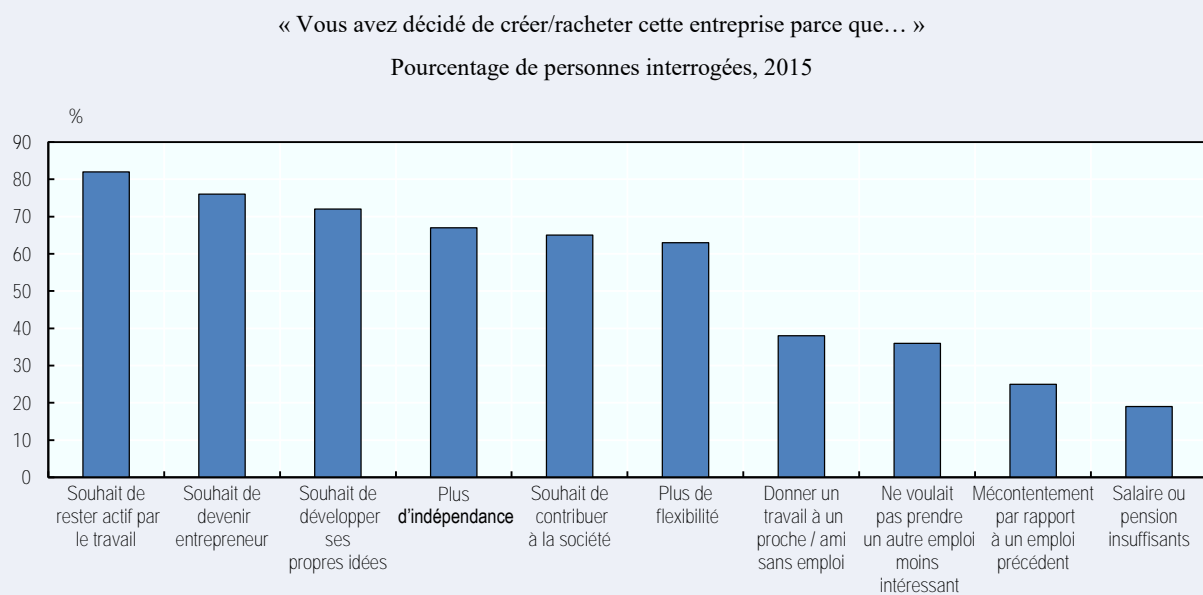
Les résultats montrent que la plupart des entrepreneurs seniors qui ont créé ou acquis leur entreprise étaient motivés par des facteurs positifs (Graphique 4.13). Les motivations les plus fréquemment citées ont été le souhait de rester actif par le travail (82 %), le souhait de devenir entrepreneur (76 %) et le souhait de développer ses propres idées (72 %). Les facteurs négatifs ont été beaucoup moins fréquemment cités: volonté de ne pas prendre d'autre emploi moins intéressant (36 %), mécontentement par rapport à un emploi précédent (25 %) et salaire ou pension de retraite insuffisants (19 %).

En moyenne, les entrepreneurs interrogés géraient des entreprises avec deux propriétaires et trois salariés. Environ 57 % des entrepreneurs seniors de l'échantillon ont déclaré

dégager des bénéfices, tandis que 21 % ont déclaré des pertes nettes. La fourchette de chiffre d'affaires annuel la plus fréquente était «jusqu'à 49 999 EUR», soit un chiffre inférieur au chiffre d'affaires moyen des employeurs portugais (Matos, 2018^[5]), ce qui suggère que de nombreux entrepreneurs seniors sont probablement motivés par des facteurs autres que la croissance de leur entreprise et les gains financiers.

Les réponses concernant les objectifs atteints viennent confirmer ce point. Alors que 72 % des entrepreneurs seniors interrogés ont indiqué qu'ils considéraient leur entreprise comme un succès, seulement 14 % ont déclaré que leur entreprise générait des revenus élevés. Les entrepreneurs seniors ayant participé à l'enquête se sont avérés davantage intéressés par des horaires de travail flexibles et la possibilité de se montrer créatif (Graphique 4.13).

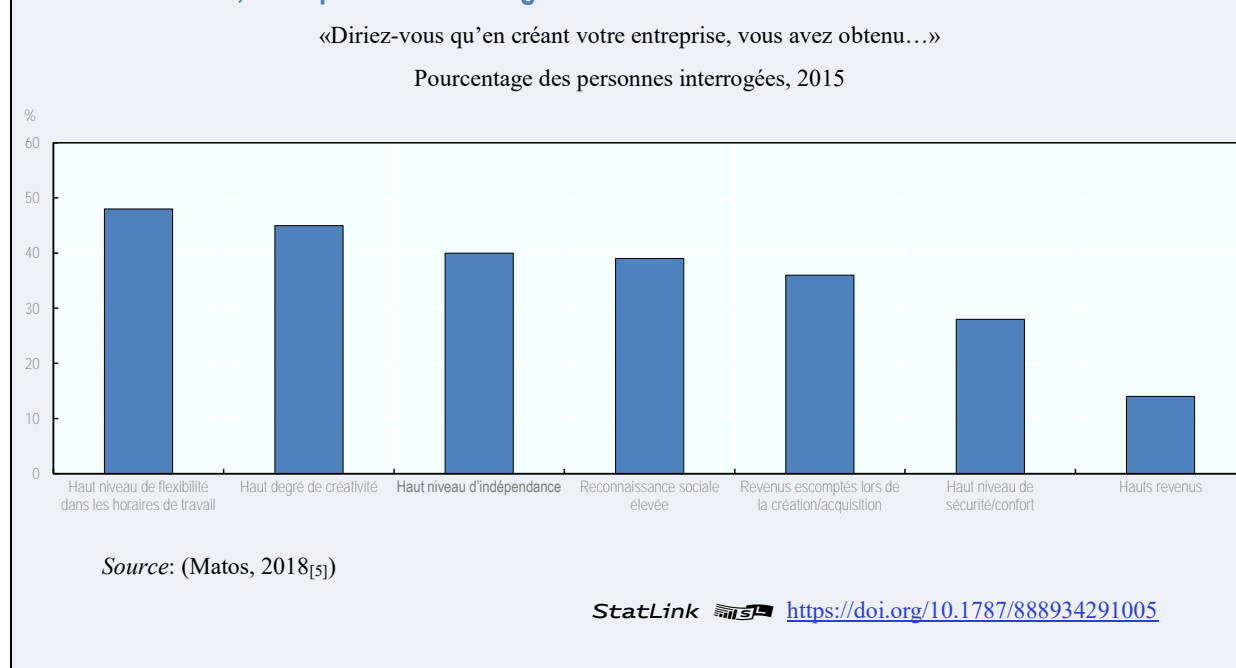
Graphique 4.13. Les entrepreneurs seniors sont principalement motivés par des facteurs positifs



Source: (Matos, 2018^[5])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934290986>

Graphique 4.14. Les entrepreneurs seniors bénéficient d'une meilleure flexibilité dans leurs horaires de travail, mais peu d'entre eux génèrent des revenus élevés



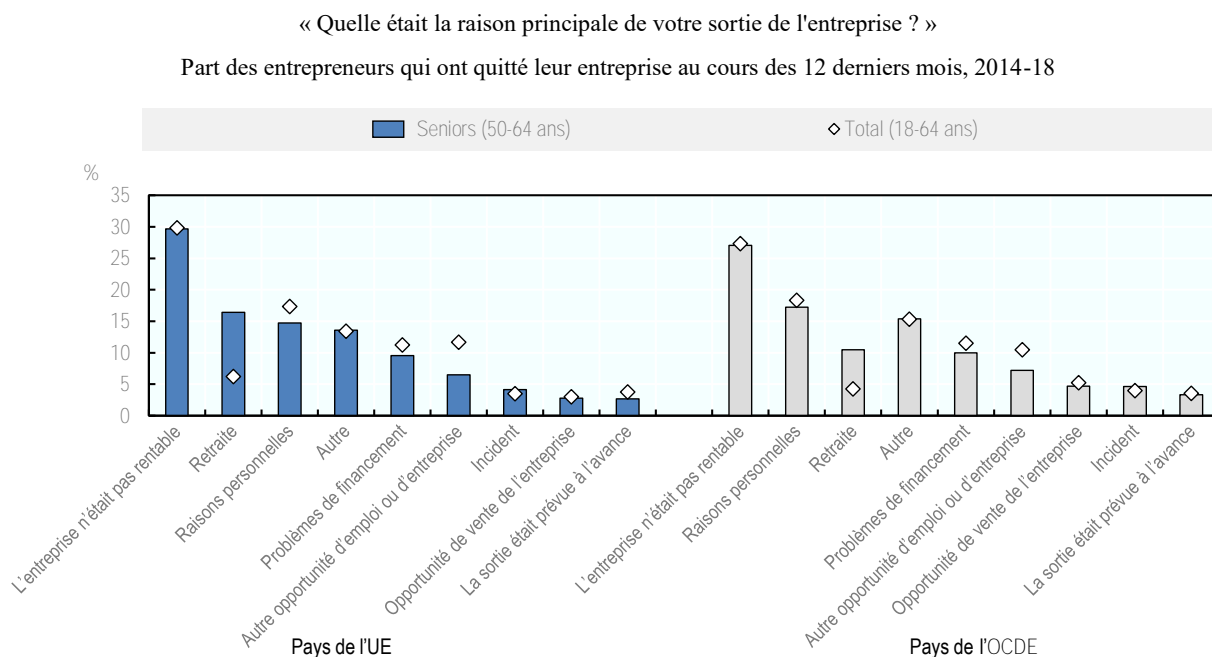
Des sorties d'entreprise majoritairement dues à un manque de profits

La *cessation d'activité* est la phase finale du cycle de l'entrepreneuriat. L'enquête GEM interroge les membres de la population qui sont sortis d'une entreprise au cours des 12 derniers mois afin de connaître les raisons de la cessation d'activité.

Les entrepreneurs seniors de l'UE ont été le plus susceptibles de déclarer une sortie d'entreprise parce que celle-ci n'était pas rentable (29,7 %), ce qui était également le cas pour la population générale (29,8 %) (Graphique 4.15). Sans surprise, les entrepreneurs seniors de l'UE ont été bien plus susceptibles que la population générale de sortir de leur entreprise en raison d'un départ à la retraite (16,4 % contre 6,2 %). À l'opposé, ils ont été moins susceptibles que la population générale de déclarer être sortis de l'entreprise en raison d'une autre opportunité d'emploi ou d'entreprise (6,5 % contre 11,7 %).

La situation s'avère similaire chez les entrepreneurs seniors de l'OCDE au cours de cette période. La non-rentabilité a été la plus fréquemment invoquée comme raison à la sortie d'entreprise (27,1 %). Elle était suivie par les raisons personnelles (17,2 %) et le départ à la retraite (10,5 %). Tout comme dans l'UE, les entrepreneurs seniors de l'OCDE ont été moins susceptibles que la population générale de déclarer être sortis de l'entreprise en raison d'une autre opportunité d'emploi ou d'entreprise (7,2 % contre 10,5 %).

Graphique 4.15. Environ deux fois plus d'entrepreneurs seniors sont sortis de leur entreprise en raison d'un manque de profits que pour partir à la retraite



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[31])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291024>

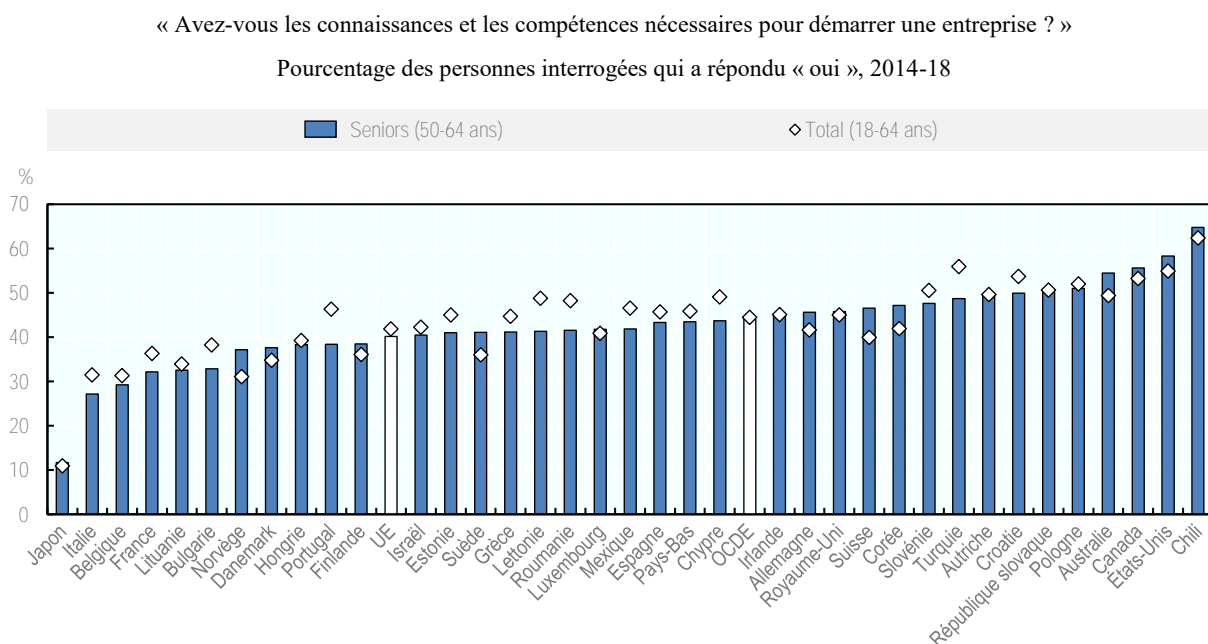
Obstacles à la création d'entreprise chez les seniors

Les seniors sont autant susceptibles d'avoir des compétences entrepreneuriales que la population adulte en général

L'un des obstacles à la création d'entreprise le plus fréquemment cité est le manque de compétences entrepreneuriales (voir aussi les chapitres 2 et 3). Toutefois, en moyenne, celui-ci ne semble pas être un obstacle pour les seniors, car ils sont autant susceptibles que la population générale de déclarer disposer des compétences et de l'expérience suffisantes pour créer une entreprise. Entre 2014 et 2018, 40,2 % des seniors de l'UE (44,0 % dans l'OCDE) ont indiqué qu'ils possédaient les compétences nécessaires pour créer une entreprise (Graphique 4.16). Ces proportions étaient globalement les mêmes que les moyennes générales (41,9 % dans l'UE et 44,5 % dans l'OCDE).

Entre 2014 et 2018, plus de la moitié des seniors en République slovaque (50,2 %) et en Pologne (51,1 %) ont indiqué qu'ils possédaient les compétences et l'expérience nécessaires pour créer une entreprise. En revanche, en Italie, ils n'étaient que 27 % à estimer avoir les compétences nécessaires pour créer une entreprise.

Graphique 4.16. Environ 40 % des seniors déclarent posséder des compétences entrepreneuriales



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[3])

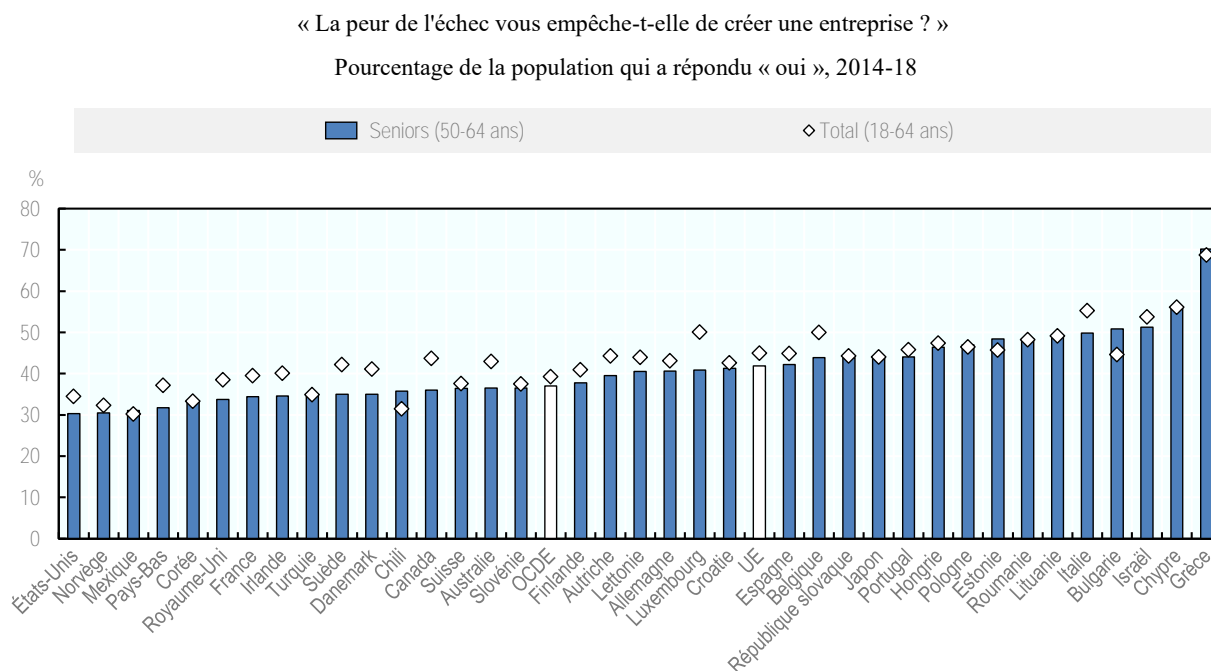
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291043>

Les seniors sont moins susceptibles de déclarer avoir peur de l'échec que les adultes en général

La peur de l'échec peut également constituer un obstacle important à la création d'entreprise, car l'entrepreneuriat est une activité qui implique des risques. Cependant, les seniors (50-64 ans) ont été légèrement moins enclins que la moyenne générale à déclarer que la peur de l'échec était un obstacle à la création d'entreprise entre 2014 et 2018. Au sein de l'UE, 41,8 % des seniors ont invoqué cet obstacle, contre 45,0 % de moyenne générale. Dans les pays de l'OCDE, les seniors ont été légèrement moins susceptibles de déclarer cet obstacle (37,1 % contre une moyenne de 39,3 % dans l'OCDE) (Graphique 4.17).

Plus de la moitié des seniors ont invoqué cet obstacle au cours de la période en Bulgarie (50,8 %), à Chypre (55,8 %) et en Grèce (70,1 %). En Bulgarie et en Grèce, la proportion de seniors ayant invoqué cet obstacle était supérieure à la moyenne pour la population générale. Relativement peu de seniors ont invoqué cet obstacle aux Pays-Bas (31,8 %).

Graphique 4.17. Moins de 40 % des seniors indiquent que la peur de l'échec constitue un obstacle à la création d'entreprise



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

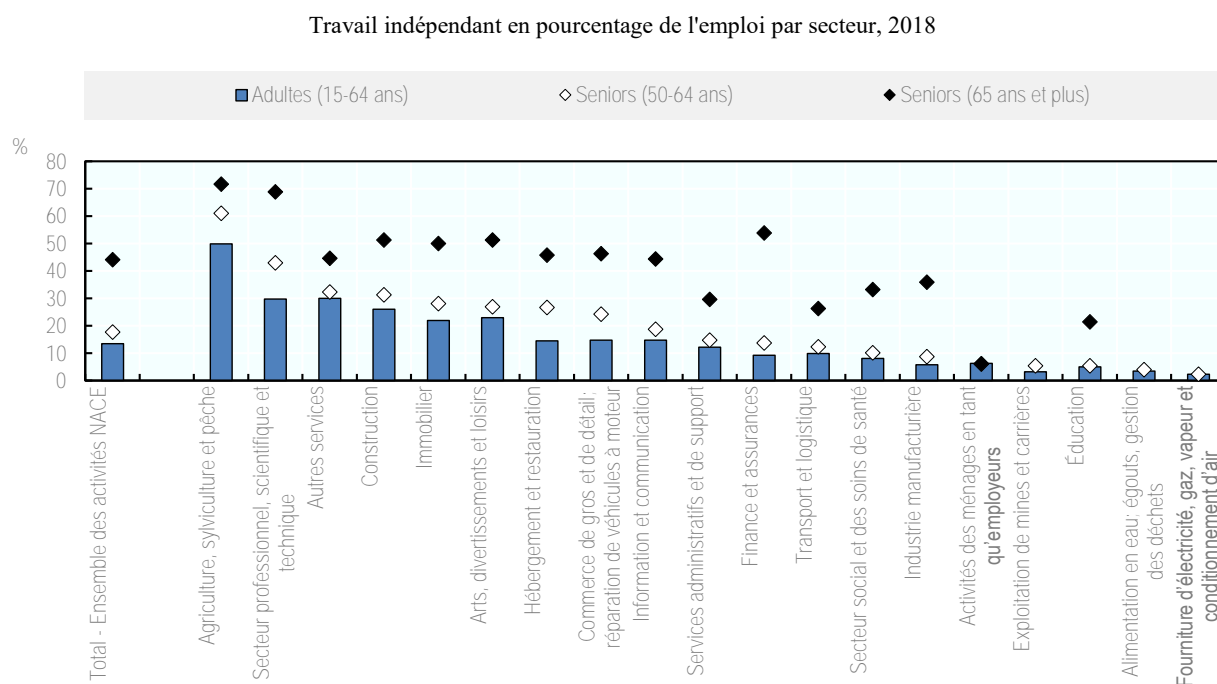
Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[3])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291062>

Le profil des travailleurs indépendants seniors

Les taux d'emploi indépendant par secteur varient entre les différentes tranches d'âge des seniors

Au sein de l'UE, les taux d'emploi indépendant des 50-64 ans et des 65 ans et plus étaient les plus élevés dans l'agriculture, la sylviculture et la pêche (61,0 % pour les 50-64 ans et 71,7 % pour les 65 ans et plus) et dans le secteur professionnel, scientifique et technique (43,0 % et 68,8 %) en 2018 (Graphique 4.18). Pour les 65 ans et plus, le taux d'emploi salarié était également élevé dans la finance et les assurances, 53,9 % contre 9,3 % pour la population en général.

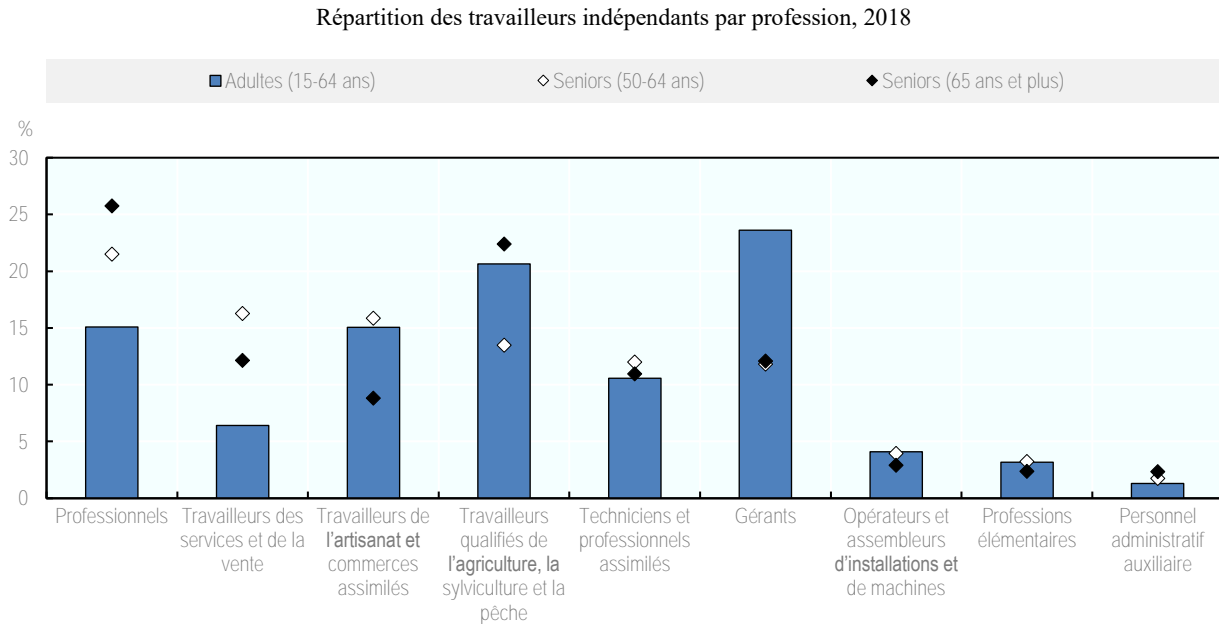
Graphique 4.18. **L'agriculture, de la sylviculture et de la pêche étaient les secteurs d'activités les plus courants pour les travailleurs indépendants seniors dans l'UE en 2018**

Source: (Eurostat, 2019^[2])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291081>

La plupart des travailleurs indépendants seniors sont des professionnels

La répartition des travailleurs indépendants seniors par profession était très différente de celle de la population adulte générale en 2018 (Graphique 4.19). La plupart des seniors indépendants travaillaient comme professionnels¹. Plus d'un cinquième travaillait dans ce secteur (21,5 % pour les 50-64 ans et 25,7 % pour les 65 ans et plus), contre 15,1 % de la population totale des travailleurs indépendants. Les seniors indépendants ont également été bien plus susceptibles que la population totale des travailleurs indépendants de travailler dans les services et la vente: 16,3 % des 50-64 ans et 12,1 % des 65 ans et plus, contre 6,4 % en général. À l'opposé, ils étaient beaucoup plus susceptibles de travailler comme gérants: 11,8 % pour les 50-64 ans et 12,1 % pour les 65 ans et plus, contre 23,6 % de la population totale des travailleurs indépendants.

Graphique 4.19. **Les travailleurs indépendants seniors dans l'UE travaillent le plus souvent comme professionnels**

Source: (Eurostat, 2019^[2])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291100>

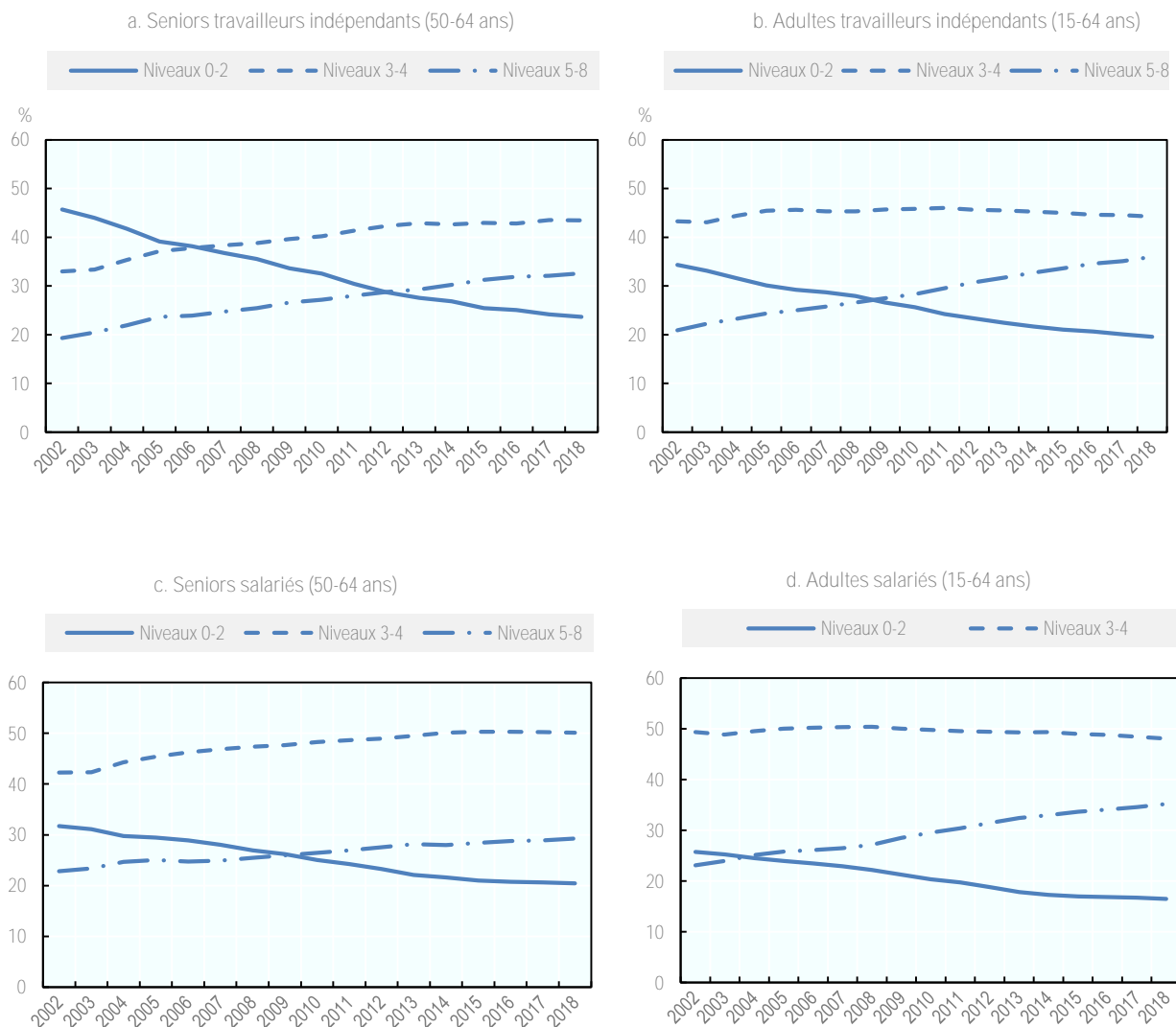
Davantage de seniors exerçant une activité indépendante dans l'UE étaient diplômés de l'enseignement supérieur par rapport aux seniors salariés

La proportion globale des travailleurs indépendants ayant un diplôme de l'enseignement supérieur est passée de 20,9 % en 2002 à 36,0 % en 2018 (Graphique 4.20). Une tendance analogue peut être observée chez les travailleurs indépendants seniors (50-64 ans), mais avec une hausse à un taux plus faible. Sur cette période, la proportion des travailleurs indépendants seniors ayant un diplôme de l'enseignement supérieur est passée de 10,3 % à 32,6 %. En revanche, cette augmentation a été plus importante chez les seniors indépendants que chez les seniors salariés, chez qui la proportion est passée de 22,8 % à 29,2 %.

Les pays où la part des travailleurs indépendants seniors diplômés de l'enseignement supérieur a été la plus importante en 2018 sont les suivants: Belgique (50,0 % contre 40,6 % chez les salariés), Estonie (51,2 % contre 42,0 % chez les salariés) et l'Allemagne (50,5 % contre 26,8 % pour les salariés) (Graphique 4.21).

Graphique 4.20. **La part des seniors indépendants diplômés de l'enseignement supérieur a augmenté plus vite que celle des seniors salariés dans l'UE**

Répartition des indépendants et des salariés selon le niveau d'études



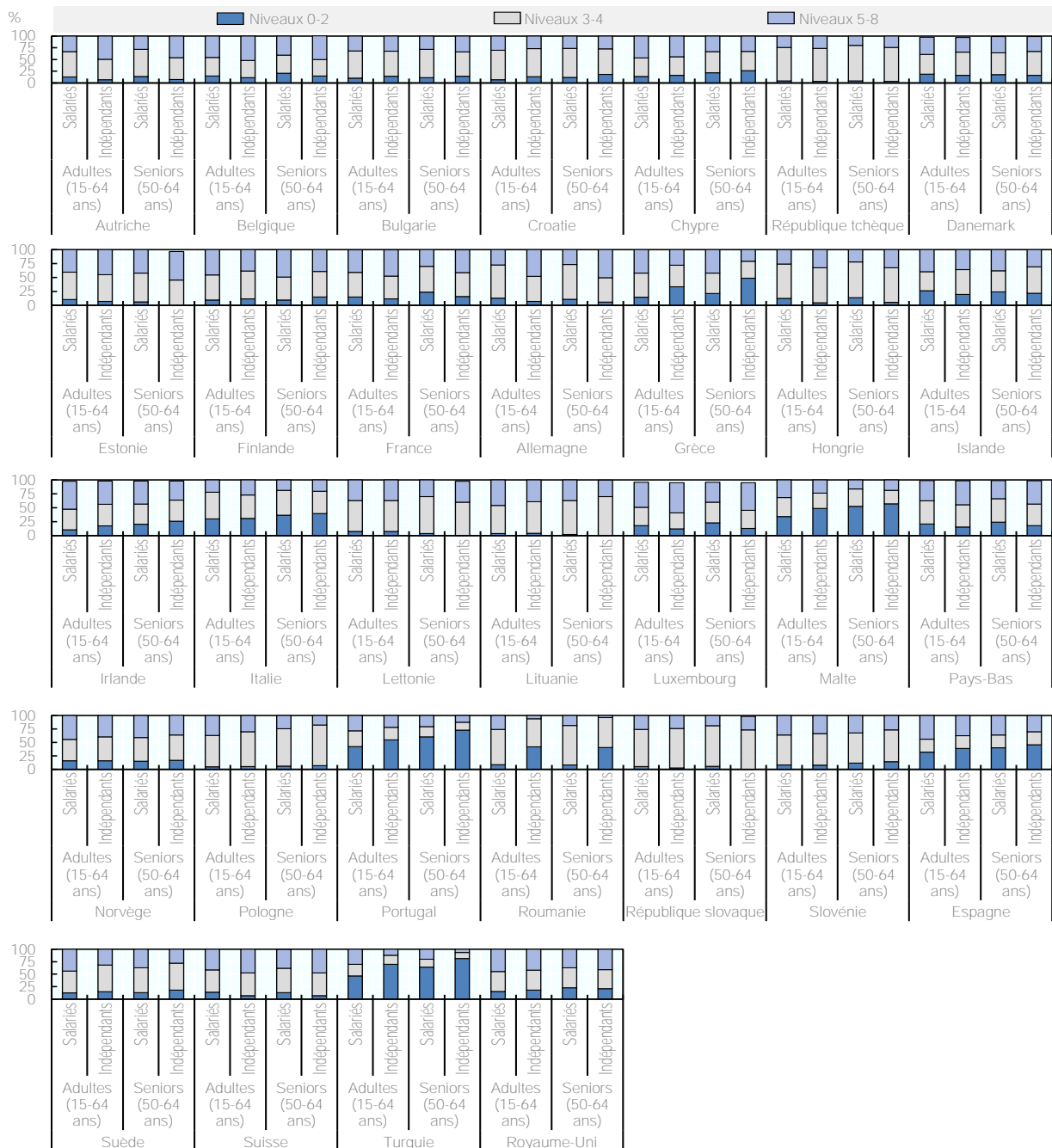
Note: Les niveaux 0 à 2 correspondent à un niveau inférieur au deuxième cycle de l'enseignement secondaire, tandis que les niveaux 3 et 4 correspondent au deuxième cycle de l'enseignement secondaire et à l'enseignement postsecondaire non supérieur. Les niveaux 5 à 8 correspondent à l'enseignement supérieur.

Source: (Eurostat, 2019^[2])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291119>

Graphique 4.21. Le niveau d'instruction des seniors exerçant une activité indépendante varie fortement d'un pays à l'autre

Répartition des indépendants et des salariés selon le niveau d'études, 2018



Note: Les niveaux 0 à 2 correspondent à un niveau inférieur au deuxième cycle de l'enseignement secondaire, tandis que les niveaux 3 et 4 correspondent au deuxième cycle de l'enseignement secondaire et à l'enseignement postsecondaire non supérieur. Les niveaux 5 à 8 correspondent à l'enseignement supérieur.

Source: (Eurostat, 2019_[2])

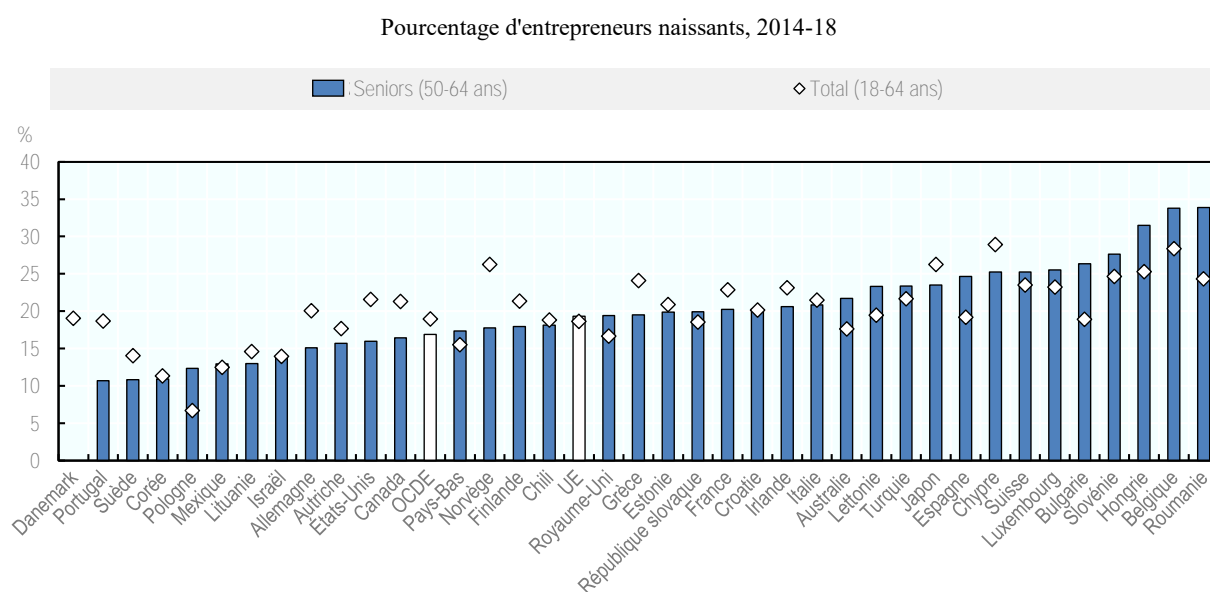
StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291138>

Les seniors sont moins susceptibles de créer des entreprises en équipe

Au sein de l'UE, les entrepreneurs seniors (50-64 ans) ont été légèrement moins enclins que les adultes en général à être impliqués dans la création d'entreprise en équipe. Sur la période 2014-2018, 16,9 % des seniors ont déclaré être impliqués dans la création d'une nouvelle entreprise (c'est-à-dire de moins de 42 mois) avec une équipe de trois personnes ou plus (Graphique 4.22). Cette proportion était légèrement inférieure à celle de la population adulte en général impliquée dans l'entrepreneuriat en équipe (19,0 %). Dans les pays de l'OCDE, une proportion de seniors légèrement supérieure déclarait travailler en équipe sur ses nouveaux projets de création d'entreprise (19,3 %).

Parmi les États membres de l'UE, l'entrepreneuriat en équipe chez les seniors était le plus courant en Hongrie (31,5 %), en Belgique (33,8 %) et en Roumanie (33,9 %). Dans chacun de ces pays, les seniors étaient également beaucoup plus susceptibles de travailler en équipe que la population adulte en général. À l'opposé, les seniors étaient le moins susceptibles de travailler en équipe au Portugal (10,7 %) et en Suède (10,9 %).

Graphique 4.22. La proportion d'entrepreneurs seniors travaillant en équipe varie fortement d'un pays à l'autre



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[31])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291157>

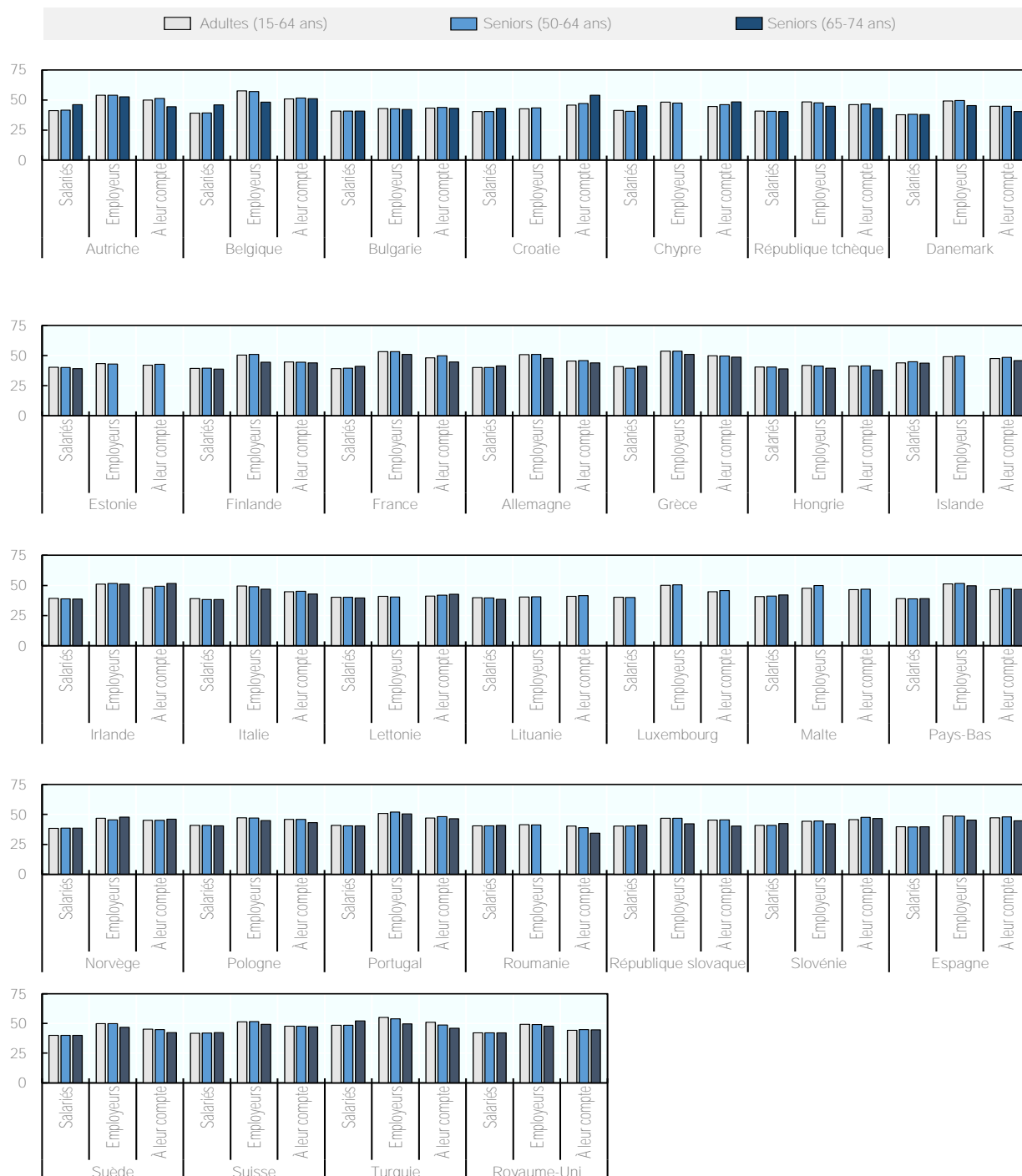
Performances des entreprises

Les seniors indépendants ont généralement des horaires de travail plus longs que les seniors salariés

Les seniors indépendants ont tendance à travailler plus d'heures par semaine en moyenne que les seniors salariés. En outre, les seniors indépendants qui emploient des salariés travaillent généralement plus d'heures par semaine que ceux qui n'emploient pas de salariés (Graphique 4.23).

Graphique 4.23. Les seniors travailleurs indépendants ont tendance à travailler plus longtemps que les seniors salariés

Nombre d'heures travaillées hebdomadaires moyen pour les travailleurs à temps plein, 2018

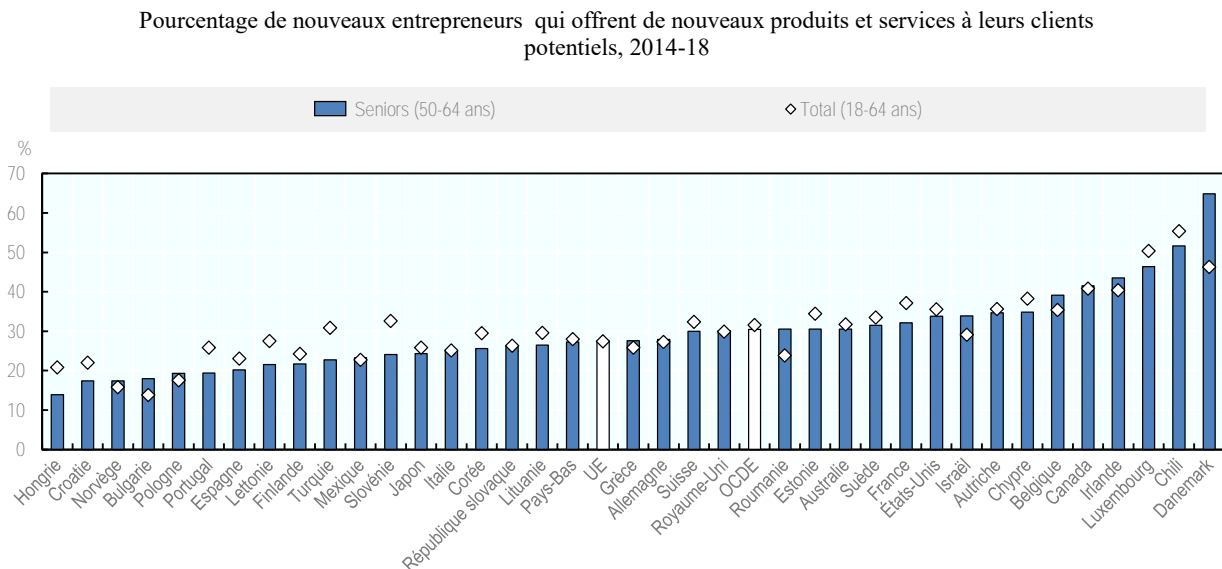
Source: (Eurostat, 2019)^[2]StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291176>

Les entrepreneurs seniors sont aussi susceptibles que la population générale d'entrepreneurs de proposer de nouveaux produits et services

Sur la période 2014-2018, 27,5 % des chefs d'entreprises naissantes et des nouveaux propriétaires d'entreprise dans l'UE âgés de 50 à 64 ans ont déclaré proposer des produits et/ou services nouveaux à leurs clients potentiels (Graphique 4.24). Cette part est quasiment similaire à celle de l'ensemble des chefs d'entreprises naissantes et des nouveaux propriétaires d'entreprise dans l'UE pour cette période (27,5 %), mais légèrement inférieure à la moyenne de l'OCDE (30,4 %).

Dans les États membres de l'UE, les seniors étaient les plus susceptibles de proposer de nouveaux produits et services au Danemark (64,9 %) et les moins susceptibles en Hongrie (13,9 %).

Graphique 4.24. Environ un quart des nouveaux entrepreneurs seniors proposent de nouveaux produits et services



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[3])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291195>

Les entrepreneurs seniors sont moins susceptibles d'avoir des clients dans d'autres pays

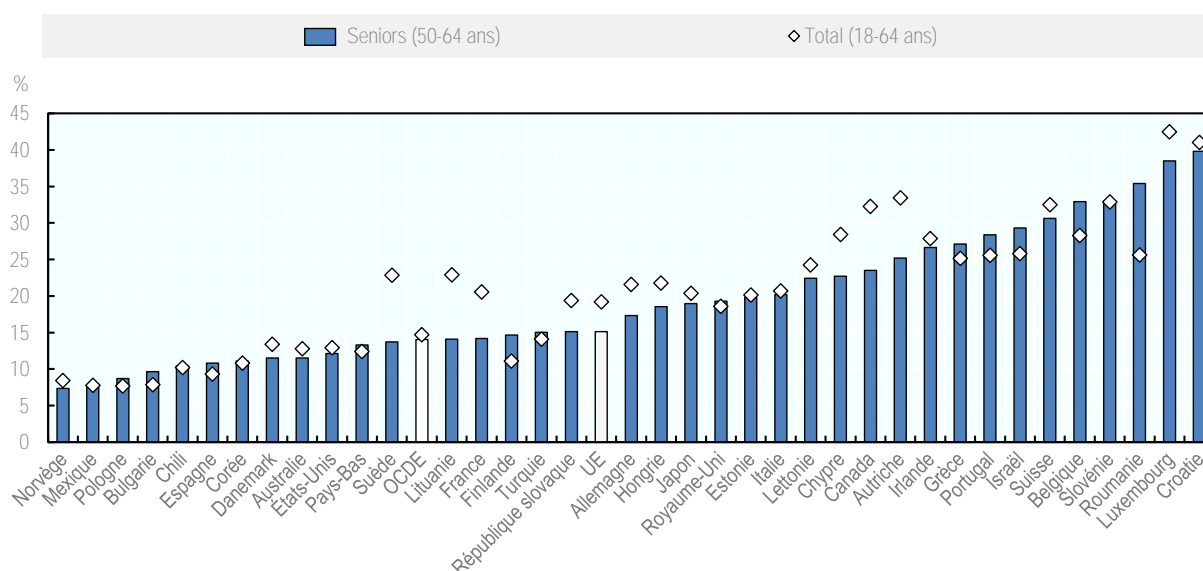
Les entrepreneurs seniors (50-64 ans) au stade précoce semblent moins enclins à gérer des entreprises axées sur l'international que la population générale de chefs d'entreprises naissantes et de nouveaux propriétaires d'entreprises (Graphique 4.25). Dans l'UE, 15,1 % des entrepreneurs seniors au stade précoce ont déclaré avoir des clients dans d'autres pays

(14,0 % dans l'OCDE), un chiffre inférieur à la moyenne globale (19,2 %) entre 2014 et 2018.

Au cours de cette période, les entrepreneurs seniors au stade précoce étaient les plus susceptibles de déclarer avoir des clients dans d'autres pays en Belgique (32,9 %), en Slovénie (33,0 %), en Roumanie (35,4 %), au Luxembourg (38,5 %) et en Croatie (39,8 %). À l'opposé, ils étaient les moins susceptibles de déclarer avoir des clients à l'étranger en Pologne (8,7 %) et en Bulgarie (9,7 %). Les pays où les entrepreneurs seniors au stade précoce ont été davantage susceptibles que la population générale d'avoir des clients à l'étranger étaient la Grèce (27,1 % contre 25,1 %), le Portugal (28,4 % contre 25,6 %), la Belgique (32,4 % contre 28,3 %) et la Roumanie (35,4 % contre 25,6 %).

Graphique 4.25. Environ 15 % des entrepreneurs seniors au stade précoce ont réalisé des ventes à l'étranger

Pourcentage d'entrepreneurs en démarrage qui vendent à des clients dans d'autres pays, 2014-18



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[3])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291214>

Les entrepreneurs seniors sont légèrement moins enclins à espérer créer un grand nombre d'emplois

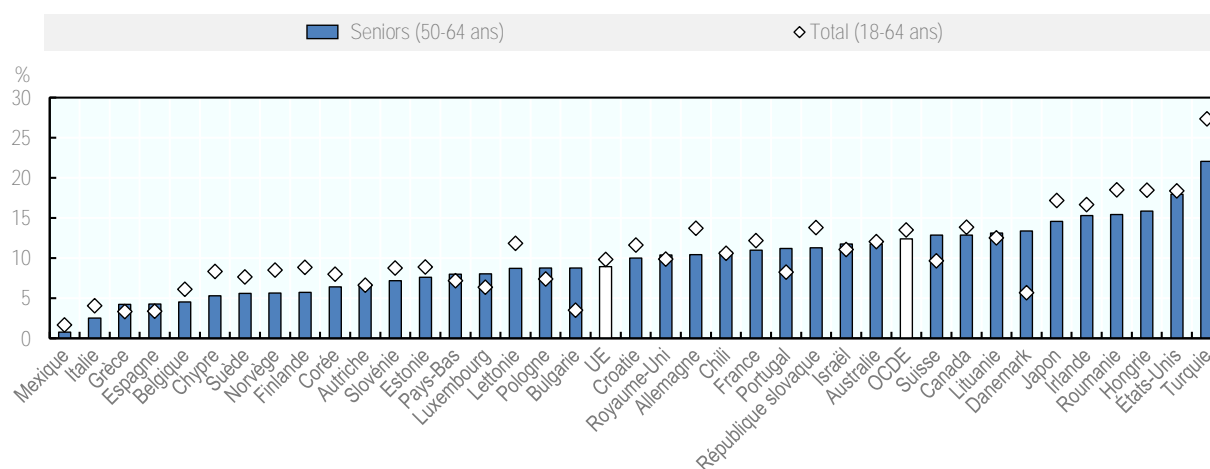
Les entrepreneurs seniors (50-64 ans) au stade précoce étaient aussi susceptibles que la population générale d'espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans. Entre 2014 et 2018, 8,9 % des entrepreneurs seniors au stade précoce dans l'UE ont déclaré espérer atteindre ce niveau de création d'emplois, ce qui est légèrement inférieur au taux pour la population générale au cours de cette période (9,8 %) (Graphique 4.26). La part des seniors

espérant atteindre un niveau de croissance élevé était légèrement supérieure dans les pays de l'OCDE (12,4 %).

Les entrepreneurs seniors au stade précoce étaient les plus susceptibles d'espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans en Roumanie (15,4 %) et en Hongrie (15,9 %). Moins de 5 % des entrepreneurs seniors au stade précoce espérait ce niveau de création d'emplois en Italie (2,5 %), en Grèce (4,2 %), en Espagne (4,3 %) et en Belgique (4,5 %).

Graphique 4.26. Près de 9 % des entrepreneurs seniors de l'UE espèrent créer un grand nombre d'emplois

Pourcentage d'entrepreneurs en démarrage qui prévoient créer au moins 19 emplois au cours des cinq prochaines années, 2014-18



Note: Tous les pays de l'UE et de l'OCDE ont participé à l'enquête GEM entre 2014 et 2018, à l'exception de la République tchèque et de Malte. Certains pays n'ont pas participé chaque année à l'enquête: Australie (2018), Autriche (2015, 2017), Belgique (2016-2018) Bulgarie (2014), Chypre (2014-2015), Danemark (2015-2018), Estonie (2018), Finlande (2017-2018), France (2015), Hongrie (2017-2018), Japon (2015-2016), Corée du Sud (2014), Lettonie (2014, 2018), Lituanie (2015-2018), Mexique (2018), Norvège (2016-2018), Portugal (2017-2018), Roumanie (2016-2018), Turquie (2014-2015, 2017).

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[3])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291233>

Conclusions

Les seniors sont plus actifs que la population adulte dans le travail indépendant, et les entrepreneurs seniors forment un groupe extrêmement diversifié. Il s'agit notamment de personnes qui ont toujours exercé une activité indépendante, de celles qui font la transition vers la retraite en créant une entreprise à temps partiel et de celles qui ont dû créer une entreprise pour gagner un revenu en raison d'une épargne-retraite insuffisante. Par conséquent, les défis auxquels fait face ce groupe sont divers. Certains manquent de compétences en entrepreneuriat, tandis que d'autres manquent de ressources financières, et beaucoup auront des réseaux d'entreprises dépassés ou de taille réduite. Les politiques publiques ont un rôle à jouer pour éliminer ces obstacles en offrant une formation à l'entrepreneuriat, en améliorant l'accès au financement de démarrage et en soutenant le développement de réseaux d'entrepreneurs. De plus, de nombreux seniors ont l'expérience

du travail indépendant et peuvent continuer à s'engager dans l'entrepreneuriat en encadrant et en soutenant de jeunes entrepreneurs. Par conséquent, les politiques publiques peuvent aussi réunir des entrepreneurs seniors et de jeunes entrepreneurs afin de faciliter le transfert de connaissances entre les générations.

Pour de plus amples informations sur les activités entrepreneuriales des seniors, consultez (OECD/EC, 2012^[1]) et (European Commission, 2016^[6]). Des exemples récents de politiques publiques en faveur des entrepreneurs seniors sont mis en lumière dans les profils de pays figurant dans la partie III de ce rapport, notamment dans le profil de l'Espagne.

Notes

¹ Les spécialistes des professions intellectuelles et scientifiques ou bien ajoutent à la somme des connaissances acquises, ou bien mettent en pratique des concepts et théories scientifiques ou artistiques, ou bien, par l'enseignement, en assurent de manière systématique la propagation, ou encore se consacrent à une combinaison quelconque de ces activités; voir la classification européenne des aptitudes/compétences, certifications et professions (ESCO), <https://ec.europa.eu/esco/portal/occupation>.

Références

- European Commission (2016), *Senior entrepreneurship good practices manual*, Publications Office of the European Union, <http://dx.doi.org/10.2826/014341>. [6]
- Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>. [2]
- Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Special tabulations of the GEM survey 2014-18*. [3]
- Global Entrepreneurship Monitor (2017), *Global Report 2016-17*, <http://gemconsortium.org/report>. [4]
- Matos, C. (2018), *Ageing and Entrepreneurship: Firm Creation and Performance among Older Individuals*, University of Lisbon, <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/15851/1/TD-CSM-2018.pdf>. [5]
- OECD/EC (2012), "Entrepreneurial Activities in Europe - Senior Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 2, OECD, <http://dx.doi.org/10.1787/5jxrcml7lhxq-en>. [1]

5. Travail indépendant et entrepreneuriat chez les chômeurs

Ce chapitre présente des données sur la proportion de chômeurs qui cherchent à réintégrer le marché du travail en exerçant une activité indépendante ainsi que sur la proportion de personnes qui réussissent à passer du chômage au travail indépendant. Les données sont présentées par sexe et par âge pour l'ensemble de l'Union européenne (UE) et pour chaque État membre. Une sélection de pays de l'OCDE sont couverts selon la mesure du possible.

Messages clés

- **Seule une faible proportion des chômeurs réintègre le marché du travail par la voie du travail indépendant dans l'Union européenne (UE).** En 2018, il y avait 16,9 millions de chômeurs dans les pays de l'UE, et environ 400 000 d'entre eux ont déclaré qu'ils cherchaient à réintégrer le marché du travail en devenant travailleurs indépendants, soit 2,4 % des chômeurs.
- **Toutefois, tous les demandeurs d'emploi souhaitant devenir travailleurs indépendants ne réussiront pas à créer une entreprise.** En outre, certains chômeurs deviendront des travailleurs indépendants sans chercher à le devenir. En 2018, environ 563 600 travailleurs indépendants dans l'UE étaient sans emploi en 2017. Ce chiffre correspond à 2,5 % du nombre de personnes sans emploi en 2017, ce qui est légèrement supérieur à la proportion de personnes ayant indiqué qu'elles voulaient devenir travailleurs indépendants (2,2 %).
- **Sur les dix dernières années, les hommes sans emploi ont été environ 1,5 fois plus susceptibles que les femmes sans emploi de vouloir devenir travailleurs indépendants et de réussir cette transition.** Les jeunes sans emploi (15-24 ans) de l'UE n'étaient pas susceptibles de vouloir devenir des travailleurs indépendants (1,1 %).
- **La proportion de personnes cherchant à devenir travailleurs indépendants est supérieure chez ceux qui ont été sans emploi pendant une courte durée.** Cette observation suggère que les politiques destinées à aider les chômeurs à créer une entreprise devraient tenter d'aider ceux qui s'intéressent à la création d'entreprise à réaliser leurs ambitions rapidement. Il est également important de stimuler les ambitions en faveur de l'emploi indépendant auprès d'une plus grande partie des chômeurs. Des données venues de France laissent penser que les réformes du système d'assurance chômage visant à encourager la création d'entreprise par les personnes sans emploi sont parvenues à augmenter le nombre d'entreprises créées sans amoindrir la qualité des entreprises ainsi lancées.

Le contexte politique de la création d'entreprise pour sortir du chômage

On dénombrait 16,9 millions de personnes sans emploi (âgées de 15 à 64 ans) au sein de l'Union européenne (UE) en 2018. Ce chiffre est en baisse depuis le pic de 26,1 millions atteint après la crise en 2013. Parallèlement à la baisse du chômage, la part de la population active sur le marché du travail a augmenté. Dans les premiers temps de la crise économique, le taux d'activité général de la population adulte (15-64 ans) était de 70,8 % dans l'UE (en 2009). Ce taux n'a cessé d'augmenter jusqu'à atteindre 73,7 % en 2018.

Les décideurs politiques s'intéressent depuis longtemps au potentiel de l'entrepreneuriat et du travail indépendant comme mécanisme permettant de réintégrer les personnes sans emploi dans le marché du travail. L'approche la plus courante d'aide à la création d'entreprise pour les chômeurs passe par des programmes de liaison avec les prestations sociales, qui permettent de combiner une formation à la création d'entreprise et une allocation de subsistance. Il existe de nombreux exemples réussis de programme de ce type, notamment au Danemark, en France, en Allemagne, en Hongrie, aux Pays-Bas, en Pologne, en Espagne, en Suède et au Royaume-Uni. Les données d'évaluation laissent généralement penser que les entreprises créées par des personnes issues de ce groupe cible peuvent avoir

des taux de survie analogues à ceux des entreprises créées par le reste de la population (OECD/EU, 2014^[1]; Caliendo and Künn, 2011^[2]).

Du chômage au travail indépendant

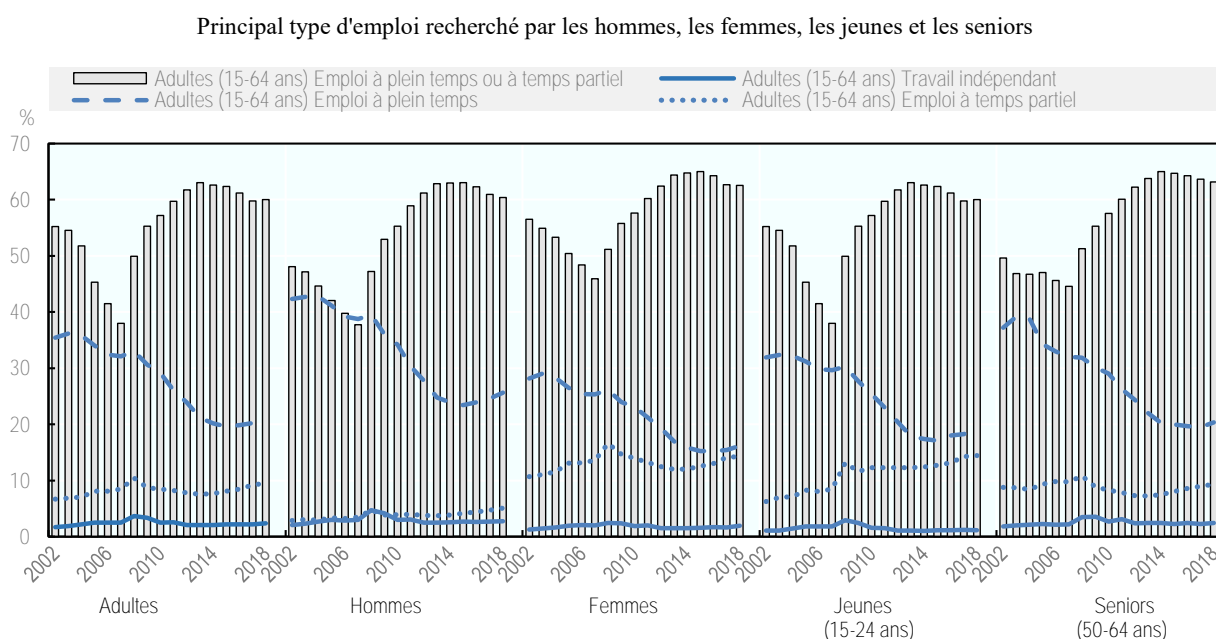
Moins de 3 % des chômeurs veulent devenir travailleurs indépendants

Sur les 16,9 millions de chômeurs en 2018, 395 600 cherchaient à réintégrer le marché du travail en devenant travailleurs indépendants, soit seulement 2,4 % du nombre total de personnes sans emploi (Graphique 5.1). Ce chiffre peut être comparé aux 606 500 personnes (3,6 % du nombre total de chômeurs) qui étaient dans cette situation en 2008 et 710 500 personnes (3,3 %) en 2009, dans les premiers temps de la crise économique. Avant la crise économique, la proportion de chômeurs qui cherchaient à réintégrer le marché du travail en exerçant une activité indépendante était d'environ 2,5 % entre 2005 et 2007, et de 2,0 % entre 2002 et 2004.

En 2018, les hommes sans emploi étaient près de 1,5 fois plus susceptibles de chercher une activité indépendante que les femmes sans emploi (2,7 % contre 2,0 %). Durant la période ayant précédé la crise économique, la part des hommes sans emploi voulant devenir travailleurs indépendants était généralement située entre 2,7 % et 3,0 %. Cette proportion a augmenté au début de la crise, pour atteindre un pic en 2008 à 4,7 %. Depuis, elle est retombée aux niveaux d'avant la crise. Un schéma analogue est observé chez les femmes sans emploi, mais la proportion de celles qui cherchent un emploi indépendant est moitié moindre que celle des hommes. En outre, la baisse de cette proportion depuis la crise est moins marquée.

Les jeunes sans emploi représentent le groupe cible le moins susceptible de chercher à exercer une activité indépendante. En 2018, seulement 1,1 % des chômeurs âgés de 15 à 24 ans voulaient devenir travailleurs indépendants.¹ Comme dans les autres groupes cibles, la proportion de jeunes sans emploi cherchant à devenir travailleurs indépendants a atteint un pic en 2008 à 2,9 %. Cette proportion a toutefois baissé à 2,4 % en 2009 et 1,6 % en 2010. Depuis 2011, elle s'est stabilisée autour de 1,0 %.

Graphique 5.1. Peu de demandeurs d'emploi cherchent à devenir travailleurs indépendants



Source: (Eurostat, 2019^[31])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291252>

Les seniors sans emploi semblent être autant intéressés par l'emploi indépendant comme moyen de réintégrer le marché du travail que la moyenne des autres tranches d'âge. En 2018, 2,4 % des personnes sans emploi âgées de 50 à 64 ans cherchaient à réintégrer le marché du travail en devenant travailleurs indépendants, une part restée constante depuis 2012. Après le début de la crise économique, cette proportion a atteint 3,5 % en 2008 et en 2009. Entre 2002 et 2007, environ 2,0 % cherchaient à devenir travailleurs indépendants.

La proportion de chômeurs souhaitant réintégrer le marché du travail en tant que travailleurs indépendants varie fortement d'un pays à l'autre (Graphique 5.2). En 2018, les proportions allaient de 1,5 % à 4,0 %. Elles étaient légèrement supérieures en Irlande (4,5 %), en Roumanie (5,4 %) et à Malte (5,6 %), et bien plus élevées en Croatie (11,2 %) et au Luxembourg (13,9 %). À l'inverse, un grand nombre de pays dans lesquels la part des chômeurs voulant devenir travailleurs indépendants était la plus faible étaient des pays ayant eu les taux de chômage les plus élevés durant la crise économique, notamment la Grèce, l'Espagne et l'Italie. La proportion de chômeurs souhaitant devenir travailleurs indépendants a été relativement constante en Espagne et en Italie, mais elle a reculé en Grèce après un pic de 7,7% en 2009.

Les femmes sans emploi sont moins susceptibles que les hommes sans emploi de chercher un emploi indépendant dans tous les États membres de l'UE (Graphique 5.2). En 2018, il n'y a eu que cinq États membres de l'UE dans lesquels plus de 3 % des femmes sans emploi souhaitaient exercer une activité indépendante: Allemagne (3,0 %), Irlande (3,4 %), Roumanie (6,8 %), Croatie (8,5 %) et Luxembourg (11,1%).

Les données concernant la proportion de jeunes sans emploi cherchant à devenir travailleurs indépendants sont très limitées au niveau des pays. Dans presque tous les pays

où des données sont disponibles, moins de 1,5 % des jeunes femmes sans emploi souhaitent exercer une activité indépendante.

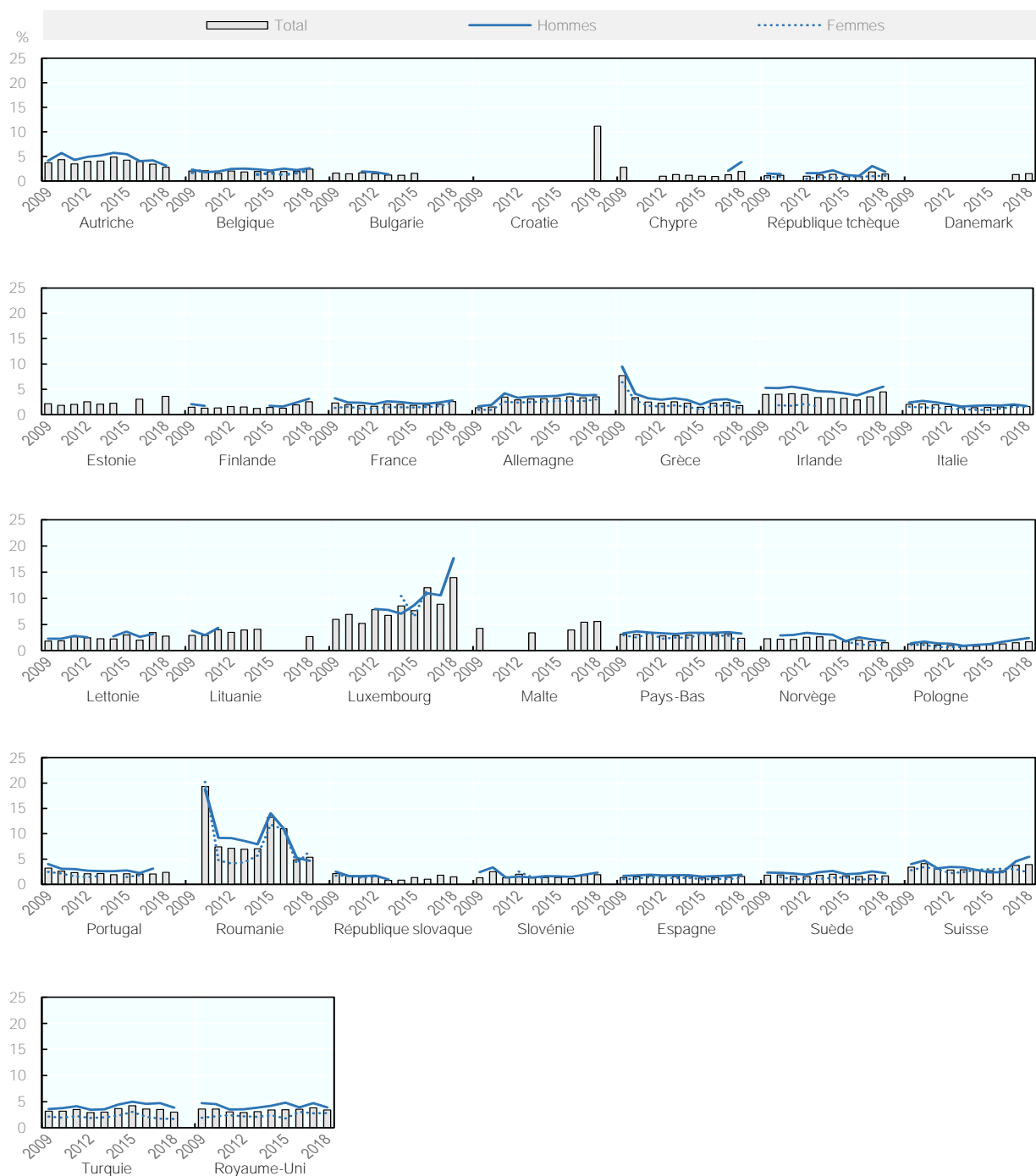
L'intérêt pour l'emploi indépendant est maximal durant les premiers temps du chômage

La probabilité pour une personne sans emploi de chercher un emploi indépendant tend à diminuer à mesure que la durée de la période de chômage augmente (Graphique 5.3). Cela s'explique probablement par la baisse de l'épargne, l'érosion des compétences et la réduction des réseaux professionnels. Cela va dans le sens de la baisse de la probabilité de reprendre une activité professionnelle avec le temps, mais la proportion de personnes cherchant à se tourner vers l'emploi indépendant pourrait augmenter chez certaines personnes à mesure qu'elles se rendent compte qu'elles risquent de ne pas retrouver de travail, ce qui augmenterait leur ouverture à la création d'entreprise. Une légère hausse peut être observée chez ceux qui ont perdu leur emploi dans les premiers temps de la crise, c'est-à-dire ceux dont les périodes de chômage ont duré deux ans ou plus entre 2011 et 2013. En outre, l'écart entre les femmes et les hommes augmente légèrement chez ceux qui restent sans emploi pendant de plus longues périodes.

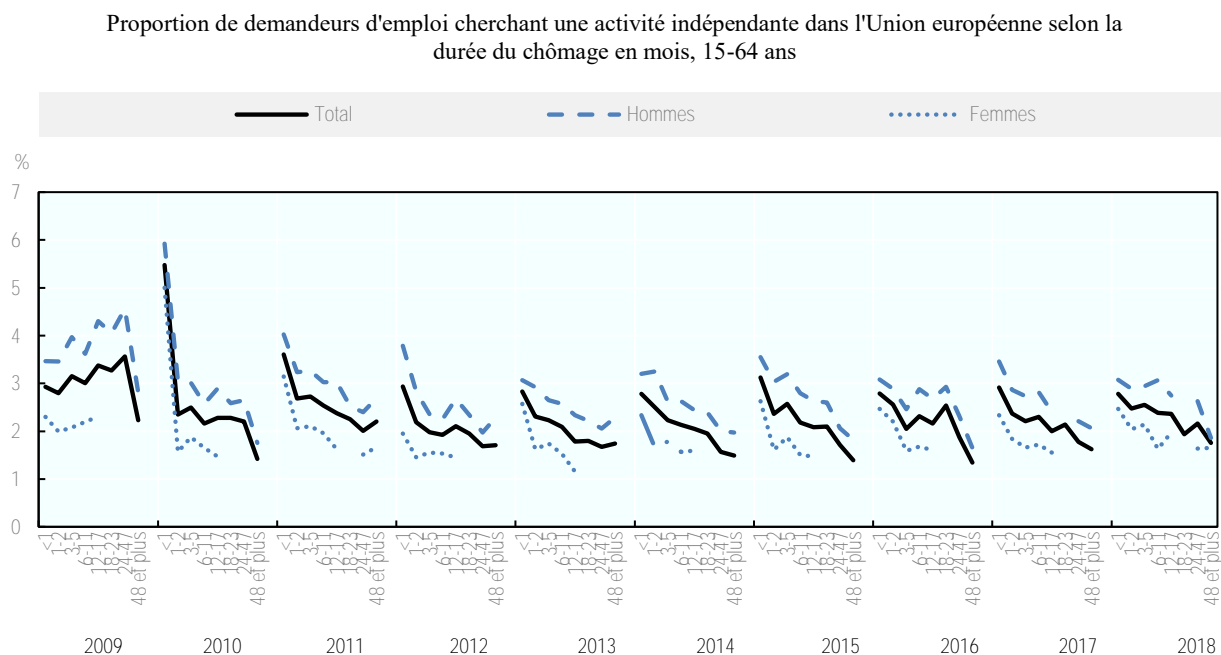
Les données nationales sur la part des seniors sans emploi (50-64 ans) cherchant à devenir travailleurs indépendants sont plus limitées. Toutefois, comme pour les autres groupes cibles, il existe des différences dans la part des seniors cherchant à réintégrer le marché du travail en devenant travailleurs indépendants. En 2018, les proportions étaient les plus élevées au Royaume-Uni (5,5 %), en Suisse (5,9 %), en Irlande (8,5 %) et en Croatie (8,8 %).

Graphique 5.2. Les femmes demandeuses d'emploi sont moins susceptibles que les hommes de chercher une activité indépendante

Proportion d'hommes et de femmes au chômage cherchant un emploi indépendant par pays, 15-64 ans, 2009-2018

Source: (Eurostat, 2019)^[3]StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291271>

Graphique 5.3. La probabilité de chercher à devenir travailleur indépendant diminue avec la durée de la période de chômage



Source: (Eurostat, 2019^[4])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291290>

Quitter le chômage pour commencer une activité indépendante

Le nombre de chômeurs qui deviennent des travailleurs indépendants est supérieur à ceux qui cherchent à le devenir

S'ils sont entre 2 % et 3 % des chômeurs à indiquer qu'ils cherchent à devenir des travailleurs indépendants, c'est une proportion supérieure qui réintègre le marché du travail en tant que non-salariés. En 2018, 563 600 personnes étaient devenues travailleurs indépendants dans l'UE après avoir été au chômage en 2017 (Graphique 5.4). Ce chiffre correspond à 2,5 % du nombre de personnes sans emploi en 2017, ce qui est supérieur à la proportion de personnes sans emploi en 2017 ayant indiqué qu'elles voulaient devenir travailleurs indépendants (2,2 %). Cela suppose qu'environ 10 % des personnes sans emploi qui ont réintégré le marché du travail en tant que non-salariés ne cherchaient pas à le devenir. Il est probable qu'un grand nombre de ces personnes n'aient pas pu trouver d'opportunité d'emploi conforme à leurs attentes (par exemple compétences, expérience, conditions de travail, salaire), si bien qu'elles en sont venues à exercer une activité indépendante pour générer des revenus. Toutefois, il est également possible que certaines de ces personnes aient repéré une opportunité de création d'entreprise et décidé de la saisir, même si ce n'était pas leur intention initiale.

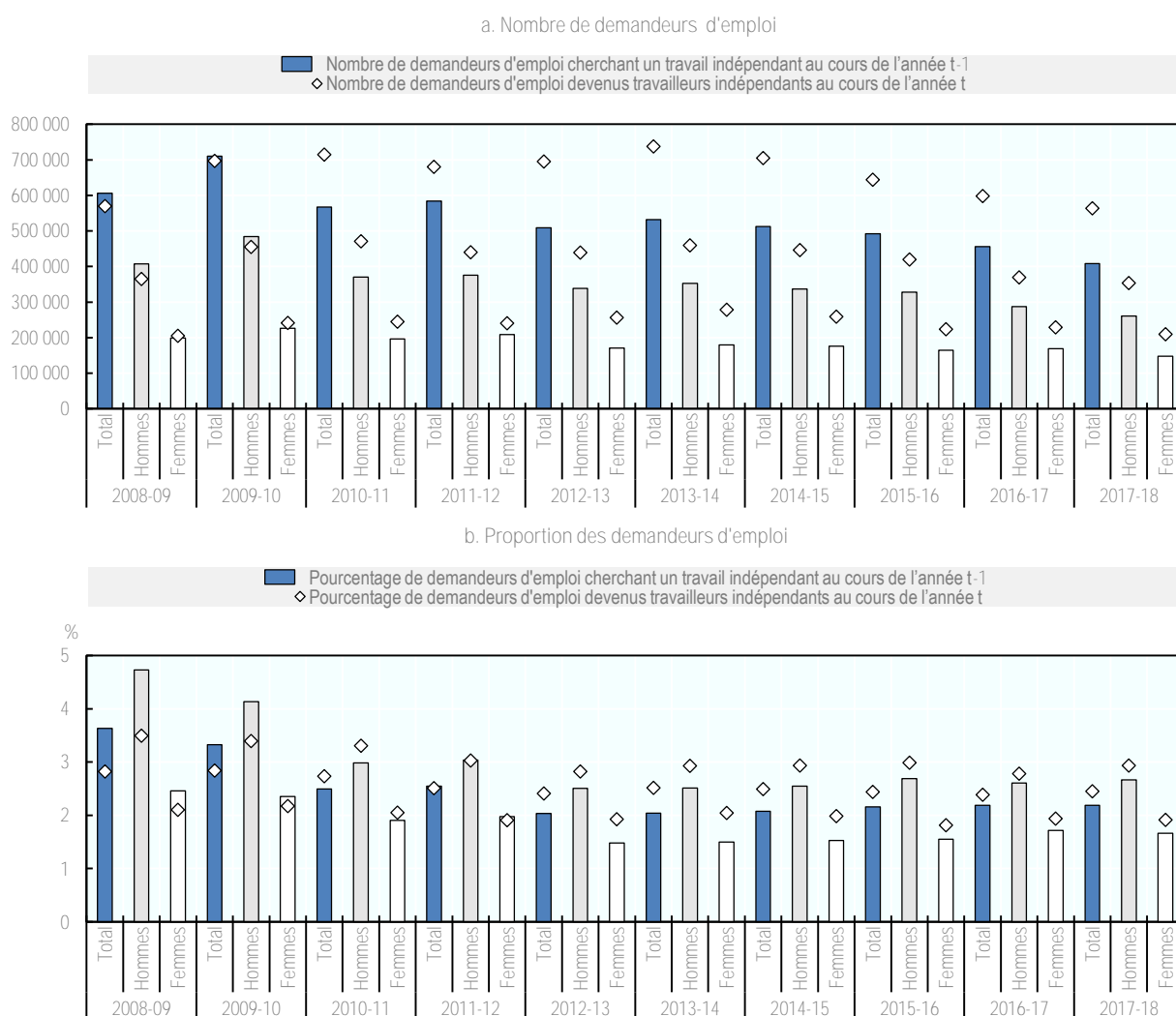
Au cours des dix dernières années, la part des chômeurs qui sont passés à l'emploi indépendant est restée relativement constante. Cependant, le nombre de chômeurs

cherchant à réintégrer le marché du travail par l'emploi indépendant en 2018 a baissé par rapport aux premières années de la crise.

Des différences sont observées entre les hommes et les femmes. Le nombre d'hommes sans emploi qui sont passés à un emploi indépendant a été chaque année près de deux fois plus élevé que le nombre de femmes sans emploi ayant fait de même. Ce rapport est resté constant au cours des dix dernières années.

Graphique 5.4. Le nombre de demandeurs d'emploi qui deviennent travailleurs indépendants est supérieur au nombre de ceux qui cherchent à le devenir

Nombre et pourcentage de demandeurs d'emploi qui deviennent travailleurs indépendants (15-64 ans)



Source: (Eurostat, 2019_[4])

StatLink <https://doi.org/10.1787/888934291309>

Des études menées au niveau national révèlent des taux de survie élevés mais peu de création d'emplois et des effets de déplacement

Il est difficile d'obtenir des données comparables sur les caractéristiques des entreprises lancées par des chômeurs en raison du petit nombre de personnes dans cette situation répertoriées par les estimations de l'enquête sur les forces de travail. Cependant, des études approfondies ont été entreprises à l'aide de sources de données nationales. Des études récentes menées en France indiquent qu'environ 70 % des entreprises créées par les chômeurs se retrouvent dans trois secteurs: services, construction et commerce de détail (encadré 5.3). Ces études indiquent également que les entreprises créées par les chômeurs ont déplacé des emplois provenant d'entreprises existantes, mais que ces entreprises étaient plus productives et généraient plus de valeur ajoutée que les entreprises d'où les emplois avaient été déplacés (Hombert et al., 2017^[5]).

Encadré 5.1. Coup de projecteur sur un pays: le rôle de l'assurance chômage pour encourager l'entrepreneuriat, France

Plusieurs réformes législatives ont été entreprises en France ces 25 dernières années pour favoriser davantage l'entrepreneuriat. L'une des plus importantes a été le PARE (Plan d'aide au retour à l'emploi), mis en place en 2002 afin de faciliter la création de (petites) entreprises par les personnes sans emploi.

Cette réforme consistait en un nouvel accord entre les syndicats et les organisations patronales afin de verser des prestations plus importantes aux travailleurs sans emploi qui recherchaient activement un emploi. L'un des éléments de la réforme visait à réduire les obstacles à la création d'entreprise en permettant aux personnes sans emploi de conserver leurs droits à l'assurance chômage pendant une période de trois ans au maximum si leur entreprise ne donnait pas de résultats positifs. Cette assurance dégressive réduisait ainsi le coût de démarrage d'une entreprise pour les chômeurs. En outre, la réforme permettait aux personnes sans emploi de générer des revenus en complément de leurs prestations de chômage si les revenus générés par l'activité indépendante étaient inférieurs à 70 % de leurs revenus d'avant la perte de leur emploi.

Une étude récente a révélé que la réforme avait suscité une hausse considérable de créations d'entreprises par les chômeurs, sans dégrader la qualité des nouveaux entrants. Les entreprises créées par les chômeurs après la réforme étaient d'abord plus petites, mais les taux de croissance de l'emploi, de productivité et de survie étaient analogues à ceux des entreprises créées par des chômeurs avant la réforme (Hombert et al., 2017^[5]). La plupart des entreprises créées par les chômeurs l'ont été dans les services, la construction et le commerce de détail (Tableau 5.1), qui sont les secteurs comptant le plus grand nombre de travailleurs indépendants et le moins d'obstacles à l'accès. Au total, ces secteurs ont représenté environ 70 % des entreprises créées. Les emplois créés par les nouveaux entrants ont évincé des emplois dans les entreprises existantes selon un rapport de un pour un quasiment. Toutefois, les nouveaux entrants se sont avérés avoir une meilleure productivité et plus de valeur ajoutée que celles qu'avaient les salariés déplacés. Dans l'ensemble, la réforme a eu un impact positif sur l'économie française estimé à environ 350 millions d'EUR par an, tandis que le coût pour l'agence pour l'emploi a été d'environ 100 millions d'EUR par an.

Tableau 5.1. La plupart des chômeurs créent des entreprises dans les services, la construction et le commerce de détail

Composition par secteur					
	Nombre d'entreprises créées avant la réforme (1999-2001)	Part de toutes les entreprises créées avant la réforme	Nombre d'entreprises créées après la réforme (2003-2005)	Part de toutes les entreprises créées après la réforme	Croissance en nombre d'entreprises créées
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Transports - approvisionnement	4 937	3,3	5 031	2,6	2 %
Commerce de gros	11 942	7,9	12 711	6,6	6 %
Industrie manufacturière	9 119	6,0	10 006	5,2	10 %
Exploitation minière	21	0,0	19	0,0	10 %
Services	68 266	45,0	84 317	44,0	23 %
Commerce de détail	25 498	16,8	34 683	18,1	36 %
Construction	25 454	16,8	34 970	18,3	37 %
Finance, assurances et immobilier	6 545	4,3	9 768	5,1	49 %
Total	151 787	100,0	191 506	100,0	26 %

Note: Ce tableau indique le nombre d'entreprises créées par des chômeurs avant la réforme (1999-2001, colonne 1) et juste après la réforme (2003-2005, colonne 3) au niveau à 1 chiffre de la nomenclature des activités économiques. Les colonnes 2 et 4 présentent ces chiffres en pourcentage du nombre total de créations d'entreprises respectivement au cours de la période antérieure et postérieure à la réforme. La colonne 5 indique la croissance des nouvelles créations d'entreprises au cours de la période postérieure à la réforme par rapport à la période antérieure à la réforme.

Source: (Hombert et al., 2017^[5])

Conclusions

Les décideurs politiques devraient limiter leurs attentes concernant l'impact que peut avoir l'entrepreneuriat sur la réduction du chômage, car peu de chômeurs vont jusqu'à créer une entreprise durable. Néanmoins, il est essentiel de ne pas négliger l'importance de l'entrepreneuriat pour les chômeurs, car les programmes en faveur de l'entrepreneuriat peuvent avoir de nombreux avantages, même si les participants ne vont pas jusqu'à la création d'une entreprise. Ils permettent notamment l'acquisition de compétences et d'expérience, ainsi que la constitution de réseaux professionnels élargis, autant de facteurs qui accroissent l'employabilité.

Pour de plus amples informations et une discussion approfondie sur les politiques relatives aux activités entrepreneuriales et à l'emploi indépendant chez les chômeurs, consultez (OECD/EU, 2014^[1]). Des exemples récents de mesures en faveur de la création d'entreprise par les chômeurs sont mis en lumière dans les profils de pays figurant dans la partie III de ce rapport, notamment dans les profils de la Grèce et du Luxembourg.

Notes

¹ Cette définition des jeunes ne correspond pas à celle utilisée dans les autres chapitres en raison de la disponibilité des données.

Références

- Caliendo, M. and S. Künn (2011), “Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity”, *Journal of Public Economics*, Vol. 95/3-4, pp. 311-331. [2]
- Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>. [3]
- Eurostat (2019), *Special tabulations of the Labour Force Survey*. [4]
- Hombert, J. et al. (2017), “Can Unemployment Insurance Spur Entrepreneurial Activity? Evidence from France”, *HEC Paris Research Paper*, No. FIN-2013-1020, HEC Paris, Paris, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2329357>. [5]
- OECD/EU (2014), *The Missing Entrepreneurs 2014: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264213593-en>. [1]

6. Travail indépendant et entrepreneuriat chez les immigrés

Ce chapitre présente des indicateurs sur le travail indépendant pour les immigrés au sein de l'Union européenne (UE), en particulier les taux d'emploi indépendant et la proportion d'immigrés indépendants employant des salariés. Les données sont présentées pour les immigrés nés dans un autre État membre de l'UE et pour ceux qui sont nés en dehors de l'UE, ainsi que, si possible, ventilées par sexe. Les données sont communiquées pour les États membres de l'UE et pour une sélection de pays de l'OCDE hors UE, dans la mesure du possible. Des moyennes sont également présentées pour l'UE en général.

Messages clés

- **Le taux d'emploi indépendant chez les immigrés au sein de l'Union européenne (UE) en 2018 était légèrement inférieur à celui des personnes nées dans leur pays de résidence.** Sur les 18,5 millions de personnes nées dans un autre pays et travaillant dans l'UE, environ 13 % étaient des travailleurs indépendants en 2018. Ce chiffre était légèrement inférieur à la part de travailleurs indépendants chez les personnes nées dans le pays déclarant (14,9 %).
- **Le nombre d'immigrés indépendants a augmenté dans l'UE, passant de près de 2,2 millions en 2009 à 2,9 millions en 2018** (ces données excluent l'Allemagne, car aucune donnée n'était disponible avant 2017). Cette croissance s'explique par une augmentation de 47 % du nombre de femmes immigrées indépendantes. Malgré l'augmentation absolue du nombre d'immigrés indépendants, le taux d'emploi indépendant est resté essentiellement le même entre 2009 et 2018.
- **Il existe un écart important entre les femmes et les hommes dans l'emploi indépendant chez les immigrés**, analogue à l'écart constaté dans la population générale des travailleurs indépendants. Au sein de l'UE, les hommes immigrés étaient environ 1,5 fois plus susceptibles que les femmes immigrées d'exercer un emploi indépendant en 2018: 17,0 % des hommes immigrés actifs nés dans un autre État membre de l'UE et 16,2 % de ceux nés hors de l'UE étaient des travailleurs indépendants, contre 10,3 % et 9,4 % des femmes immigrées, respectivement. Ces différences sont à peu près les mêmes que l'écart général entre les femmes et les hommes dans l'emploi indépendant (16,9 % contre 9,6 %).
- **Le taux d'emploi indépendant des immigrés a sensiblement varié au sein de l'UE en 2018.** Le taux d'emploi indépendant pour les immigrés était le plus élevé en République tchèque (15,1 % pour ceux nés dans un autre État membre de l'UE et 34,9 % pour ceux nés hors de l'UE) et le plus faible en Norvège (6,2 % et 6,0 %).
- **Dans l'ensemble, les entrepreneurs immigrés de l'Union européenne sont autant susceptibles de créer des emplois que les non-immigrés.** En 2018, 26,2 % des travailleurs indépendants nés hors de l'UE employaient un ou plusieurs salariés, soit une proportion analogue à celle des travailleurs indépendants non immigrés (26,3 %). Cependant, ceux nés dans un autre État membre de l'UE étaient légèrement moins susceptibles d'employer des salariés (22,9 %).

Le contexte politique du travail indépendant et de l'entrepreneuriat des immigrés

En 2018, l'Union européenne (UE) comptait environ 58 millions d'immigrés, dont les deux tiers étaient nés dans un pays hors UE. Le nombre d'immigrés a augmenté de 28 % au cours des dix dernières années (OECD/EU, 2018^[1]). Cette croissance est en partie imputable à l'augmentation du nombre de demandeurs d'asile et de réfugiés après 2013, qui a amorcé un recul en 2017 (OECD, 2019^[2]). Les immigrés sont confrontés à des taux de chômage plus élevés que les non-immigrés dans tous les États membres de l'UE (11,5 % contre 7,5 % en moyenne en 2018), et ceux qui viennent de l'extérieur de l'UE sont particulièrement concernés. L'écart entre les natifs et les immigrés dans les taux de chômage s'est élargi ces dernières années (OECD/EU, 2018^[1]). En outre, les immigrés salariés diplômés de l'enseignement supérieur sont aussi davantage susceptibles que les natifs d'être surqualifiés par rapport à l'emploi qu'ils occupent, et d'avoir en moyenne des

salaires inférieurs. En conséquence, l'intégration sur le marché du travail représente une priorité politique majeure au sein de l'UE. Avec la baisse des flux d'arrivée de réfugiés, les politiques d'intégration regagnent également de l'importance par rapport aux autres politiques d'accueil pour ce sous-groupe de la population d'immigrés (OECD, 2019^[2]).

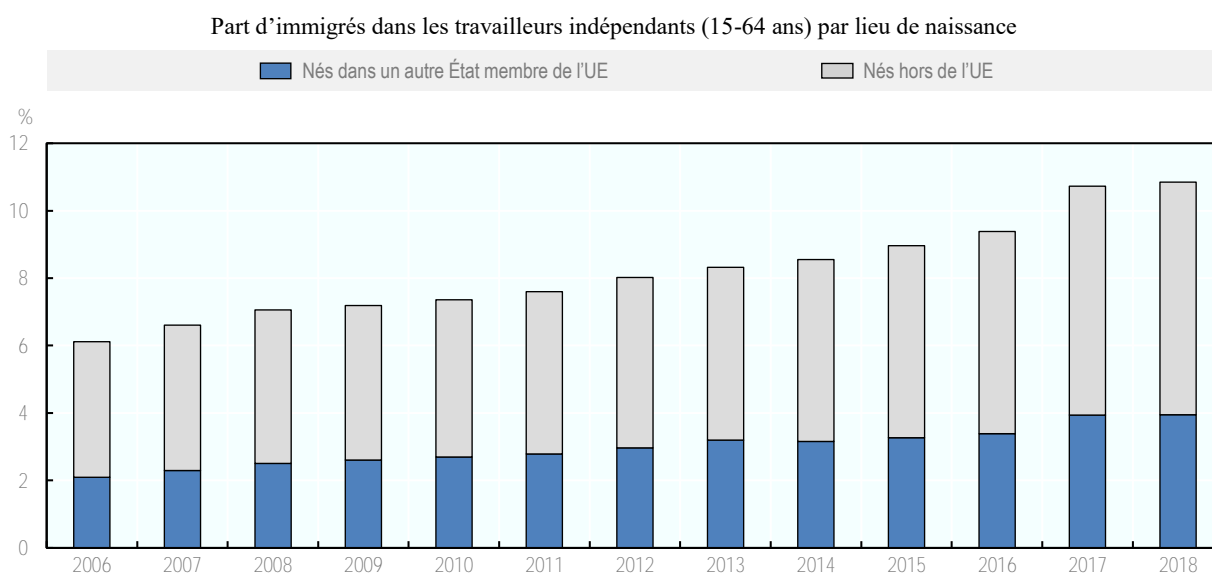
L'emploi indépendant chez les immigrés

La part d'immigrés augmente plus vite chez les travailleurs indépendants que chez les salariés

En 2018, on dénombrait 30,3 millions de travailleurs indépendants dans l'UE, dont environ 3,6 millions étaient nés en dehors de leur pays actuel de résidence (11,7 %). Un peu plus de 60 % de ces travailleurs indépendants immigrés étaient nés hors de l'UE (Graphique 6.1). La situation des immigrés salariés est très similaire: 12,2 % des salariés de l'UE en 2018 étaient nés dans un autre pays et 63% des salariés nés à l'étranger étaient nés dans des pays ne faisant pas partie de l'UE.

La part des immigrés parmi les travailleurs indépendants a quasiment doublé entre 2006 et 2018. En 2006, 6,1 % des travailleurs indépendants dans l'UE étaient des immigrés, dont environ 65 % étaient nés en dehors de l'UE. Ainsi, sur cette période de 13 ans, la part des travailleurs indépendants nés dans un autre pays a augmenté d'environ 90 %.¹ Cette augmentation est plus importante que l'augmentation observée parmi les salariés sur cette période (environ 65 %).

Graphique 6.1. Les immigrés représentent une part croissante des travailleurs indépendants dans l'UE



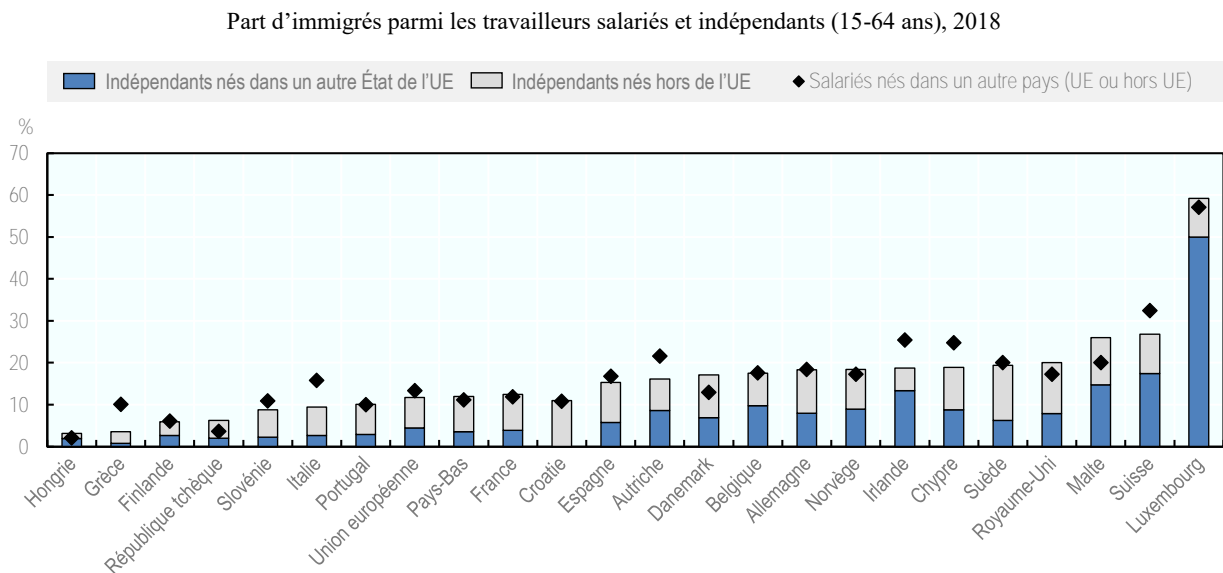
Note: Les données de l'emploi indépendant par lieu de naissance n'ont pas été communiquées pour l'Allemagne avant 2017. L'Allemagne a donc été exclue du total de l'UE en 2017 et en 2018 afin de maintenir la comparabilité dans le temps.

Source: (Eurostat, 2019^[3])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291328>

La proportion de travailleurs indépendants nés dans un autre pays a fortement varié d'un État membre de l'UE à l'autre en 2018 (Graphique 6.2). Cependant, il est évident qu'il existe une corrélation étroite entre la part totale des immigrés sur le marché du travail et la part de travailleurs indépendants nés dans un autre pays. Les immigrés ont représenté la plus forte part au Luxembourg en 2018 (59,2 %), mais ce chiffre est dû à la forte proportion de personnes nées à l'étranger au sein de la population: environ 57 % des personnes travaillant comme salariées sont nées dans un autre pays. Quelques pays font exception à cette tendance, notamment la Grèce, l'Italie, l'Autriche, l'Irlande, Chypre et la Suisse, où la part d'immigrés parmi les travailleurs indépendants a été relativement faible par rapport à leur part totale sur le marché du travail. À l'inverse, la part des immigrés parmi les travailleurs indépendants est supérieure à la part de ceux qui travaillent comme salariés en République tchèque, en Croatie, au Danemark, au Royaume-Uni et à Malte.

Graphique 6.2. **La proportion d'immigrés parmi les travailleurs indépendants est corrélée à la proportion d'immigrés sur le marché du travail**



Note: La moyenne de l'UE ne correspond pas aux données du graphique 6.1 car les données de l'Allemagne sont incluses dans ce total. Les données pour la Bulgarie, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne, la Roumanie, la République slovaque et la Slovaquie ne sont pas communiquées car les estimations sont peu fiables, en raison d'échantillons de petite taille. De même, la part d'immigrés vers la Croatie nés dans d'autres États membres de l'UE parmi les travailleurs indépendants n'est pas communiquée en raison de problèmes de fiabilité.

Source: (Eurostat, 2019^[3])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291347>

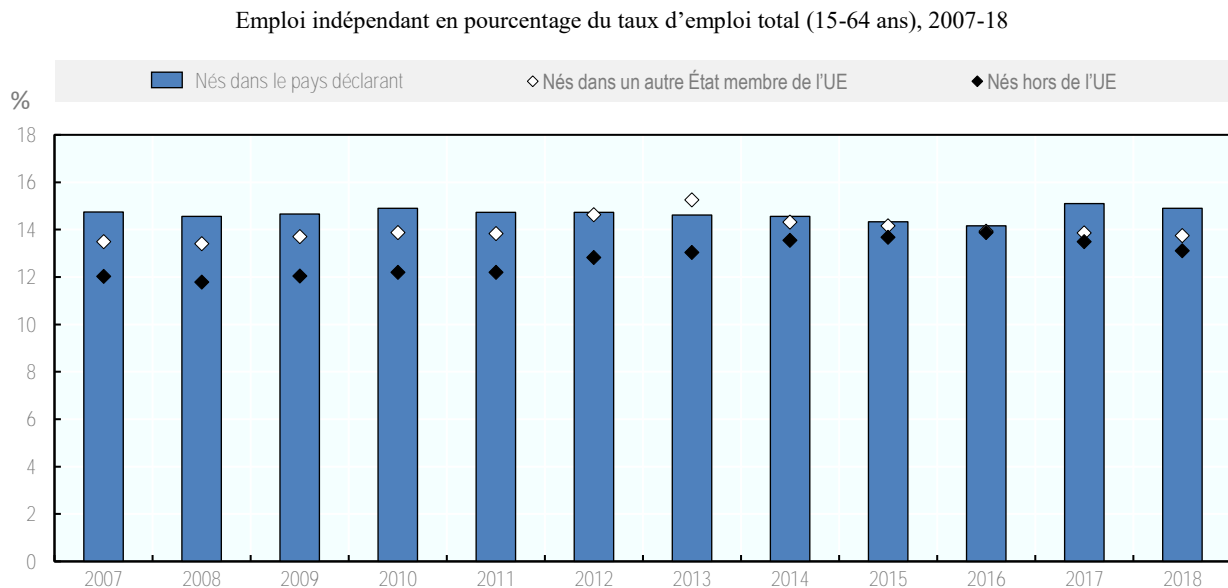
Les immigrés étaient légèrement moins susceptibles d'occuper un emploi indépendant en 2018 que les non-immigrés

Les travailleurs indépendants ont représenté 14,9 % de la population active totale chez les personnes nées le pays déclarant, et légèrement moins chez les personnes nées dans un autre État membre de l'UE (13,7 %) ou en dehors de l'UE (13,1 %) (Graphique 6.3). Ces

chiffres sont restés relativement stables depuis 2007, mais une petite hausse a été observée entre 2009 et 2013 dans le taux d'emploi indépendant chez les immigrés. Elle a été suivie d'une légère baisse jusqu'en 2018, une période au cours de laquelle le taux d'emploi indépendant général a légèrement reculé dans l'UE.

Les hommes nés dans un autre pays sont plus de 1,5 fois plus susceptibles d'être travailleurs indépendants que les femmes nées à l'étranger (Graphique 6.4). Le taux d'emploi indépendant des hommes immigrés était de 17,0 % en 2018 chez les hommes nés dans d'autres États membres de l'UE, et de 16,2 % chez ceux nés en dehors de l'UE, contre 10,3 % et 9,4 % chez les femmes. Ces différences entre les femmes et les hommes sont à peu près les mêmes que l'écart général entre les femmes et les hommes, qui était de 7,3 points de pourcentage en 2018 (voir chapitre 2). Le nombre de femmes immigrées indépendantes a augmenté de près de 50 % au cours des dix dernières années, mais le taux d'emploi indépendant des femmes immigrées n'a augmenté que d'environ un point de pourcentage, en raison d'une hausse analogue de l'emploi. Le nombre d'hommes immigrés indépendants a augmenté d'environ 27 % et le taux d'emploi indépendant est resté globalement constant.

Graphique 6.3. Les immigrés sont moins susceptibles d'être travailleurs indépendants que les non-immigrés dans l'UE

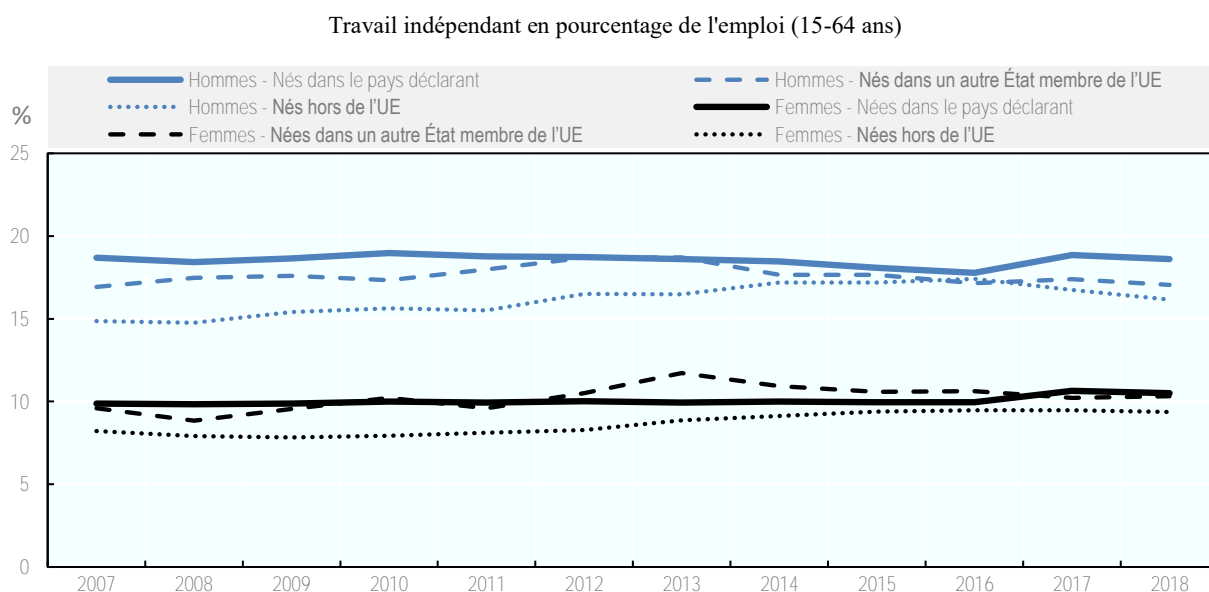


Note: Les données présentées dans ce graphique n'incluent pas l'Allemagne afin de maintenir la comparabilité dans le temps, car les données de l'emploi indépendant par lieu de naissance n'étaient pas communiquées pour l'Allemagne avant 2017.

Source: (Eurostat, 2019^[31])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291366>

Graphique 6.4. Les hommes immigrés sont plus de deux fois plus susceptibles d'être travailleur indépendant que les femmes immigrées dans l'UE



Note: Les données présentées dans ce graphique n'incluent pas l'Allemagne afin de maintenir la comparabilité dans le temps, car les données de l'emploi indépendant par lieu de naissance n'étaient pas communiquées pour l'Allemagne avant 2017.

Source: (Eurostat, 2019^[31])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291385>

Le taux d'emploi indépendant des immigrés a sensiblement varié d'un État membre de l'UE à l'autre entre 2009 et 2018 (Graphique 6.5). En 2018, les taux d'emploi indépendant des immigrés ont été les plus élevés en République tchèque, à Malte et aux Pays-Bas. Au cours des dix dernières années, les hausses les plus importantes du taux d'emploi indépendant chez les immigrés se sont produites en Estonie, en France, en Grèce, en Lettonie, aux Pays-Bas et en Espagne.

Il est également important de reconnaître que les entrepreneurs immigrés possèdent toute une série de profils différents. Certains sont des investisseurs aisés qui immigrent sur la base de visas économiques ou d'investisseurs spéciaux et qui peuvent détenir des entreprises dans plusieurs pays. Ces immigrés indépendants gèrent souvent de grandes entreprises qui disposent d'un plus fort potentiel de création d'emplois. D'autres entrepreneurs immigrés ont un niveau bien plus faible de ressources à leur disposition (notamment capital humain, capital social, capital financier). Toutefois, même au sein de groupes tels que les réfugiés, certains s'avèrent disposer du potentiel pour bâtir des entreprises à succès qui créent de l'emploi pour d'autres personnes (Encadré 6.1).

Graphique 6.5. Le taux de travail indépendant des immigrés varie fortement d'un pays à l'autre

Travail indépendant en pourcentage de l'emploi (15-64 ans)



Notes: Les estimations communiquées contiennent des ruptures dans les séries dans certains pays: Belgique (rupture en 2017); République tchèque (2011), Danemark (2016, 2017), France (2014), Grèce (2009), Irlande (2017), Luxembourg (2009, 2015), Portugal (2011), Espagne (2009), Suisse (2010) et Turquie (2014). Les estimations concernant le taux d'emploi indépendant des immigrés nés dans d'autres États membres de l'UE ne sont pas communiquées pour la Bulgarie, la Croatie, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne, la Roumanie, la République slovaque et la Slovénie. En outre, les estimations ne sont pas communiquées pour l'Islande en 2012 en raison de problèmes de fiabilité. Les estimations concernant le taux d'emploi indépendant des immigrés nés hors de l'UE ne sont pas communiquées pour la Bulgarie, la Pologne, la Roumanie et la République slovaque. En outre, les estimations ne sont pas communiquées pour la Lituanie en 2009-2014, le Luxembourg en 2010 et l'Islande en 2012 en raison de problèmes de fiabilité.

Source: (Eurostat, 2019)^[3]

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291404>

Encadré 6.1. L'entrepreneuriat des réfugiés dans les pays de l'UE et de l'OCDE

Les réfugiés sont un sous-groupe des immigrés; un réfugié est défini comme une personne ayant besoin d'une protection en dehors de son pays de nationalité car elle «[craint] avec raison d'être persécutée du fait de sa race, de sa religion, de sa nationalité, de son appartenance à un certain groupe social ou de ses opinions politiques» (UNHCR, 2011^[4]). Avant que la demande d'obtention du statut de réfugié ait été traitée officiellement et approuvée par le pays d'accueil, on appelle ces personnes des demandeurs d'asile.

Les données relatives à la proportion de réfugiés qui ont lancé une entreprise sont mitigées, suggérant que l'ampleur des activités indépendantes des réfugiés sont spécifiques à un contexte donné. Les principaux déterminants incluent la culture et le pays d'origine, ainsi que l'environnement institutionnel et réglementaire du pays d'accueil.

Des chiffres récents du Bureau australien de statistique suggèrent qu'environ 10 % des réfugiés ont lancé leur propre entreprise après un séjour de cinq ans dans le pays, et 30 % l'ont fait au bout de dix ans dans le pays (Legrain, 2016^[5]). Des données en provenance du Canada montrent que les réfugiés sont moins susceptibles d'être travailleurs indépendants que la population native au cours de leurs trois premières années dans le pays, mais que la proportion de réfugiés travailleurs indépendants double au bout de cinq ans et dépasse la proportion de la population native (Green, Liu and Ostrovsky, 2016^[6]). En revanche, une enquête récente menée auprès de 305 réfugiés syriens en Autriche, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni a révélé que, même si 32 % d'entre eux détenaient une entreprise dans leur pays d'origine, quelques-uns seulement avaient créé une entreprise dans leur pays d'accueil et moins de 12 % avaient l'intention de devenir entrepreneurs après leur déménagement (Deloitte, 2017^[7]).

Dans l'ensemble, les données existantes suggèrent que de nombreux réfugiés entrepreneurs gèrent des entreprises à faible valeur ajoutée. Par conséquent, peu d'entre eux sont susceptibles de créer des emplois pour d'autres personnes. C'est ce que confirment des données de suivi des programmes en Autriche, en Australie, au Canada, en Italie et aux Pays-Bas (Betts, Omata and Bloom, 2017^[8]).

De nombreux réfugiés entrepreneurs créent des entreprises en raison des obstacles rencontrés sur le marché du travail. Ils imitent souvent les autres membres de la communauté et opèrent sur des marchés avec de faibles obstacles à l'entrée, comme le commerce de détail et de gros ou les restaurants (Wauters and Lambrecht, 2008^[9]; Wauters and Lambrecht, 2006^[10]; Lyon, Sepulveda and Syrett, 2007^[11]). Ces marchés tendent à fournir une offre excédentaire et ne présentent pas d'opportunités de croissance importantes. Par conséquent, les revenus des réfugiés entrepreneurs sont en moyenne bien inférieurs à ceux des autres entrepreneurs (Wauters and Lambrecht, 2006^[10]).

Néanmoins, les réfugiés entrepreneurs peuvent être bien placés pour approvisionner des marchés «ethniques» de niche, mais avec le risque que cette stratégie limite également les revenus, en raison de la petite taille de ces marchés (Achidi Ndofor and Priem, 2011^[12]). Les réfugiés entrepreneurs possédant un capital humain et financier supérieur réussissent généralement mieux à cibler les marchés généraux, qui sont plus rentables (Achidi Ndofor and Priem, 2011^[12]). L'accès à ces marchés est une clé du succès des réfugiés entrepreneurs (Kloosterman, Rusinovic and Yeboah, 2016^[13]).

Source: (OECD, 2019^[14])

Proportion de travailleurs indépendants immigrés employant des salariés

Les travailleurs indépendants immigrés dans l'UE sont légèrement moins susceptibles d'avoir des salariés

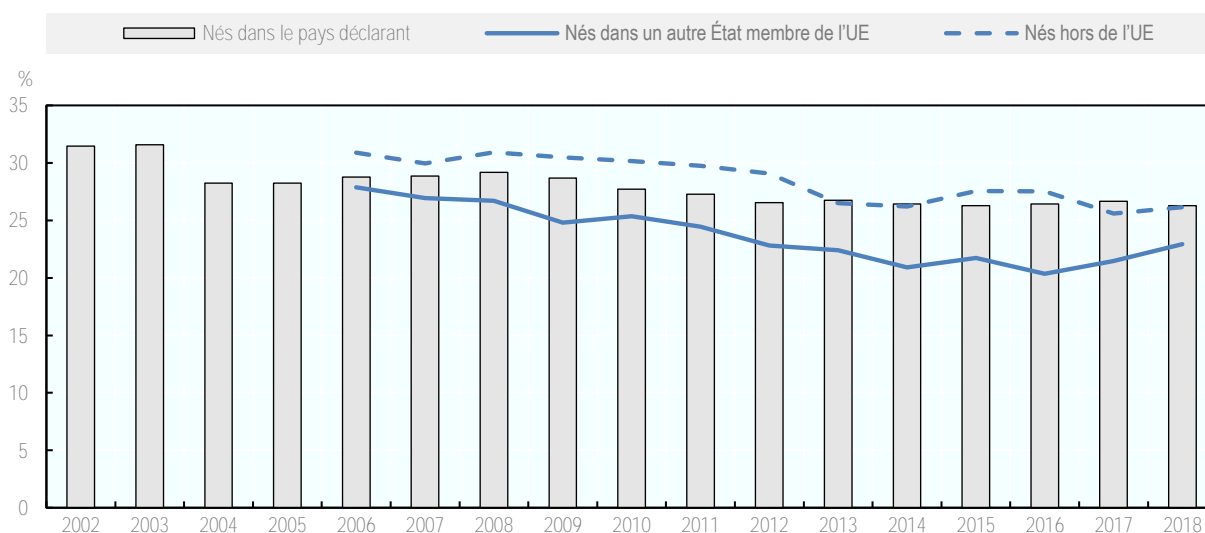
En 2018, 26,2 % des travailleurs indépendants immigrés nés hors de l'UE employaient des salariés, soit une proportion fondamentalement analogue à celle des travailleurs indépendants nés dans le pays déclarant (26,3 %) (Graphique 6.6). Cependant, une proportion légèrement inférieure de travailleurs indépendants immigrés nés dans un autre État membre de l'UE employaient des salariés (22,9 %).

Tout comme le taux d'emploi indépendant, la proportion des travailleurs indépendants employant des salariés a fortement varié d'un pays à l'autre entre 2009 et 2018 (Graphique 6.7). Par exemple, en 2018, la part des travailleurs indépendants nés hors de l'UE employant des salariés allait de 13,7 % au Royaume-Uni à plus de la moitié en Croatie (51,1 %), en Lettonie (51,9 %), en Estonie (56,1 %), en Autriche (56,5 %) et en Hongrie (72,5 %).

La part des immigrés indépendants qui étaient employeurs a légèrement reculé entre 2006 et 2014, mais elle a légèrement augmenté depuis. Au cours des dix dernières années, la part des immigrés indépendants ayant des salariés a augmenté en Autriche parmi ceux nés dans un autre État membre et ceux nés en dehors de l'UE. La part d'employeurs parmi les immigrés indépendants nés dans l'UE a augmenté au Danemark, en Slovénie et en Suède. Parmi ceux nés en dehors de l'UE, la part d'employeurs parmi les non-salariés a augmenté en Croatie, à Chypre et en Pologne.

Graphique 6.6. **En UE, les travailleurs indépendants immigrés sont moins susceptibles d'avoir des salariés que les natifs**

Pourcentage de travailleurs indépendants employant des salariés (15-64 ans), 2002-2018



Note: Les données présentées dans ce graphique n'incluent pas l'Allemagne afin de maintenir la comparabilité dans le temps, car les données de l'emploi indépendant par lieu de naissance n'étaient pas communiquées pour l'Allemagne avant 2017.

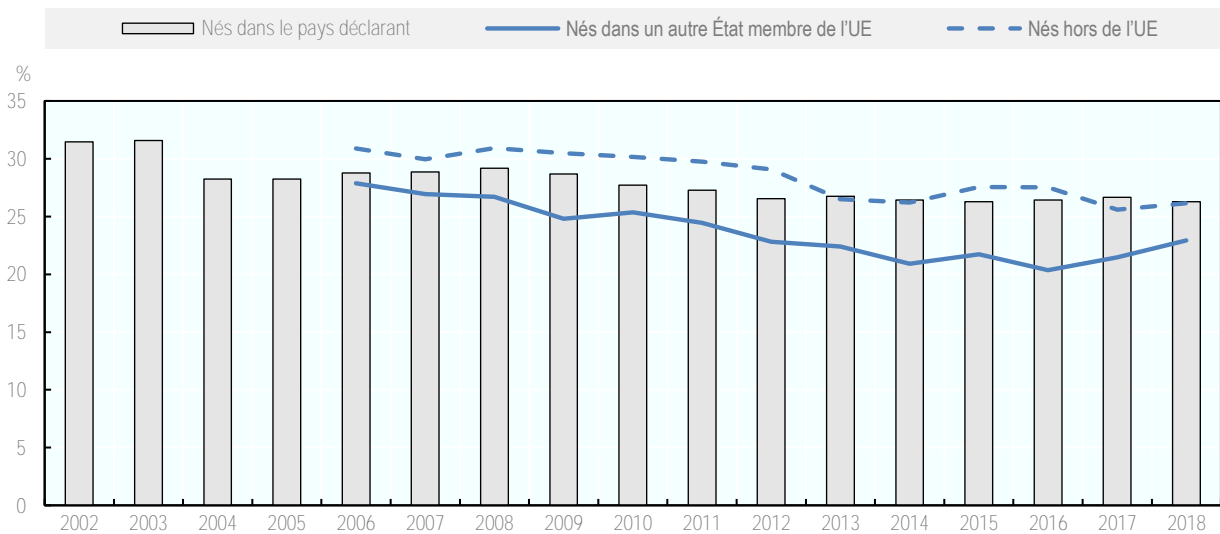
Source: (Eurostat, 2019^[3])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291423>

Des données récentes provenant du Canada montrent que les immigrés indépendants peuvent représenter une source notable de création d'emplois (Picot and Rollin, 2019^[15]). Entre 2003 et 2013, les entreprises détenues par des immigrés ont eu des niveaux supérieurs de création d'emplois parce qu'il s'agissait, en moyenne, d'entreprises plus récentes. Les entrepreneurs immigrés s'avèrent également davantage susceptibles de gérer des sociétés à forte croissance que les entrepreneurs nés au Canada (Encadré 6.2).

Graphique 6.7. La proportion de travailleurs indépendants immigrés ayant des employés varie fortement d'un pays à l'autre

Pourcentage de travailleurs indépendants employant des salariés (15-64 ans)



Note: Les estimations communiquées contiennent des ruptures dans les séries dans certains pays: Belgique (rupture en 2017), République tchèque (2011), Danemark (2016, 2017), France (2014), Grèce (2009), Irlande (2017), Luxembourg (2015), Pologne (2010), Portugal (2011), Espagne (2009), Suisse (2010) et Turquie (2014). Les estimations de la part de travailleurs indépendants employant des salariés nés dans un autre État membre de l'UE ne sont pas communiquées pour les pays suivants en raison de problèmes de fiabilité: Bulgarie, Croatie, Chypre, République tchèque (2012, 2016, 2018), Danemark (2009-2015), Estonie, Finlande, Grèce, Hongrie (2011), Islande, Lettonie, Lituanie, Malte (2009-2014), Norvège, (2009-2010, 2012-2013), Pologne, Portugal (2010-2013, 2015), Roumanie, République slovaque, Slovénie, Turquie (2009-2011). Les estimations de la part de travailleurs indépendants employant des salariés nés hors de l'UE ne sont pas communiquées pour les pays suivants en raison de problèmes de fiabilité: Bulgarie, Estonie (2009-2014, 2017-2018), Finlande, Islande, Lettonie (2010), Lituanie, Luxembourg, Pologne, Roumanie, République slovaque et Slovénie. Les données pour l'Allemagne ne sont pas communiquées pour 2009-2016 car elles n'étaient pas recueillies.

Source: (Eurostat, 2019^[31])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291442>

Encadré 6.2. Coup de projecteur sur un pays: les entrepreneurs immigrés créateurs d'emplois, Canada

Une analyse récente de Statistique Canada s'est penchée sur la création d'emplois par les entrepreneurs immigrés (Picot and Rollin, 2019^[15]). Il s'agit de la première étude qui offre une vision complète de la détention d'entreprises par les immigrés et les tendances en matière d'emploi associées à ces entreprises.

L'objectif de cette étude était double:

1. déterminer si les entreprises privées constituées en sociétés appartenant à des immigrés présentaient des niveaux de création ou de disparition d'emplois inférieurs ou supérieurs à ceux des propriétaires d'entreprises nés au Canada;
2. déterminer si les entreprises appartenant à des immigrés étaient davantage susceptibles d'enregistrer une forte croissance ou une réduction rapide que celles appartenant à des personnes nées au Canada.

Dans l'ensemble, les entreprises appartenant à des immigrés étaient davantage susceptibles que les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada d'être créatrices d'emplois (y compris les entreprises entrantes, les existantes et les sortantes). En moyenne, les entreprises appartenant à des immigrés ont représenté un quart de la création nette d'emplois entre 2003 et 2013, alors qu'elles représentaient 17 % des entreprises. Cela s'explique principalement par le fait que les entreprises appartenant à des immigrés sont plus récentes. Parmi toutes les entreprises, les jeunes entreprises (c'est-à-dire celles de moins de cinq ans) ont représenté 40,5 % de la création brute d'emplois et seulement 17,2 % des disparitions d'emplois. Parmi les entreprises appartenant à des immigrés, celles de moins de cinq ans ont représenté 62,6 % de la création brute d'emplois et 32,9 % des disparitions d'emplois (Graphique 6.8).

Pour évaluer le deuxième objectif, l'étude s'est appuyée sur la définition des entreprises à forte croissance de l'OCDE pour déterminer la probabilité que les entreprises appartenant à des immigrés enregistrent une forte croissance, c'est-à-dire les entreprises ayant une croissance moyenne annuelle du nombre de salariés de 20 % pendant une période de trois années consécutives (OECD, 2017^[16]). Les nouveaux entrants ont été exclus de cet échantillon, en raison des problèmes de méthodologie associés au calcul des taux de croissance à partir de zéro.

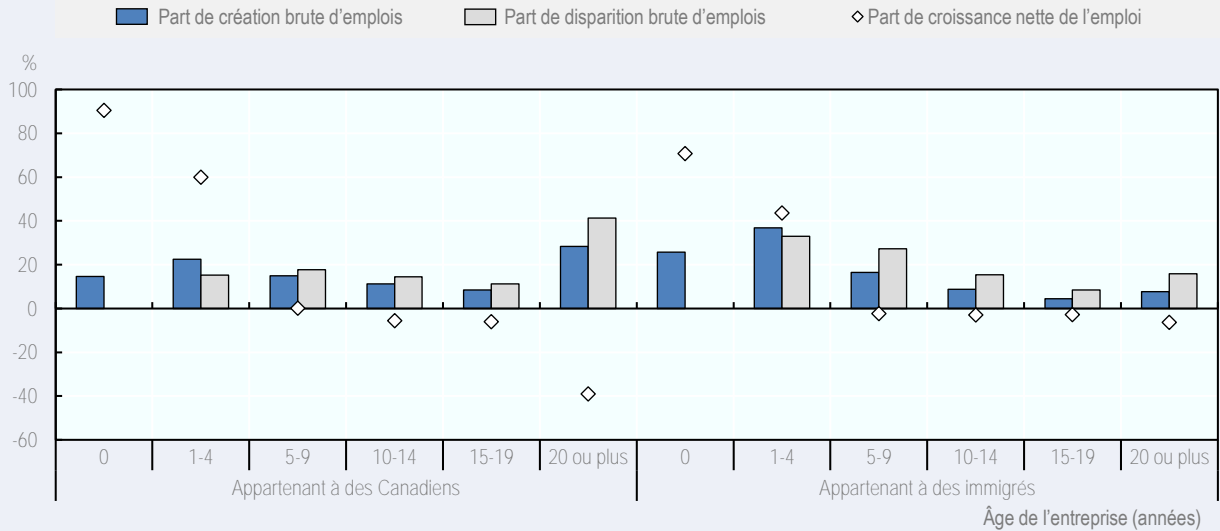
Parmi les entreprises créatrices d'emplois, 27,3 % des entreprises appartenant à des immigrés ont atteint le seuil pour être des entreprises à forte croissance, contre 21,3 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada. Ainsi, les entreprises appartenant à des immigrés étaient 28 % plus susceptibles d'être des entreprises à forte croissance. Des régressions logistiques ont permis d'examiner les facteurs potentiels susceptibles de déterminer la probabilité de devenir une entreprise à forte croissance (Tableau 6.1). Le niveau d'instruction du propriétaire d'entreprise immigré a très peu fait de différence, tout comme son statut d'immigration, à l'exception des réfugiés, qui étaient environ un point de pourcentage plus susceptibles d'avoir une entreprise à forte croissance par rapport aux immigrés économiques et de regroupement familial. Le pays d'origine n'a eu qu'une faible incidence, d'environ un point de pourcentage.

La principale conclusion de cette étude est que l'immigration a conduit à la création de nouvelles entreprises privées constituées en sociétés, jeunes et dynamiques, au cours de la période considérée. Cette conclusion positive est probablement due au succès général du système d'immigration quant à l'intégration des immigrés sur le marché du travail. C'est le Canada qui accueille le plus grand nombre de travailleurs migrants qualifiés au sein de

l'OCDE et qui dispose du système de migration de travailleurs qualifiés le mieux élaboré et le plus ancien de l'OCDE (OECD, 2019^[17]).

Graphique 6.8. Les entreprises appartenant à des immigrés sont plus susceptibles d'être créatrices d'emplois

Part de création brute d'emplois, de disparition brute d'emplois et de croissance nette de l'emploi, par âge de l'entreprise et statut de propriété de l'entreprise, données regroupées de 2003 à 2013



Note: Les nombres pour la création brute d'emplois comprennent des observations d'années-entreprises présentant une variation strictement positive de l'emploi. Les nombres pour la disparition brute d'emplois comprennent des observations d'années-entreprises présentant une variation strictement négative de l'emploi. Les nombres pour la croissance nette de l'emploi tiennent compte de toutes les observations d'années-entreprises, y compris celles sans variation d'emploi. La somme des pourcentages peut ne pas être égale à 100 % en raison de l'arrondissement.

Source: (Picot and Rollin, 2019^[15])

StatLink <https://doi.org/10.1787/888934291461>

Tableau 6.1. Plus d'un quart des entreprises appartenant à des immigrés sont des entreprises à forte croissance

Probabilité estimée des entreprises établies (demeurées en activité) appartenant à des immigrés d'être à forte croissance ou à réduction rapide des effectifs selon une régression logistique, par caractéristique de propriétaire

	Probabilité d'être une entreprise à forte croissance (%)	Probabilité d'être une entreprise à réduction rapide des effectifs (%)
Catégorie d'immigration des propriétaires		
Économique	27,0	19,9
Regroupement familial	27,3 **	19,6 *
Réfugiés	28,2 ***	19,7
Autres	27,0	19,8
Mixte	27,6 **	19,4 *
Région d'origine		
Anglophone (toutes les régions)	26,1	19,7

Europe de l'Ouest	27,7 ***	18,9 **
Europe de l'Est	26,8 **	18,9 ***
Afrique du Nord et Moyen-Orient	28,1 ***	20,4 ***
Afrique (sauf Afrique du Nord et Moyen-Orient)	26,2	20,4
Inde (y compris autres pays de la région)	27,9 ***	19,8
Chine (y compris autres pays de la région)	28,0 ***	19,8

Note: * valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence ($p < 0,05$); ** valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence ($p < 0,01$); *** valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence ($p < 0,001$).

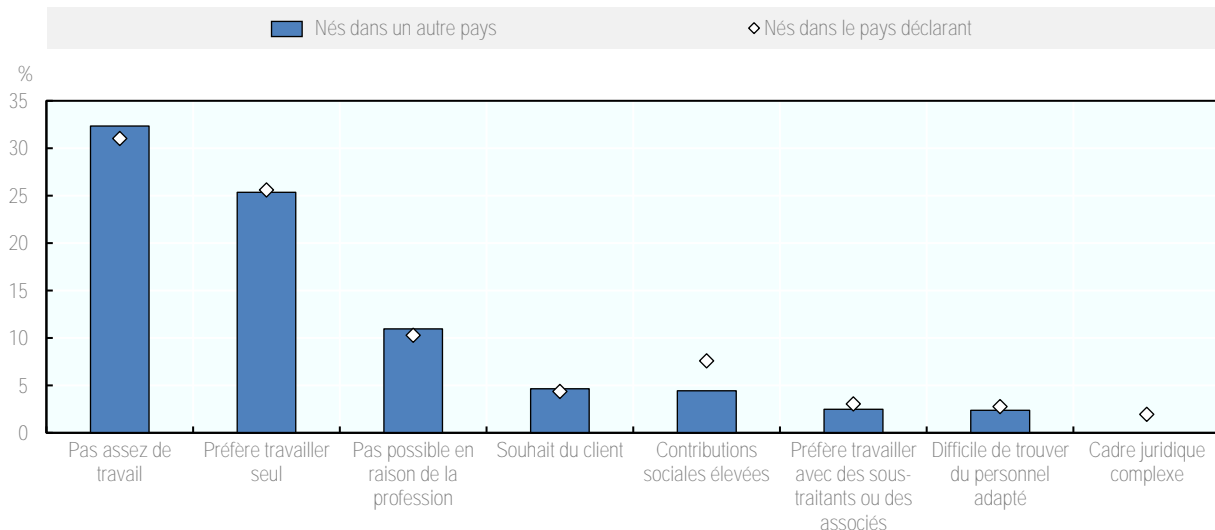
Source: (Picot and Rollin, 2019^[15])

Les travailleurs indépendants immigrés sont légèrement plus susceptibles de ne pas avoir assez de travail pour embaucher des salariés

Il est important de reconnaître que tous les travailleurs indépendants ne veulent pas embaucher de salariés. En 2017, environ un tiers des immigrés indépendants de l'UE ont indiqué qu'ils n'avaient pas assez de travail pour embaucher des salariés (Graphique 6.9). Cette raison était citée par 32,4 % des immigrés indépendants n'employant pas de salariés nés dans un autre pays, et par 31,0 % de ceux nés dans le pays déclarant. Une autre raison importante du travail en solo est tout simplement de préférer travailler seul. Cette raison est citée par environ un quart des travailleurs indépendants sans salariés, quel que soit l'endroit où ils sont nés.

Graphique 6.9. Un tiers des indépendants immigrés travaillant seuls n'emploient pas car ils n'ont pas assez de travail

PPourcentage des travailleurs indépendants n'employant pas de salariés (15-64 ans), 2017



Note: Les données pour l'Allemagne sont incluses dans le total de l'UE dans ce graphique.

Source: (Eurostat, 2017^[18])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291480>

Conclusions

Dans l'ensemble, les immigrés sont légèrement moins susceptibles d'occuper un emploi indépendant dans l'UE que ceux qui sont nés dans leur pays de résidence. Bien que de nombreux immigrés viennent de cultures plus axées sur l'entrepreneuriat, les entrepreneurs immigrés sont souvent confrontés à des obstacles plus importants à l'entrepreneuriat que les non-immigrés. Ces problèmes sont liés aux barrières linguistiques, à l'adaptation à une nouvelle culture, à la navigation au sein d'un nouvel environnement institutionnel, à l'absence d'antécédents de crédit, au statut légal et à l'éligibilité au travail, ainsi qu'à des réseaux professionnels restreints. Ces obstacles s'ajoutent aux obstacles habituels à la création d'entreprise. De plus, les immigrés ont souvent de faibles niveaux de connaissance des aides disponibles (par exemple programmes de formation à l'entrepreneuriat, régimes de subventions) et déclarent qu'elles ne sont pas accessibles (par exemple l'aide n'est pas disponible en plusieurs langues) ou suffisamment adaptées à leurs besoins. Toutefois, ces obstacles varient fortement au sein de la population des immigrés, car certains disposent de très hauts niveaux de capital humain, social et financier (par exemple les investisseurs internationaux), tandis que d'autres ont généralement de faibles niveaux de capitaux (par exemple les réfugiés).

Pour être efficaces, les politiques publiques doivent tenir compte de la complexité des besoins des immigrés, car ils vont au-delà d'une aide à la création d'une entreprise. Les clés du succès de l'aide à l'entrepreneuriat des immigrés sont des actions de proximité efficaces et des mises en relation solides entre les politiques d'intégration sociale et professionnelle et les programmes pour les immigrés.

Pour de plus amples informations et une discussion approfondie des politiques en matière de travail indépendant et d'activités entrepreneuriales des immigrés, consultez (OECD/EU, 2014^[19]), (European Commission, 2016^[20]) et (OECD, 2010^[21]). Pour en savoir plus sur l'entrepreneuriat des réfugiés, consultez (OECD, 2019^[14]). Des exemples récents de mesures en faveur de la création d'entreprise par les immigrés et les réfugiés sont mis en lumière dans les profils de pays figurant dans la partie III de ce rapport, notamment dans les profils de l'Allemagne, de la Lituanie, du Luxembourg et de la Suède.

Notes

¹ Ce taux de croissance a été calculé en excluant l'Allemagne du total pour l'UE en 2018, car il n'y avait pas de données par lieu de naissance communiquées pour l'Allemagne avant 2017.

Références

- Achidi Ndofor, H. and R. Priem (2011), "Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance", *Journal of Management*, Vol. 37/3, pp. 790-818. [12]
- Betts, A., N. Omata and L. Bloom (2017), "Thrive or Survive? Explaining Variation in Economic Outcomes for Refugees", *Journal on Migration and Human Security*, Vol. 5/4, pp. 716-743. [8]
- Deloitte (2017), *Talent displaced. The economic lives of Syrian refugees in Europe*, Deloitte, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/talent-displaced-syrian-refugees-europe.pdf>. [7]

- European Commission (2016), *Evaluation and Analysis of Good Practices in Promoting and Supporting Migrant Entrepreneurship Guide book*, European Commission, Brussels. [20]
- Eurostat (2019), *Labour Force Survey*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>. [3]
- Eurostat (2017), *Self-employment, Labour Force Survey ad-hoc module*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>. [18]
- Green, D., H. Liu and Y. Ostrovsky (2016), “Business Ownership and Employment in Immigrant-owned Firms in Canada”, *Analytical Studies Branch Research Papers Series*, No. 375, Statistics Canada. [6]
- Kloosterman, R., K. Rusinovic and D. Yeboah (2016), “Super-diverse migrants—similar trajectories? Ghanaian entrepreneurship in the Netherlands seen from a Mixed Embeddedness perspective”, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol. 42/6, pp. 913-932. [13]
- Legrain, P. (2016), *Refugees Work: A humanitarian investment that yields economic dividends*, Open Political Economy network, http://www.opennetwork.net/wp-content/uploads/2016/05/Tent-Open-Refugees-Work_V13.pdf. [5]
- Lyon, F., L. Sepulveda and S. Syrett (2007), “Enterprising refugees: contributions and challenges in deprived urban areas”, *Local Economy*, Vol. 22/4, pp. 362-375. [11]
- OECD (2019), *International Migration Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/c3e35eec-en>. [2]
- OECD (2019), “Policy brief on refugee entrepreneurship”, *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 14, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/70571d6f-en>. [14]
- OECD (2019), *Recruiting Immigrant Workers: Canada 2019*, Recruiting Immigrant Workers, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/4abab00d-en>. [17]
- OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en. [16]
- OECD (2010), *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264095830-en>. [21]
- OECD/EU (2018), *Settling In 2018: Indicators of Immigrant Integration*, OECD Publishing, Paris/European Union, Brussels, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264307216-en>. [1]
- OECD/EU (2014), *The Missing Entrepreneurs 2014: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264213593-en>. [19]
- Picot, G. and A. Rollin (2019), “Immigrant Entrepreneurs as Job Creators: The Case of Canadian Private Incorporated Companies”, *Analytical Studies Branch Research Paper Series*, No. 423, Statistics Canada, Ottawa, <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/pub/11f0019m/11f0019m2019011-eng.pdf?st=g5OILrhR>. [15]
- UNHCR (2011), *UNHCR Resettlement Handbook*, United Nations High Commissioner for Refugees, Geneva. [4]

- Wauters, B. and J. Lambrecht (2008), “Barriers to refugee entrepreneurship in Belgium: Towards an explanatory model”, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol. 34/6, pp. 895-915. [9]
- Wauters, B. and J. Lambrecht (2006), “Refugee entrepreneurship in Belgium: Potential and practice”, *The International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 2/4, pp. 509-525. [10]

Part II. Politiques **d'entrepreneuriat inclusif**

7. Quel **potentiel offre l'entrepreneuriat numérique** pour être inclusif?

Le présent chapitre examine dans quelle mesure les décideurs politiques doivent encourager et soutenir les jeunes entreprises numériques dans le but de «mettre sur un pied d'égalité» les groupes d'entrepreneurs sous-représentés ou défavorisés dans le monde de l'entrepreneuriat. Ce chapitre recense et analyse les défis auxquels sont confrontés les femmes, les immigrés, les jeunes, les seniors et les chômeurs lors de la création d'entreprises numériques, ainsi que les actions politiques qui peuvent être mises en œuvre pour combler les lacunes du marché. Il apporte des conseils aux gouvernements nationaux, régionaux et locaux en matière d'élaboration de politiques.

Messages clés

La transformation numérique est en train de changer radicalement la manière dont les entreprises fonctionnent et organisent la production. Cette transformation repose sur les progrès des nouvelles technologies numériques, comme l'internet des objets, les chaînes de blocs, l'intelligence artificielle, les mégadonnées («big data»), l'informatique en nuage («cloud computing»), les réseaux sans fil de nouvelle génération, etc. Chacune de ces évolutions est rendue possible par des augmentations spectaculaires de la puissance de calcul, à mettre en parallèle avec une baisse simultanée de ses coûts.

L'entrepreneuriat numérique, c'est-à-dire la création d'entreprises numériques et l'adoption des technologies numériques par les entrepreneurs établis, peut contribuer à rendre l'entrepreneuriat plus inclusif. Les groupes de population sous-représentés dans l'entrepreneuriat pourraient être davantage susceptibles de bénéficier de certaines particularités des technologies numériques pour la création et la croissance des entreprises, notamment les coûts de démarrage moins élevés nécessaires pour de nombreuses entreprises numériques et l'accès plus étendu aux marchés extérieurs que leur offre internet. Toutefois, selon des enquêtes internationales, les femmes, les immigrés, les jeunes et les seniors sont largement sous-représentés parmi les entrepreneurs numériques dans l'UE. Par exemple, on estime que les femmes ne représentaient que 15,6 % des jeunes entreprises numériques en 2018, un chiffre quasiment identique à celui de 2016 (14,8 %). Ce pourcentage est bien inférieur à leur part parmi les entrepreneurs.

Ces écarts s'expliquent par de nombreux facteurs, dont le manque d'exemples de référence en matière d'entrepreneuriat numérique et le manque de compétences numériques qui touchent les seniors et les femmes. En outre, il ressort de plusieurs études récentes que de nombreux obstacles à la création d'entreprises (comme le manque de compétences, l'accès au financement, des réseaux restreints et inefficaces) se répercutent dans l'économie numérique. Les données sur l'utilisation des ordinateurs montrent clairement que les femmes et les seniors ont des lacunes en matière de compétences numériques de base, tout comme certains groupes de jeunes. Ces obstacles en termes de compétences viennent renforcer les obstacles en termes de financement de démarrage et de réseaux.

L'entrepreneuriat numérique ne sera pas la panacée pour rendre l'entrepreneuriat plus inclusif, mais les politiques publiques peuvent jouer un rôle dans la lutte contre les obstacles à la création d'entreprises numériques par des entrepreneurs potentiels issus des groupes sous-représentés et défavorisés. Néanmoins, les politiques doivent lutter contre les obstacles à l'entrepreneuriat numérique par le biais de programmes qui renforcent les compétences numériques et entrepreneuriales, notamment grâce à l'éducation, aux programmes de formation et à la facilitation de l'apprentissage entre pairs. Bien que la plupart des initiatives publiques soient très récentes, l'expérience acquise à ce jour laisse penser qu'en plus du renforcement des compétences numériques et entrepreneuriales, il est important d'aider les entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés à constituer des réseaux plus solides, afin de pouvoir améliorer leur accès aux financements, aux opportunités, aux clients, aux partenaires et aux fournisseurs. Ces actions ciblées doivent être complétées par des actions politiques générales destinées à améliorer la connectivité, à stimuler l'innovation et à renforcer l'environnement réglementaire.

Recommandations stratégiques

- Instaurer une culture plus inclusive à l'égard des jeunes entreprises numériques:

- Lutter contre le stéréotype selon lequel les entrepreneurs numériques sont de jeunes hommes en présentant un large éventail d'exemples de référence et de réussite lors des campagnes sur l'entrepreneuriat et dans le cadre de l'enseignement de l'entrepreneuriat. Néanmoins, veiller à ne pas en faire une activité qui conviendra à tout le monde, car les jeunes entreprises numériques ont tendance à afficher des taux de survie plus faibles.
- Inclure des modules consacrés à l'entrepreneuriat dans les programmes scientifiques de l'enseignement supérieur afin de mieux faire connaître le potentiel de l'entrepreneuriat à ces étudiants, en particulier aux jeunes femmes.
- Élaborer des programmes d'entrepreneuriat numérique sur mesure pour les femmes, les jeunes et les immigrés afin que les participants deviennent des exemples de référence et des ambassadeurs après avoir mené à bien l'initiative.
- Recueillir davantage de données ventilées par sexe et par âge sur l'économie numérique et le travail indépendant numérique.
- Soutenir le développement des compétences numériques et entrepreneuriales:
 - Intégrer les modules sur l'entrepreneuriat numérique dans l'enseignement de l'entrepreneuriat pour aider les jeunes à développer en parallèle des compétences numériques et entrepreneuriales. Il faudrait également pour cela élaborer des supports pédagogiques et former les enseignants à l'économie numérique.
 - Proposer des programmes de formation à l'entrepreneuriat numérique pour les femmes, les jeunes et les immigrés, portant sur le recensement des opportunités qu'offre l'économie numérique, l'utilisation efficace des réseaux sociaux, l'accès aux marchés internationaux et la compréhension des différences réglementaires entre les juridictions. Il est important de s'assurer que les initiatives de formation prévoient des occasions de constituer des réseaux et d'avoir accès à des fournisseurs de services de développement des entreprises.
- Améliorer l'accès aux ressources pour la création d'entreprises numériques et la numérisation pour les travailleurs indépendants:
 - Inclure des objectifs clairs pour les différents groupes de population dans les plans et stratégies numériques nationaux afin de garantir que l'accessibilité à internet n'exclut personne de l'entrepreneuriat numérique.
 - Veiller à ce que les programmes d'entrepreneuriat numérique contribuent à mieux faire connaître l'entrepreneuriat numérique et les réseaux d'entreprises numériques, ainsi que leurs avantages.
- Améliorer l'accès au financement pour l'entrepreneuriat numérique:
 - Soutenir et/ou promouvoir les plateformes de financement participatif afin d'améliorer l'accès au financement de démarrage pour les entrepreneurs numériques, en particulier les femmes et les jeunes.
 - Mettre en place des programmes de récompense visant à accorder de petites subventions et à donner de la visibilité aux entrepreneurs

numériques issus des groupes sous-représentés et défavorisés. Utiliser le processus de candidature et de sélection afin de proposer des ateliers sur des sujets clés (par exemple, présenter des idées commerciales, repérer des opportunités), ainsi que du coaching.

- Promouvoir la parité hommes-femmes dans le secteur financier, en particulier pour les bénéficiaires de fonds publics.

La transformation numérique

La transformation numérique est bien engagée; elle influe sur de nombreux aspects de la vie de tous les jours et modifie la manière dont les entreprises organisent et gèrent la production. Cette transformation repose sur les progrès des technologies numériques, qui ont été rendus possibles par des augmentations spectaculaires de la puissance de calcul, à mettre en parallèle avec une baisse simultanée de ses coûts (OECD, 2015^[1]). L'évolution du téléphone en est un bon exemple. Il a fallu plus de 70 ans pour que le taux de pénétration du téléphone passe de 10 à 90 % dans les foyers américains, alors qu'il n'a fallu que 15 ans pour les téléphones portables et un peu plus de huit ans pour les smartphones pour atteindre ce niveau de pénétration (OECD, 2019^[2]).

Cette transformation s'appuie sur un écosystème de technologies numériques interdépendantes (voir Encadré 7.1), qui ne cessera d'évoluer et de susciter des changements économiques et sociétaux (OECD, 2019^[3]). Certaines de ces technologies sont déjà présentes dans la vie de tous les jours et plusieurs de ces nouvelles technologies offrent des perspectives prometteuses pour stimuler l'innovation, améliorer la productivité, favoriser la croissance économique et améliorer le bien-être et la qualité de vie de chacun (OECD, 2019^[2]). Bien qu'il soit largement admis que les avantages de la transformation numérique sont loin d'être acquis, il est important de reconnaître qu'ils ne seront probablement pas partagés par tous. Les inégalités entre les personnes, les entreprises et les lieux risquent de s'accroître, car la diffusion des technologies numériques et les avantages de la numérisation ne sont pas uniformes. Les écarts de productivité et de revenus peuvent se creuser et il est probable que la transformation numérique fasse des perdants, puisque l'impact sur les marchés du travail est mitigé. La numérisation permet à de nombreux travailleurs d'accomplir leurs tâches plus efficacement et crée de nouveaux emplois dans des secteurs nouveaux et traditionnels. Cependant, l'automatisation et l'intelligence artificielle supprimeront certains types d'emploi (OECD, 2019^[2]; OECD, 2018^[4]).

Encadré 7.1. Les principales technologies qui favorisent la transformation numérique

La transformation numérique fait référence aux effets économiques et sociétaux de la dématérialisation (c'est-à-dire la conversion de données et de processus analogiques en format lisible par des machines) et de la numérisation (c'est-à-dire l'utilisation de technologies et de données numériques, ainsi que des interconnexions qui entraînent des activités nouvelles ou modifiées) (OECD, 2019^[3]). Les principales technologies qui favorisent la transformation numérique incluent:

1. **Internet des objets (IdO):** extension d'internet aux appareils et aux objets, qui permet de les gérer et de les contrôler à distance. De nouveaux modèles économiques, de nouvelles applications et de nouveaux services peuvent ainsi être créés en fonction des données collectées à partir des appareils et des objets.

2. **Réseaux sans fil de nouvelle génération (5G et plus):** les améliorations apportées aux réseaux sans fil se traduisent par des vitesses plus élevées (c'est-à-dire 200 fois plus rapides que la 4G) et des réseaux qui prennent mieux en charge diverses applications grâce à la virtualisation des couches physiques (c'est-à-dire le «découpage du réseau»). La connectivité entre les appareils et les objets sera alors améliorée, ce qui est essentiel pour des applications telles que les véhicules autonomes.
3. **Informatique en nuage:** service qui offre un accès souple et sur demande à diverses ressources informatiques en ligne (par exemple applications logicielles, capacité de stockage, mise en réseau et puissance de calcul) (OECD, 2014^[5]). Ces ressources peuvent être utilisées (et facturées) de façon modulable afin de donner aux clients la possibilité de mieux répondre à leurs besoins, ainsi que de transformer les coûts fixes en des coûts marginaux moins élevés.
4. **Analyse des mégadonnées:** données caractérisées par un volume, une vitesse et une variété élevés, souvent issues de l'IdO. Les mégadonnées, ou « big data », peuvent être utilisées pour développer de nouveaux produits, services, processus, méthodes d'organisation et marchés et permettent d'innover en fonction des données (OECD, 2015^[11]).
5. **Intelligence artificielle (IA):** capacité des machines et des systèmes à acquérir et à appliquer des connaissances, y compris l'exécution de diverses tâches cognitives telles que la détection, le traitement du langage, la reconnaissance des formes, l'apprentissage, la prise de décisions et les prévisions. L'IA est déjà présente dans la vie de tous les jours (par exemple les recommandations des services de divertissement en continu) et contrôlera de plus en plus de nouveaux types de logiciels et de robots autonomes (c'est-à-dire qu'ils seront capables de prendre et d'exécuter des décisions sans intervention humaine) (OECD, 2019^[3]; OECD, 2019^[6]).
6. **Chaîne de blocs:** grand livre ou feuille de calcul géré(e) et conservé(é) sur un réseau d'ordinateurs. Le réseau met régulièrement à jour la base de données dans tous les emplacements afin que toutes les copies soient toujours identiques, de façon à ce que tout le monde puisse voir et vérifier les enregistrements. Si quelqu'un essaie de modifier les informations stockées dans le bloc, la «chaîne» est rompue et tous les nœuds du réseau en sont informés. Les applications de la technologie des chaînes de blocs comprennent les contrats intelligents, les cryptomonnaies et la gestion des chaînes d'approvisionnement.
7. **Puissance de calcul:**
 - *Calcul à haute performance (CHP):* agrégation de la puissance de traitement pour fournir des performances bien plus élevées qu'un seul ordinateur.
 - *Calculateur quantique:* utilisation de «qubits» organisés en «états» qui représentent une combinaison de 0 et 1, au lieu du traitement traditionnel des données binaires, c'est-à-dire 0 ou 1. Bien qu'il s'agisse encore d'un domaine émergent qui présente d'importants obstacles, le calculateur quantique représente potentiellement un énorme bond en avant en matière de puissance de traitement qui pourrait être appliqué à l'IA et à l'informatique en nuage (OECD, 2019^[3]).

Qu'est-ce que l'entrepreneuriat numérique?

Définir l'entrepreneuriat numérique, tout comme définir l'entrepreneuriat, n'est pas chose facile et de nombreuses définitions existent. Différentes définitions de l'entrepreneuriat numérique ont été proposées en 2015 dans le cadre de la série d'initiatives politiques de la Commission européenne visant à exploiter le potentiel de l'économie numérique. La première définition était assez large et difficile à évaluer:

L'entrepreneuriat numérique englobe toutes les nouvelles entreprises et la transformation des entreprises existantes qui génèrent une valeur économique et/ou sociale en créant et en utilisant de nouvelles technologies numériques. Les entreprises numériques se caractérisent par une utilisation intensive des nouvelles technologies numériques (en particulier les solutions sociales, les mégadonnées, les solutions mobiles et cloud) pour améliorer les opérations commerciales, inventer de nouveaux modèles économiques, renforcer la veille stratégique et garder contact avec les clients et les parties prenantes. Elles créent les emplois et les opportunités de croissance de l'avenir (European Commission, 2015^[77]).

En 2016, un deuxième concept a été proposé dans le «Digital Entrepreneurship Scoreboard» (Tableau de bord de l'entrepreneuriat numérique) de la Commission européenne. Selon cette définition, l'entrepreneuriat numérique comprend la numérisation des entrepreneurs et des PME (c'est-à-dire l'adoption de l'informatique en nuage, des technologies mobiles, des réseaux sociaux et des mégadonnées par les entrepreneurs et les PME, ainsi que la part des revenus des entreprises provenant du commerce électronique), ainsi que des jeunes entreprises dans les secteurs des TIC (European Commission, 2016^[8]). Bien que cette définition soit légèrement plus concrète que celle de 2015, elle présente quelques problèmes de mesure. Pour commencer, il est difficile de mesurer l'adoption des technologies numériques dans les entreprises nouvelles et existantes, car les taux d'adoption varient considérablement d'un secteur à l'autre et d'une entreprise à l'autre au sein d'un même secteur. Ensuite, même s'il est possible de mesurer le nombre de jeunes entreprises dans les secteurs des TIC, la capacité à évaluer la numérisation des travailleurs indépendants et des PME se limite actuellement à un petit nombre d'indicateurs de base (par exemple, l'utilisation quotidienne d'un ordinateur).

Une troisième définition a été proposée par le Centre commun de recherche de la Commission européenne à peu près à la même époque. Ce dernier définit l'entrepreneuriat numérique comme étant «le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale numérique, c'est-à-dire l'action humaine consistant à entreprendre en vue de générer de la valeur par le biais de la création ou du développement d'une activité économique en identifiant et en exploitant de nouveaux produits et procédés de TIC ou liés aux TIC et les marchés correspondants» (Bogdanowicz, 2015^[9]). Cette définition s'appuie sur la définition de l'entrepreneuriat utilisée par le programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat (

Encadré 7.2. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat?

Le programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat définit l'entrepreneuriat comme «le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale, c'est-à-dire l'action humaine consistant à entreprendre en vue de générer de la valeur par le biais de la création ou du développement d'une activité économique en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés». Cette définition considère que l'entrepreneuriat peut se manifester dans l'économie, mais également par d'autres moyens qui ne sont pas nécessairement liés à la création de richesse, comme l'augmentation du nombre d'emplois, la lutte contre les inégalités ou les défis sociaux.

). Estimer le nombre d'entrepreneurs numériques répondant à cette définition constituerait une tâche considérable étant donné les difficultés que pose la définition des produits, procédés et marchés liés aux TIC. Néanmoins, la définition reconnaît que l'entrepreneuriat numérique ne se limite pas au secteur des TIC. Ce point est souligné dans d'autres publications universitaires et politiques récentes (van Welsum, 2016^[10]).

Encadré 7.2. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat?

Le programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat définit l'entrepreneuriat comme «le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale, c'est-à-dire l'action humaine consistant à entreprendre en vue de générer de la valeur par le biais de la création ou du développement d'une activité économique en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés» (OECD, 2017^[11]). Cette définition considère que l'entrepreneuriat peut se manifester dans l'économie, mais également par d'autres moyens qui ne sont pas nécessairement liés à la création de richesse, comme l'augmentation du nombre d'emplois, la lutte contre les inégalités ou les défis sociaux.

Même si aucun consensus sur la définition de l'entrepreneuriat numérique ne s'est encore dégagé, il est important que les décideurs politiques comprennent que la transformation numérique est relativement récente et qu'elle continuera d'évoluer, vraisemblablement de manière rapide. L'impact sera inégal selon les entreprises et les secteurs, mais ceux qui sont capables d'adopter ces nouvelles technologies se retrouveront probablement dans des positions concurrentielles plus fortes. C'est pourquoi les décideurs politiques doivent veiller à ce que tous les entrepreneurs obtiennent le même accès aux compétences et aux ressources nécessaires pour exploiter efficacement les technologies numériques. Ce chapitre examinera le potentiel d'une politique d'entrepreneuriat inclusif à soutenir les femmes, les immigrés, les jeunes, les seniors et les chômeurs dans la création de jeunes entreprises numériques ou à stimuler l'adoption des technologies d'entreprise numériques pour les travailleurs indépendants.

Quels sont les avantages potentiels de l'entrepreneuriat numérique?

La numérisation peut encourager l'innovation, en créant de nouvelles opportunités pour les entrepreneurs

Les technologies numériques sont en train de changer radicalement les méthodes de recherche et d'innovation. La transformation numérique a rendu les publications et informations scientifiques plus accessibles grâce à de nouveaux outils et plateformes, a amélioré l'accès aux données de recherche et a renforcé l'engagement auprès de nombreuses parties prenantes (OECD, 2019^[12]). Quatre grandes tendances en sont la preuve. Premièrement, les données deviennent un élément clé de l'innovation, car elles fournissent des informations sur les tendances du marché, permettent d'optimiser les processus de production et de distribution et facilitent l'adaptation des produits et services à la demande du marché. Deuxièmement, les données favorisent l'innovation dans le domaine des services, car de nouveaux services sont (et seront) nécessaires; par exemple, l'internet des objets a contribué à mettre en place des services de maintenance prédictive. Troisièmement, les innovations numériques, comme l'impression 3D, augmentent la vitesse des cycles d'innovation, étant donné la possibilité d'accélérer la conception, les prototypes et les tests des produits. Enfin, l'innovation est de plus en plus collaborative, ce qui permet de partager les coûts et de réduire les risques de l'innovation numérique.

Ces tendances créent davantage d'opportunités pour les jeunes entreprises de se développer en ayant une vocation internationale ou d'avoir la capacité de croître et de s'étendre très rapidement au-delà des frontières (van Welsum, 2016^[10]). Les politiques publiques peuvent

avoir un rôle important à jouer dans l'optimisation de ce potentiel en veillant à ce que les entrepreneurs et les PME disposent des compétences numériques nécessaires pour adopter ces innovations et en investissant dans des infrastructures pertinentes (par exemple, la 5G) (OECD, 2019^[12]).

Cependant, les décideurs politiques doivent reconnaître que tous les entrepreneurs potentiels n'ont pas le même accès à ces opportunités. Chacun sait qu'il existe de grandes disparités entre les hommes et les femmes dans les domaines STIM (science, technologie, ingénierie et mathématiques) et dans l'utilisation des outils numériques destinés aux entreprises (OECD, 2017^[13]).

Les travailleurs indépendants peuvent accroître leur productivité et avoir accès à davantage d'opportunités

La transformation numérique offre de nombreuses opportunités aux entreprises, y compris aux travailleurs indépendants, mais seuls 2 % environ profitent pleinement des avantages de l'économie numérique (European Commission, 2014^[14]) et le taux d'adoption des outils numériques est très différent pour les petites et les grandes entreprises (OECD, 2019^[15]). Les avantages se répartissent généralement en deux catégories: la création d'opportunités d'accès à de nouveaux marchés (c'est-à-dire, à des clients dans d'autres régions ou pays, à de nouveaux produits et services) et l'accroissement de la productivité en réduisant les coûts d'exploitation des entreprises. Le Tableau 7.1 présente un résumé de ces avantages.

Tableau 7.1. **Avantages escomptés de l'entrepreneuriat numérique pour les entrepreneurs et les travailleurs indépendants**

Avantage escompté	Source
Amélioration de l'accès aux études de marché, aux données d'entreprise et aux réseaux	(Hair, 2012 ^[16]); (Kollmann, 2006 ^[17]); (Thompson Jackson, 2009 ^[18]); (Shoham, 2006 ^[19])
Une plus grande portée et un coût moins élevé des fonctions opérationnelles en lien avec les clients, comme la publicité, les communications et la distribution	(Fairlie, 2006 ^[20]); (Hull, 2007 ^[21]); (Hair, 2012 ^[16]); (Nambisan, 2016 ^[22])
Réduction des coûts des fonctions opérationnelles internes: création électronique de valeur	(Thompson Jackson, 2009 ^[18]); (Nambisan, 2016 ^[22]); (Kollmann, 2006 ^[17]); (Sussan and Acs, 2017 ^[23])
Amélioration des relations avec les clients grâce aux réseaux sociaux	(Fischer and Reuber, 2014 ^[24]); (Hair, 2012 ^[16]); (Nambisan, 2016 ^[22])
Amélioration de l'accès aux circuits de vente existants	(Chandra and Coviello, 2010 ^[25]); (Hair, 2012 ^[16])
Création de nouveaux circuits de vente	(Mahadevan, 2000 ^[26])
Développement d'une nouvelle plateforme, transformation de la plateforme existante	(Chandra and Coviello, 2010 ^[25]); (Giones and Brem, 2017 ^[27]); (Mahadevan, 2000 ^[26]); (Nambisan, 2016 ^[22])
Une plus grande capacité à localiser, contacter et développer une réputation auprès des investisseurs	(Chandra and Coviello, 2010 ^[25]); (Shoham, 2006 ^[19])
Création d'économies d'échelle	(Giones and Brem, 2017 ^[27]); (Nambisan, 2016 ^[22]); (Sussan and Acs, 2017 ^[23])

Source: adapté de (Martinez Dy, Martin and Marlow, 2018^[28])

Cette association de nouvelles opportunités et de réduction des coûts pourrait ouvrir les portes de l'entrepreneuriat à un plus grand nombre de personnes. Les coûts de lancement et de gestion d'une entreprise étant moins élevés, il est plus facile pour les personnes ayant peu d'économies et de capitaux de se lancer dans l'entrepreneuriat numérique. Cela permet, par exemple, d'exploiter une entreprise numérique sans emplacement physique et avec relativement peu d'équipement. Cependant, ces barrières à l'entrée moins strictes devraient

attirer davantage de nouveaux venus et donc augmenter la concurrence, ce qui n'est pas négligeable pour la politique d'entrepreneuriat inclusif, car une plus forte concurrence pourrait avoir un impact négatif sur le taux de survie des entreprises. Il est de ce fait peu judicieux pour les décideurs politiques de consacrer des ressources publiques au soutien d'entrepreneurs ayant peu de chances de réussir dans des industries hautement compétitives qui peuvent déjà présenter une offre excédentaire de biens et/ou de services.

La transformation numérique favorise également de nouveaux types d'emploi et de travail indépendant. Par exemple, l'économie «à la demande» a conduit à la création d'un nouveau type d'emploi qui vient brouiller la frontière entre l'emploi salarié et le travail indépendant (Encadré 7.3). Ce type d'emploi représente une faible part, mais néanmoins croissante, du marché du travail et bien que ces travailleurs soient organisés grâce à des plateformes numériques, ils ne sont généralement pas considérés comme des entrepreneurs numériques. Toutefois, ce type d'emploi offre un certain potentiel pour améliorer l'accès au travail des personnes en marge du marché du travail. Les décideurs politiques s'inquiètent, cependant, du fait que les emplois dans l'économie «à la demande» sont souvent précaires, car beaucoup de ces travailleurs ont de faibles revenus, un niveau d'autonomie relativement faible et peu de chances d'évoluer dans leur carrière (OECD/EU, 2017^[29]).

Encadré 7.3. Les travailleurs de l'économie «à la demande» sont-ils des entrepreneurs?

La transformation numérique a favorisé la création de l'économie à la demande (également connue sous le nom d'économie collaborative ou d'économie des plateformes), qui est souvent définie comme regroupant les activités économiques et sociales qui sont facilitées par des plateformes en ligne (OECD, 2018^[30]). Ces plateformes simplifient généralement les transactions effectuées en dehors des structures d'entreprise traditionnelles par (OECD, 2019^[31]):

1. les vendeurs particuliers de biens et de services (y compris les indépendants) aux consommateurs particuliers, c'est-à-dire l'économie du partage et à la demande;
2. les vendeurs professionnels de biens et de services aux consommateurs particuliers, c'est-à-dire des entreprises aux particuliers (B2C);
3. les vendeurs professionnels de biens et de services aux consommateurs professionnels, c'est-à-dire d'entreprise à entreprise (B2B).

Il s'en est suivi une augmentation de la création d'entreprises, car de nombreux travailleurs de l'économie à la demande exercent une activité indépendante coordonnée par des plateformes en ligne exploitées par de grandes entreprises dotées de ressources importantes. Cet emploi implique généralement d'effectuer des tâches à très court terme (par exemple, services de transport à court terme, livraison de nourriture) et a brouillé la relation entre les travailleurs et les entreprises, car il combine des caractéristiques du travail indépendant et de l'emploi salarié (OECD/EU, 2017^[29]). La plupart de ces travailleurs ne travaillent pas dans l'économie numérique et ne devraient pas être considérés comme des entrepreneurs numériques.

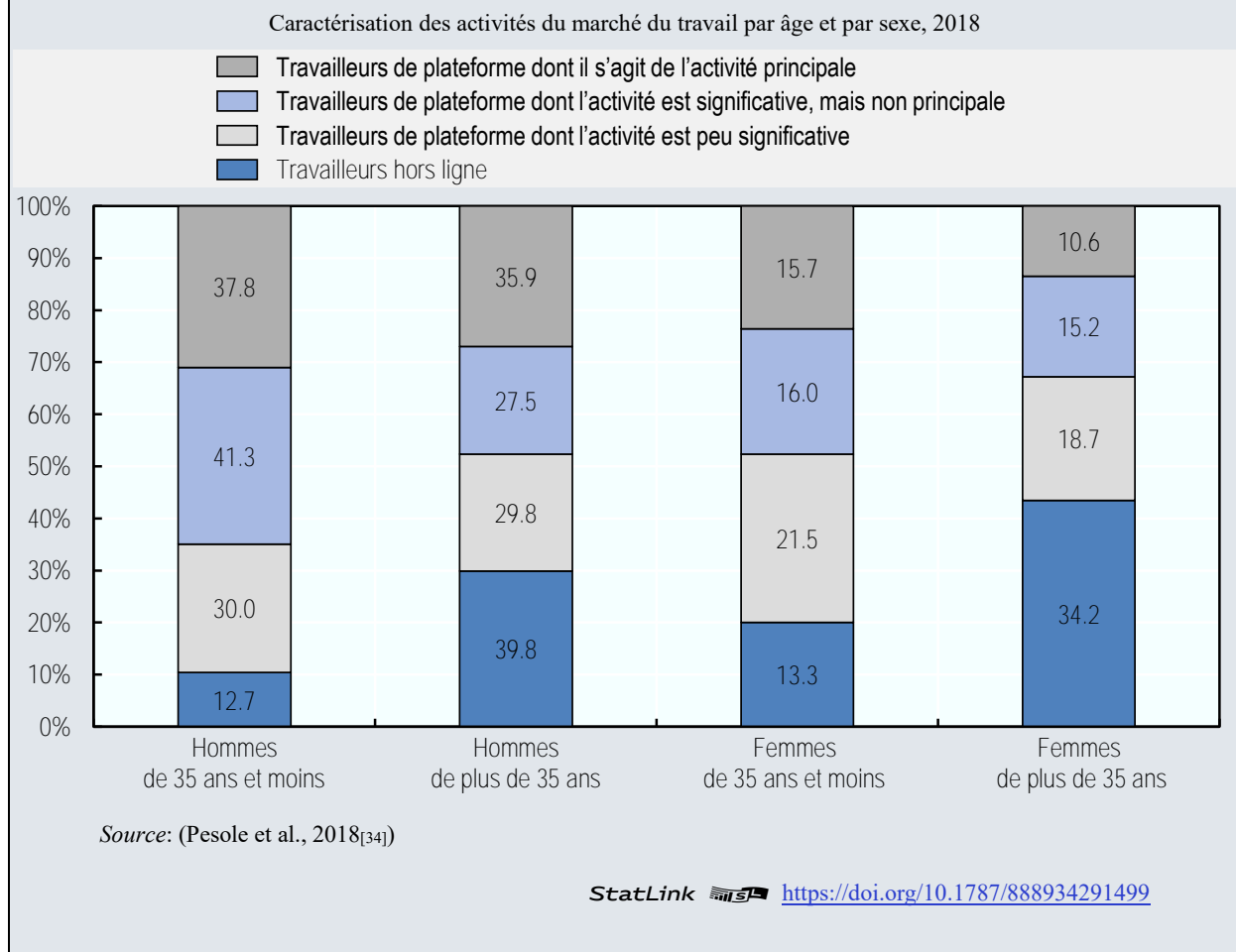
Le nombre de personnes travaillant dans l'économie à la demande a augmenté au cours des dix dernières années (European Commission, 2019^[32]) et plusieurs millions de personnes dans le monde entier travaillent désormais sur des plateformes. Par exemple, Uber comptait plus de trois millions de chauffeurs actifs à travers le monde, avec près de quatre milliards de trajets effectués en 2017 (Bhuiyan, 2018^[33]). Plus généralement, selon l'enquête

COLLEEM¹ (Économie et travail collaboratifs) menée dans 14 États membres de l'UE, un peu moins de 2 %, tout au plus, de toute la population active, en moyenne, déclarent que le travail de plateforme représente leur activité principale (Pesole et al., 2018^[34]). Aux États-Unis, une estimation récente indique que les travailleurs de plateforme représentaient 1 % du total des emplois en mai 2017 (BLS, 2018^[35]). La plupart des autres études existantes portant sur divers pays ont généralement abouti à des estimations variant de 0,5 à 3 % de la population active (OECD, 2018^[36]). Cependant, il est probable que beaucoup de ces travailleurs travaillent à temps partiel pour avoir un deuxième revenu.

L'économie à la demande permet d'offrir des conditions équitables pour tous, puisque le travail est distribué par des algorithmes. Cela peut réduire les discriminations sur le marché, pour autant que les algorithmes eux-mêmes ne soient pas discriminatoires. De plus en plus d'études laissent penser que les personnes qui travaillent dans l'économie des plateformes sont probablement celles qui sont désavantagées sur le marché de l'emploi. Par exemple, les chauffeurs Uber qui travaillent le plus sont généralement ceux qui ont le moins de possibilités en matière d'emploi (Cook et al., 2019^[37]). Il est possible de se faire une idée plus précise sur les travailleurs de plateforme en consultant l'enquête COLLEEM (Pesole et al., 2018^[34]). Premièrement, il est évident que les jeunes travailleurs sont représentés de manière disproportionnée parmi les travailleurs de plateforme. Deuxièmement, plus la personne travaille de manière intensive sur la plateforme, plus il est probable qu'elle soit jeune. En outre, lorsque l'on examine ensemble la répartition par âge et par sexe, on constate un clivage encore plus marqué, la part des femmes plus âgées diminuant progressivement à mesure que le travail de plateforme s'intensifie (Graphique 7.1).

Ce type de travail indépendant présente à la fois des avantages et des inconvénients pour les individus et la société. Ces plateformes permettent à un plus grand nombre de personnes d'accéder au travail flexible, mais ces travailleurs profitent seulement de peu d'avantages de l'emploi salarié (par exemple la protection sociale) et de peu d'avantages du travail indépendant (par exemple la diversité des tâches), alors qu'ils supportent tous les inconvénients associés au travail indépendant (par exemple un faible revenu, l'insécurité financière, de longues heures de travail) (OECD/EU, 2017^[29]). En outre, il apparaît que les travailleurs de l'économie à la demande ne parviennent pas à surmonter certains des écarts qui existent sur le marché du travail. Les études menées sur les chauffeurs Uber ont révélé que les écarts de rémunération entre les hommes et les femmes persistaient et étaient principalement dus à des préférences fondées sur le sexe, telles que la valeur du temps non consacré au travail rémunéré et la vitesse de conduite (Cook et al., 2019^[37]).

Graphique 7.1. Les travailleurs de l'économie de plateforme sont généralement de jeunes hommes



La croissance de la productivité peut être accélérée par l'innovation et l'efficacité au niveau des entreprises

Au niveau macroéconomique, la transformation numérique peut permettre d'accroître la croissance de la productivité en favorisant l'innovation et en réduisant les coûts de toute une série de processus d'entreprise. Bien que la croissance de la productivité globale ait ralenti au cours des dix dernières années, il apparaît que la transformation numérique a un impact sur la productivité au niveau des entreprises (OECD, 2019^[38]). Les impacts au niveau économique devraient être plus importants à mesure que la transformation numérique évolue, que les technologies, les modèles économiques et les pratiques numériques sont adoptés par un plus grand nombre d'entreprises et d'industries et que les entreprises fortement axées sur le numérique gagnent des parts de marché (OECD, 2019^[38]). Les politiques publiques peuvent contribuer à libérer ce potentiel de croissance de la productivité en veillant à ce que des investissements complémentaires soient réalisés dans les compétences numériques, les innovations de processus et les nouveaux modèles économiques.

La transformation numérique a un impact différent selon les secteurs et les entreprises. Par conséquent, la manière dont la transformation numérique affecte également la productivité varie, puisque les taux d'adoption des technologies numériques diffèrent considérablement d'un secteur à l'autre, mais également d'une entreprise à l'autre au sein d'un même secteur. Il apparaît que les entreprises les plus avancées n'ont pas ralenti leur taux de croissance de la productivité, mais la productivité globale a ralenti à cause des entreprises à la traîne et de l'écart de productivité croissant entre les entreprises pionnières et celles dont les capacités ou les mesures incitatives sont limitées (Andrews, Criscuolo and Gal, 2016^[39]). Cet écart de productivité peut s'expliquer en partie par la numérisation, mais aussi par les différences d'accès aux compétences, étant donné que les entreprises moins productives peuvent avoir plus de difficultés à attirer des travailleurs ayant les compétences nécessaires pour adopter les technologies numériques.

Les nouvelles technologies et les plateformes peuvent contribuer à renforcer l'inclusion sociale et économique

Étant donné que les barrières à l'entrée potentielles sont moins importantes pour de nombreuses entreprises numériques, beaucoup suggèrent que l'entrepreneuriat numérique a le potentiel de rendre l'entrepreneuriat plus inclusif (Pappas et al., 2018^[40]; van Welsum, 2016^[10]). Cet argument s'appuie sur trois points. Premièrement, les coûts de lancement et de gestion d'une entreprise numérique sont réduits, si bien que davantage de personnes peuvent se permettre d'envisager la création d'une entreprise. Deuxièmement, l'entrepreneuriat numérique peut dissimuler des inconvénients visibles, ce qui peut renforcer la confiance des entrepreneurs et réduire les discriminations sur les marchés de consommation et financiers. (Dy, Marlow and Martin, 2017^[41]) Troisièmement, l'essor de l'économie numérique a abouti à de nouveaux types de financement et à de nouvelles façons d'accéder au financement de démarrage. Cet accès démocratisé au capital créera de nouvelles opportunités d'accès au financement de démarrage, en particulier pour les femmes entrepreneurs (Greenberg and Mollick, 2017^[42]; Sorenson et al., 2016^[43]). Tous ces éléments réunis donnent aux entrepreneurs potentiels issus des groupes sous-représentés et défavorisés la possibilité de surmonter de nombreux obstacles à la création d'entreprise.

Toutefois, cette perspective n'est pas universellement acceptée. Par exemple, une étude empirique du Royaume-Uni sur les femmes chefs d'entreprise dans le secteur numérique remet en question l'idée qu'internet est une plateforme neutre pour l'entrepreneuriat et soutient que la classe sociale a un impact significatif sur l'acquisition de ressources, y compris pour les entreprises numériques (Martinez Dy, Martin and Marlow, 2018^[28]). De même, une analyse récente de la nouvelle loi belge sur l'«économie de partage» a révélé que les exonérations réglementaires pour l'emploi sur plateforme renforçaient l'exclusion du marché du travail au lieu de la réduire (Zanoni, 2019^[44]). Cette constatation concorde avec une étude plus étendue menée sur le marché du travail, qui révèle que la sous-représentation des femmes dans le secteur des TIC est en grande partie due à des inégalités structurelles plus importantes, notamment les normes et pratiques culturelles (Maclean, Marks and Chillias, 2017^[45]). Par conséquent, selon un nombre restreint mais néanmoins croissant d'études, bon nombre des défis auxquels les femmes sont confrontées dans l'économie numérique se répercutent dans l'entrepreneuriat numérique. Il est toutefois important de rappeler que certaines de ces différences peuvent s'expliquer, au moins en partie, par des préférences fondées sur le sexe, comme le montrent les enquêtes sur les chauffeurs Uber (voir Encadré 7.3).

La base de données factuelles concernant d'autres groupes sociaux, tels que les minorités, les immigrés, les seniors et les jeunes, est très limitée et est considérée comme une lacune importante que les chercheurs doivent combler (Zaheer, Breyer and Dumay, 2019^[46]).

Combien y a-t-il de jeunes entreprises numériques?

Selon les estimations, le nombre de jeunes entreprises numériques est en augmentation

On estime que l'économie numérique représente déjà jusqu'à 8 % du PIB dans les pays du G20 (European Commission, 2014^[14]) et un peu moins de 10 % de la valeur ajoutée, des revenus ou de l'emploi dans la plupart des économies (IMF, 2018^[47]). En outre, selon de récentes estimations effectuées dans l'UE, 13,6 % du chiffre d'affaires des entreprises provient du commerce électronique (European Commission, 2016^[8]). Ces estimations ne sont pas sans réserves. Premièrement, il existe différentes définitions de l'économie numérique, de sorte que les estimations ne sont vraisemblablement pas parfaitement comparables. Deuxièmement, les systèmes de classification statistique actuels ont été élaborés pour mesurer l'activité économique dans un monde prénumérique, si bien que de nombreuses activités numériques ne sont probablement pas quantifiées (Ahmad and Ribarsky, 2018^[48]). Les effets variables de la transformation numérique dans tous les secteurs compliquent encore plus la situation.

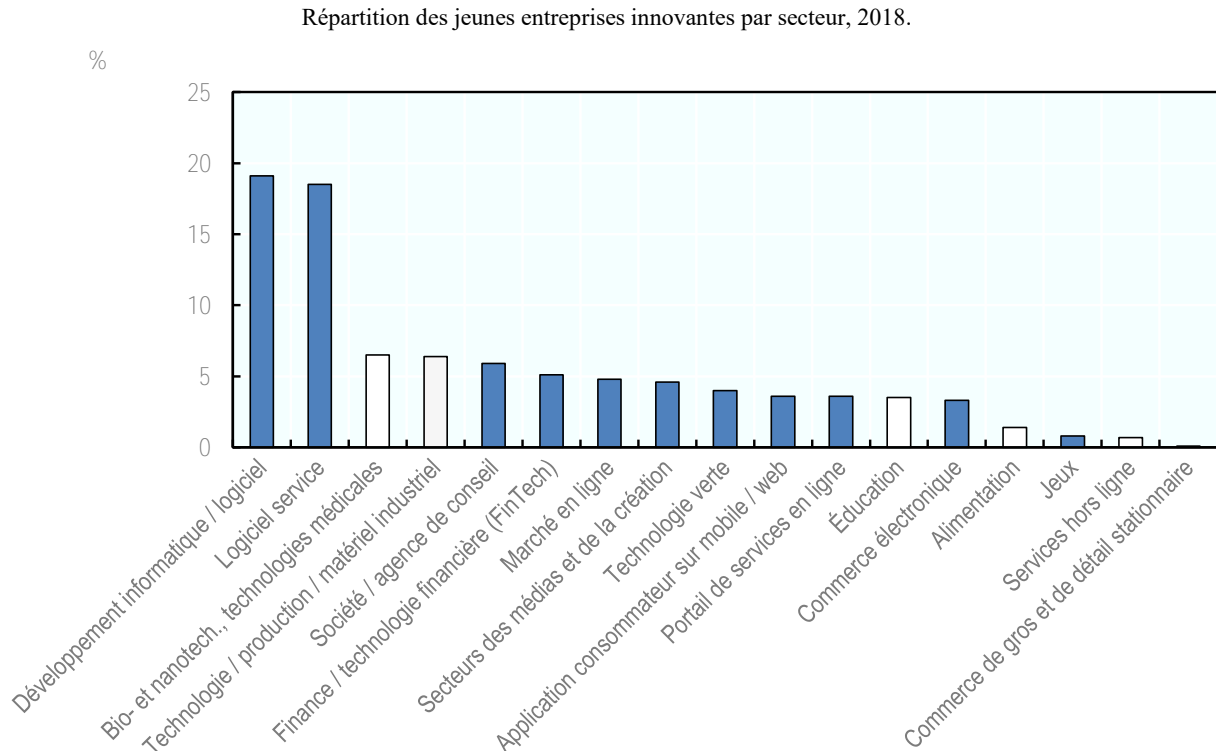
D'autres travaux révèlent que les secteurs numériques ont tendance à avoir des taux de création et de fermeture d'entreprises élevés et contribuent de manière disproportionnée à la création d'emplois. Entre 2006 et 2016, environ 40 % des nouveaux emplois dans les pays de l'OCDE ont été créés dans des secteurs fortement axés sur le numérique (OECD, 2019^[49]). Cependant, les taux de création d'entreprises et les taux de redistribution des emplois (c'est-à-dire la somme des taux de création d'emplois et de suppression d'emplois) dans les secteurs fortement axés sur le numérique sont en baisse, car les technologies de pointe ont évolué (Calvino and Criscuolo, 2019^[50]). Ces conclusions concordent avec de précédents résultats publiés dans le Digital Entrepreneurship Scoreboard de 2015 de la Commission européenne, qui faisait état de taux de création élevés dans les secteurs des TIC dans de nombreux États membres de l'UE, tels que la Lettonie, la France et la Lituanie (European Commission, 2016^[8]).

En 2018, une enquête internationale du European Startup Monitor (une organisation centrale pour les associations de jeunes entreprises) a révélé que cinq des sept principaux secteurs en termes de nouvelles entreprises en 2018 étaient des secteurs numériques. Cette enquête portait sur les jeunes entreprises, les fournisseurs de services de développement des entreprises et les associations professionnelles et visait à identifier les entreprises qui: i) ont moins de dix ans; ii) utilisent des technologies et/ou des modèles économiques innovants; iii) cherchent à augmenter de manière significative leurs effectifs et/ou leurs ventes. Bien que cela ne corresponde pas tout à fait au concept des jeunes entreprises numériques, des tentatives sont faites pour recenser les entreprises numériques.

Plus d'un tiers des jeunes entreprises innovantes étudiées appartenaient au secteur du développement informatique/logiciel (19,1 %) ou du logiciel service (18,5 %) (Graphique 7.2). Sur les 18 pays étudiés en 2018, le secteur du développement informatique/logiciel était le secteur le plus courant dans huit pays et le logiciel service dans huit autres pays (Steigertahl and Mauer, 2018^[51]). Dans l'ensemble, l'enquête donne à penser que les jeunes entreprises numériques représentent la majorité des nouvelles entreprises créées et que cette

part ne cesse d'augmenter (Steigertahl and Mauer, 2018^[51]). Cependant, il est probable que cette enquête surestime la part des entreprises numériques dans l'économie, car la base de l'échantillon n'est pas totalement exhaustive. En outre, l'enquête est menée en ligne, il y a donc un parti pris envers les entreprises numériques.

Graphique 7.2. Les entreprises numériques représentent une part grandissante des nouvelles entreprises



Note: les barres bleues indiquent les secteurs qui sont définis comme des secteurs numériques.

Source: (Steigertahl and Mauer, 2018^[51])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291518>

Quelques études nationales ont tenté d'estimer le nombre d'entreprises numériques actives. Aux Pays-Bas, par exemple, selon les estimations, les entreprises ayant une présence en ligne en 2015 représentaient 87 % du chiffre d'affaires et 86 % de l'emploi dans le secteur des entreprises (Ostrom et al., 2016^[52]). Cependant, lorsque l'économie en ligne est définie de manière plus étroite comme regroupant les magasins en ligne, les services en ligne et les services de TIC liés à internet, les parts du chiffre d'affaires et de l'emploi s'élevaient à 7,7 % et 4,4 %.

En outre, certaines études se sont intéressées aux différents profils et motivations des entrepreneurs numériques. Une vaste enquête a été menée au Royaume-Uni et un partitionnement de données basé sur une grande enquête a permis de déterminer six profils et quatre motivations (Encadré 7.4). Ces informations peuvent être utiles pour les décideurs politiques dans l'élaboration et le ciblage des politiques et des programmes pour l'entrepreneuriat numérique.

Encadré 7.4. Qui sont les entrepreneurs numériques au Royaume-Uni?

GS1, une organisation commerciale du Royaume-Uni qui compte plus de 39 000 membres travaillant dans le commerce de détail, la restauration, la santé, etc., a mené une enquête sur l'entrepreneuriat numérique auprès de ses membres en 2017. Cette enquête avait pour but de mieux comprendre les différents profils des entrepreneurs numériques, notamment leurs caractéristiques et leurs motivations (GS1 UK, 2017^[53]).

Il existe de nombreux profils d'entrepreneurs numériques...

- *Les commerçants* (représentent 38 % des entrepreneurs numériques): ces entrepreneurs ont repéré une opportunité de générer des revenus, souvent en utilisant une stratégie d'identification de nouveaux produits et de nouvelles tendances. Ils proposent souvent des produits moins chers en grandes quantités et vendent via plusieurs canaux en ligne.
- *Les créatifs* (25 %): en général, ces entrepreneurs venaient de se lancer sur les marchés en ligne et avaient tendance à se concentrer sur un seul d'entre eux. Pour beaucoup, l'entreprise était née d'un passe-temps, était gérée à leur domicile et servait de complément de revenu.
- *Les innovateurs* (14 %): ces entrepreneurs ont souvent commencé en tant qu'entreprise en ligne et cherchent continuellement à se développer. Ils se concentrent souvent sur des produits et services de niche, proposent une gamme de produits plus restreinte et travaillent avec de petites équipes qui s'engagent à les aider à exploiter et à développer leur entreprise.
- *Les développeurs* (12 %): ces entrepreneurs ont souvent démarré avec une entreprise traditionnelle hors ligne et ont reconnu la nécessité de passer en ligne. Leur objectif est d'accroître les ventes de leurs produits et services auprès de nouveaux clients via les marchés en ligne.
- *Les pionniers* (8 %): il s'agit d'utilisateurs expérimentés des marchés en ligne qui ont probablement été les premiers adeptes. Ils utilisent souvent de manière sélective divers marchés en fonction de leurs produits et de leurs clients. Beaucoup ont connu une croissance stable et cherchent à augmenter leurs ventes, ainsi que leurs processus internes.
- *Les leaders* (3 %): il s'agit souvent de grandes entreprises disposant de nombreux circuits de vente. La croissance internationale est une priorité.

... avec des motivations différentes

- *Comme passe-temps*: ces entreprises vendent généralement des articles simples en petites quantités. Les produits peuvent être faits maison, personnalisés ou avoir une très faible valeur ajoutée. Il s'agit notamment des entrepreneurs qui vendent sur des plateformes comme Etsy. Les vendeurs peuvent étendre leur entreprise à des plateformes plus grandes comme Amazon ou eBay.
- *Comme banc d'essai pour de nouveaux produits*: les entrepreneurs ayant une présence plus établie peuvent développer de nouveaux produits à vendre sur des plateformes

comme Amazon ou eBay pour tester la demande des consommateurs avant d'intégrer ces produits aux offres existantes.

- *Comme plateforme pour développer leur base de clients*: les entrepreneurs établis sur plusieurs marchés ont tendance à utiliser Google Shopping pour faciliter le marketing et toucher une clientèle plus large. Les marchés en ligne fournissent une plateforme permettant aux entreprises qui se concentrent sur les ventes en ligne de changer d'échelle.
- *Comme circuit de vente supplémentaire*: les entrepreneurs qui opèrent principalement hors ligne peuvent ouvrir un nouveau circuit de vente en proposant certains produits sur des marchés en ligne pour compléter les circuits de vente existants.

Source: (GS1 UK, 2017^[53])

Les femmes, les jeunes et les seniors sont sous-représentés parmi les entrepreneurs numériques

Selon l'enquête du European Startup Monitor, les femmes, les jeunes et les seniors sont sous-représentés parmi les «créateurs de jeunes entreprises» (voir la section précédente pour une brève description de la manière dont les jeunes entreprises sont définies). En 2018, les femmes ne représentaient que 15,6 % des créateurs de jeunes entreprises, un chiffre quasiment identique à celui de 2016 (14,8 %) (Steigertahl and Mauer, 2018^[51]). Au niveau national, la proportion de femmes parmi les «créateurs de jeunes entreprises» variait de 5,1 % au Portugal à 23,9 % en Pologne. De même, les jeunes et les seniors semblent assez peu enclins à gérer des entreprises innovantes et numériques. Dans l'enquête de 2018, l'âge moyen des «créateurs de jeunes entreprises» était de 35 ans (Steigertahl and Mauer, 2018^[51]), un âge légèrement supérieur à la définition des «jeunes» utilisée dans ce rapport (20 à 29 ans). De plus amples informations sont disponibles dans les résultats du European Startup Monitor de 2016, où l'échantillon a permis de répartir les «créateurs de jeunes entreprises» en fonction de l'âge. Environ 5 % avaient moins de 25 ans et 4,5 % avaient plus de 55 ans (Kollmann et al., 2016^[54]). Comme indiqué dans la section précédente, il est difficile d'évaluer la fiabilité de ces estimations, étant donné que l'échantillon utilisé pour l'enquête peut ne pas être représentatif.

Ces résultats concordent largement avec ceux de l'enquête européenne sur les conditions de travail de 2015, qui a révélé que les femmes représentaient 23,4 % des entrepreneurs du secteur des TIC (European Commission, 2016^[55]). Même si l'utilisation du secteur des TIC est une mesure plutôt limitée de l'entrepreneuriat numérique, il est intéressant de noter que les investissements effectués dans les entreprises créées par des femmes dans le secteur des TIC sont 63 % plus efficaces que ceux effectués dans les entreprises de TIC créées par des hommes (European Commission, 2016^[55]). Cette enquête a également révélé que l'âge moyen des femmes entrepreneurs dans le secteur des TIC était de 43 ans, ce qui est légèrement inférieur à l'âge moyen dans les entreprises sans lien avec les TIC (46,5 ans).

Obstacles à l'entrepreneuriat numérique pour les personnes issues des groupes sous-représentés et défavorisés

Tous les entrepreneurs se heurtent à des obstacles lors de la création d'une entreprise, notamment l'accès au financement, le manque de compétences entrepreneuriales et la lourdeur des formalités administratives et réglementaires. Beaucoup de ces obstacles s'appliquent également à l'entrepreneuriat numérique, mais de manière légèrement différente, car les structures organisationnelles, les processus et les activités sont vraisemblablement différents dans les entreprises fortement axées sur le numérique. Il est donc nécessaire de prendre en compte les obstacles spécifiques à l'entrepreneuriat numérique, qui peuvent différer des obstacles traditionnels à la création d'entreprises. Les obstacles à l'entrepreneuriat numérique sont généralement plus importants pour les groupes sous-représentés et défavorisés, notamment les femmes, les immigrés, les jeunes, les seniors, les chômeurs et les personnes handicapées, étant donné que l'inégalité numérique reflète souvent l'inégalité des ressources hors ligne (Ignatow and Robinson, 2017^[56]).

Outre le fait de prendre en compte les obstacles auxquels les personnes se heurtent, il est également important que les décideurs politiques réfléchissent à la manière dont l'environnement réglementaire affecte l'entrepreneuriat numérique. Les réglementations existantes ont largement été mises en œuvre pour les secteurs non numériques et risquent d'étouffer l'entrepreneuriat numérique. Les trois principaux domaines réglementaires qui influent sur l'entrepreneuriat numérique sont les réglementations des marchés de produits (c'est-à-dire les réglementations relatives à la création d'entreprises et à l'arrivée d'entreprises étrangères, à la propriété publique, à l'intégration verticale et à la régulation des prix), la politique de concurrence et l'harmonisation réglementaire entre les juridictions.

La rigueur des réglementations des marchés de produits s'est avérée importante pour permettre d'allouer efficacement les ressources, d'assurer la croissance des entreprises florissantes et de fermer les établissements non rentables, favorisant ainsi la croissance globale (DeStefano, De Backer and Moussiégt, 2017^[57]). Des réglementations des marchés de produits moins restrictives peuvent encourager une utilisation plus importante des TIC, étant donné que la pression concurrentielle incite les entreprises à s'adapter aux chocs de productivité en investissant dans de nouvelles technologies (DeStefano, De Backer and Moussiégt, 2017^[57]).

La politique de concurrence est également importante pour stimuler l'innovation et la création d'entreprise, en particulier dans le secteur des télécommunications qui facilite souvent l'entrepreneuriat numérique. Des secteurs des télécommunications plus compétitifs encouragent davantage l'adoption de technologies en réduisant le prix des produits et services de télécommunications et permettent ainsi une plus grande utilisation des TIC (DeStefano, De Backer and Moussiégt, 2017^[57]). Cet aspect est également important en ce qui concerne les nouvelles technologies, les nouveaux produits et les nouveaux secteurs. La technologie des chaînes de blocs et les cryptomonnaies, comme les Bitcoins, offrent un grand potentiel d'innovation, mais ont été mises à mal par un statut juridique peu clair (Orcutt, 2019^[58]; NESTA, 2016^[59]).

En outre, comme les jeunes entreprises numériques opèrent très fréquemment à l'échelle internationale, les réglementations varient souvent d'une juridiction à l'autre, d'où la difficulté pour les entrepreneurs numériques de mener leurs activités de manière relativement homogène d'une juridiction à l'autre. Il s'agit là d'un point particulièrement important pour les entrepreneurs issus des groupes défavorisés qui n'ont généralement pas

de connaissances sur l'environnement réglementaire et qui ont plus de difficultés à obtenir des conseils et un soutien juridiques auprès des réseaux ou des professionnels (OECD/The European Commission, 2013^[60]).

Les femmes, les seniors et les chômeurs ne disposent pas des compétences numériques nécessaires

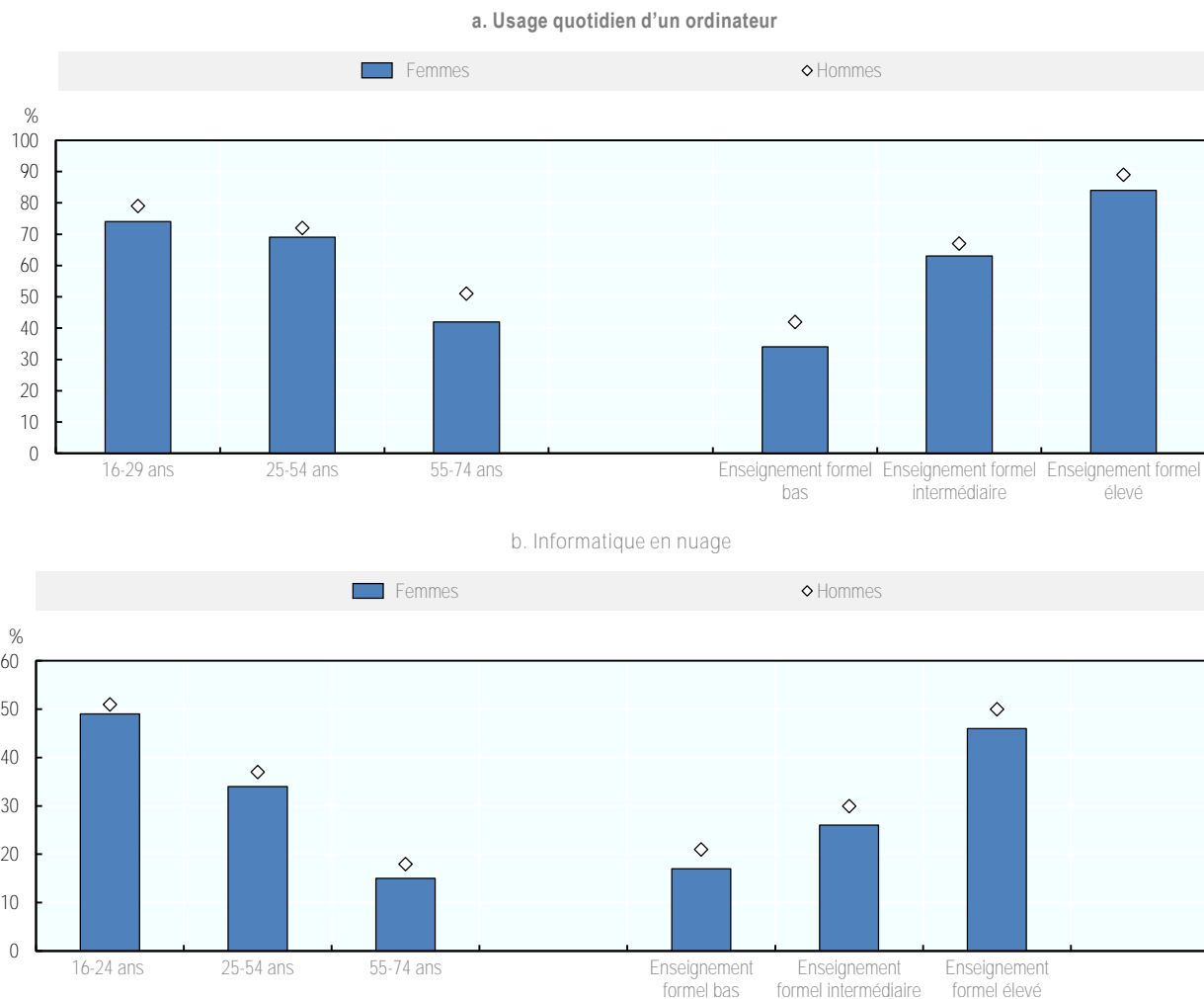
Le manque de compétences numériques de base nuit considérablement à la capacité d'une personne à créer une entreprise numérique ou à adopter les technologies numériques si elle est déjà indépendante. Cela inclut notamment la capacité à repérer les opportunités commerciales à composante technologique et à les exploiter (van Welsum, 2016^[10]).

Dans l'ensemble, on estime que 37 % de la main-d'œuvre de l'UE ne possède pas de compétences numériques de base (European Commission, 2017^[61]) et les données ventilées révèlent des disparités entre les hommes et les femmes et entre les générations. En 2017, les personnes âgées de 55 à 74 ans étaient les moins susceptibles d'utiliser un ordinateur quotidiennement (51 % des hommes et 42 % des femmes) et très peu d'entre elles utilisaient l'informatique en nuage (18 % des hommes et 15 % des femmes) (Graphique 7.3). Ces faibles taux d'utilisation suggèrent que les personnes plus âgées ont peu de compétences numériques, ce que confirment les études portant sur les capacités à utiliser la technologie. Dans les pays de l'OCDE, seule une personne sur dix âgée de 55 à 65 ans peut effectuer des tâches comportant plusieurs étapes et nécessitant l'utilisation d'applications technologiques spécifiques, comme les formulaires en ligne, contre 42 % des personnes âgées de 25 à 34 ans (OECD, 2015^[62]). Cette constatation concorde avec les recherches universitaires qui ont révélé que les seniors ont tendance à ne pas avoir de compétences numériques de base (Kadefors, 2011^[63]).

Bien que la grande majorité des jeunes utilisent des ordinateurs quotidiennement et environ la moitié l'informatique en nuage, certains jeunes n'ont pas les compétences numériques de base. Les enfants qui vivent dans des familles dont les parents ont peu d'habileté numérique sont vraisemblablement moins à même de tirer le meilleur parti des technologies (Thompson Jackson, 2009^[18]). En outre, selon une étude récente du programme «Prince's Trust» au Royaume-Uni, environ la moitié des jeunes sans emploi, ne suivant ni études ni formation (c'est-à-dire les NEET) ne se considèrent pas comme «très doués» dans l'utilisation des ordinateurs, contre 71 % pour un échantillon de jeunes plus large (Jones, Brinkley and Crowley, 2015^[64]). En outre, environ un quart des NEET manquent de confiance en eux lorsqu'ils effectuent des tâches basiques avec un ordinateur, comme la création d'une feuille de calcul (Jones, Brinkley and Crowley, 2015^[64]). Un manque de compétences numériques de base diminuerait considérablement les chances de lancer une entreprise numérique durable.

Graphique 7.3. Les jeunes sont les plus susceptibles d'utiliser régulièrement des ordinateurs et l'informatique en nuage

Pourcentage de la population (de 16 à 74 ans) de l'Union européenne, 2017



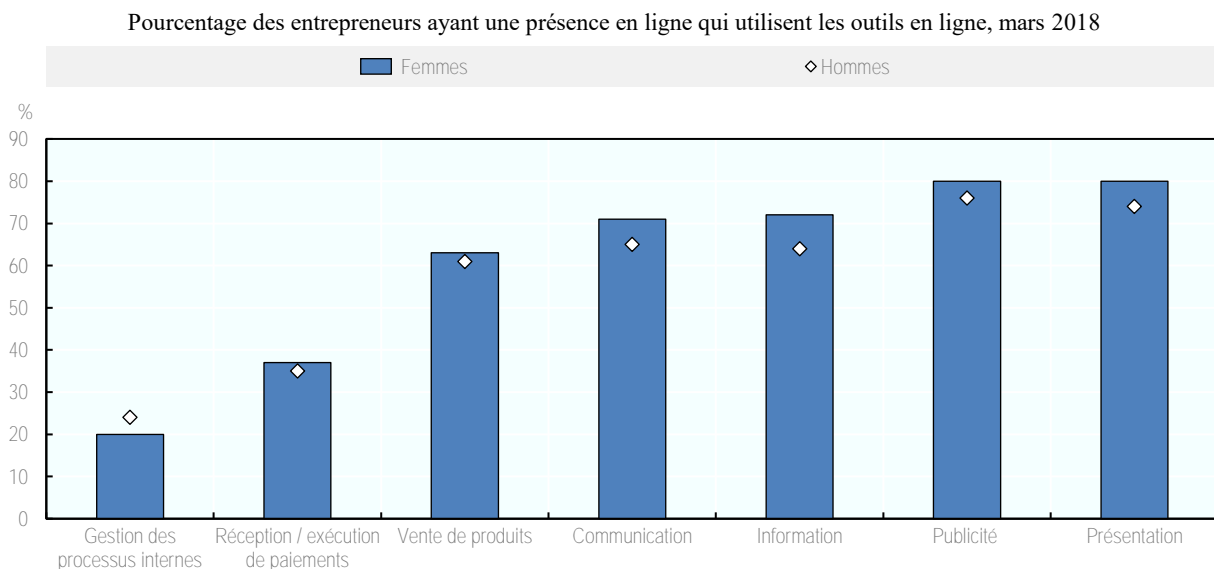
Note: un niveau d'enseignement formel bas fait référence aux niveaux 0 (éducation de la petite enfance), 1 (enseignement primaire) et 2 (premier cycle de l'enseignement secondaire) de la CITE. Un niveau d'enseignement formel intermédiaire fait référence aux niveaux 3 (deuxième cycle de l'enseignement secondaire) et 4 (enseignement postsecondaire non supérieur) de la CITE. Un niveau d'enseignement formel élevé fait référence aux niveaux 5 (enseignement supérieur de cycle court), 6 (niveau licence ou équivalent), 7 (niveau master ou équivalent) et 8 (niveau doctorat ou équivalent) de la CITE.

Source: (Eurostat, 2019_[65])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291537>

Bien que les écarts entre les hommes et les femmes dans le Graphique 7.3 soient assez faibles, d'autres données suggèrent que les hommes et les femmes entrepreneurs utilisent différemment les outils numériques. Les hommes chefs d'entreprise semblent être légèrement plus enclins à utiliser les outils en ligne pour améliorer les opérations commerciales, tandis que les femmes chefs d'entreprise semblent les utiliser davantage pour interagir avec les clients (Graphique 7.4). Cette constatation concorde avec de précédentes études universitaires qui révélaient que les femmes entrepreneurs utilisaient les ordinateurs autant que les hommes, mais moins dans le but de saisir des opportunités commerciales, telles que l'accès aux marchés en ligne et la rationalisation des processus d'entreprise (Braun, 2008^[66]).

Graphique 7.4. Les femmes entrepreneurs utilisent plus les outils en ligne que les hommes pour communiquer avec les clients, mais un peu moins pour les processus internes



Source: (Facebook / OECD / The World Bank, 2018^[67])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291556>

Les données sur les niveaux de compétences numériques d'autres groupes de population (comme les chômeurs ou les immigrants) sont très rares et il est donc difficile de tirer des conclusions solides quant à la mesure dans laquelle les compétences numériques sont un obstacle à l'entrepreneuriat numérique. En général, les chômeurs de longue durée sont susceptibles d'avoir un faible niveau de compétences (OECD/EU, 2014^[68]) et il ressort clairement du Graphique 7.3 que les personnes ayant un niveau d'éducation plus bas ont moins tendance à utiliser régulièrement des ordinateurs. Il paraît donc probable que les compétences numériques constituent un obstacle à la création d'entreprises numériques pour les chômeurs. Les immigrants sont un groupe mixte et beaucoup d'entre eux sont susceptibles d'avoir un niveau de compétences numériques élevé, y compris ceux qui immigreront pour des raisons économiques et pour suivre des études supérieures. Cependant, d'autres personnes qui immigreront pour des raisons familiales ou humanitaires ont probablement peu de compétences numériques (OECD, 2019^[69]). Les compétences numériques semblent donc constituer un obstacle à la création d'entreprises numériques.

pour ce dernier groupe, ainsi qu'à l'adoption des technologies numériques par les travailleurs indépendants.

Les attitudes sociales peuvent inciter à renoncer aux secteurs numériques, en particulier pour les femmes

Les attitudes sociales découragent souvent certains groupes de population de considérer l'entrepreneuriat comme une activité professionnelle (OECD/The European Commission, 2013_[60]) et il en va de même pour l'entrepreneuriat numérique. Il est prouvé qu'en général, les attitudes sociales jouent un rôle important dans le désir des femmes d'entreprendre dans le domaine numérique (Pappas et al., 2018_[40]). Trois facteurs clés permettent de l'expliquer: un manque d'exemples de référence appropriés dans le secteur numérique, la discrimination et le rôle de l'éducation dans le façonnage des attitudes sociales et des décisions liées au marché du travail.

Rares sont les exemples de référence en matière d'entrepreneuriat numérique pour les personnes issues des groupes défavorisés

Le manque d'exemples de référence en matière d'entrepreneuriat numérique peut avoir une influence négative sur la décision d'une personne de créer une entreprise numérique ou d'adopter des technologies numériques chez les travailleurs indépendants. Il s'agit d'un obstacle important pour les femmes, car elles sont largement sous-représentées dans les domaines de la science, de la technologie, de l'ingénierie et des mathématiques, que ce soit dans l'éducation ou sur le marché du travail (OECD, 2017_[13]). Cette sous-représentation dans les domaines numériques se traduit généralement par un nombre moins élevé de femmes dans l'entrepreneuriat numérique et réduit la visibilité de celles qui sont actives. Les autres femmes entrepreneurs et les jeunes femmes sont donc privées d'exemples de référence forts en matière d'entrepreneuriat, ce qui a un impact négatif sur la manière dont l'entrepreneuriat numérique est perçu.

Ce problème touche également d'autres groupes sous-représentés et défavorisés, comme les seniors, pour les mêmes raisons. Les seniors ont nettement moins tendance à utiliser les technologies numériques étant donné leur peu de connaissances numériques et du manque de confiance dans les technologies. Par conséquent, les entrepreneurs numériques plus âgés sont relativement moins nombreux et moins visibles pour les autres entrepreneurs seniors.

Toutefois, il existe de nombreux exemples de référence en matière d'entrepreneuriat numérique chez les jeunes et les immigrés. Ces deux groupes sont surreprésentés dans ce secteur, mais la parité hommes-femmes reste un problème dans ces deux groupes sociaux.

La discrimination peut dissuader d'entreprendre dans le domaine du numérique

La discrimination représente le deuxième facteur d'une culture d'entrepreneuriat peu encourageante. Il peut s'agir d'une discrimination exercée par les consommateurs, fondée sur des idées fausses concernant l'innovation ou les compétences numériques. Ce type de discrimination est fréquemment dénoncé par les femmes (Pappas et al., 2018_[40]), les seniors (Kibler et al., 2012_[70]) et les personnes handicapées (Halabisky, 2014_[71]). Par exemple, les normes et pratiques culturelles dans le secteur des TIC peuvent représenter un défi pour les femmes du fait d'une culture de travail à prédominance masculine et des pressions exercées pour faire passer la vie professionnelle avant la vie familiale (Pappas et al., 2018_[40]).

En outre, la «discrimination statistique» est courante dans les secteurs numériques et des TIC (European Commission, 2013^[72]). Il s'agit d'un phénomène où le comportement moyen des femmes, par exemple, est considéré comme un trait caractéristique de toutes les femmes. Bien que cela soit vrai pour l'entrepreneuriat féminin en général (Muravyev, Talavera and Schäfer, 2009^[73]), ce phénomène est particulièrement fort dans l'entrepreneuriat numérique compte tenu du peu de femmes impliquées dans la gestion d'entreprises numériques et du manque d'exemples de référence.

L'enseignement formel peut renforcer les stéréotypes dans les domaines numériques et technologiques

Le système d'enseignement formel contribue fortement à créer des attitudes sociales propices à l'entrepreneuriat en permettant de mieux comprendre le rôle de l'entrepreneuriat dans une économie, en renforçant l'esprit d'entreprise et les intentions de création d'entreprise et en développant les compétences entrepreneuriales (OECD/The European Commission, 2013^[60]). Les efforts visant à intégrer l'enseignement de l'entrepreneuriat dans le système d'enseignement formel se sont considérablement intensifiés au cours des vingt dernières années (European Commission/EACEA/Eurydice, 2016^[74]).

Cependant, il reste plusieurs défis à relever en ce qui concerne la promotion de l'entrepreneuriat numérique. La modernisation des systèmes d'éducation et de formation fait partie des défis à relever pour renforcer les compétences numériques chez les jeunes afin de garantir que les enseignants disposent des compétences et des ressources nécessaires pour enseigner les compétences numériques de base et avancées aux élèves (Thompson Jackson, 2009^[18]). Les préjugés sexistes qui poussent les étudiants et les étudiantes à suivre des parcours de formation différents et à étudier des matières différentes représentent un deuxième défi important. Les femmes sont sous-représentées dans les matières STIM (Mostafa, 2019^[75]; Pappas et al., 2018^[40]), car elles font des choix de formation différents (OECD, 2017^[13]), souvent à cause du manque d'exemples de référence appropriés (Bettinger and Long, 2005^[76]). En outre, selon certaines recherches, les étudiantes sont moins susceptibles d'utiliser les outils d'apprentissage en ligne et numériques pendant leurs études (Pappas et al., 2018^[40]).

Le financement extérieur est un défi plus important pour les femmes chefs d'entreprise du secteur numérique et les entrepreneurs qui ont peu de compétences

Les jeunes entreprises numériques ne recherchent pas toutes des investissements extérieurs étant donné les frais de création moins élevés (voir la section précédente sur les avantages de l'entrepreneuriat numérique), mais celles qui le font rencontrent souvent des difficultés. Les entreprises numériques présentent généralement un risque relativement élevé, faute d'actifs corporels qui pourraient servir de garantie pour obtenir des prêts bancaires. Il est plus probable que les entrepreneurs potentiels issus des groupes sous-représentés et défavorisés aient des difficultés à disposer de capitaux personnels, car ils sont moins susceptibles d'avoir des économies et des biens personnels pouvant être utilisés pour obtenir un financement.

La base de données factuelles limitée, mais néanmoins croissante, sur les entreprises numériques le confirme. Il a été constaté que les femmes rencontraient plus de difficultés que les hommes à accéder au financement de démarrage pour les entreprises numériques en raison de l'environnement à prédominance masculine dans le secteur des TIC et des réseaux à prédominance masculine (Hampton, McGowan and Cooper, 2010^[77]; Alakaleek

and Cooper, 2018^[78]). Autre facteur important: la sous-représentation des femmes au niveau de l'offre sur le marché financier, notamment dans le domaine des affaires et parmi les sociétés de capital-risque qui investissent généralement dans des entreprises fortement axées sur le numérique (Cain-Miller, 2010^[79]).

Il est également important de prendre en compte l'interdépendance des obstacles (OECD/The European Commission, 2013^[60]). Les personnes ayant peu de compétences numériques et entrepreneuriales parmi des groupes tels que les femmes, les jeunes et les seniors sont susceptibles de rencontrer des difficultés pour convaincre les investisseurs et les prêteurs de la qualité de leur idée d'entreprise, car les financiers évaluent généralement les compétences et les expériences antérieures des créateurs d'entreprise dans leurs critères d'évaluation.

Comment les politiques publiques peuvent-elles soutenir l'entrepreneuriat numérique pour les personnes issues des groupes sous-représentés et défavorisés?

Les politiques publiques ont un rôle à jouer lorsqu'il s'agit d'encourager et d'aider les entrepreneurs et les PME à adopter et à utiliser efficacement les technologies numériques, en comblant les lacunes du marché, notamment dans les domaines de l'accès au financement, aux compétences et à l'information. Il est également important d'adopter une stratégie à long terme visant à surmonter les nombreux obstacles culturels qui poussent les personnes à renoncer aux domaines technologiques.

Dans l'ensemble, l'environnement de l'entrepreneuriat numérique doit être renforcé. L'entrepreneuriat numérique peut s'avérer très innovant et déboucher sur le développement de nouveaux produits, marchés et processus. Associé au rythme soutenu des évolutions, cela peut représenter un défi pour les régulateurs, qui doivent équilibrer leur rôle en matière d'application de la sécurité et des normes, et/ou de protection des consommateurs, sans pour autant étouffer l'innovation.

Dans l'UE, l'un des principaux défis réglementaires consiste à améliorer la cohérence des réglementations entre les juridictions. Parmi les actions menées au niveau de l'UE figure le marché unique numérique de l'UE (European Commission, 2019^[80]), qui vise à créer un marché unique au sein de l'UE où les biens, les personnes, les services, les capitaux et les données circulent librement, ainsi qu'à actualiser les règles concernant les données et la vie privée et à améliorer la connectivité. Cela faciliterait l'entrepreneuriat numérique, puisqu'il serait plus aisé d'exploiter une entreprise numérique dans toute l'UE, y compris pour les personnes issues des groupes sous-représentés et défavorisés, même s'il n'y a pas d'actions ciblées. Il existe également de nombreuses actions au niveau national qui visent à aider les entrepreneurs numériques, notamment les «sas réglementaires» qui impliquent les entrepreneurs, les PME et les grandes entreprises dans l'élaboration des réglementations afin d'expérimenter et de bénéficier d'une plus grande souplesse dans l'élaboration de réglementations dans des secteurs qui évoluent rapidement (NESTA, 2016^[59]). Ces actions viennent compléter les efforts actuellement déployés pour réduire les coûts de mise en conformité fiscale et harmoniser les régimes fiscaux entre les juridictions (voir le chapitre 8 pour plus de détails).

En outre, certaines actions spécifiques peuvent être menées pour soutenir l'entrepreneuriat inclusif.

Instaurer une culture plus inclusive à l'égard des jeunes entreprises numériques

Mieux faire connaître l'entrepreneuriat numérique auprès des décideurs politiques

La première étape pour créer des attitudes sociales positives et encourageantes à l'égard des entrepreneurs numériques provenant de différents horizons consiste à mieux informer les décideurs sur l'économie numérique et à recueillir davantage d'informations et de données sur l'ampleur des activités de l'entrepreneuriat numérique. De nombreux efforts sont déjà déployés au sein d'organisations internationales comme l'OCDE (Encadré 7.5), notamment des travaux visant à mieux définir l'économie numérique et l'entrepreneuriat numérique. Des discussions internationales sur la manière d'améliorer les mesures concernant les activités économiques numériques sont également en cours, comme la proposition de cadre pour les comptes satellites dans les systèmes de comptabilité nationale afin de mesurer les activités économiques numériques (Ahmad and Ribarsky, 2018^[48]).

Encadré 7.5. L'initiative «Vers le numérique» («Going Digital») de l'OCDE

Depuis 2017, l'OCDE examine la manière dont la transformation numérique se répercute sur l'élaboration des politiques dans un large éventail de domaines politiques, notamment la concurrence, la politique des consommateurs; la politique de l'économie numérique (vie privée, sécurité, infrastructure, impact économique); la science, la technologie et l'innovation; l'industrie et l'entrepreneuriat; les assurances et les pensions privées; les marchés financiers, les affaires fiscales et la fiscalité; les statistiques; la politique économique (monétaire, fiscale et structurelle); l'éducation et les compétences; l'emploi et les affaires sociales, la gouvernance publique; et le commerce. Le projet s'appuie sur les expériences nationales et sur les expérimentations politiques menées dans les pays membres de l'OCDE, les pays candidats, les principaux partenaires et dans de nombreuses autres économies participant aux travaux de l'OCDE. Ces pays représentent une grande diversité en matière d'approches, de défis et de niveaux de développement. L'OCDE a également mobilisé des décideurs politiques et des parties prenantes de diverses manières et tient à saluer la participation active et les contributions des gouvernements et des parties prenantes dans ces travaux.

Le sommet de mars 2019 sur la transformation numérique a marqué la fin de la première phase du projet. La phase II, prévue pour 2019 et 2020, a pour but d'aider les pays à mettre en œuvre une approche politique intégrée en matière de transformation numérique, notamment par le développement de la boîte à outils sur la transformation numérique (comprenant des indicateurs, des notes d'orientation et des exemples de politiques innovantes) et des analyses nationales sur la transformation numérique. La phase II s'intéressera également aux nouvelles opportunités et aux nouveaux défis à travers l'analyse des technologies d'avant-garde, notamment l'intelligence artificielle et les chaînes de blocs, en mettant l'accent sur l'emploi, les compétences et l'inclusion sociale, ainsi que sur la productivité, la concurrence et les structures de marché (y compris le rôle évolutif des plateformes et des PME).

L'un des principaux résultats de ces travaux a été l'adoption officielle de lignes directrices intergouvernementales sur l'intelligence artificielle (IA), qui définissent les normes internationales dont l'objectif est de garantir que les systèmes d'IA sont conçus de manière à être robustes, sûrs, équitables et fiables (OECD, 2019^[81]). Les 36 pays de l'OCDE, ainsi

que l'Argentine, le Brésil, la Colombie, le Costa Rica, le Pérou et la Roumanie ont adopté ces principes en mai 2019. Ces principes bénéficient également du soutien de la Commission européenne.

Des informations complémentaires sont disponibles à l'adresse: <https://www.oecd.org/going-digital/>

La Commission européenne a mis en place un certain nombre d'actions au niveau de l'UE pour promouvoir l'entrepreneuriat numérique. Parmi les principales actions récentes, on retrouve le Digital Entrepreneurship Monitor, qui vise à mieux faire connaître l'entrepreneuriat numérique et à recenser les actions politiques pertinentes, le Forum stratégique sur l'entrepreneuriat numérique (2014-2016) et le cadre politique «Enabling Digital Entrepreneurship» (European Commission, 2014^[14]). En outre, le plan d'action «Entrepreneuriat 2020» a été lancé en 2012 pour stimuler l'entrepreneuriat au sein de l'UE, notamment l'entrepreneuriat numérique, et pour rendre également l'entrepreneuriat plus inclusif (Encadré 7.6). Toutefois, les avis sont partagés quant à l'impact du plan d'action. On estime généralement que l'enseignement de l'entrepreneuriat s'est amélioré depuis 2012 (European Commission/EACEA/Eurydice, 2018^[82]), mais il reste des défis à relever, notamment celui de pallier les inégalités en matière d'adoption. Cependant, à en croire certains, les efforts déployés pour réduire les contraintes réglementaires ne sont pas clairs, l'accès au financement semble être devenu plus difficile pour la plupart et il n'y a que peu de retombées sur la culture, étant donné que la plupart des initiatives de l'UE sont en ligne ou en sont encore aux premiers stades de mise en œuvre dans les États membres (Ganderson, Giulla and Gauci, 2019^[83]).

Encadré 7.6. Plan d'action «Entrepreneuriat 2020»

Le plan d'action «Entrepreneuriat 2020» a été lancé en 2012 pour soutenir la stratégie Europe 2020. Il a pour but de stimuler la croissance et de créer de nouveaux emplois en supprimant les obstacles à la création d'entreprise et en instaurant une culture de l'entrepreneuriat. Le plan d'action «Entrepreneuriat 2020» définissait trois axes d'intervention immédiate:

1. promouvoir l'éducation et la formation à l'entrepreneuriat pour soutenir la croissance et la création d'entreprises;
2. supprimer les obstacles administratifs existants et soutenir les entrepreneurs lors des phases cruciales du cycle de vie de l'entreprise;
3. raviver la culture de l'entrepreneuriat en Europe et tendre la main aux femmes, aux seniors, aux immigrés, aux chômeurs et aux jeunes.

Le plan d'action décrit également plusieurs mesures visant à soutenir l'entrepreneuriat numérique. Il y est indiqué que la Commission renforcera les compétences numériques, développera un mécanisme de surveillance du marché en ligne pour constituer une base de connaissances sur les tendances du marché et les modèles économiques innovants, sensibilisera les entrepreneurs et les PME aux avantages de la transformation numérique et créera des réseaux européens, tels que les «European Mentors Networks» (réseaux

européens de mentors). Le plan d'action contient également la mise en place d'initiatives spécifiques pour les entrepreneurs numériques, telles que:

- la création du «Start-up Europe Partnership» (partenariat européen en faveur des jeunes entreprises) en vue de proposer des services de mentorat et d'adoption de technologies afin d'aider les entrepreneurs et les PME à se développer;
- la création d'un «Web Entrepreneurs Leaders Club» (club de leaders réunissant des entrepreneurs du web) afin de réunir des entrepreneurs numériques de carrure internationale et de renforcer la culture entrepreneuriale web en Europe;
- la constitution d'un réseau européen d'accélérateurs d'entreprises du web;
- la collaboration avec des investisseurs européens pour augmenter les flux de capital-risque et le financement participatif en faveur des jeunes entreprises du web; et
- la promotion des talents numériques en favorisant l'émergence des MOOC (cours en ligne gratuits et ouverts à tous) et la mise en place de plateformes de mentorat et de renforcement des compétences.

Le plan d'action invite également les États membres à:

- renforcer les soutiens nationaux ou régionaux aux jeunes entreprises numériques, y compris les autres instruments financiers pour les jeunes entreprises technologiques au stade précoce, tels qu'un système de chèques-service pour l'innovation dans les TIC;
- promouvoir l'accès des entrepreneurs aux mégadonnées, comme la base de ressources culturelles «Europeana»;
- soutenir les entrepreneurs qualifiés, par exemple en incitant les meilleurs diplômés à entamer leur carrière dans les jeunes entreprises;
- adopter des initiatives politiques en cours, comme la réforme de la protection des données;
- utiliser les fonds européens pour favoriser l'entrepreneuriat numérique.

Des informations complémentaires sont disponibles à l'adresse: https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/action-plan_en.

Source: (European Commission, 2013^[84])

Les collectivités locales et régionales et les gouvernements nationaux ont également un rôle important à jouer dans la promotion de l'entrepreneuriat numérique et de la numérisation en faveur des travailleurs indépendants. Pour sensibiliser davantage à l'économie numérique et au potentiel de l'entrepreneuriat numérique, les gouvernements peuvent notamment organiser des tables rondes avec le secteur privé. Cette approche fait partie de la politique d'innovation du Canada intitulée *Innovator pour un meilleur Canada*. La table ronde des secteurs public et privé intitulée «Livrer concurrence dans un monde numérique» a réuni divers représentants des secteurs public et privé et a été l'occasion d'un apprentissage mutuel qui a abouti à l'élaboration d'une série de recommandations stratégiques pour le gouvernement fédéral (Encadré 7.7).

Encadré 7.7. Table ronde «Livrer concurrence dans un monde numérique», Canada

Groupe cible: parties prenantes des secteurs public et privé dans l'économie numérique.

Type d'intervention: table ronde visant à examiner les principaux défis politiques.

Description: la table ronde a été organisée en août 2016 et avait pour but de trouver des idées pour améliorer la position concurrentielle du Canada dans l'économie numérique. Parmi les participants figuraient des représentants du gouvernement fédéral, du secteur privé et de l'enseignement supérieur. Les quatre questions clés abordées étaient les suivantes:

- Comment le gouvernement peut-il soutenir et créer une société entrepreneuriale?
- Comment le Canada peut-il attirer, retenir et faire évoluer des talents hautement qualifiés?
- Comment le gouvernement peut-il s'assurer de la compétitivité du Canada, de ses étudiants et de ses entreprises dans un monde numérique?
- Le gouvernement a-t-il un rôle à jouer pour encourager les investissements dans des secteurs précis de l'économie numérique?

L'entrepreneuriat a occupé une place importante dans les discussions, étant donné que de nombreux participants ont souligné l'importance de favoriser une société entrepreneuriale. La Suède a été citée comme un exemple de réussite qui a su créer des districts d'entrepreneuriat / d'innovation, attirer des talents étrangers et renforcer les relations entre les petites et les grandes entreprises. D'autres sujets ont également été abordés, tels que l'infrastructure numérique, la commercialisation de la recherche appliquée et les compétences numériques.

Résultats obtenus: les participants ont élaboré six recommandations à l'intention du gouvernement à l'issue de la journée de discussions:

- Créer des zones d'innovation dans les grandes zones urbaines afin de promouvoir la collaboration entre les entreprises et les universités, notamment par l'élaboration d'objectifs communs et la création de groupes de travail composés de jeunes entreprises, de PME, d'universités et d'autres parties prenantes.
- Créer un forum pour améliorer le partage des connaissances autour de l'adoption des technologies de l'information.
- Renforcer les compétences entrepreneuriales et l'habileté numérique des entrepreneurs, des chercheurs et des entreprises (i) en créant des liens entre les étudiants et les PME pour aider à diffuser les compétences et les connaissances numériques et (ii) en assouplissant davantage les politiques d'immigration afin d'attirer et de retenir les personnes hautement qualifiées.
- Améliorer la qualité de l'infrastructure numérique afin d'améliorer l'innovation et le partage des données.
- Envisager d'assouplir les règles de propriété étrangère dans la réglementation des télécommunications afin d'améliorer le financement des infrastructures numériques.

- Revoir les réglementations sur le partage des données pour s'assurer qu'elles ne dissuadent pas les parties étrangères de travailler au Canada et financer des «laboratoires ouverts» dans les universités pour permettre aux entreprises de tester les nouvelles technologies.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: il s'agit là d'un exemple de dialogue entre le secteur public et le secteur privé qui favorise l'apprentissage mutuel. Le secteur public peut s'informer sur les tendances, les nouveaux développements et les défis auxquels se heurte le secteur privé. En parallèle, le secteur privé peut se renseigner sur les priorités politiques et a la possibilité d'influencer les futures orientations politiques. C'est également l'occasion de soulever des questions sur l'inclusion afin que les futures politiques et les futurs programmes puissent répondre aux besoins des différentes parties prenantes.

Source: (Innovation, Science and Economic Development Canada, 2016^[85])

Utiliser des exemples de référence pour inspirer les futurs entrepreneurs numériques issus des groupes sous-représentés et défavorisés

Les exemples de référence peuvent jouer un rôle essentiel dans le développement de l'esprit d'entreprise. Selon des recherches, ces personnes ont démontré leur capacité à influencer la propension à entreprendre d'un individu, notamment grâce à la parution de représentations et des récits positifs dans les médias, à des interactions directes, à des supports d'apprentissage et à des études de cas utilisées dans les programmes d'éducation et de formation à l'entrepreneuriat (Bijedić et al., 2014^[86]).

Avoir divers exemples de référence s'avère particulièrement important pour l'entrepreneuriat numérique, car les médias ont tendance à dépeindre les entrepreneurs comme étant de jeunes hommes axés sur la technologie. Il est donc primordial que les décideurs politiques utilisent les exemples de référence pour lutter contre les stéréotypes et inspirer les entrepreneurs numériques potentiels, en particulier les femmes, les immigrés, les seniors et les jeunes qui poursuivent leurs études, voir également (OECD/The European Commission, 2013^[60]). Ces groupes, en particulier les femmes, ont tendance à être plus fortement influencés par des exemples de référence que la population en général (OECD/The European Commission, 2013^[60]).

Les gouvernements peuvent adopter diverses approches pour promouvoir les exemples de référence en matière d'entrepreneuriat numérique, notamment par le biais de campagnes médiatiques, lors d'événements publics (par exemple, conférences, réunions de réseautage professionnel) et dans les programmes d'éducation et de formation. La promotion des exemples de référence est peu coûteuse, de sorte que l'utilisation de plusieurs canaux peut améliorer la portée et l'influence des exemples de référence. Il est essentiel de mettre en valeur des entrepreneurs numériques aux parcours et aux caractéristiques différents afin de démontrer qu'il est possible pour de nombreuses personnes de devenir des entrepreneurs numériques à succès. En Allemagne, on utilise notamment des programmes d'aide à l'entrepreneuriat numérique à destination des femmes afin de créer des exemples de référence parmi les participants (Encadré 7.8).

WeHubs, lancé en 2015 dans le cadre de la stratégie de l'UE en faveur des femmes dans le secteur numérique, est un exemple d'une approche plus large visant à créer des exemples de référence féminins en matière d'entrepreneuriat numérique (Encadré 7.9). WeHubs est une communauté européenne qui met en relation des écosystèmes d'entreprises pour soutenir les femmes entrepreneurs dans le secteur numérique. Son objectif est de mettre en

valeur le potentiel des femmes entrepreneurs dans le secteur numérique et d'encourager les écosystèmes à les soutenir dans la réalisation de leur potentiel. La sensibilisation à la problématique hommes-femmes des entreprises et des centres d'innovation existants (y compris les incubateurs et les accélérateurs d'entreprises) était un élément majeur de ce projet; cela a permis d'accroître la représentation des clientes, en particulier celles qui ont des jeunes entreprises sur le web.

Encadré 7.8. Programme «Female entrepreneurs of the future», Allemagne

Groupe cible: femmes entrepreneurs ayant des entreprises de moins de 30 salariés.

Type d'intervention: coaching destiné à soutenir l'élaboration et la mise en œuvre d'un plan d'action pour la numérisation.

Description: le programme «Female entrepreneurs of the future» (Les entrepreneuses du futur) a été lancé en février 2018 par l'Association des entrepreneuses allemandes (*Verband deutscher Unternehmerinnen, Vdu*), Global Digital Women (un réseau international de pionnières du numérique), BRIGITTE Academy (un programme de développement personnel du magazine BRIGITTE) et Amazon. Son mot d'ordre est «pas de numérisation sans diversité!».

Au premier tour, 160 candidates ont été retenues et 20 participantes ont été sélectionnées sur la base d'une lettre de candidature ou d'une vidéo décrivant l'entreprise de la candidate et les problèmes rencontrés dans l'économie numérique. Pendant six mois, les participantes peuvent bénéficier de l'aide de 20 coaches et experts en numérique qui les guideront dans l'élaboration et la mise en œuvre d'un plan numérique pour leur entreprise. Cela inclut des stratégies telles que le renforcement de la notoriété de la marque, l'optimisation des processus, l'identification de nouveaux circuits de vente, la prospection de nouveaux clients. Les experts et les coaches servent d'exemples de référence et le but de l'initiative est de faire des participantes des exemples de référence du secteur numérique pour les autres femmes entrepreneurs.

À la fin du programme, les quatre gagnantes sélectionnées bénéficient d'une meilleure visibilité sur les plateformes Amazon. Le processus de sélection repose sur une évaluation en plusieurs étapes qui met l'accent sur l'engagement, les approches, les progrès réalisés et la prise de décision. Les membres du jury sont issus du gouvernement, des médias, du secteur des affaires et du milieu des entrepreneurs.

Résultats obtenus: sur les 18 premières participantes, neuf ont lancé une boutique en ligne ou ont professionnalisé une boutique existante. Toutes les participantes ont développé leurs activités sur les marchés en ligne et ont étoffé leur base de clients, et 16 d'entre elles ont réalisé de nouvelles ventes dans d'autres pays. En un an, ces 18 entrepreneuses avaient créé 19 nouveaux emplois.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: ce programme montre que développer des partenariats avec des acteurs du secteur privé peut améliorer la qualité de l'aide fournie et permet également de proposer des dotations intéressantes pour aider les participantes à faire évoluer leur entreprise.

Source: (Deutsche Welle, 2019^[87])

Encadré 7.9. WeHubs (Women Web Entrepreneurs Hubs), Union européenne

Groupe cible: femmes entrepreneurs du web et organisations d'aide aux entreprises.

Type d'intervention: promotion et soutien de l'entrepreneuriat numérique féminin.

Description: WeHubs fait partie de l'initiative Startup Europe de la Commission européenne et reçoit des financements du programme de recherche et d'innovation Horizon 2020 de l'UE. Ce réseau a pour but de mettre en relation des écosystèmes d'entreprises et propose des outils permettant de fournir un soutien et des services dédiés aux femmes entrepreneurs dans le secteur numérique. Il prévoit notamment un soutien direct aux femmes entrepreneurs, ainsi que des webinaires qui encouragent l'apprentissage mutuel entre les organisations d'aide à l'entrepreneuriat féminin.

WeHubs est un consortium de huit organisations partenaires dirigé par le Réseau des Centres européens d'entreprise et d'innovation (EBN) en Belgique. Il dispose de pôles locaux en Autriche, en France, en Allemagne, en Grèce, au Liban, en Lituanie, à Malte, en Norvège, en Slovaquie, en Suède et au Royaume-Uni.

Résultats obtenus: WeHubs a créé une communauté de plus de 800 organisations d'aide aux entreprises et de plus de 700 femmes entrepreneurs dans le secteur numérique.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: WeHubs illustre comment les décideurs politiques peuvent impliquer les organisations d'aide aux entreprises qui travaillent avec des femmes pour exploiter les infrastructures existantes plutôt que d'en construire une nouvelle afin de fournir un soutien numérique parallèlement à l'infrastructure de soutien aux entreprises hors ligne.

Source: (WeHubs, 2019^[88])

Soutenir le développement des compétences numériques et entrepreneuriales

Renforcer les compétences en matière d'entrepreneuriat numérique dans l'enseignement formel

Les programmes d'éducation et de formation doivent offrir aux jeunes la possibilité de s'informer sur les nouvelles technologies et de travailler avec. L'UE s'est employée à stimuler l'utilisation des technologies numériques dans l'éducation, notamment par le biais des cadres EntreComp et DigComp (Encadré 7.10). En complément, le plan d'action en matière d'éducation numérique (European Commission, 2018^[89]) a été mis en place pour encourager l'utilisation des technologies dans l'éducation à travers l'UE.

Les programmes d'éducation à l'entrepreneuriat numérique doivent, de manière simultanée, aider les étudiants à acquérir des compétences numériques et entrepreneuriales et à comprendre comment ces compétences peuvent être utilisées ensemble. Cela peut se faire en classe ou dans le cadre d'activités extrascolaires, telles que les clubs d'étudiants, les hackathons et les start-up weekends. Un nouveau programme international dirigé par le Centre d'innovation pédagogique de l'Université de Tartu (Estonie) propose un enseignement de l'entrepreneuriat numérique aux élèves âgés de 14 à 19 ans (Encadré 7.11). Ce programme d'éducation s'articule autour du travail de groupe effectué avec des élèves d'autres pays et prévoit un mentorat individuel pour chaque élève. La

formation dispensée aux enseignants et aux mentors est un élément important de cette initiative.

Le succès de l'enseignement de l'entrepreneuriat numérique dépend en grande partie des capacités des enseignants, qui doivent avoir de solides compétences numériques et entrepreneuriales. La coalition en faveur des compétences et des emplois dans le secteur du numérique de l'UE réunit les États membres de l'UE, des entreprises du secteur privé, des partenaires sociaux, des organisations à but non lucratif et des chargés d'éducation afin d'élaborer des solutions pour combler les lacunes en matière de compétences numériques en Europe (European Commission, 2018_[90]). L'un des principaux domaines prioritaires porte sur le renforcement des compétences numériques dans l'éducation et l'aide apportée aux enseignants pour enseigner l'économie numérique, y compris les MOOC (c'est-à-dire des cours en ligne gratuits et ouverts à tous) pour les enseignants.

Il est important que les décideurs politiques combler les disparités entre les hommes et les femmes dans les matières STIM, ce qui permettra d'augmenter la part des femmes parmi les entrepreneurs numériques. Dans les pays de l'OCDE, les garçons ont deux fois plus de chances que les filles de faire carrière dans des domaines liés aux technologies (OECD, 2017_[13]). Les principales actions politiques visant à combler ces lacunes consistent notamment à pallier le manque de confiance dans les matières STIM en donnant davantage de retours positifs aux jeunes filles et en supprimant les préjugés sexistes dans les supports et les méthodes d'enseignement.

En outre, il est possible de stimuler l'entrepreneuriat numérique en renforçant l'enseignement de l'entrepreneuriat dans les matières STIM.

Encadré 7.10. Les cadres de l'UE visant à soutenir le développement des compétences numériques

EntreComp

Le cadre des compétences entrepreneuriales (EntreComp) est un cadre de référence développé par le Centre commun de recherche (JRC) et par la Commission européenne. Il a été conçu pour aider les étudiants, et les personnes en général, à comprendre ce que signifie l'entrepreneuriat en tant que compétence clé pour l'apprentissage tout au long de la vie. Ce cadre vise à soutenir et à inspirer des actions destinées à améliorer la capacité entrepreneuriale des citoyens et des organisations de l'UE, en créant une compréhension commune des connaissances, des compétences et des attitudes nécessaires pour être entrepreneur. Le cadre porte sur le soutien des compétences numériques et sur la formation des éducateurs, des formateurs et des enseignants afin qu'ils soient en mesure de dispenser des programmes de compétences numériques.

Des informations complémentaires sont disponibles à l'adresse: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1317&langId=en>.

DigComp

Le cadre européen des compétences numériques (DigComp) offre un outil permettant d'améliorer les compétences numériques. DigComp décrit les compétences qui sont nécessaires aujourd'hui pour utiliser les technologies numériques en toute confiance, de manière critique, collaborative et créative afin d'atteindre des objectifs liés au travail, à l'apprentissage, aux loisirs, à l'inclusion et à la participation dans notre société numérique. Il identifie plus spécifiquement les cinq dimensions numériques clés suivantes: i) la

maîtrise de l'information et des données, ii) la communication et la collaboration, iii) la création de contenus numériques, iv) la sécurité et v) la résolution de problèmes. Le cas de la région d'Émilie-Romagne et de son projet d'habileté numérique et d'inclusion (*Pane e Internet*) lancé en 2009 est un exemple intéressant de l'application du DigComp. L'objectif de ce projet était de renforcer les compétences numériques des citoyens et de réduire l'exclusion numérique, en accordant une attention particulière aux seniors, aux chômeurs et aux femmes au foyer. Dans ce programme, DigComp a servi d'«outil de connaissance» dans la formation des facilitateurs en ligne, qui ont ainsi pu mieux comprendre l'importance de la compétence numérique pour l'inclusion.

Des informations complémentaires sont disponibles à l'adresse: <https://ec.europa.eu/jrc/en/digcomp>.

Source: (European Commission, 2018^[91]; European Commission, 2018^[92])

Encadré 7.11. DigiYouth: Estonie, Finlande, Lettonie et Suède

Groupe cible: étudiants âgés de 14 à 19 ans.

Type d'intervention: enseignement de l'entrepreneuriat, programme d'apprentissage par l'expérience.

Description: DigiYouth est un programme international de création de jeunes entreprises par des étudiants à destination des écoles qui a été lancé en 2018. Le programme réunit 220 étudiants d'Estonie, de Finlande, de Lettonie et de Suède qui participent au développement de produits ou de services numériques. Les étudiants partent de la création d'idées et de la formation d'équipes, puis passent au prototypage, au marketing et à la vente, en proposant une expérience pratique.

Le module d'étude sur l'entrepreneuriat numérique dure un an et demi (trois semestres). Les étudiants se réunissent tous les six mois et, entre les réunions, ils travaillent régulièrement avec leurs collègues à l'aide d'outils de vidéoconférence et de collaboration. Le programme comprend également des activités telles que des hackathons, de la robotique, des jeunes entreprises et des concours d'idées commerciales et d'innovation.

La formation des enseignants et des mentors représente un autre élément important du projet. Ce dernier vise à former 45 enseignants et mentors afin qu'ils puissent mieux soutenir les étudiants participants dans leurs projets d'entrepreneuriat. Chaque étudiant a un mentor individuel.

DigiYouth est cofinancé par le programme Baltique centrale INTERREG de l'UE (avec un financement du Fonds européen de développement régional) et dispose d'un budget total de 1,6 million d'EUR.

Résultats obtenus: l'objectif du programme pour 2020 est que 40 jeunes entreprises transfrontalières soient créées par les 220 étudiants. Il vise également à former 45 enseignants et mentors à l'enseignement de l'entrepreneuriat numérique.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: le programme apporte aux étudiants les compétences pratiques qui allient le développement des compétences numériques et l'entrepreneuriat, ainsi que des compétences en matière de coopération transfrontalière.

Source: <https://www.digiyouth.eu/>

Concevoir des programmes de formation et de mentorat sur mesure en matière d'entrepreneuriat numérique pour les travailleurs indépendants issus des groupes sous-représentés et défavorisés

En plus de fournir un enseignement de l'entrepreneuriat numérique, les décideurs politiques doivent également concevoir des programmes de formation à l'entrepreneuriat numérique en vue d'en faire bénéficier les entrepreneurs potentiels et les travailleurs indépendants qui ne font pas partie de l'enseignement formel. Ces programmes ont pour objectif de développer des compétences numériques et entrepreneuriales, généralement par le biais de projets appliqués ou de la création d'une entreprise numérique. Ces programmes comportent des modules de formation à l'entrepreneuriat traditionnel qui abordent la planification d'entreprise et les compétences financières, ainsi que des modules numériques spécialisés qui portent sur les compétences en matière de médias numériques et sur le marketing numérique. Une part importante des programmes sera consacrée à renforcer l'habileté numérique afin que les entrepreneurs potentiels et les travailleurs indépendants puissent comprendre comment la numérisation peut améliorer leurs opérations commerciales et accroître les opportunités.

Dès lors qu'il y a suffisamment de participants potentiels, des programmes de formation sur mesure doivent être mis en place pour combler les lacunes en matière de compétences numériques (par exemple seniors, femmes) et entrepreneuriales. Les programmes sur mesure contribueront également à rendre les programmes plus attrayants auprès des participants, car beaucoup de personnes issues de ces groupes ont moins confiance en leur capacité à utiliser les technologies numériques (OECD, 2019^[3]; OECD, 2018^[93]).

Des expériences menées au Royaume-Uni, en Autriche, en Slovénie et en Macédoine auprès de personnes âgées de 57 à 84 ans démontrent que l'utilisation des technologies tactiles et d'une méthode basée sur le jeu peut être efficace pour enseigner les compétences numériques (Blažič and Blažič, 2018^[94]). Cette série d'expériences montre que les personnes qui n'utilisent pas la technologie et qui ont peu confiance en eux pour travailler avec les technologies numériques peuvent acquérir des compétences numériques. Dans cette étude, les clés du succès résidaient dans le fait de garantir l'aspect ludique de l'apprentissage et d'aider les participants à s'affranchir de l'instinct qui les pousse à trop réfléchir à ce qu'ils font.

La qualité des formateurs est un facteur de succès essentiel pour tout programme de formation à l'entrepreneuriat numérique. Il est donc important que les décideurs politiques veillent également à mettre en place un soutien adéquat pour s'assurer que les formateurs sont bien équipés en termes de compétences et de supports de formation. Le programme TREND (Former les réfugiés aux compétences entrepreneuriales en utilisant des appareils numériques, Encadré 7.12) dirigé par *Foreningen Mikrofinans Norge* (Association norvégienne pour le microcrédit) est un exemple de programme de formation destiné aux formateurs. Le projet compte d'autres partenaires en Belgique, en Allemagne, en Irlande et en Grèce. L'objectif de ce programme est d'apporter un soutien aux formateurs qui travaillent avec des immigrants et des réfugiés.

Encadré 7.12. Le programme TREND: Norvège, Belgique, Allemagne, Irlande et Grèce

Groupe cible: formateurs en entrepreneuriat qui travaillent avec des réfugiés.

Type d'intervention: formation à l'entrepreneuriat pour les formateurs.

Description: le programme TREND est une initiative qui offre une formation au personnel d'aide qui travaille avec des réfugiés afin qu'ils puissent être mieux soutenus dans la création d'entreprises et le travail indépendant. Cette initiative a pour objectif de fournir aux formateurs des outils conviviaux qui utilisent des techniques d'apprentissage mobiles et de mettre en relation les formateurs et les réfugiés à l'aide d'applications mobiles et web.

Lancée en 2017, la première étape du projet (d'une durée de six mois) comprenait un exercice de cartographie visant à répertorier les outils et méthodes pertinents permettant de proposer une formation à l'entrepreneuriat aux réfugiés. Cette cartographie devait servir de base à l'élaboration de support et d'outils de formation pour les formateurs à l'entrepreneuriat.

Le programme TREND est financé par l'Union européenne et fait partie du programme Erasmus+ pour l'éducation des adultes de la Commission européenne. Il devrait durer trois ans. Le consortium est dirigé par l'association norvégienne *Foreningen Mikrofinans Norge* et ses autres membres sont l'Academy of Entrepreneurship (AKEP) (Grèce), Iepscf Jemappes (Belgique), KulturLife GmbH (Allemagne) et Dun Laoghaire Institute of Art, Design & Technology (Irlande).

Résultats obtenus: le travail du consortium suit son cours et les outils pédagogiques destinés aux formateurs à l'entrepreneuriat sont en cours d'élaboration.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: l'initiative est innovante dans le sens où elle vise à former les formateurs des entrepreneurs réfugiés en utilisant la technologie numérique moderne.

Source: (The Academy of Entrepreneurship -- AKEP, 2019^[95])

Par ailleurs, les incubateurs et les accélérateurs d'entreprises offrent une autre méthode courante pour soutenir les entrepreneurs numériques. Même si beaucoup d'entre eux sont gérés par le secteur privé et des organisations à but non lucratif, l'UE compte un petit nombre d'incubateurs et d'accélérateurs publics (OECD/EU, 2019^[96]), ainsi que quelques-uns qui sont gérés par des partenariats public-privé.

Améliorer l'accès aux ressources pour la création d'entreprises numériques et la numérisation pour les travailleurs indépendants

Améliorer l'accès aux technologies numériques et les rendre plus abordables

Beaucoup de femmes, d'immigrés, de jeunes et de seniors ne sont pas connectés à internet, ce qui les empêche de prendre part à l'économie numérique. Les plans publics nationaux ou régionaux en matière de haut débit, les appels d'offres publics et les réseaux (municipaux) fournis dans le cadre de partenariats public-privé, ainsi que la promotion de la concurrence et de l'investissement privé, associés à l'élaboration et à la mise en œuvre de réglementations appropriées, peuvent contribuer à améliorer leur accès et à les rendre plus abordables, en particulier dans les zones rurales (OECD, 2018^[93]).

Les politiques liées à l'accès peuvent être associées à des objectifs spécifiques à certains groupes, notamment les femmes et les seniors. Bien que cette approche soit fréquemment incluse dans les plans nationaux en matière de haut débit, les plans pour l'innovation ou les stratégies numériques de près de la moitié des pays du monde, davantage de pays pourraient l'utiliser (OECD, 2018^[93]).

Améliorer l'accès aux réseaux d'entrepreneuriat numérique pour les groupes sous-représentés et défavorisés

L'un des avantages de l'économie numérique est la démocratisation de l'accès aux ressources telles que le financement de démarrage et les réseaux, ce qui permet à un plus grand nombre de personnes d'y accéder plus facilement. Les obstacles et les lacunes du marché qui rendent difficile l'accès aux ressources pour les femmes, les immigrés, les jeunes, les seniors, les chômeurs et les personnes handicapées sont liés entre eux. Les personnes qui ont peu de compétences en matière d'entrepreneuriat numérique auront des difficultés à repérer les possibilités de financement et à convaincre les investisseurs et les prêteurs qu'elles réussiront. De même, les personnes qui ont des réseaux restreints ou inefficaces n'arriveront pas non plus à répertorier les ressources (Halabisky, 2015^[97]). Aussi est-il important de redoubler d'efforts pour constituer des réseaux et des clubs d'entrepreneurs (Alakaleek and Cooper, 2018^[78]).

Les entrepreneurs numériques seront probablement à l'aise pour utiliser les réseaux et les plateformes numériques, mais les réseaux pour entrepreneurs numériques ne doivent pas nécessairement être en ligne. Il existe plusieurs exemples d'associations d'entreprises ou de réseaux pour les entreprises numériques et sur internet (par exemple, Internet Merchants Association aux États-Unis, Singapore Online Business Association, Korea Mobile Internet Business Association), mais ils semblent être plus fréquents en Amérique du Nord et en Asie que dans l'UE. Ces associations organisent généralement des ateliers et des conférences pour leurs membres. Les décideurs politiques peuvent contribuer à promouvoir ces réseaux dans le cadre des programmes d'aide afin de faire connaître aux participants leur existence et les avantages potentiels qu'ils présentent.

Il est également possible de soutenir ou d'organiser des réseaux numériques. Ces types de réseaux présentent un grand potentiel, car ils font disparaître les distances physiques entre les entrepreneurs et offrent plusieurs des caractéristiques essentielles des réseaux traditionnels, comme des relations basées sur la confiance avec d'autres entrepreneurs. On en sait peu sur l'efficacité des réseaux en ligne, mais ils offrent une opportunité potentiellement importante pour les politiques en raison de leurs structures peu coûteuses. Néanmoins, ces types de réseaux doivent être activement animés et être vraisemblablement complétés par des interactions en face à face pour maintenir l'engagement des membres (OECD/EU, 2015^[98]).

Améliorer l'accès au financement pour l'entrepreneuriat numérique

Recourir à des petites subventions et dotations financières ciblées parallèlement à la formation

De nombreux pays ont mis en place un soutien financier direct (par exemple, des subventions à la recherche et au développement, ainsi qu'à l'innovation dans les entreprises, un financement institutionnel pour la recherche publique) dans le but de promouvoir la recherche et l'innovation dans des domaines clés de la transformation numérique de l'industrie (Planes-Satorra and Paunov, 2019^[99]). Ces soutiens sont souvent

accordés par l'intermédiaire d'appels lancés par des agences d'entreprises. Les entrepreneurs peuvent répondre aux appels en fonction des critères d'éligibilité. Les «Competitive Start Funds» attribués par Enterprise Ireland sont un exemple de ce type de mécanisme. Les critères varient selon les appels et sont généralement axés sur des secteurs ou des groupes cibles spécifiques tels que les femmes (OECD/EU, 2016_[100]).

Il existe également des programmes de récompense, qui offrent à la fois une reconnaissance et un soutien financier. Les prix de l'EIT font partie de ces programmes de récompense en pleine expansion (Encadré 7.13). Ils récompensent les entrepreneurs numériques et innovants, y compris les jeunes diplômés et les femmes. Le soutien financier varie selon les différentes catégories. Bien que ces types de programmes de récompense puissent également soutenir le développement d'une culture entrepreneuriale, ils sont probablement moins efficaces pour soutenir les nouvelles jeunes entreprises, étant donné que les récompenses sont attribuées en fonction des accomplissements, que les jeunes entreprises n'ont probablement pas encore réalisés.

Encadré 7.13. Prix de l'EIT

Groupe cible: innovateurs, entrepreneurs numériques et femmes entrepreneurs.

Type d'intervention: attribution de prix en espèces.

Description: l'Institut européen d'innovation et de technologie (EIT) est un organisme indépendant de l'Union européenne créé en 2008 pour promouvoir l'innovation dans toute l'Europe. Il a créé des «Communautés de l'innovation» qui rassemblent les mondes de l'entreprise, de l'éducation et de la recherche afin de trouver des solutions à divers problèmes mondiaux. L'EIT entend donner aux innovateurs et aux entrepreneurs les moyens d'agir par le biais de divers programmes.

Les prix de l'EIT, qui encouragent et soutiennent l'innovation et l'entrepreneuriat en mettant en avant des entrepreneurs innovants, notamment des jeunes diplômés et des femmes, font partie de ces programmes. Chaque Communauté de l'innovation sélectionne deux nominés pour les catégories suivantes:

1. Le prix CHANGE de l'EIT récompense les diplômés des programmes de formation de l'EIT qui encouragent l'innovation et l'entrepreneuriat et inspirent le changement pour un avenir durable.
2. Le prix des INNOVATEURS de l'EIT récompense les équipes des Communautés de l'innovation qui développent des produits et services ayant une incidence considérable pour un avenir durable.
3. Le prix de l'ENTREPRISE de l'EIT récompense les jeunes entreprises et les entreprises en expansion qui ont réussi et qui ont bénéficié du soutien des Communautés de l'innovation de l'EIT grâce à des programmes de création et d'accélération d'entreprises dédiés.
4. Le prix FÉMININ de l'EIT récompense les réalisations exceptionnelles des entrepreneuses et des dirigeantes issues des Communautés de l'innovation.

Résultats obtenus: en 2018, 38 nominés ont été sélectionnés dans les quatre catégories, dont 42 % de femmes. Sept des nominés avaient des projets dans le domaine des technologies numériques et sept autres dans le domaine de l'énergie durable. Les autres nominés travaillaient sur des modes de vie sains, le changement climatique, les matières

premières et l'alimentation durable. Le montant total des prix décernés en 2018 s'élevait à 140 000 EUR.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: la structure du programme de récompense repose essentiellement sur un programme intégré très court. Les nominés reçoivent une formation en matière de présentation, puis présentent leur projet au jury et les gagnants reçoivent un prix en espèces. Ce processus permet d'acquérir une expérience, une exposition et une visibilité utiles.

Source: (European Institute of Innovation & Technology, 2019^[101])

Tirer profit des plateformes de financement participatif pour améliorer l'accès aux emprunts et aux fonds propres

Le financement participatif est en train de devenir un moyen important pour les entrepreneurs d'obtenir un financement par emprunt et fonds propres pour les jeunes entreprises. Ce type de collecte de fonds s'avère approprié pour l'entrepreneuriat inclusif, car certains des inconvénients des entrepreneurs peuvent être masqués par la plateforme (par exemple le manque de confiance en soi), ce qui réduit considérablement la probabilité de devoir faire face à une discrimination. En outre, les faibles coûts d'intermédiation peuvent faire du financement participatif une source de financement beaucoup moins coûteuse que les établissements de microcrédit ou les prêts bancaires. Ces plateformes peuvent également tirer profit de l'«homophilie du choix militant», où des groupes, tels que les femmes, veulent se soutenir mutuellement et investissent donc entre eux afin de contrer les tendances du secteur (Greenberg and Mollick, 2017^[42]).

L'un des rôles clés des politiques visant à exploiter les possibilités de financement participatif pour les entrepreneurs issus des groupes défavorisés et sous-représentés est de fournir des informations et des conseils sur ce mécanisme de financement aux entrepreneurs du groupe cible. Cela est d'autant plus important, car le financement participatif est un marché tout nouveau et les entrepreneurs ne sont pas toujours au courant des dernières évolutions en matière de financement des entreprises. Les décideurs politiques doivent également suivre l'évolution du financement participatif pour s'assurer que l'environnement réglementaire est approprié et offre une protection suffisante aux investisseurs. Les informations sur les projets d'entreprise sont limitées à ce que les entrepreneurs veulent bien divulguer, alors que des exigences d'information plus structurées et homogènes aideraient les investisseurs à faire un meilleur choix. Enfin, le soutien apporté au financement participatif par fonds propres doit également encourager le développement parallèle d'investisseurs seniors (par exemple les investisseurs providentiels) et de marchés secondaires pour garantir des options de sortie aux personnes qui investissent dans des fonds propres par le biais de plateformes de financement participatif.

Le nombre de plateformes de financement participatif utilisées pour soutenir l'entrepreneuriat inclusif ne cesse d'augmenter et plusieurs d'entre elles impliquent des partenaires du secteur public. La plateforme de financement participatif Goteo, à Barcelone (Espagne) (Encadré 7.14), qui s'adresse principalement aux entrepreneurs des secteurs numérique, scientifique et culturel, en est un exemple. La plateforme est gérée par une fondation à but non lucratif composée de partenaires publics qui apportent un soutien financier à de nombreux services proposés. Cependant, le secteur public a largement

contribué à donner de la crédibilité à la plateforme, ce qui lui a valu d'être davantage appréciée par les entrepreneurs et les bailleurs de fonds.

Encadré 7.14. Goteo, Barcelone, Espagne

Groupe cible: entrepreneurs ayant des projets dans les domaines de la technologie, du design, des sciences, de la communication, de la culture, de l'éducation et de l'environnement.

Type d'intervention: plateforme locale de financement participatif qui utilise un modèle basé sur les récompenses et les dons.

Description: Goteo a été lancé en 2011 par une fondation à but non lucratif grâce à un cofinancement du gouvernement local. Il s'agit d'une plateforme de financement participatif qui aide les entrepreneurs à lever des fonds en demandant des dons ou en offrant des récompenses aux bailleurs de fonds. La plateforme offre également toute une gamme d'autres services, notamment du coaching, des ateliers sur le financement participatif et la communication, des outils de financement symétrique et des supports de communication pour les campagnes.

Les entrepreneurs peuvent présenter leurs projets lors de deux tours de financement participatif. Ils ont la possibilité d'utiliser des dispositifs de financement symétrique qui permettent aux bailleurs de fonds de fournir des fonds en tant que «matcher». En d'autres termes, ils contribuent à hauteur de 1 EUR pour chaque euro donné, jusqu'à un maximum de 100 EUR par don individuel. Le projet doit recevoir l'objectif de financement participatif minimum pour recevoir les fonds correspondants. Si les objectifs financiers ne sont pas atteints lors du premier tour, les entrepreneurs peuvent à nouveau présenter leur projet pour un second tour. La durée maximale de chaque tour de financement est de 40 jours.

Le projet *Pose men marxa Som Mobilitat a Barcelona* («Nous lançons *Som Mobilitat* à Barcelone»), une plateforme de covoiturage en ligne, figure parmi les exemples de projets réussis sur la plateforme. Les entrepreneurs ont mené une campagne de 12 semaines et ont réussi à récolter 31 975 EUR. Avant de lancer la campagne, les entrepreneurs ont participé au programme *La Comunicadora*, organisé par la fondation Goteo. La capacité des entrepreneurs à utiliser la plateforme pour développer leur réseau et promouvoir leur entreprise a été l'une des clés du succès.

Résultats obtenus: entre 2011 et 2018, la plateforme a récolté plus de 6 millions d'EUR pour le financement de projets auprès de plus de 84 500 partenaires financiers. Le taux de réussite global du financement est de 75 %.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: le partenariat du gouvernement local apparaît comme un élément essentiel. Premièrement, le soutien financier est important, car il permet de proposer du coaching et des ateliers. Deuxièmement, l'engagement du secteur public apporte une légitimité à la plateforme, ce qui aide à attirer des projets et des investisseurs. En outre, la plateforme applique des exigences strictes en matière de rapports qui permettent aux bailleurs de fonds de suivre de près les projets, ce qui contribue à renforcer la confiance au sein de la communauté des bailleurs de fonds et des entrepreneurs.

Source: (European Crowdfunding Network, 2018^[102])

Conclusions

L'entrepreneuriat numérique peut faciliter la création d'entreprises pour de nombreuses personnes, car les barrières à l'entrée sont souvent moins importantes que pour l'entrepreneuriat traditionnel. Ainsi, beaucoup soutiennent que l'entrepreneuriat numérique peut contribuer à «égaliser les chances» dans l'entrepreneuriat, en le rendant plus inclusif. Cependant, de plus en plus de recherches suggèrent que de nombreux obstacles auxquels sont confrontés les entrepreneurs issus des groupes défavorisés se répercutent dans l'économie numérique, notamment la difficulté d'accès au financement liée au manque d'économies et de garantie, le manque de compétences (numériques et entrepreneuriales) et les réseaux d'entrepreneuriat restreints et inefficaces. En outre, certains facteurs sociaux et culturels forts ont une influence négative sur le potentiel d'entrepreneuriat numérique de certains groupes comme les femmes et les seniors.

Mais la prudence est de mise lorsqu'il s'agit d'encourager l'entrepreneuriat numérique comme moyen de lutter contre l'exclusion, car les inconvénients créés par la société semblent souvent se reproduire dans le contexte numérique (Cook et al., 2019^[37]; Pappas et al., 2018^[40]; Martinez Dy, Martin and Marlow, 2018^[28]). Beaucoup de nouveaux venus sont encouragés par des messages très positifs sur le potentiel de l'entrepreneuriat numérique, mais ils ont peu de chances réalistes de réussir et aucun «plan B» (Martinez Dy, Martin and Marlow, 2018^[28]). Néanmoins, il existe de fortes disparités entre les hommes et les femmes dans l'entrepreneuriat numérique et les seniors sont largement sous-représentés dans la mesure où ils représentent une population importante et croissante.

Les politiques doivent redoubler d'efforts pour résoudre certains des grands problèmes, notamment en comblant les disparités entre les hommes et les femmes et entre les générations en ce qui concerne les niveaux de compétences numériques de base, en renforçant la confiance en soi des jeunes filles dans les domaines des STIM et en améliorant l'accès à internet et aux services de soutien aux entreprises numériques, en particulier dans les zones rurales. Des efforts supplémentaires pourraient également être déployés pour harmoniser les réglementations entre les États membres de l'UE afin que les entrepreneurs numériques aient moins d'obstacles à surmonter pour exercer leurs activités dans différents pays. Même si ces actions contribueront à améliorer l'environnement de l'entrepreneuriat numérique, il convient d'apporter un soutien plus adapté pour aider les travailleurs indépendants issus des groupes sous-représentés et défavorisés à adopter les technologies numériques afin d'améliorer leur entreprise et pour soutenir la création de jeunes entreprises numériques au sein de ces groupes.

Il est nécessaire de mettre en place des actions politiques sur mesure pour soutenir l'entrepreneuriat numérique, en particulier pour les femmes, les jeunes et les seniors. Actuellement, la plupart des programmes visent à renforcer les compétences numériques et entrepreneuriales, à améliorer l'accès aux ressources et à faciliter l'accès au financement pour les femmes et les jeunes. Cette démarche concorde avec le ciblage du soutien en faveur des personnes qui possèdent les niveaux les plus élevés en matière de compétences numériques. Néanmoins, il apparaît également justifié d'en faire davantage pour soutenir les seniors dans l'entrepreneuriat numérique, étant donné qu'ils représentent une population importante et croissante d'entrepreneurs et la plupart d'entre eux sont capables d'acquérir des compétences numériques de base qui pourraient les aider dans l'entrepreneuriat numérique. Quel que soit le groupe ciblé, l'ampleur de l'action politique doit être adaptée à l'ampleur des lacunes du marché et à l'adoption des initiatives de soutien.

De nombreuses initiatives publiques qui soutiennent la création d'entreprises numériques parmi les groupes défavorisés et sous-représentés sont récentes et certaines initiatives annoncées n'ont pas encore démarré. Les évaluations de ces initiatives font donc défaut. Les décideurs politiques doivent déployer davantage d'efforts pour renforcer les définitions concernant l'économie numérique et l'entrepreneuriat numérique et améliorer la collecte de données afin de mieux éclairer les politiques et les réglementations.

Notes

¹ L'enquête COLLEEM contient une mesure directe du nombre de services fournis via des plateformes par les personnes interrogées dans 14 pays de l'UE. L'enquête vise à déterminer si la personne interrogée a déjà perçu des revenus de différentes sources en ligne, dont deux correspondent à des plateformes de services de l'emploi: «fournir des services via des plateformes en ligne, où le client et vous êtes mis en relation électroniquement, où le paiement est effectué électroniquement via la plateforme et où le travail s'effectue indépendamment du lieu» et «fournir des services via des plateformes en ligne, où le client et vous êtes mis en relation électroniquement et le paiement est effectué électroniquement via la plateforme, mais le travail s'effectue sur place».

Références

- Ahmad, N. and J. Ribarsky (2018), *Towards a Framework for Measuring the Digital Economy*, [48]
http://www.oecd.org/iaos2018/programme/IAOS-OECD2018_Ahmad-Ribarsky.pdf.
- Alakaleek, W. and S. Cooper (2018), "The female entrepreneur's financial networks: accessing finance for the emergence of technology-based firms in Jordan", *Venture Capital*, Vol. 20/2, pp. 137-157. [78]
- Andrews, D., C. Criscuolo and P. Gal (2016), "The Best versus the Rest : The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy", *OECD Productivity Working Papers*, No. 5, OECD Publishing, Paris. [39]
- Bettinger, E. and B. Long (2005), "Do faculty serve as role models? The impact of instructor gender on female students", *American Economic Review*, Vol. 95/2, pp. 152-157. [76]
- Bhuiyan, J. (2018), *Uber powered four billion rides in 2017. It wants to do more — and cheaper*, [33]
<https://www.vox.com/2018/1/5/16854714/uber-four-billion-rides-coo-barney-harford-2018-cut-costs-customer-service>.
- Bijedić, T. et al. (2014), "Der Einfluss institutioneller Rahmenbedingungen auf die Gründungsneigung", *fM-Materialien*, No. 233. [86]
- Blažič, A. and B. Blažič (2018), "Digital Skills for Elderly People: A Learning Experiment in Four European Countries", *Review of European Studies*, Vol. 10/4, pp. 74-86, [94]
<http://dx.doi.org/10.5539/res.v10n4p74>.
- BLS (2018), *Electronically mediated work: new questions in the Contingent Worker Supplement*, [35]
<http://dx.doi.org/10.21916/mlr.2018.24>.

- Bogdanowicz, M. (2015), "Digital Entrepreneurship Barriers and Drivers", *JRC Technical Reports*, European Commission Joint Research Centre, [9]
http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC96465/jrc96465_%20digital%20entrepreneurship%20barriers%20and%20drivers%20-%20the%20need%20for%20a%20specific%20measurement%20framework.pdf.
- Braun, P. (2008), *Women entrepreneurs in the digital economy: What skills do they really need?*, [66]
<https://pdfs.semanticscholar.org/28ab/5a278c1f8532e36278fdda037e52f1b30da5.pdf>.
- Cain-Miller, C. (2010), "Out in the loop in Silicon Valley", *New York Times*, [79]
<https://dealbook.nytimes.com/2010/04/19/out-of-the-loop-in-silicon-valley/>.
- Calvino, F. and C. Criscuolo (2019), "Business dynamics and digitalisation", *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 62, OECD Publishing, Paris, [50]
<https://dx.doi.org/10.1787/6e0b011a-en>.
- Chandra, Y. and N. Coviello (2010), "Broadening the concept of international entrepreneurship: Consumers as International Entrepreneurs", *Journal of World Business*, Vol. 45/3, pp. 228-236. [25]
- Cook, C. et al. (2019), "The Gender Earnings Gap in the Gig Economy: Evidence from over a Million Rideshare Drivers", Stanford, <https://web.stanford.edu/~diamondr/UberPayGap.pdf>. [37]
- DeStefano, T., K. De Backer and L. Moussiégt (2017), "Determinants of digital technology use by companies", *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 40, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/a9b53784-en>. [57]
- Deutsche Welle (2019), *The potential for female entrepreneurs is far from exhausted*, [87]
<https://www.dw.com/en/the-potential-for-female-entrepreneurs-is-far-from-exhausted/a-44901641>.
- Dy, A., S. Marlow and L. Martin (2017), "A Web of opportunity or the same old story? Women digital entrepreneurs and intersectionality theory", *Human Relations*, Vol. 70/3, pp. 286–311, [41]
<https://doi.org/10.1177/0018726716650730>.
- European Commission (2019), *EU Digital Single Market*, [80]
https://ec.europa.eu/commission/priorities/digital-single-market_en.
- European Commission (2019), *Report of the High-Level Expert Group on the Impact of the Digital Transformation on EU Labour Markets*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, [32]
<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiNtKCY1J3jAhWuDmMBHe1JD9EQFjABegQIABAB&url=https%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fdigital-single-market%2Fen%2Fnews%2Ffinal-report-high-level-expert-group-impact-digital-trans>.
- European Commission (2018), *DigComp into Action: Get inspired, make it happen. A user guide to the European Digital Competence Framework*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, [92]
http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC110624/dc_guide_may18.pdf.

- European Commission (2018), *Digital Education Action Plan*, [89]
https://ec.europa.eu/education/education-in-the-eu/digital-education-action-plan_en.
- European Commission (2018), *EntreComp into Action - Get inspired, make it happen: A user guide to the European Entrepreneurship Competence Framework*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, [91]
http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC109128/jrc109128_entrecomp_intro_action_-_final.pdf.
- European Commission (2018), *The Digital Skills and Jobs Coalition*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, [90]
<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-skills-jobs-coalition>.
- European Commission (2017), *Digital opportunities for Europe – Digital Skills and Jobs Coalition Conference*, [61]
<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/digital-opportunities-europe-digital-skills-and-jobs-coalition-conference>.
- European Commission (2016), *Digital Entrepreneurship Scoreboard 2015*, [8]
https://ec.europa.eu/growth/content/digital-entrepreneurship-scoreboard-2015-0_en.
- European Commission (2016), *Women in the Digital Age*, [55]
<http://www.media2000.it/wp-content/uploads/2018/03/WomeninDigitalAgeStudy-FinalReport.pdf>.
- European Commission (2015), *Digital Transformation of European Industry and Enterprises: A report of the Strategic Policy Forum on Digital Entrepreneurship*, [7]
<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/9462/attachments/1/translations/en/renditions/native>.
- European Commission (2014), *Fuelling Digital Entrepreneurship in Europe*, European Commission, Luxembourg, [14]
<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/5313/attachments/1/translations>.
- European Commission (2013), “Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe”, No. COM(2012) 795 final, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, [84]
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012DC0795&from=EN>.
- European Commission (2013), *Women Active in the ICT Sector*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, [72]
https://www.itu.int/en/ITU-D/Digital-Inclusion/Women-and-Girls/Girls-in-ICT-Portal/Documents/women_active_in_ict.pdf.
- European Commission/EACEA/Eurydice (2018), *Entrepreneurship Education at School in Europe*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, [82]
<http://dx.doi.org/10.2797/301610>.
- European Commission/EACEA/Eurydice (2016), *Entrepreneurship Education at School in Europe*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, [74]

- European Crowdfunding Network (2018), *Triggering Participations: A Collection of Civic Crowdfunding and Match-funding Experiences in the EU*, European Crowdfunding Network, Brussels, https://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2018/07/ECN_CF4ESIF_Report_Triggering-Participation_2018.pdf. [102]
- European Institute of Innovation & Technology (2019), *EIT Awards*, <https://eit.europa.eu/our-activities/eit-awards>. [101]
- Eurostat (2019), *Digital economy and society*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/digital-economy-and-society/data/database>. [65]
- Facebook / OECD / The World Bank (2018), *Future of Business Survey – Financing and Women-Owned Small Businesses: The Role of Size, Age and Industry*, https://dataforgood.fb.com/wp-content/uploads/2019/03/Future-Of-Business_Access-to-Capital_March-2018.pdf. [67]
- Fairlie, R. (2006), “The Personal Computer and Entrepreneurship”, *Management Science*, Vol. 52/2, pp. 187-203. [20]
- Fischer, E. and R. Reuber (2014), “Online Entrepreneurial Communication: Mitigating Uncertainty and Increasing Differentiation via Twitter”, *Journal of Business Venturing*, Vol. 29/4, pp. 565-583. [24]
- Ganderson, J., T. Giulla and K. Gauci (2019), *Entrepreneurship 2020: Time for a new settlement?*, The London School of Economics and Political Science, Evidence-based analysis and commentary on European politics, <https://blogs.lse.ac.uk/europpblog/2019/03/19/entrepreneurship-2020-time-for-a-new-settlement/>. [83]
- Giones, F. and A. Brem (2017), “Digital Technology Entrepreneurship: A Definition and Research Agenda”, *Technology Innovation Management Review*, Vol. 7/5, pp. 44-51. [27]
- Greenberg, J. and E. Mollick (2017), “Activist choice homophily and the crowdfunding of female founders”, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 62/2, pp. 341-374, https://www.researchgate.net/publication/324663948_Activist_Choice_Homophily_and_the_Crowdfunding_of_Female_Founders. [42]
- GS1 UK (2017), *The rise of UK's digital entrepreneurs: harnessing the power of online marketplaces*, https://www.gs1uk.org/~media/documents/marketing-documents/gs1_uk_rise_of_digital_entrepreneurs_whitepaper.pdf?la=en. [53]
- Hair, N. (2012), “Market Orientation in Digital Entrepreneurship: Advantages and Challenges in a Web 2.0 Networked World”, *International Journal of Innovation and Technology Management*, Vol. 9/6, p. 18. [16]
- Halabisky, D. (2015), “Entrepreneurial Activities in Europe - Expanding Networks for Inclusive Entrepreneurship”, *OECD Employment Policy Papers*, No. 7, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5jrtpbz29mjh-en>. [97]
- Halabisky, D. (2014), “Entrepreneurial Activities in Europe - Entrepreneurship for People with Disabilities”, *OECD Employment Policy Papers*, No. 6, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5jxrcmkcxjq4-en>. [71]

- Hampton, A., P. McGowan and S. Cooper (2010), "Developing quality in female high-technology entrepreneurs' networks", *nal Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 17/6, pp. 588-606. [77]
- Hull, C. (2007), "Taking Advantage of Digital Opportunities: A Typology of Digital Entrepreneurship", *International Journal of Networking and Virtual Organisations*, Vol. 4/3, pp. 290-303. [21]
- Ignatow, G. and L. Robinson (2017), "Pierre Bourdieu: theorizing the digital", *Information Communication and Society*, Vol. 20/7, pp. 1-17, <http://dx.doi.org/10.1080/1369118X.2017.1301519>. [56]
- IMF (2018), *Measuring the Digital Economy*, International Monetary Fund, Washington, <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/PP/2018/022818MeasuringDigitalEconomy.aspx>. [47]
- Innovation, Science and Economic Development Canada (2016), *Compete in a Digital World Roundtable*, <https://www.ic.gc.ca/eic/site/062.nsf/eng/00027.html>. [85]
- Jones, K., I. Brinkley and L. Crowley (2015), *Going solo: Does self-employment offer a solution to youth unemployment?*, The Work Foundation, Lancaster. [64]
- Kadefors, R. (2011), *Costs and Benefits of Best Aged Employment*, Best Aged Project, <http://www.best-agers-project.eu/>. [63]
- Kibler, E. et al. (2012), "(Work)life after work?: Older entrepreneurship in London – motivations", Kingston University, Small Business Research, http://www.academia.edu/714990/Work_Life_after_work_understanding_barriers_to_older_entrepreneurship_in_London. [70]
- Kollmann, T. (2006), "What is E-Entrepreneurship? Fundamentals of Company Founding in the Net Economy", *International Journal of Technology Management*, Vol. 33/4, pp. 322-340. [17]
- Kollmann, T. et al. (2016), *European Startup Monitor, 2016*, https://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/esm_2016/report/ESM_2016.pdf. [54]
- Maclean, G., A. Marks and S. Chillias (2017), "Women, Work and Technology: Examining the Under-Representation of Women in ICT", in Briken, K. et al. (eds.), *The New Digital Workplace: How New Technologies Revolutionise Work*, Palgrave Macmillan, Basingstoke. [45]
- Mahadevan, B. (2000), "Business Models for Internet Based E-Commerce: An Anatomy", *Operations Management*, Vol. 42/4, pp. 1-32. [26]
- Martinez Dy, A., L. Martin and S. Marlow (2018), "Emancipation through digital entrepreneurship? A critical realist analysis", *Organization*, Vol. 25/5, pp. 585–608, <https://doi.org/10.1177/1350508418777891>. [28]
- Mostafa, T. (2019), "Why don't more girls choose to pursue a science career?", *PISA in Focus*, No. 93, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/02bd2b68-en>. [75]

- Muravyev, A., O. Talavera and D. Schäfer (2009), “Entrepreneurs’ gender and financial constraints: Evidence from international data”, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 37/2, pp. 270-286. [73]
- Nambisan, S. (2016), “Digital Entrepreneurship: Toward a Digital Technology Perspective of Entrepreneurship”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 414, pp. 1-27. [22]
- NESTA (2016), *Digital Entrepreneurship: An ‘Idea Bank’ for Local Policy Makers*, <https://www.nesta.org.uk/report/digital-entrepreneurship-an-idea-bank-for-local-policymakers/>. [59]
- OECD (2019), *Artificial Intelligence in Society*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/eedfee77-en>. [6]
- OECD (2019), “Fostering Science and Innovation in the Digital Age”, *OECD Going Digital Policy Note*, OECD Publishing, Paris, <https://www.oecd.org/going-digital/fostering-science-and-innovation.pdf>. [12]
- OECD (2019), *Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264312012-en>. [3]
- OECD (2019), *Measuring the Digital Transformation: A Roadmap for the Future*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264311992-en>. [49]
- OECD (2019), *OECD Employment Outlook 2019: The Future of Work*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9ee00155-en>. [2]
- OECD (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/34907e9c-en>. [15]
- OECD (2019), “Policy brief on refugee entrepreneurship”, *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 14, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/70571d6f-en>. [69]
- OECD (2019), “Productivity Growth in the Digital Age”, *OECD Going Digital Policy Note*, OECD Publishing, Paris, <https://www.oecd.org/going-digital/productivity-growth-in-the-digital-age.pdf>. [38]
- OECD (2019), *Recommendation of the Council on Artificial Intelligence*, OECD Legal Instruments, Paris, <https://legalinstruments.oecd.org/api/print?ids=648&lang=en>. [81]
- OECD (2019), *The Sharing and Gig Economy: Effective Taxation of Platform Sellers : Forum on Tax Administration*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/574b61f8-en>. [31]
- OECD (2018), *Bridging the Digital Gender Divide: Include, Upskill, Innovate*, OECD Publishing, Paris, <http://www.oecd.org/internet/bridging-the-digital-gender-divide.pdf>. [93]
- OECD (2018), *Good Jobs for All in a Changing World of Work: The OECD Jobs Strategy*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264308817-en>. [36]
- OECD (2018), *Job Creation and Local Economic Development 2018: Preparing for the Future of Work*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264305342-en>. [4]
- OECD (2018), *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018: Inclusive Framework on BEPS*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264293083-en>. [30]

- OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, [11]
https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en.
- OECD (2017), *The Pursuit of Gender Equality: An Uphill Battle*, OECD Publishing, Paris, [13]
<https://dx.doi.org/10.1787/9789264281318-en>.
- OECD (2015), *Adults, Computers and Problem Solving: What's the Problem?*, OECD Skills Studies, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264236844-en>. [62]
- OECD (2015), *Data-Driven Innovation: Big Data for Growth and Well-Being*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264229358-en>. [1]
- OECD (2014), "Cloud computing: The concept, impacts and the role of government policy", *OECD Digital Economy Papers*, No. 240, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5jxzf4lcc7f5-en>. [5]
- OECD/EU (2019), *Policy brief on business incubators and accelerators that support inclusive entrepreneurship*, OECD, Paris. [96]
- OECD/EU (2017), *The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en>. [29]
- OECD/EU (2016), *Policy Brief on Women's Entrepreneurship*, [100]
<https://www.oecd.org/cfe/smes/Policy-Brief-on-Women-s-Entrepreneurship.pdf>.
- OECD/EU (2015), *Policy Brief on Expanding Networks for Inclusive Entrepreneurship*, OECD, Paris, <https://doi.org/10.1787/23114886>. [98]
- OECD/EU (2014), *The Missing Entrepreneurs 2014: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264213593-en>. [68]
- OECD/The European Commission (2013), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264188167-en>. [60]
- Orcutt, M. (2019), "Blockchain boosters warn that regulatory uncertainty is harming innovation", *MIT Technology Review*, <https://www.technologyreview.com/s/613090/blockchain-boosters-warn-that-regulatory-uncertainty-is-harming-innovation/>. [58]
- Ostrom, L. et al. (2016), "Measuring the Internet Economy in The Netherlands: A Big Data", *CBS Discussion paper*, No. 2016-14, <https://www.cbs.nl/-/media/pdf/2016/40/measuring-the-internet-economy.pdf>. [52]
- Pappas, M. et al. (2018), "Female Entrepreneurship and Employability in the Digital Era: The Case of Greece", *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, Vol. 4/2, p. 15, https://www.researchgate.net/publication/325121743_Female_Entrepreneurship_and_Employability_in_the_Digital_Era_The_Case_of_Greece. [40]

- Pesole, A. et al. (2018), "Platform Workers in Europe: Evidence from the COLLEEM Survey", *JRC Science for Policy Report*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC112157/jrc112157_pubsy_platform_workers_in_europe_science_for_policy.pdf. [34]
- Planes-Satorra, S. and C. Paunov (2019), "The digital innovation policy landscape in 2019", *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 71, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/6171f649-en>. [99]
- Shoham, S. (2006), "An Exploratory Study of Israeli Start-up Entrepreneur Usage of the Internet", *Journal of Information Science*, Vol. 32/1, pp. 49-62. [19]
- Sorenson, O. et al. (2016), "Expand innovation finance via crowdfunding", *Science*, Vol. 354/6319, pp. 1526-1528. [43]
- Steigertahl, L. and R. Mauer (2018), *EU Startup Monitor: 2018 report*, <http://startupmonitor.eu/EU-Startup-Monitor-2018-Report-WEB.pdf>. [51]
- Sussan, F. and Z. Acs (2017), "The Digital Entrepreneurial Ecosystem", *Small Business Economics*, Vol. 49/1, pp. 55-73. [23]
- The Academy of Entrepreneurship -- AKEP (2019), *Training Refugees in Entrepreneurial*, http://akep.eu/?page_id=8025http://akep.eu/?p=7992. [95]
- Thompson Jackson, J. (2009), "Capitalizing on Digital Entrepreneurship for Low-Income Residents and Communities", *West Virginia Law Review*, Vol. 112/1, pp. 187-198, <https://researchrepository.wvu.edu/wvlr/vol112/iss1/9>. [18]
- van Welsum, D. (2016), "Enabling Digital Entrepreneurs", *World Development Report 2016: Background Paper*, World Bank Group, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/23646>. [10]
- WeHubs (2019), *WeHubs*, <http://wehubs.eu/>. [88]
- Zaheer, H., Y. Breyer and J. Dumay (2019), "Digital entrepreneurship: An interdisciplinary structured literature review and research agenda", *Technical Forecasting and Structural Change*, Vol. 148, <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119735>. [46]
- Zanoni, P. (2019), "Labor Market Inclusion Through Predatory Capitalism? The "Sharing Economy," Diversity, and the Crisis of Social Reproduction in the Belgian Coordinated Market Economy", in Vallas, S. and A. Kovalainen (eds.), *Work and Labor in the Digital Age (Research in the Sociology of Work, Vol. 33)*, Emerald Publishing Limited, <https://doi.org/10.1108/S0277-283320190000033009>. [44]

8. Augmenter le potentiel de changement d'échelle des entrepreneurs défavorisés

Ce chapitre étudie le rôle que peuvent avoir les politiques publiques dans l'augmentation du nombre de jeunes entreprises avec un potentiel de changement d'échelle créées par des entrepreneurs femmes, immigrés, jeunes et seniors, ainsi que pour ceux qui créent leur entreprise après une période de chômage. Il traite du changement d'échelle, et du rôle que joue celui-ci dans la promotion de la croissance économique, de l'innovation et de la création d'emplois. Ce chapitre évoque les obstacles rencontrés par les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés ou défavorisés dans l'entrepreneuriat lorsqu'ils souhaitent changer d'échelle, et des façons dont les politiques peuvent répondre à ces obstacles. Les recommandations politiques sont adressées aux gouvernements nationaux et aux collectivités régionales et locales, et sont illustrées par des cas concrets provenant d'États membres de l'Union européenne (UE) ainsi que de pays de l'OCDE hors UE.

Messages clés

Le changement d'échelle d'une entreprise est important pour la création d'emplois et l'innovation, mais certaines catégories de la population sont sous-représentées dans les entreprises orientées sur la croissance. À titre d'exemple, les données de suivi de programmes d'aide orientés sur la croissance pour les femmes entrepreneurs en Irlande montrent que la plupart des participantes ont embauché plusieurs nouveaux salariés et accédé à de nouveaux marchés peu de temps après la fin du programme. L'expérience des États-Unis montre que les entrepreneurs plus âgés sont beaucoup plus susceptibles de gérer des entreprises à forte croissance que leurs homologues plus jeunes: un quinquagénaire qui démarre une entreprise est 1,8 fois plus susceptible de parvenir à une croissance élevée qu'un trentenaire.

Dans le contexte d'un entrepreneuriat inclusif, le changement d'échelle devrait être perçu différemment. Bien que de nombreux entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés parviennent à créer des entreprises à forte croissance, ils sont, en moyenne, moins susceptibles de le faire. Ainsi, les politiques visant à soutenir la croissance pour l'entrepreneuriat inclusif devraient avoir pour objectif de créer de jeunes entreprises de qualité supérieure et d'augmenter le pourcentage de celles qui ont le potentiel de créer des emplois et d'avoir un impact économique et social.

Les politiques de changement d'échelle traitent une grande variété de domaines, notamment l'environnement réglementaire et institutionnel, les compétences, l'innovation, l'économie numérique, l'accès au financement, etc. Ainsi, les décideurs politiques doivent envisager une approche globale des politiques et des programmes de développement, de façon à permettre aux entreprises en expansion de concrétiser leur potentiel.

Les décideurs politiques doivent mieux comprendre ces problèmes auxquels font face les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés, en particulier l'impact différent que les conditions-cadres générales exercent sur ces groupes. Parmi les autres difficultés majeures que rencontrent ces entrepreneurs dans la création d'entreprises à potentiel de croissance, il y a un manque d'ambition de croissance, une plus grande aversion au risque, un manque de compétences pour gérer une entreprise en croissance, des difficultés d'accès à un financement approprié et des réseaux inefficaces.

Les entrepreneurs issus des groupes défavorisés se heurtent à des obstacles au changement d'échelle analogues à ceux des autres entrepreneurs, mais souvent de manière plus marquée. L'un des principaux obstacles contre lequel les politiques doivent s'efforcer de lutter est le manque de motivation à changer d'échelle. Il est particulièrement significatif chez les femmes: seulement 5,5 % des nouvelles jeunes entreprises dirigées par des femmes s'attendent à créer au moins 19 emplois au cours des cinq prochaines années, contre 12,3 % de celles qui sont dirigées par des hommes. En outre, les femmes, immigrés, jeunes et seniors entrepreneurs sont moins susceptibles d'avoir des compétences en gestion, font face à de plus grands obstacles pour obtenir un financement extérieur pour leur croissance, ont de plus petits réseaux moins efficaces et ont davantage tendance à l'aversion au risque. Autre obstacle au changement d'échelle: les réglementations dissuasives en matière d'accès aux prestations sociales (par exemple les prestations d'assurance chômage) et de mesures fiscales (par exemple la séparation des revenus du ménage), qui peuvent aussi avoir une incidence négative sur la croissance des entreprises pour les groupes ciblés par les politiques d'entrepreneuriat inclusif.

Un ensemble de mesures politiques a été mis en place dans des États membres de l'Union européenne pour augmenter le potentiel de croissance des entreprises dirigées par des

entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés. La majorité d'entre elles ciblent les femmes et les jeunes entrepreneurs et les domaines d'action clés incluent la formation en gestion et le renforcement des réseaux. Ces types d'initiatives peuvent être plus largement adoptés et utilisés pour créer des passerelles entre des groupes spécifiques d'entrepreneurs et les aides plus générales. Il est également important que les décideurs politiques en fassent davantage pour mettre en relation les initiatives sur mesure et les services généraux d'aide au développement des entreprises.

Recommandations stratégiques

Favoriser un environnement propice au changement d'échelle pour les divers entrepreneurs.

- Utiliser les évaluations d'impact réglementaire pour déterminer et minimiser l'impact négatif des changements réglementaires qui affectent la croissance des entreprises de différents profils d'entrepreneurs, notamment les motivations à se développer. La priorité doit être donnée aux évaluations incluant une dimension de genre.
- Augmenter le pourcentage d'entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés souhaitant changer d'échelle en promouvant des exemples de référence issus de différents milieux et par le biais de formations à l'entrepreneuriat (au sein du système éducatif formel).
- Soutenir les réseaux d'investisseurs providentiels («business angels») dédiés pour améliorer l'accès au financement extérieur, notamment pour les femmes entrepreneurs. Cette démarche peut inclure un financement visant à renforcer les réseaux (par exemple les coûts d'exploitation) et la publicité.

Adapter les programmes d'aide au changement d'échelle pour mieux soutenir les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés.

- Proposer des formations en gestion et du mentorat pour aider les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés souhaitant se développer à acquérir des compétences en entrepreneuriat et en gestion pour diriger une entreprise à croissance rapide.
- Proposer des programmes et des camps de formation personnalisés sur les compétences numériques, l'internationalisation et les attentes des investisseurs pour les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés.
- Concevoir des initiatives personnalisées et ciblées comme moyen de créer des passerelles entre les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés et les programmes d'aide plus généraux.
- Offrir un soutien progressif aux entrepreneurs issus de groupes défavorisés souhaitant s'agrandir, en demandant une preuve de réussite avant de proposer un soutien plus intensif.

Renforcer la base de données probantes sur l'efficacité des politiques et des programmes.

- Élaborer des données ventilées sur les performances des entreprises et les évaluations de programmes pour mieux comprendre les incidences des différents profils d'entrepreneurs.

- Procéder à des évaluations systématiques et rigoureuses des programmes qui soutiennent les entrepreneurs axés sur la croissance. Cela s'applique particulièrement aux programmes de financement, puisqu'il est nécessaire de mieux comprendre l'intérêt d'allouer des investissements en capital-risque à des entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés.

Changer d'échelle pour les groupes sous-représentés et défavorisés

Qu'est-ce qu'un changement d'échelle?

Le changement d'échelle fait généralement référence à la transformation des jeunes entreprises en entreprises plus grandes. Toutefois, le terme est utilisé de façon variable dans la documentation politique, ce qui peut susciter la confusion. Certains documents utilisent le terme dans un sens général pour suggérer la croissance d'une entreprise, sans nécessairement le définir plus précisément (voir par exemple (OECD, 2019^[1])). D'autres documents, tels que l'initiative en faveur des start-up et des scale-up de l'Union européenne, utilisent les termes «scale-up» (entreprise en expansion) et «à forte croissance» de façon interchangeable (voir Encadré 8.1 pour les définitions récentes d'une forte croissance), alors que la littérature des domaines de la technologie et de l'innovation associe souvent le terme «scale-up» aux TIC. D'autres études comparent les performances relatives des entreprises en observant celles qui obtiennent les meilleurs résultats, au lieu de recourir à un point de référence déterminé (Lopez-Garcia and Puente, 2012^[2]).

Encadré 8.1. Mesurer la forte croissance

La notion d'«entreprise à forte croissance» est largement connue et a été définie par Eurostat et l'OCDE comme une entreprise ayant dix salariés au minimum et une croissance annuelle moyenne des effectifs ou des revenus supérieure à 20 % sur trois années consécutives (Eurostat and OECD, 2007^[3]). La Commission européenne a ensuite présenté une nouvelle définition qui met en place un seuil inférieur: les entreprises ayant une croissance moyenne annuelle du nombre de salariés de 10 % pendant une période de trois années consécutives, commençant avec au moins 10 salariés au début de leur croissance (European Commission, 2014^[4]).

Toutefois, d'autres indicateurs sont également utilisés pour mesurer la croissance, notamment le niveau de capitalisation, l'évolution des marchés, etc. Par exemple, une étude universitaire canadienne a proposé un nouveau cadre pour analyser les changements d'échelle au Canada en utilisant une méthode en entonnoir pour examiner les différentes étapes de la croissance selon le niveau de capital de l'entreprise: jeune entreprise (moins de 680 000 EUR¹); émergente (de 680 000 EUR à 6,8 millions d'EUR); croissance (de 6,8 millions d'euros à 68 millions d'EUR); changement d'échelle (de 68 millions d'EUR à 680 millions d'EUR); mondiale (plus de 680 millions d'EUR) (University of Toronto Impact Centre, 2018^[5]). Ces types d'approche peuvent être utiles car les diverses étapes de croissance représentent différents défis pour les entreprises, mais il peut être difficile d'obtenir des données fiables pour les petites entreprises.

Indépendamment de la façon dont le changement d'échelle est mesuré, il faut admettre que le développement d'une entreprise est un processus comprenant différentes phases de

croissance régulière, de stagnation, de croissance forte et de baisses. Cela signifie qu'une croissance rapide n'est pas nécessairement durable sur une longue période, bien que cet aspect soit souvent au centre du débat sur le changement d'échelle. Le parcours de croissance peut également prendre différentes formes, comme la croissance organique (c'est-à-dire générée en interne) et non organique (c'est-à-dire à travers des fusions et des acquisitions, des coentreprises ou des alliances). Cette dernière est un moyen de croissance souvent oublié, alors que les PME ont représenté 20 % des fusions et des acquisitions dans l'UE et aux États-Unis entre 1996 et 2007 (OECD, 2019^[1]).

Si ces méthodes de mesure du changement d'échelle sont utiles pour comprendre la politique macroéconomique, les marchés du travail et l'évolution industrielle, elles sont probablement inappropriées dans le contexte de l'entrepreneuriat inclusif, et ce pour deux raisons (voir (Welter et al., 2017^[6]) pour une discussion plus large sur la diversité entrepreneuriale).

1. Il est impossible de prédire a priori quelles entreprises auront une croissance rapide. Elles sont réparties sur un grand nombre de secteurs différents et ne se limitent pas au secteur des technologies (Brown, Mawson and Mason, 2017^[7]). Cet aspect est très important dans le contexte de l'entrepreneuriat inclusif, puisque les femmes, les immigrés et les jeunes entrepreneurs peuvent s'inclure eux-mêmes dans différents secteurs à bas potentiel de croissance, sans que cela ne les empêche nécessairement de développer leur entreprise. Cette décision n'est pas seulement influencée par les préférences personnelles, mais aussi par les normes culturelles et les conventions.
2. Une compréhension restreinte de la croissance d'une entreprise et du changement d'échelle néglige également l'impact plus large que le développement d'une entreprise peut avoir au-delà des simples chiffres de croissance (c'est-à-dire en termes de chiffre d'affaires ou de nombre de salariés). Cela inclut, par exemple, le développement de produits ou de services hautement innovants, durables sur le plan écologique ou social. Un développement commercial à fortes retombées n'est pas forcément en corrélation directe avec la productivité de l'entreprise. Par exemple, les entreprises dirigées par des immigrés sont en moyenne davantage susceptibles d'employer des immigrés, ce qui peut améliorer leur intégration dans la société (Bijedić et al., 2017^[8]).

Ainsi, ce chapitre examine le changement d'échelle dans un sens plus large. L'expression «croissance de l'entreprise» sera majoritairement employée pour faire référence à une croissance importante, mais dans une moindre mesure que celle décrite dans l'Encadré 8.1. Très peu d'entreprises atteignent ce taux de croissance, et l'on peut penser que les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés sont, en moyenne, moins susceptibles de diriger des entreprises qui réalisent une forte croissance. Toutefois, certains y parviennent, et d'autres sont capables de développer leur entreprise à des taux plus bas.

Pourquoi les décideurs politiques s'intéressent-ils au changement d'échelle?

Les jeunes entreprises sont une source importante d'innovations radicales et non conventionnelles, et contribuent de façon disproportionnée à la création nette d'emplois: la part des jeunes PME dans le nombre total d'emplois créés est presque deux fois plus important que leur part dans le nombre d'emplois détruits ou l'emploi total (OECD, 2019^[1]). Les PME et les grandes entreprises plus anciennes représentent la majorité des emplois dans les États membres de l'UE et dans les pays de l'OCDE hors UE, mais elles créent généralement moins d'emplois qu'elles n'en détruisent, ce que confirme une étude empirique récente couvrant 20 États membres de l'UE, qui a conclu que les petites jeunes

entreprises représentaient 40 % de la création d'emplois, alors qu'elles ne représentaient que 15 % de l'emploi total (Hallak and Harasztosi, 2019^[9]). De plus, cette même étude a révélé que les entreprises à forte croissance ne représentaient que quelques points de pourcentage du nombre d'entreprises, mais avaient tendance à créer près de 60 % des nouveaux emplois dans la plupart des pays et des secteurs. Parmi les pays de l'OCDE, ce petit nombre d'entreprises a représenté 22 % (aux Pays-Bas) et 53 % (en France) de la création de nouveaux emplois sur une période de cinq ans entre 2001 et 2012 (Criscuolo, Gal and Menon, 2017^[10]).

L'influence de ces entreprises va bien au-delà de la création d'emplois. Les jeunes entreprises qui se développent en termes d'emploi, de chiffre d'affaires, de rentabilité ou de parts de marché peuvent aussi encourager l'innovation, l'augmentation de la productivité et la compétitivité dans les économies nationales et infranationales. Ces impacts peuvent être imputés directement à leurs innovations et leurs investissements en capital humain (Du and Temouri, 2014^[11]), ou indirectement par la génération d'une nouvelle demande de produits et de services avancés, entraînant la diffusion des connaissances et renforçant la culture d'entreprise locale (OECD, 2010^[12]; OECD, 2019^[1]). Il est également prouvé qu'elles peuvent contribuer à l'augmentation du niveau de salaire et de revenu (OECD, 2019^[1]).

La mesure selon laquelle les jeunes entreprises ont la capacité de changer d'échelle varie considérablement d'un pays à l'autre (OECD, 2019^[1]). L'expansion rapide des jeunes entreprises à succès semble être plus courante aux États-Unis que dans les autres pays de l'OCDE (Calvino, Criscuolo and Menon, 2016^[13]), et il semble y avoir un écart entre les pays de l'OCDE hors UE et les États membres de l'UE (European Commission, 2016^[14]). Ces différences peuvent s'expliquer par la structure industrielle et la taille de l'économie, ainsi que par les cadres institutionnels et politiques (OECD, 2010^[12]) et les attitudes culturelles envers l'entrepreneuriat et le risque (OECD/EU, 2015^[15]).

Ces différences entre pays, associées à une faible croissance de la productivité, à des écarts de productivité persistants entre les micro-entreprises, les PME et les grandes entreprises, ainsi qu'aux écarts grandissants de salaire et de revenu, ont conduit à considérer le changement d'échelle comme une priorité politique dans de nombreux États membres de l'UE et les autres pays de l'OCDE (OECD, 2019^[1]). Ceci est particulièrement vrai dans les États membres de l'UE, en raison d'un écart de longue date avec les États-Unis en termes de taux de jeunes entreprises, de disponibilité des capitaux et de culture de l'entrepreneuriat (Braunerhjelm et al., 2016^[16]). De ce fait, les décideurs politiques de l'UE s'intéressent beaucoup à l'intensification des actions visant à promouvoir et faciliter le changement d'échelle pour les jeunes entreprises à potentiel de croissance (voir

Encadré 8.2. Les grands acteurs européens de demain: l'initiative en faveur des start-up et des scale-up

L'initiative en faveur des start-up et des scale-up de la Commission européenne vise à créer pour les entrepreneurs innovants des opportunités de devenir des entreprises chefs de file d'envergure mondiale. L'initiative regroupe un ensemble de mesures existantes et de nouvelles mesures, telles que:

- un meilleur accès au financement (par exemple, un nouveau Fonds paneuropéen de fonds de capital-risque a été lancé en avril 2018);
- une deuxième chance pour les entrepreneurs (par exemple une nouvelle législation en matière d'insolvabilité, permettant aux entreprises en difficulté financière de se restructurer de manière à éviter la faillite et les licenciements);
- des déclarations fiscales simplifiées entre plusieurs juridictions (par exemple simplification du système de TVA de l'UE).

Parmi les autres mesures clés de l'initiative, on trouve le portail numérique unique destiné à faciliter l'accès en ligne aux informations, aux services d'assistance et aux procédures administratives, le réseau «Enterprise Europe Network» (EEN) pour améliorer les liens entre les entreprises et les experts en aide aux entreprises, ainsi qu'un ensemble de mesures visant à encourager les PME à faire usage des droits de propriété intellectuelle et à faciliter l'accès aux marchés publics européens pour les jeunes entreprises.

Source:

). Il est toutefois nécessaire d'en faire plus pour éveiller les consciences concernant le potentiel de croissance inexploité au sein des groupes sous-représentés ou défavorisés dans l'entrepreneuriat.

Encadré 8.2. Les grands acteurs européens de demain: l'initiative en faveur des start-up et des scale-up

L'initiative en faveur des start-up et des scale-up de la Commission européenne vise à créer pour les entrepreneurs innovants des opportunités de devenir des entreprises chefs de file d'envergure mondiale. L'initiative regroupe un ensemble de mesures existantes et de nouvelles mesures, telles que:

- un meilleur accès au financement (par exemple, un nouveau Fonds paneuropéen de fonds de capital-risque a été lancé en avril 2018);
- une deuxième chance pour les entrepreneurs (par exemple une nouvelle législation en matière d'insolvabilité, permettant aux entreprises en difficulté financière de se restructurer de manière à éviter la faillite et les licenciements);
- des déclarations fiscales simplifiées entre plusieurs juridictions (par exemple simplification du système de TVA de l'UE).

Parmi les autres mesures clés de l'initiative, on trouve le portail numérique unique destiné à faciliter l'accès en ligne aux informations, aux services d'assistance et aux procédures administratives, le réseau «Enterprise Europe Network» (EEN) pour améliorer les liens entre les entreprises et les experts en aide aux entreprises, ainsi qu'un ensemble de mesures visant à encourager les PME à faire usage des droits de propriété intellectuelle et à faciliter l'accès aux marchés publics européens pour les jeunes entreprises.

Source: (European Commission, 2016^[14])

Combien de jeunes entreprises parviennent à se développer?

On estime que seulement 3 % des jeunes entreprises dans les pays de l'UE se développent (Svensson and Rodert, 2017^[17]), la proportion étant quasiment identique pour les jeunes micro-entreprises dans les pays de l'OCDE (4 %) (OECD, 2019^[1]). Il n'y a pas de tendance constante dans ces différents pays concernant les endroits où une croissance se produit. Des données provenant de différents pays de l'UE et de l'OCDE démontrent que des entreprises à forte croissance se retrouvent dans la plupart des secteurs économiques (Hallak and Harasztosi, 2019^[9]; OECD, 2019^[1]). Bien que les entreprises à forte croissance soient plus courantes dans les régions à forte densité de population, où la main-d'œuvre est plus qualifiée (c'est-à-dire les grandes zones urbaines), elles peuvent également se situer dans des régions périphériques, où leur impact sur la création nette d'emplois et l'inclusion sociale peut être significatif (OECD, forthcoming^[18]).

L'impact des entreprises à forte croissance dans l'UE semble décliner ces vingt dernières années, probablement en raison de la baisse de probabilité pour les nouvelles jeunes entreprises de devenir des entreprises à forte croissance. Trois explications possibles sont proposées par une étude récente sur la dynamique des entreprises et la création d'emplois (Hallak and Harasztosi, 2019^[9]). Tout d'abord, les entreprises fonctionnent peut-être en dessous de leur échelle optimale à cause d'informations incomplètes concernant leur productivité, leur demande ou leurs contraintes en matière de crédit. Deuxièmement, les jeunes entreprises innovantes sont peut-être de plus en plus susceptibles d'être rachetées par de plus grosses entreprises, au lieu de se développer en tant qu'entreprises

indépendantes. Enfin, la baisse du dynamisme à l'embauche peut être en partie due au ralentissement global de la productivité, lui-même lié à la façon dont la main-d'œuvre est répartie entre les entreprises.

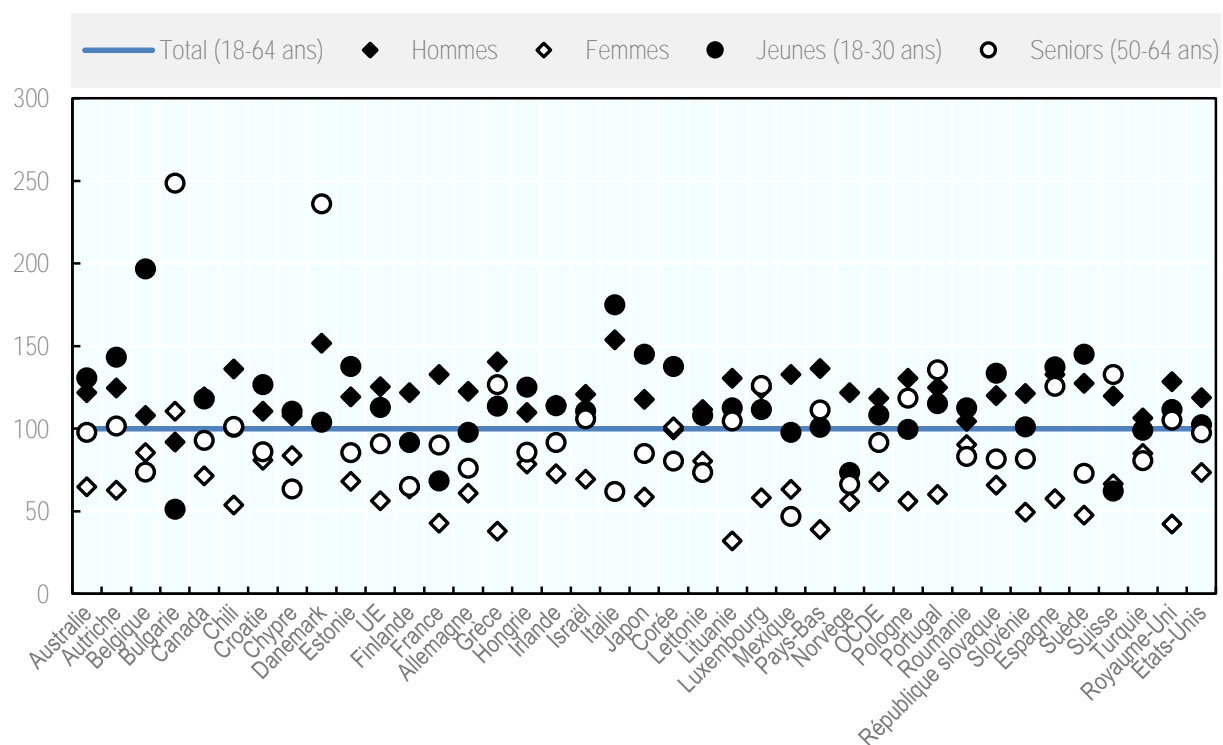
Quel est le potentiel de changement d'échelle chez les entrepreneurs femmes, immigrés, jeunes et seniors?

Les données sont mitigées quant au potentiel des entreprises dirigées par des femmes, des immigrés, des jeunes et des seniors à contribuer massivement à la création d'emplois, à l'innovation et à la hausse de la productivité. Des études suggèrent que, en moyenne, de nombreux entrepreneurs issus de ces groupes ne créent pas d'emplois. Par exemple, une analyse longitudinale autrichienne démontre que peu d'entreprises dirigées par des femmes sans salariés se développent (Korunka et al., 2011^[19]), peu d'entreprises à forte croissance aux États-Unis sont dirigées par des personnes âgées de moins de 25 ans (Azoulay et al., 2018^[20]), et peu d'entrepreneurs réfugiés ont des salariés (Betts, Omata and Bloom, 2017^[21]). Ces données se recoupent également avec d'autres indicateurs souvent associés à la croissance des entreprises et à l'innovation. Par exemple, seulement 3 % des dépôts de brevet en Allemagne sont faits par des femmes (Bundesministerium für Wirtschaft, 2012^[22]).

De plus, des données internationales comparables montrent que les femmes et les seniors sont moins susceptibles d'avoir des ambitions de croissance que la moyenne générale (Graphique 8.1). Ils sont également moins susceptibles, en moyenne, de présenter de nouveaux produits et services qui pourraient offrir à leur entreprise un avantage concurrentiel (Graphique 8.2) et les ouvrir à d'autres marchés (Graphique 8.3). Cela laisserait supposer que les entrepreneurs issus de ces groupes, en moyenne, ont un potentiel de croissance plus faible.

Graphique 8.1. Les femmes et les seniors entrepreneurs sont moins susceptibles d'avoir des ambitions de forte croissance

Part relative d'entrepreneurs au stade précoce ayant déclaré envisager de créer au moins 19 emplois dans les cinq ans (moyenne globale = 100), 2014-2018



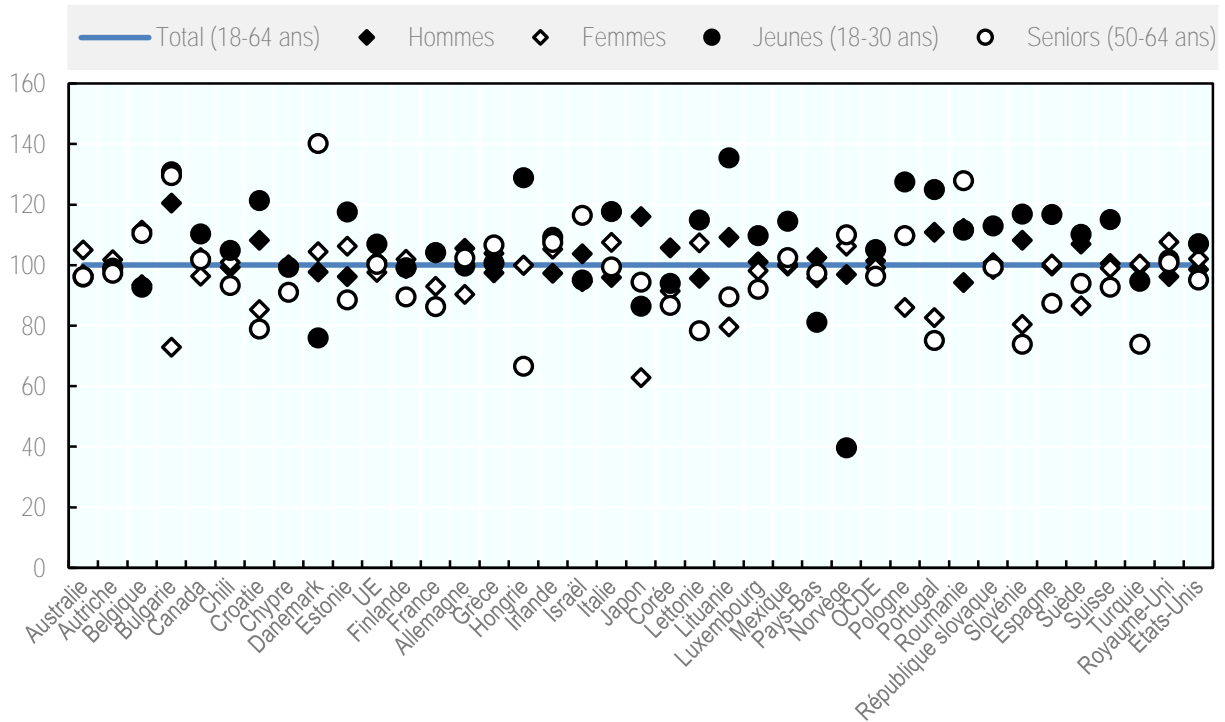
Note: Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois.

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[23]).

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291575>

Graphique 8.2. Les femmes et les entrepreneurs seniors sont moins susceptibles de proposer de nouveaux produits et services

Part relative d'entrepreneurs au stade précoce ayant déclaré proposer des biens et services nouveaux et inhabituels à leurs clients potentiels (moyenne globale = 100), 2014-2018



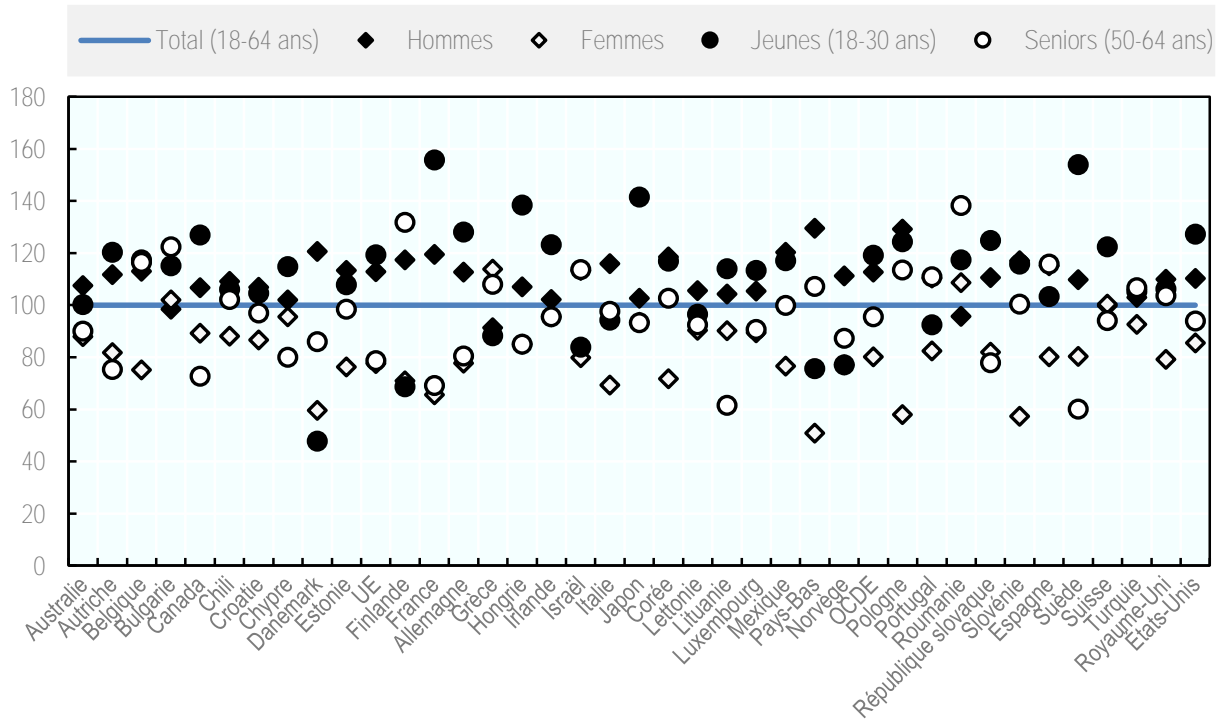
Note: Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois.

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[23])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291594>

Graphique 8.3. Les femmes et les séniors entrepreneurs sont moins susceptibles d'exporter

Part relative d'entrepreneurs au stade précoce ayant déclaré avoir des clients dans d'autres pays (moyenne globale = 100), 2014-2018



Note: Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois.

Source: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019^[23])

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291613>

Toutefois, il est prouvé que certains entrepreneurs au sein de ces groupes ont le potentiel de créer des entreprises susceptibles de changer d'échelle. En observant les entreprises à forte croissance, la littérature universitaire reconnaît que les facteurs qui influent sur la motivation à la croissance chez les femmes sont de plus en plus similaires à ceux des hommes (Saridakis, Marlow and Storey, 2014^[24]). Les programmes qui encouragent les femmes entrepreneurs à développer leur entreprise ont rencontré un certain succès, comme *Going for Growth* en Irlande, par exemple. En 2018, 66 candidates ont participé à ce programme entre janvier et juin, et elles ont embauché 90 salariés à temps plein et 20 salariés à temps partiel supplémentaires pendant cette période (OECD/EU, 2018^[25]). Néanmoins, les femmes sont moins susceptibles de diriger des entreprises axées sur la croissance, et sont davantage susceptibles de diriger des entreprises dans des secteurs à potentiel de croissance faible (OECD/EU, 2016^[26]; Lassébie et al., 2019^[27]).

Des études sur l'âge des entrepreneurs aux États-Unis (Azoulay et al., 2018^[20]) montrent que les entrepreneurs plus âgés semblent être bien plus susceptibles de diriger des entreprises à forte croissance que les jeunes entrepreneurs. Bien que l'âge moyen d'un entrepreneur ayant atteint un taux de croissance forte aux États-Unis soit de 45 ans, la probabilité est assez régulière entre 46 et 60 ans. De plus, lorsqu'il fonde une entreprise, un créateur d'entreprise de 50 ans a 1,8 fois plus de chances d'atteindre un taux de

croissance forte qu'une personne de 30 ans. Parmi les jeunes entrepreneurs à forte croissance, la probabilité d'atteindre une croissance forte augmente fortement entre 25 et 35 ans.

D'un point de vue plus large, il est clair que certains entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés ont le potentiel de créer des emplois même s'ils ne dirigent pas des entreprises à forte croissance (Encadré 8.3). La première partie de ce rapport montre que près d'un quart des femmes indépendantes avaient des salariés en 2018, tandis que cette proportion est encore plus grande chez les seniors (50-64 ans) et les immigrés. La proportion des jeunes entrepreneurs indépendants ayant des salariés est plus faible, mais des chiffres concernant l'UE démontrent que parmi les entreprises en activité entre 2002 et 2005, celles dirigées par des jeunes avaient un taux de croissance moyen deux fois plus élevé que celles dirigées par des personnes de plus de 40 ans (Eurostat, 2006^[28]).

La base de données factuelles sur les performances des entreprises dirigées par d'autres groupes cibles tels que les immigrés et les chômeurs est moins riche, mais elle suggère l'existence de perspectives de croissance, particulièrement chez les immigrés hautement qualifiés. Des études récentes venant des États-Unis démontrent que les immigrés sont surreprésentés chez les entrepreneurs ainsi que chez les entrepreneurs axés sur la croissance dans le secteur des technologies de pointe (Pekkala Kerr, Kerr and Xu, 2017^[29]). Des études menées sur les entrepreneurs ayant fondé leur entreprise alors qu'ils étaient au chômage suggèrent que peu d'entre eux sont susceptibles de générer des activités qui créent un nombre significatif d'emplois. Cela est probablement dû au manque d'accès aux informations concernant les opportunités commerciales et des coûts d'opportunité inférieurs, c'est-à-dire lorsque la décision de créer une entreprise ne détourne pas d'autres activités génératrices de revenus (Shane, 2003^[30]). Ces conclusions vont dans le sens des données quantitatives récentes venues d'Allemagne, indiquant que les chômeurs bénéficiant d'aides à la création d'entreprise créaient des entreprises générant moins de revenus, créaient moins d'emplois et étaient moins innovants (par exemple moins de dépôts de brevet), par rapport aux jeunes entreprises non subventionnées (c'est-à-dire des jeunes entreprises moyennes) (Caliendo et al., 2015^[31]). Toutefois, les entreprises créées par des chômeurs avaient un taux de survie plus élevé, ce qui est probablement dû, entre autres, aux aides financières.

Encadré 8.3. L'avantage d'être un entrepreneur issu d'un groupe défavorisé

Les divers milieux dont viennent les entrepreneurs issus de groupes défavorisés peuvent également être source d'avantages potentiels. Par exemple, les entrepreneurs immigrés peuvent être capables d'identifier les marchés internationaux, de combler plus facilement les écarts culturels et d'avoir accès à différentes sources de capitaux financiers et/ou sociaux. Autre exemple, les restrictions à la mobilité peuvent nécessiter de mettre en place des solutions de fonctionnement alternatives pour les entrepreneurs atteints de handicap. Ainsi, selon le groupe cible, l'adaptation peut imposer de s'en remettre davantage à des approches créatives et inhabituelles, de s'appuyer sur les réseaux sociaux, ou exiger un effort plus important comparé aux autres groupes (Kasperová and Blackburn, 2018^[32]; Miller and Le Breton-Miller, 2017^[33]).

Ceux qui sont obligés de s'adapter à leurs limites personnelles ou à des problèmes spécifiques peuvent faire preuve d'une discipline de travail et d'une tolérance au risque accrues. Toutefois, la tolérance au risque peut être à la fois une qualité et un défaut dans le

contexte d'un changement d'échelle. Bien que cela puisse augmenter la probabilité de concrétiser un projet de changement d'échelle, cela peut aussi augmenter la probabilité d'échec de l'entreprise.

Devoir dépendre des autres peut renforcer les compétences sociales de la personne ainsi que ses réseaux sociaux. Par exemple, si un entrepreneur doit dépendre de l'aide des autres pour certains aspects de sa vie quotidienne, il peut devenir plus apte à établir des contacts avec des partenaires commerciaux. Faire face à des défis peu communs peut mener à des solutions créatives, et ainsi rendre possible des innovations non conventionnelles (Miller and Le Breton-Miller, 2017^[33]). Cette même dualité existe au sein des cadres institutionnels. Une politique d'entrepreneuriat inclusif peut servir à faciliter un développement rapide des entreprises en réduisant les coûts de transaction, l'incertitude et les risques liés aux comportements individuels (Welter and Smallbone, 2012^[34]).

Les défis du changement d'échelle pour les entrepreneurs issus de groupes défavorisés

Changer l'échelle d'une entreprise est un processus complexe et dynamique qui dépend d'une adaptation et d'un apprentissage constants (voir Encadré 8.4 pour un bref aperçu des facteurs qui influence la croissance d'une entreprise). Ce processus implique généralement une évolution du rôle d'entrepreneur, passant d'un rôle qui contrôle tous les aspects de l'entreprise à un poste qui requiert souvent la délégation de l'autorité et des prises de décision. Cette évolution, ainsi que la gestion d'un nombre grandissant de clients, partenaires, fournisseurs, salariés, produits et services, entres autres, posent des défis à tous les entrepreneurs. Toutefois, les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés sont en moyenne davantage confrontés à la plupart des obstacles à la croissance d'entreprise. Parmi les principaux obstacles, on retrouve des motivations à la croissance plus faibles, un environnement réglementaire qui dissuade de changer d'échelle, des compétences entrepreneuriales plus faibles, des difficultés à accéder aux financements pour la croissance de l'entreprise et des réseaux plus restreints et moins efficaces.

Encadré 8.4. Quels sont les facteurs qui influencent le changement d'échelle?

Un certain nombre de facteurs clés ont un impact sur le processus de changement d'échelle, notamment l'environnement de l'entreprise, les caractéristiques spécifiques aux entrepreneurs et les caractéristiques spécifiques aux entreprises (Welter, 2001^[35]; Welter, 2006^[36]).

Facteurs environnementaux

Il existe essentiellement trois facteurs environnementaux qui influencent la capacité d'une entreprise à changer d'échelle, à savoir les conditions de marché, les normes culturelles et les attitudes sociales, ainsi que l'environnement réglementaire:

1. Les conditions de marché déterminent la taille optimale des entreprises au sein du marché. Cela inclut la facilité ou non pour les nouvelles entreprises d'y entrer et pour celles déjà en place de s'y développer. La taille optimale d'une entreprise et la répartition optimale des entreprises selon leur taille au sein d'un secteur, d'une

région ou d'un pays, sont déterminées par plusieurs facteurs, notamment les économies d'échelle, les coûts de transaction du marché, la structure du marché, les effets de réseau et les externalités d'agglomération (OECD, 2019^[37]). De même, les conditions actuelles et attendues du marché influent sur le désir des entrepreneurs à faire croître leur entreprise. Il est important de reconnaître que ces dynamiques changent rapidement avec l'émergence de l'économie numérique, ce qui peut mener à l'émergence de dynamiques où le gagnant rafle presque tout, avec un petit nombre d'entreprises capables d'exploiter les opportunités pour une croissance très importante (les implications de ces dynamiques font l'objet d'un débat permanent) (Andrews, Criscuolo and Gal, 2016^[38]).

2. Les normes culturelles et les attitudes sociales (c'est-à-dire les institutions normatives) peuvent influencer sur la disponibilité des ressources, à savoir les capitaux humains, financiers et sociaux. Elles peuvent également avoir un impact négatif sur la perception individuelle du caractère adapté de l'entrepreneuriat comme activité professionnelle, réduire la confiance en soi et même mener à de la discrimination. Pour l'entrepreneuriat inclusif, elles peuvent avoir des effets conséquents sur les individus différents de la «norme» (OECD/The European Commission, 2013^[39]).
3. Les réglementations comprennent toute disposition qui influence l'activité de l'entreprise, y compris les réglementations directes (par exemple fiscalité, immatriculation de l'entreprise, autorisations) et indirectes (par exemple l'influence de l'éducation sur l'entrepreneuriat). Un environnement réglementaire restrictif peut augmenter les coûts d'exploitation d'une entreprise et réduire les opportunités. Ces difficultés sont généralement plus importantes pour les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés, car ces individus ont souvent des niveaux de compétences inférieurs à la moyenne et moins d'expérience sur le marché du travail, ce qui les rend moins aptes à maîtriser l'environnement réglementaire (OECD/The European Commission, 2013^[39]).

Facteurs spécifiques aux entrepreneurs

Les caractéristiques de l'entrepreneur peuvent influencer de façon déterminante la trajectoire et le rythme de développement de l'entreprise (Renko, Harris and Cardwell, 2015^[40]; Welter, 2006^[36]). Pour les individus, la volonté de changer l'échelle de leur entreprise est cruciale et peut se traduire par l'effort qu'un individu est prêt à fournir pour atteindre un certain résultat. Elle a été reconnue comme un facteur important pour le succès du développement d'une entreprise (Delmar and Wiklund, 2008^[41]). Un entrepreneur n'ayant pas d'ambition de croissance ne sera pas susceptible d'initier un processus de changement d'échelle, même s'il l'identifie comme une opportunité rentable. Cela peut être le cas si devenir entrepreneur était une solution temporaire (par exemple pour éviter ou sortir du chômage) ou visait à changer de mode de vie. Un engagement à long terme vers un changement d'échelle peut alors être perçu comme inopportun (Welter, 2006^[36]).

Facteurs spécifiques aux entreprises

La capacité d'une entreprise à changer d'échelle dépend également de sa capacité à accéder aux ressources, à savoir les compétences, le financement et le capital social, et à les utiliser. Dans la plupart des cas, des ressources externes seront nécessaires pour changer d'échelle. Il convient de noter qu'il existe de nombreuses interdépendances entre l'individu et l'entreprise. L'accès aux ressources externes pour l'entreprise peut être facilité par les

ressources individuelles (par exemple des connaissances spécifiques étendues en commerce, des antécédents de crédit stables, un réseau professionnel étendu).

De plus, un certain nombre de stratégies économiques peuvent faciliter le changement d'échelle, comme exploiter les opportunités découlant de la numérisation, ou saisir les opportunités de nouveaux marchés dans d'autres pays:

1. L'innovation peut aider les entreprises à se développer à travers le lancement de produits et services nouveaux ou améliorés, et/ou des processus et des modèles économiques nouveaux ou plus efficaces, qui leur permet d'entreprendre leurs activités plus efficacement et à moindre coût. Pour concrétiser ce potentiel, les entreprises doivent investir dans le développement de nouveaux produits, services, processus et modèles économiques, ou adopter ceux développés par d'autres entreprises. Ces deux approches nécessitent d'investir dans le développement des connaissances, ainsi que le renforcement potentiel des collaborations avec des partenaires et d'autres entreprises, particulièrement au sein d'écosystèmes d'innovation locaux (OECD, 2019^[1]).
2. La numérisation a créé un ensemble de nouvelles opportunités pour le changement d'échelle, notamment la réduction des coûts et la création de nouveaux modèles économiques qui remettent en question les précédents de façon radicalement nouvelle (OECD, 2019^[1]; Goldfarb and Tucker, 2017^[42]). Toutefois, il existe un retard dans l'utilisation des TIC au sein des PME, car elles font face à de plus grands obstacles pour les adopter (OECD, 2017^[43]), et ce retard est d'autant plus grand pour de nombreux entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés, puisqu'ils ont généralement des niveaux plus faibles en compétences numériques et moins de ressources financières pour faciliter l'adoption des nouvelles technologies (voir le chapitre 7). Pour concrétiser le potentiel de changement d'échelle de la numérisation, les entreprises doivent investir dans les compétences numériques des travailleurs et des cadres, et investir dans des capitaux complémentaires basés sur le savoir, tels que la recherche et le développement (R&D), les données et les nouveaux processus d'organisation (OECD, 2019^[1]).
3. L'internationalisation peut aussi encourager le changement d'échelle en atteignant davantage de clients (y compris les entreprises) et/ou en accédant à de nouveaux intrants pour un meilleur rapport qualité/prix qui réduit les coûts de production. (Ceux-ci peuvent également être facilités par la numérisation). Une stratégie similaire consiste à s'intégrer dans des chaînes de valeur mondiales (CVM), qui offrent des opportunités aux entrepreneurs en permettant aux petites entreprises de contribuer aux réseaux de production au lieu de rivaliser en termes de résultats (OECD, 2019^[1]). Cela peut stimuler les investissements complémentaires dans la technologie, les innovations de processus ou les changements organisationnels (Caliendo and Rossi-Hansberg, 2012^[44]). En outre, participer aux CVM peut aussi mener à une amélioration de la productivité grâce à la pression concurrentielle des entreprises étrangères, à l'accès à de nouveaux intrants, et à la diffusion des connaissances provenant des entreprises étrangères (Saia, Andrews and Albrizio, 2015^[45]). Pour optimiser les bénéfices des CVM, les entrepreneurs doivent être capables d'investir dans les compétences, la gestion et les processus (Brynjolfsson and Hitt, 2000^[46]).

Les femmes et les seniors entrepreneurs sont moins susceptibles de vouloir changer d'échelle

Les motivations et les intentions entrepreneuriales sont largement influencées par les normes culturelles et les conventions (c'est-à-dire les institutions normatives). Elles incluent les décisions de mener différentes activités et stratégies commerciales, ainsi que les décisions de faire croître une entreprise. Généralement, les entreprises sont perçues comme davantage susceptibles d'avoir un potentiel de forte croissance si elles sont jeunes et petites, ou sont situées dans les secteurs typiques de haute technologie financés par le capital-risque. Ce point de vue contredit cependant les preuves empiriques (Brown, Mawson and Mason, 2017^[7]).

Cette influence des normes culturelles et des conventions sur les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés souhaitant changer d'échelle se manifeste de quatre façons. Tout d'abord, ils se dirigent d'eux-mêmes vers des activités et des secteurs qui ont un faible potentiel de croissance. Par exemple, les entrepreneurs atteints de handicap ont tendance à se diriger d'eux-mêmes vers l'entrepreneuriat social (Cardwell, Parker and Renko, 2016^[47]), et les femmes entrepreneurs vers des secteurs moins innovants (par exemple le secteur des services) (OECD, 2017^[48]). Deuxièmement, les normes sociales discriminatoires peuvent également avoir une incidence négative sur la façon dont l'individu se perçoit. En conséquence, une confiance en soi plus faible peut conduire à rater des opportunités de développement commercial, puisque les risques ont davantage de chance d'être évités (Welter, 2006^[36]). Troisièmement, les normes sociales peuvent entraîner des comportements discriminatoires envers plusieurs groupes d'entrepreneurs, notamment les personnes handicapées. Cela peut avoir une incidence négative sur la perception de soi, mais aussi entraver fortement l'accès aux capitaux humains et financiers. Enfin, les normes culturelles et les conventions influencent la façon dont les entrepreneurs interagissent avec leurs réseaux, leurs clients, leurs partenaires, leurs fournisseurs et les services d'aide aux entreprises (Welter and Smallbone, 2012^[34]).

Les effets des normes culturelles et des conventions en termes de genre sont importants. La couverture médiatique des femmes entrepreneurs est souvent centrée sur les caractéristiques et les attributs qui sont perçus comme féminins selon les stéréotypes (Byrne, Fattoum and Garcia, 2019^[49]). En conséquence, cette situation peut mettre en avant une représentation de certains types d'entrepreneuriat comme étant typiques ou socialement acceptables pour les femmes chefs d'entreprise (Achtenhagen and Welter, 2011^[50]). Le potentiel de forte croissance est communément associé à une sémantique masculine (Gupta, Wieland and Turban, 2019^[51]), ce qui peut avoir pour effet de décourager les femmes entrepreneurs d'exercer des activités entrepreneuriales en dehors des domaines traditionnellement féminins ou de réduire leur confiance en soi.

Il existe également des différences dans l'aversion au risque. Les femmes et les jeunes sont davantage susceptibles de déclarer avoir «peur de l'échec» (voir chapitres 2 et 3), ce qui suggère qu'ils seraient moins susceptibles de poursuivre des activités plus risquées, telles que développer une entreprise. Cette perception de soi négative est un obstacle couramment invoqué chez les femmes entrepreneurs (OECD/EU, 2016^[26]), ce qui peut les inciter à revoir à la baisse leurs plans de croissance malgré des idées commerciales solides.

En outre, les intentions entrepreneuriales évoluent au cours d'une vie. Par exemple, les jeunes entrepreneurs sont davantage susceptibles de formuler des attentes de forte croissance que les personnes plus âgées (Davis and Shaver, 2012^[52]). Les intentions entrepreneuriales des seniors sont influencées positivement de façon considérable

lorsqu'elles sont perçues comme socialement acceptables (Kautonen, 2013^[53]; Kautonen, Down and Minniti, 2014^[54]; Kautonen, Tornikoski and Kibler, 2011^[55]). Les entrepreneurs plus âgés poursuivent plus fréquemment des objectifs non pécuniaires (Matos, Amaral and Baptista, 2018^[56]) et sont moins susceptibles de se concentrer sur la croissance de leur entreprise (De Kok, Ichou and Verheul, 2010^[57]; Gielnik, Zacher and Frese, 2012^[58]). Une transition vers l'entrepreneuriat à un âge plus avancé est souvent accompagnée par une baisse de revenus, mais une meilleure qualité de vie (Kautonen, Kibler and Minniti, 2017^[59]). Ils ont également un horizon de planification plus limité par rapport aux entrepreneurs plus jeunes (Schott et al., 2017^[60]). Les avantages à long terme du développement d'entreprise peuvent être moins pertinents pour eux, particulièrement s'ils sont accompagnés de risques financiers élevés. En cas d'échec, un entrepreneur senior risque de perdre les économies de toute une vie (Trettin et al., 2007^[61]). Ainsi, les motivations financières poussant les entrepreneurs seniors à se concentrer sur la croissance de leur entreprise sont souvent de moindre importance. Si un entrepreneur prévoit de prendre sa retraite dans un futur proche, la question de la succession de l'entreprise influencera aussi probablement sa décision d'investir dans le développement de son entreprise. L'entrepreneur ne peut pas être certain que son successeur suivra ses stratégies, ni qu'un acheteur valorisera son investissement (Pahnke, Kay and Schleppehorst, 2017^[62]).

Les réglementations sur l'accès aux prestations sociales et aux mesures fiscales peuvent dissuader de nombreux groupes de population de changer d'échelle

Les institutions réglementaires agissent sur le développement des entreprises et leur influence peut être à la fois favorable et restrictive. Les institutions réglementaires décrivent toutes les lois ou règles qui régissent les activités économiques, telles que les règles concernant les entrées sur le marché et la création de nouvelles entreprises, les lois sur le marché du travail, les politiques fiscales ou les droits de propriété. Par exemple, si les dispositions réglementaires relatives au marché du travail sont trop rigides, elles peuvent avoir un impact négatif sur l'entrepreneuriat, en particulier l'entrepreneuriat à forte croissance (Baughn, Sugheir and Neupert, 2010^[63]). Une grande protection des salariés et des salaires élevés peuvent décourager les entrepreneurs d'embaucher des salariés supplémentaires. Toutefois, la déréglementation n'alimente pas systématiquement la croissance et l'innovation, car elle peut également créer de l'insécurité et un manque d'engagement envers les employeurs, ce qui nuit à l'efficacité sur le long terme (Henrekson, 2014^[64]).

Pour l'entrepreneuriat inclusif, la dissuasion la plus forte provient généralement des réglementations qui déterminent l'accès à des avantages variés (par exemple prestations de chômage). Les réglementations qui fixent certaines limites à l'éligibilité pour percevoir des prestations peuvent également avoir un impact sur le développement des entreprises. Bien qu'elles visent à soutenir les entrepreneurs dans certaines situations, elles constituent également un obstacle si les bénéficiaires veulent éviter de perdre ces avantages. Par exemple, les entrepreneurs atteints de handicap peuvent craindre de perdre les prestations publiques régulières destinées aux personnes handicapées s'ils élargissent leur activité et dépassent un certain seuil (Cooney, 2008^[65]).

Les mesures fiscales relatives à la séparation des revenus semblent avoir un effet contraire sur l'entrepreneuriat féminin. Elles peuvent décourager les femmes entrepreneurs d'avoir une activité entrepreneuriale en général, ou d'intensifier leurs efforts pour le développement de leur entreprise, en raison de politiques familiales et fiscales promouvant les rôles traditionnels associés aux genres (Sjöberg, 2004^[66]).

Les femmes, les jeunes et les seniors entrepreneurs ont souvent des niveaux de compétence plus faibles en entrepreneuriat et en gestion

Changer d'échelle nécessite, entre autres, de restructurer les processus de l'entreprise, d'acquérir davantage de savoir-faire ou de déléguer les tâches et les responsabilités aux salariés. La dotation de ressources individuelles de l'entrepreneur peut faciliter ce processus et minimiser le besoin de recourir à des ressources externes supplémentaires. Les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés ont, en moyenne, des niveaux moins élevés de capitaux humains. Par exemple, les entrepreneurs immigrés peuvent manquer de connaissances sur le comportement des consommateurs locaux ou sur la réglementation, ces dernières étant renforcées par les difficultés linguistiques. Les femmes entrepreneurs sont moins susceptibles d'avoir de l'expérience en matière entrepreneuriale lorsqu'elles ont pris un congé parental (OECD/EU, 2016_[26]). Les seniors entrepreneurs peuvent être désavantagés car une partie de leurs connaissances, notamment sur la numérisation et les tendances actuelles, peuvent être obsolètes. Les sources d'information pertinentes, tels que les sites web, sont perçues comme s'adressant à une audience plus jeune (Kautonen, 2013_[53]).

De plus, l'acquisition de capital humain peut être entravée par une mobilité restreinte, des barrières linguistiques ou un manque de connaissances sur les institutions concernées. Ce problème concerne particulièrement les entrepreneurs atteints de handicap (Drakopoulou Dodd, 2015_[67]) et, une fois de plus, les immigrés. Pour les premiers, le manque de transports publics adaptés, ou les cours qui ont lieu en étage sans ascenseur, peuvent les empêcher de bénéficier d'un enseignement normal (Cooney, 2008_[65]). Pour les seconds, notamment pour les immigrés de première génération, il peut être plus difficile et plus long d'obtenir des informations dans un environnement inconnu (Bijedić et al., 2017_[8]).

Le changement d'échelle présente plus de risques, ce qui renforce les obstacles déjà importants à l'accès au financement des femmes, des immigrés, des jeunes et des seniors entrepreneurs

Embaucher des salariés et investir dans de nouvelles innovations et processus commerciaux nécessite un financement approprié pour alimenter le processus de changement d'échelle. Les entrepreneurs doivent souvent faire des investissements de départ considérables qui ne seront rentables que plus tard dans le développement de l'entreprise, par exemple à travers la réalisation d'idées innovantes pour les produits ou les concepts commerciaux. Les capitaux financiers externes peuvent ainsi devenir des obstacles non négligeables pour changer d'échelle, même si certains entrepreneurs peuvent parvenir à différer le besoin de ressources financières externes.

Sur le marché du crédit, l'antisélection et le risque moral sont exacerbés dans le cas des jeunes entreprises innovantes sans historique de prêts ou garantie pour obtenir un prêt (OECD, 2019_[11]). En raison de leur profil de risque plus élevé, les entreprises à croissance rapide souffrent d'un taux de prêts refusés supérieur aux entreprises aux performances situées dans la moyenne (OECD, 2015_[68]). Parallèlement, l'endettement traditionnel peut être mal adapté aux nouvelles entreprises innovantes à croissance rapide, dont le profil risque/rendement est plus élevé.

De surcroît, la situation financière personnelle et la capacité à obtenir des financements supplémentaires peuvent être limitées pour les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés. Les personnes atteintes de handicap (Drakopoulou Dodd, 2015_[67]) et les entrepreneurs immigrés (Kay and Schneck, 2012_[69]) peuvent faire face à des

difficultés accrues à cet égard. Des opportunités de carrière limitées peuvent diminuer les capacités financières des entrepreneurs atteints de handicap, ce qui, par la suite, entrave l'accès aux moyens de financement extérieur. Si leur handicap est perçu comme un facteur de risque, cela peut augmenter les taux d'intérêt (Cooney, 2008^[65]). Pour les seniors entrepreneurs, l'âge peut être perçu comme un risque pour les investisseurs potentiels en raison des problèmes de santé éventuels et d'une période plus courte pour engranger de futurs profits (OECD/EC, 2012^[70]).

Les différences spécifiques au secteur peuvent également constituer un facteur important, notamment en ce qui concerne les différences de genre. Généralement, les secteurs à forte intensité technologique sont perçus comme ceux ayant le plus fort potentiel de croissance, alors que les femmes entrepreneurs sont principalement actives dans les secteurs du commerce et des services et les secteurs à moindre intensité de capital (OECD, 2017^[48]). La faible capitalisation est l'une des raisons pour lesquelles les banques refusent fréquemment les demandes de crédit des femmes entrepreneurs (OECD, 2016^[71]; OECD/EU, 2016^[26]).

Des problèmes similaires apparaissent lorsque les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés sollicitent un financement par l'emprunt. En 2017, le marché des investisseurs providentiels dans l'UE valait près de 7,3 milliards d'EUR, principalement concentrés au Royaume-Uni, en Allemagne, en France et en Espagne (EBAN, 2017^[72]). Généralement, ces investissements ciblent des secteurs axés sur la croissance (Levratto and Tessier, 2014^[73]). En 2017, près de la moitié des investissements providentiels au Royaume-Uni était concentrée sur les secteurs de la technologie financière (25,2 %) et des TIC (21,3 %) (EBAN, 2017^[72]). Les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés sont moins susceptibles de travailler dans ces secteurs (voir chapitres 2 à 6), ce qui explique en partie pourquoi les femmes, les immigrés, les jeunes, les seniors et les (anciens) chômeurs ne reçoivent qu'une petite fraction des investissements providentiels.

De récentes études de l'OCDE basées sur les données Crunchbase ont révélé que mobiliser des capitaux est d'autant plus difficile pour les entreprises détenues par des femmes (Breschi, Lassébie and Menon, 2018^[74]). En se basant sur un échantillon de 25 000 jeunes entreprises dans un grand nombre de pays et de secteurs, les entreprises dirigées par des femmes (c'est-à-dire celles dont au moins un des fondateurs est une femme) sont considérablement moins susceptibles d'être financées. Même lorsqu'elles reçoivent un financement, elles perçoivent en moyenne 23 % de moins que les jeunes entreprises dirigées par des hommes, même après vérification de l'emplacement et de la nature de la jeune entreprise, ainsi que du niveau d'éducation et du parcours professionnel des fondateurs. Les jeunes entreprises dirigées par des femmes ont également 30 % de chances en moins d'avoir une issue positive, c'est-à-dire d'être rachetées ou d'être introduites en bourse (Breschi, Lassébie and Menon, 2018^[74]).

Les entrepreneurs femmes, immigrés, jeunes et seniors tendent à avoir des réseaux plus restreints et moins efficaces

Depuis longtemps, les études montrent que les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés ont des réseaux plus restreints et moins diversifiés. Les réseaux sont des groupes d'acteurs liés par une relation ou une attache, et ils jouent un rôle important pour faciliter l'accès aux ressources, aux idées et aux opportunités pour les entrepreneurs (OECD/EU, 2015^[75]). Un grand nombre de facteurs influence l'accès aux réseaux, notamment les normes culturelles et les conventions, la discrimination, le niveau d'études, l'expérience professionnelle, etc.

Les défis à relever pour construire des réseaux entrepreneuriaux varient selon les différents groupes de population. Les femmes entrepreneurs tendent généralement à avoir des réseaux informels avec des liens étroits, tandis que les hommes tendent à avoir des réseaux plus larges avec des liens plus faibles, impliquant des prestataires de services aux entreprises et d'autres entrepreneurs (OECD/EU, 2015^[75]). Les jeunes entrepreneurs manquent généralement d'expérience sur le marché du travail et dans le travail indépendant. Ce manque d'expérience signifie qu'ils ont eu moins d'opportunités de nouer des relations. Ils ont également du mal à intégrer les réseaux, puisqu'ils ont peu à offrir aux autres membres du réseau. À l'inverse, les seniors entrepreneurs ont plus de chances d'avoir de nombreuses relations et une richesse d'expérience à offrir aux autres. Toutefois, leurs relations tendent à baisser en valeur s'ils sont sortis du marché du travail pendant un certain temps, et peuvent aussi se heurter à un manque de soutien de la part des personnes qui leur sont les plus proches (à savoir famille et amis) et des autres membres de la communauté (par exemple partenaires, fournisseurs et clients). Les entrepreneurs immigrés peuvent être confrontés à des problèmes linguistiques lorsqu'ils interagissent avec des contacts utiles, ce qui compromet leur capacité à nouer des relations. En outre, des données factuelles suggèrent que les immigrés sont plus enclins à se méfier du gouvernement et des initiatives publiques (OECD/EU, 2014^[76]). Les chômeurs de longue durée font généralement face à de multiples formes de précarité, notamment des difficultés à accéder à un logement, à l'éducation, à la santé, aux opportunités de travail et aux infrastructures physiques.

Comment les politiques peuvent-elles stimuler la création d'entreprises à potentiel de changement d'échelle par des entrepreneurs défavorisés ?

Susciter des motivations et des intentions de croissance lorsque la situation s'y prête

La première étape pour améliorer le potentiel de changement d'échelle des entreprises fondées par des entrepreneurs issus de groupes défavorisés est d'essayer d'augmenter la proportion d'entrepreneurs désirant développer leur entreprise. Il convient cependant de soulever quelques réserves à cet égard. Premièrement, influencer l'intention de changer d'échelle peut parfois induire des problèmes en matière d'auto-sélection. Il ne faudrait pas forcer les entrepreneurs n'ayant pas les capacités ou l'intention initiale de changer d'échelle à développer leur entreprise. Deuxièmement, les intentions ne peuvent pas, pour la plupart, être changées à court terme puisque les facteurs sous-jacents ne peuvent être influencés que sur une période plus longue. Sur le long terme, des campagnes d'information et de sensibilisation peuvent promouvoir les ambitions de croissance, mais aussi la connaissance des programmes concernés.

Utiliser des exemples de référence pour inciter à la croissance

Les exemples de référence sont souvent utilisés dans les campagnes promotionnelles pour l'entrepreneuriat et ils sont également importants lorsque l'on cherche à créer des motivations à changer d'échelle. Ils sont particulièrement importants pour les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés qui ne peuvent peut-être pas s'identifier à un entrepreneur accompli traditionnel, car le contexte entourant le succès peut être complètement différent (OECD/EU, 2015^[15]). Il est donc essentiel d'avoir des exemples de réussite représentatifs de la population générale, et plus spécifiquement du public ciblé.

Faciliter l'acquisition de compétences entrepreneuriales pour la croissance

Au niveau individuel et entrepreneurial, les politiques visant à stimuler le changement d'échelle pour les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés devraient faciliter l'acquisition des ressources requises pour la croissance de l'entreprise, c'est-à-dire les capitaux humains, sociaux et financiers. Une formation adéquate peut aider à construire le capital humain des entrepreneurs et des salariés. Lorsque des entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés doivent relever le défi d'une mobilité réduite ou de difficultés linguistiques, des services complets et facilement accessibles, disponibles dans plusieurs langues, peuvent constituer une approche viable.

Développer les compétences en gestion d'entreprise pour la croissance

Les entreprises qui changent d'échelle doivent ajuster leurs pratiques de gestion pour encadrer les changements dans les dynamiques organisationnelles déclenchées par la croissance. Il est probable que cela nécessite de nouvelles compétences de direction et de gestion pour être à même d'absorber une croissance rapide et les complexités émergentes telles que l'augmentation des ventes (par exemple stratégies de vente, construction de nouvelles relations); la gestion de projets (par exemple logistique), le financement (par exemple gestion des capitaux et de la trésorerie) et la réflexion stratégique (par exemple construire une hiérarchie interne, coordonner un nombre grandissant d'actions) (OECD, 2010^[77]). Les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés font face à de plus grandes difficultés dans ces domaines en raison de leur niveau de compétences plus faible en entrepreneuriat et de leur manque d'expérience dans l'entrepreneuriat (OECD/The European Commission, 2013^[39]).

En Irlande, le programme *Starting Strong* («commencer fort») (Encadré 8.5) est destiné aux femmes entrepreneurs ayant des ambitions de forte croissance. Le point fort de cette approche est que l'initiative fait simultanément appel à l'accompagnement et à l'apprentissage par les pairs, ce qui est rentable tout en permettant aux participantes de construire leurs réseaux entrepreneuriaux.

Encadré 8.5. *Starting Strong*, Irlande

Groupe cible: femmes entrepreneurs avec des ambitions de croissance

Type d'intervention: formation, mentorat et accompagnement par les pairs

Description: *Starting Strong* est destiné aux femmes entrepreneurs ambitieuses qui sont au stade précoce du développement de l'entreprise. Les entreprises des participantes se situent généralement bien au-delà de la phase de conception, mais elles sont toujours à l'étape des premiers revenus. Ce programme a été développé en 2014 par l'initiative *Going for Growth*, lauréate 2015 du Prix européen de la Promotion de l'esprit d'entreprise, dans la catégorie Investissement dans les compétences entrepreneuriales. *Starting Strong* a été lancé en réponse à une forte demande de la part des candidats qui avaient un très fort potentiel de croissance, mais n'avaient pas encore atteint deux ans de revenus, ce qui faisait partie des critères de sélection pour la participation à *Going for Growth*. Pour être éligibles à *Starting Strong*, les candidats doivent être hautement innovants, avoir un cycle de développement plus long que la norme et avoir des ambitions de croissance très conséquentes d'entrée de jeu. Après avoir testé l'initiative sur deux cycles, un critère supplémentaire a été ajouté: les candidats doivent avoir généré au moins quelques ventes.

L'initiative a une approche similaire à celle de *Going for Growth*, qui fait appel aux contributions bénévoles d'entrepreneurs accomplis, lesquels animent des tables rondes d'entraide entre pairs à travers une approche structurée en cycles de six mois. Ils sont désignés par le terme d'entrepreneurs chefs de file. Ils partagent leur expérience avec leur groupe, favorisent une culture de confiance et de collaboration et facilitent l'échange d'expériences et de problèmes rencontrés. Cette approche confère un soutien et une pression des pairs «positive» et incite les femmes entrepreneurs à atteindre leurs objectifs.

Il y a deux différences fondamentales entre *Starting Strong* et *Going for Growth*. Premièrement, comme les entreprises de *Going for Growth* sont bien établies, depuis six ans en moyenne, elles disposent généralement d'une trésorerie positive et de relations solides avec d'autres acteurs clés, notamment les bailleurs de fonds et les clients, à l'inverse des entreprises plus récemment établies de *Starting Strong*. Cela engendre des différences dans la façon dont sont perçus les obstacles à la croissance. Les obstacles recensés par tous les participants de *Starting Strong* sont le plus souvent liés aux fonds, à l'accès au financement et à la trésorerie. Cet obstacle est mentionné par tout juste un peu plus d'un tiers des participants de *Going for Growth*. Les problèmes liés au personnel (recrutement et gestion) sont plus souvent cités par les participants de *Going for Growth*. En tenant compte de ces différences, un ensemble de programmes et d'ateliers personnalisés ont été développés pour répondre aux besoins et aux inquiétudes spécifiques au stade de développement des participants de *Starting Strong*.

L'initiative reçoit une aide financière d'Enterprise Ireland, ainsi qu'un soutien financier et en nature de la part d'entreprises partenaires.

Résultats obtenus: la promotion 2019 compte 17 participants. Le chiffre d'affaires total cumulé des entreprises concernées est de 2,4 millions d'EUR, soit une augmentation de près de 500 000 EUR au cours du cycle (21 %). À la fin du cycle, neuf participants ont acquis de l'expérience en exportation et 75 personnes ont été embauchées dans les entreprises des participants.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: cette initiative fait appel à l'apprentissage par les pairs, qui peut aider les participants à construire leurs réseaux avec des entrepreneurs aux ambitions similaires. Cet environnement peut aussi engendrer une pression des pairs positive qui contribue à motiver les entrepreneurs à atteindre leurs objectifs. Lorsqu'ils atteignent leur objectif de croissance initial et commencent à se développer massivement, les participants de *Starting Strong* peuvent postuler pour participer à *Going for Growth*. L'un des éléments importants dans la structure de l'initiative est le recours aux entrepreneurs chefs de file, qui peuvent être des anciens participants de l'initiative associée *Going for Growth*. Cette démarche consistant à «rendre la pareille» diminue la nécessité de recruter de nouveaux entrepreneurs accomplis pour aider à faire fonctionner l'initiative.

Source: (Going for Growth, 2019^[78])

Il est important pour les décideurs politiques d'utiliser des méthodes pratiques d'apprentissage telles que le mentorat et le réseautage pour ouvrir des possibilités d'acquérir les compétences requises pour gérer une entreprise à croissance rapide et de développer les dotations en capital social en créant des contacts avec des entrepreneurs plus expérimentés. Si certains entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés ont des réseaux au sein de leur groupe, l'accès à d'autres réseaux peut être généralement difficile (Halabisky, 2015^[79]). Le mentorat et la sensibilisation en faveur des réseaux professionnels existants peut être un point de départ pour le développement futur de capital

social. Les initiatives de mentorat peuvent être utilisées pour créer des synergies entre les différents types d'entrepreneurs.

Par exemple, les jeunes entrepreneurs peuvent offrir une éducation formelle actualisée et des connaissances sur les tendances actuelles et la numérisation, tandis que les entrepreneurs seniors peuvent partager l'expérience qu'ils ont accumulée. Les mentors doivent non seulement disposer d'une expérience entrepreneuriale avérée, mais aussi avoir été formés à travailler avec des groupes sous-représentés et défavorisés pour s'assurer qu'ils comprennent leurs besoins et leurs potentiels spécifiques. Par exemple, *Unternehmerinnenbrief NRW* (Encadré 8.6) propose des connaissances en matière entrepreneuriale et un accès aux réseaux pour les femmes entrepreneurs. Ce programme facilite également l'accès aux investisseurs potentiels.

Encadré 8.6. *Unternehmerinnenbrief NRW*, Allemagne

Groupe cible: femmes entrepreneurs

Type d'intervention: réseau, programme de certification

Description: l'initiative *Unternehmerinnenbrief NRW* est une initiative du ministère de l'intérieur, des collectivités locales, de la construction et de l'égalité des chances du land allemand de Rhénanie-du-Nord-Westphalie. Elle vise à bâtir un réseau pour encourager les femmes à créer et à développer leur entreprise et pour soutenir les femmes dans tous les secteurs.

Les femmes entrepreneurs peuvent postuler à *Unternehmerinnenbrief NRW* dans huit régions du land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie (NRW). Les candidates doivent avoir déjà achevé la phase de planification de leur entreprise. Le processus de candidature comprend la soumission d'un plan d'entreprise, qui est vérifié par un comité d'experts indépendants. L'admission dans le réseau est signalée par un certificat indiquant la mise en place d'un plan d'entreprise vérifié avec potentiel de croissance.

Ce certificat ouvre l'accès à un réseau d'autres entrepreneurs, de banques, d'associations professionnelles, de chambres de commerce et de consultants pouvant donner des conseils. Un mentor est désigné pour chaque membre certifié pendant un an pour prodiguer de l'aide et des conseils. Les entrepreneurs qui ne sont pas certifiés peuvent également bénéficier d'aides pour améliorer leur plan d'entreprise.

Résultats obtenus: plus de 300 femmes entrepreneurs ont reçu un certificat.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: l'initiative peut fonctionner avec peu de ressources car elle opère en grande partie en tant que système de mise en relation entre les entrepreneurs et les organisations d'aide au développement des entreprises. Recevoir un certificat peut aider à fournir des motivations supplémentaires, en débloquent un soutien supplémentaire pour les entreprises.

Source: (Ministry of Homeland, Municipal Affairs, 2019^[80])

Soutenir l'acquisition de compétences en matière d'innovation et de numérisation

Pour augmenter leurs chances de saisir des opportunités de marché afin de développer leur entreprise, les entrepreneurs doivent avoir ou être capables d'accéder à des connaissances et des technologies de pointe qui peuvent être intégrées à leurs activités. Il est important de

reconnaître que l'innovation ne relève pas uniquement des activités de recherche et développement (R&D), mais aussi de l'adoption de nouvelles technologies et de nouveaux processus, ainsi que du lancement de nouveaux produits, services, processus et modèles économiques (OECD, 2019^[1]).

Les décideurs politiques peuvent utiliser des programmes de formation pour l'acquisition de compétences en entrepreneuriat, en innovation et en numérisation chez les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés (voir chapitre 7).

Une autre approche consiste à faire appel à des infrastructures d'innovation existantes telles que les parcs scientifiques et les incubateurs d'entreprises (OECD/EU, 2019^[81]). Globalement, il est prouvé que les incubateurs et les accélérateurs d'entreprises peuvent être des soutiens efficaces pour les entreprises nouvelles et en expansion (à savoir amélioration du taux de survie des entreprises, plus forte création d'emplois, meilleure croissance des revenus), et les évaluations suggèrent que des résultats analogues peuvent être atteints avec des incubateurs d'entreprises privilégiant le soutien aux entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés. Les clés du succès pour ces initiatives impliquent notamment de proposer des services de pré-incubation efficaces, de nouer des liens étroits avec les fournisseurs traditionnels d'aide aux entreprises et les investisseurs, d'apporter un appui dans le cadre de modules flexibles, et de faire en sorte que l'équipe de l'incubateur soit formée pour aider les entrepreneurs ciblés (OECD/EU, 2019^[81]).

En outre, les décideurs politiques peuvent aider les entrepreneurs à créer des liens avec les universités et les instituts de recherche pour améliorer leur accès aux connaissances techniques et aux technologies. Ces types d'initiatives sont de plus en plus courants dans l'UE, et un certain nombre de bons exemples sont observables en Autriche (OECD/EU, 2019^[82]) et aux Pays-Bas (OECD/EU, 2018^[83]). Ces types d'organisation offrent également de précieuses opportunités d'apprentissage pour les jeunes entrepreneurs dans l'enseignement supérieur. Les décideurs politiques et les institutions de l'enseignement supérieur peuvent chercher de l'inspiration et des conseils pour renforcer les liens entre l'enseignement supérieur et la communauté économique grâce au cadre et à l'outil *HEInnovate* de l'OCDE/UE (www.heinnovate.eu).

Améliorer l'accès au financement pour la croissance des entreprises

Les difficultés à accéder au financement sont largement reconnues comme l'un des obstacles majeurs à la création et au développement d'une entreprise, et ces barrières sont souvent plus importantes pour les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés (OECD/The European Commission, 2013^[39]; Marchese, 2014^[85]). Un manque de financement empêche les entrepreneurs et les PME d'investir dans des projets innovants, d'améliorer leur productivité et de saisir les opportunités de s'élargir ou d'accéder à de nouveaux marchés (OECD, 2019^[1]). Les décideurs politiques peuvent faciliter l'accès à l'emprunt et au crédit pour changer d'échelle pour les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés de différentes façons.

Pallier les défaillances des marchés boursiers

L'une des formes répandues de financement en fonds propres pour les entreprises en croissance sont les investissements providentiels (OECD/EU, 2015^[15]). Les investisseurs providentiels sont généralement des individus à la valeur nette élevée qui investissent dans les jeunes entreprises et les entreprises en expansion dans le but de faire des profits à moyen ou long terme. Ils investissent souvent entre 25 000 et 500 000 EUR, mais peuvent

atteindre des sommes beaucoup plus importantes lorsque des investisseurs individuels mettent leurs fonds en commun par l'intermédiaire de réseaux, de clubs ou de syndicats (EBAN, 2017^[72]). Il est également courant pour les investisseurs providentiels d'aider les entreprises dans lesquelles ils investissent par d'autres moyens, notamment par du mentorat et un accès à des réseaux et à d'autres ressources professionnelles.

Les décideurs politiques peuvent encourager les investisseurs providentiels à investir dans les entreprises dirigées par des personnes issues de groupes sous-représentés et défavorisés de plusieurs façons. Premièrement, ils peuvent faciliter la création de réseaux d'investisseurs providentiels qui privilégient l'inclusion sociale en subventionnant les coûts de création et de fonctionnement de ces réseaux. Cette démarche est surtout répandue dans les réseaux d'investisseurs providentiels qui investissent auprès des femmes entrepreneurs axées sur la croissance (Encadré 8.7). Deuxièmement, les décideurs politiques peuvent proposer aux entrepreneurs axés sur la croissance une formation visant à améliorer leur intérêt pour les investissements. Une étude sur les propositions d'investissement rejetés par les investisseurs providentiels au Royaume-Uni indique que les trois raisons principales de rejet sont: i) la faiblesse de l'entrepreneur ou de l'équipe de gestion, ii) une stratégie de vente inefficace et iii) des estimations et des projections financières incorrectes (Mason and Kwok, 2010^[86]). Une formation sur les attentes des investisseurs pourrait résoudre ces problèmes. Troisièmement, les gouvernements peuvent stimuler l'investissement providentiel en offrant des allègements fiscaux, particulièrement pour ceux qui investissent dans des entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés. Quatrièmement, les gouvernements peuvent faciliter et améliorer la mise en relation entre les investisseurs et les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés. Cinquièmement, les gouvernements peuvent offrir un financement de contrepartie pour les investissements providentiels sur des projets d'entrepreneuriat inclusif à potentiel de changement d'échelle.

Un autre problème réside dans le fait que très peu d'investisseurs providentiels sont issus de groupes sous-représentés et défavorisés. Par exemple, les femmes ne représentent qu'une petite partie des investisseurs providentiels. En Europe centrale et orientale, les femmes représentent une proportion plus faible qu'en Europe occidentale (30 % contre 11 %), et aux États-Unis, on estime que 20 % des investisseurs providentiels sont des femmes (EBAN, 2017^[72]). La plupart des études laissent penser que l'homophilie des investisseurs entraîne un sous-investissement dans les entreprises dirigées par des entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés (en d'autres termes, les investisseurs sont davantage susceptibles d'investir dans des entrepreneurs qui leur ressemblent) (Lassébie et al., 2019^[27]).

Encadré 8.7. Femmes Business Angels, France

Groupe cible: ce réseau d'investisseurs providentiels cible les femmes investisseurs; le réseau investit dans les entrepreneurs innovants (hommes et femmes) demandant entre 100 000 EUR et 1 million d'EUR.

Type d'initiative: financement des jeunes entreprises au stade précoce.

Description: *Femmes Business Angels* a été créé en 2003 par un petit groupe de femmes investisseurs qui souhaitent promouvoir et soutenir les femmes dans l'économie et dans l'entrepreneuriat. Le réseau a pour objectif d'investir dans des hommes et des femmes entrepreneurs.

Femmes Business Angels est le seul réseau féminin d'investisseurs providentiels en France, et le plus grand d'Europe. Il compte actuellement près de 150 femmes «business angels» membres. Pour devenir membre, les investisseurs providentiels doivent s'engager à investir 20 000 EUR sur deux ans, et postuler pour l'adhésion après avoir assisté à au moins une rencontre mensuelle du réseau et rencontré le comité de direction. Les membres sont également tenus de respecter un code éthique.

Les projets que le réseau soutient doivent être innovants et demander entre 100 000 EUR et 1 million d'EUR. Les projets potentiels sont examinés par une équipe d'investisseurs mais les investissements sont réalisés indépendamment, de façon individuelle.

Le groupe a été fondé initialement avec l'aide du réseau France Angels et du Conseil général d'Île-de-France. Il compte désormais un grand nombre de partenariats avec des sociétés du secteur privé et des incubateurs d'entreprises. Le réseau reçoit également une aide de Bpifrance, une banque publique d'investissement.

Résultats obtenus: depuis sa création, les membres du réseau ont investi plus de 10 millions d'EUR dans plus de 150 jeunes entreprises.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: il s'agit d'un exemple d'initiative ascendante qui a progressivement gagné le soutien de partenaires publics et privés. Cela témoigne de la façon dont les décideurs politiques peuvent faire appel à des initiatives lancées par le secteur privé ou non lucratif au lieu de créer quelque chose de nouveau et de reproduire éventuellement des activités déjà en place.

Source: (Femmes Business Angels, 2019^[88])

Le capital-risque (CR) est une forme d'investissement au stade précoce qui cherche plus particulièrement à soutenir les jeunes entreprises à ambition de forte croissance. Cette forme de financement suscite un intérêt grandissant de la part des décideurs politiques, car l'accès au financement au stade précoce est un facteur déterminant pour le succès des jeunes entreprises à fort potentiel (Lassébie et al., 2019^[27]). Il est toutefois très rare pour les jeunes entreprises d'obtenir des investissements en capital-risque formels, et d'autant plus rare pour les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés. Par exemple, une analyse récente des données Crunchbase (une base de données privée contenant des microdonnées sur les investissements de capital-risque) a révélé que les jeunes entreprises dirigées par des femmes sont moins susceptibles de recevoir un capital-risque que celles fondées par des hommes, et tendent à recevoir moins de capitaux lorsqu'elles sont financées (Lassébie et al., 2019^[27]). Il s'agit là d'une occasion manquée d'exploiter le potentiel de croissance de nombreuses jeunes entreprises récentes.

Les politiques peuvent contrer ces obstacles du côté de l'entrepreneur (par exemple en améliorant l'intérêt pour les investisseurs) et du côté de l'investisseur (par exemple en accroissant la diversité de ceux qui prennent la décision d'investir) (OECD/The European Commission, 2013^[39]). En plus de réduire les écarts en termes d'ambition de croissance et de types d'entreprises exploitées, les politiques destinées à améliorer l'accès au capital-risque pour les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés devraient privilégier les formations visant à stimuler l'intérêt pour les investisseurs. L'homophilie des investisseurs peut être atténuée par le biais de fonds de CR soutenus par le gouvernement qui ciblent des groupes ou des entrepreneurs spécifiques, ou sont soumis à des quotas. Il existe de plus en plus d'exemples d'institutions publiques cherchant à améliorer l'accès au capital-risque en proposant directement un financement (par exemple

le *Competitive Start Fund for Female Entrepreneurs*, qui est géré par Enterprise Ireland). Toutefois, ces approches sont très peu évaluées, et rien ne prouve par conséquent qu'elles mènent à une attribution de fonds effective.

Améliorer l'accès au financement par l'emprunt pour la croissance des entreprises

Le financement par l'emprunt joue également un rôle dans le soutien à la croissance des entreprises. Les politiques de soutien pour les programmes de prêts destinés à encourager la croissance sont souvent mises en place par l'intermédiaire des agences chargées des entreprises ou des établissements de microcrédit. L'élément le plus important concernant les aides et les fonds publics dédiés au financement par l'emprunt est de s'assurer que les mécanismes de filtrage sont capables de sélectionner les projets d'entreprise ayant des chances de succès raisonnables. Cela peut être difficile, car les projets axés sur la croissance sont généralement associés à des niveaux de risque plus élevés. Soutenir les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés ajoute un élément de risque supplémentaire, puisque ces entrepreneurs sont, en moyenne, moins susceptibles de réussir. À cela s'ajoutent les caractéristiques personnelles fréquentes qui compliquent davantage la tâche d'évaluer les comportements antérieurs; par exemple, beaucoup n'ont pas d'antécédents de crédit.

Pour améliorer l'accès au financement par l'emprunt pour la croissance des entreprises, une approche efficace consiste à gérer de petits fonds ciblant les groupes qui ont les plus grandes chances de succès. En pratique, la plupart des exemples ciblent les jeunes et les femmes. Un exemple d'initiative pour les jeunes entrepreneurs axés sur la croissance est le mécanisme ENISA destiné aux jeunes entrepreneurs (Encadré 8.8). Ce programme propose des prêts aux jeunes entrepreneurs innovants et offre des taux d'intérêt plus bas aux entreprises les plus rentables. L'une des clés du succès de ce programme de prêts est qu'il encourage et récompense les emprunteurs performants.

Plus généralement, les données d'évaluation mettent en lumière deux facteurs de succès importants des programmes de prêts: un suivi solide et des interventions opportunes du prêteur lorsque le remboursement est retardé (Marchese, 2014^[85]). Il est important que l'aide financière soit accompagnée d'une formation appropriée, de services de développement des entreprises, de coaching et de mentorat pour s'assurer que les entrepreneurs sont en mesure d'utiliser le financement efficacement (OECD/The European Commission, 2013^[39]; Marchese, 2014^[85]).

Encadré 8.8. Mécanisme pour les jeunes entrepreneurs ENISA, Espagne

Groupe cible: entrepreneurs de moins de 40 ans

Type d'initiative: prêts

Description: ENISA est une entreprise publique qui relève de la direction générale de l'industrie et des PME du ministère de l'industrie, du commerce et du tourisme. Elle a pour mission d'offrir une aide financière aux jeunes entreprises et aux jeunes PME qui cherchent à développer leurs activités d'innovation.

La ligne de crédit dédiée aux jeunes entrepreneurs offre des prêts de 25 000 à 75 000 EUR, remboursables sur sept ans. Le taux d'intérêt appliqué est le taux Euribor + 3,25 %, ainsi qu'un taux variable (entre 3 et 6 points de pourcentage), qui est inversement proportionnel

à la rentabilité de l'entreprise. Il n'est pas nécessaire de disposer d'un endossement bancaire pour obtenir un prêt.

Les entreprises admissibles sont celles qui ont moins de 24 mois et qui sont exploitées par une personne de moins de 40 ans. Les entrepreneurs doivent apporter au moins 50 % de la valeur du prêt approuvé en capital financier ou en fonds propres.

Les prêts peuvent servir à acquérir des immobilisations corporelles et à financer les activités d'exploitation. Les entreprises dans les secteurs immobiliers et financiers ne sont pas admissibles aux prêts.

Résultats obtenus: selon une évaluation récente (Martí Pellón, 2018^[89]), le mécanisme en faveur des jeunes entrepreneurs a accordé au total 63,7 millions d'EUR à 1 380 emprunteurs entre 2009 et 2013. En 2015, ces entrepreneurs avaient créé 2 494 emplois supplémentaires. Du point de vue du rapport coûts-bénéfices, 57,6 % du capital emprunté avait été remboursé en juin 2017 et le coût estimé par emploi créé était de 3 800 EUR.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: les jeunes entrepreneurs sont fortement incités à réussir, car le coût du prêt est lié à la réussite de l'entreprise. Les entreprises les plus rentables peuvent profiter de taux d'intérêt réduits.

Des informations complémentaires sont disponibles à l'adresse: <https://www.enisa.es/en>

Construire des réseaux et des écosystèmes qui soutiennent la croissance pour tous les entrepreneurs

La notion d'écosystème d'entrepreneuriat local a gagné en popularité ces dernières années en tant que nouvelle façon de conceptualiser et de construire un climat d'affaires solidaire. Ce concept met l'accent sur l'entrepreneur individuel, contrairement aux approches par «grappes» ou par «quartier industriel» centrées sur les entreprises (Stam, 2015^[90]; Stam and Spigel, 2016^[91]; Autio, 2011^[92]). Encourager les écosystèmes d'entrepreneuriat signifie chercher à améliorer le cadre et les conditions de travail des entrepreneurs (Malizia and Motoyama, 2016^[93]).

Bien que la littérature sur les écosystèmes d'entrepreneuriat soit essentiellement descriptive, on peut penser que le succès des écosystèmes dépend du nombre, de la diversité et des capacités des acteurs, notamment les entrepreneurs, les organisations de développement des entreprises, etc., de la force des réseaux et des opportunités d'apprentissage entre eux, du niveau d'innovation, de la gouvernance et de la coordination des acteurs et de la culture de prise de risque (OECD, 2019^[94]).

Les autorités locales jouent souvent un rôle clé dans le développement d'un environnement économique favorable, notamment à travers le partenariat avec la communauté économique, les instituts de recherche et les investisseurs. Une gouvernance à plusieurs niveaux est un aspect important de toute approche politique coordonnée pour la croissance des PME (OECD, 2019^[1]). Le programme SPEED UP (Encadré 8.9) est un exemple de la façon dont les villes et les régions travaillent ensemble pour partager les bonnes pratiques et découvrir les innovations pour le développement des entreprises. Parmi les régions participantes, on retrouve la Flandre, en Belgique, menée par la ville d'Anvers. Elle a choisi le soutien aux «publics cibles» comme thématique clé, et notamment le soutien au développement des entreprises dirigées par des femmes, des jeunes et des immigrants.

Encadré 8.9. SPEED UP, Anvers, Belgique

Groupe cible: entreprises innovantes dirigées par des jeunes, des femmes et des immigrés.

Type d'intervention: projet d'apprentissage entre pairs pour les villes sur les infrastructures d'aide aux entrepreneurs pour le développement des entreprises, notamment les incubateurs d'entreprises.

Description: SPEED UP est un programme international visant à déclencher un changement de politique et à améliorer la mise en œuvre des instruments politiques qui soutiennent l'entrepreneuriat dans les villes et les régions participantes. Le programme facilite un processus d'apprentissage qui engage les décideurs politiques, les organisations partenaires et les acteurs concernés dans un échange d'expériences à propos de ce qui est efficace pour soutenir les entrepreneurs via des incubateurs d'entreprises et autres infrastructures d'appui. L'objectif est d'élaborer des programmes partagés et d'encourager les écosystèmes à apprendre les uns des autres. Le programme est soutenu par le programme Interreg de l'UE. Les régions participantes sont: la région de Toscane (Italie), la région de Lisbonne (Portugal), le land de Brandebourg (Allemagne), la région flamande (Belgique), la région Champagne-Ardenne (France), l'Andalousie (Espagne) et la voïvodie de Mazovie (Pologne). Chaque région participante choisit un thème particulier qui sera examiné lorsqu'elle recevra les autres régions en visite d'étude.

En Flandre, la municipalité d'Anvers est l'organisation principale, mais d'autres acteurs clés sont engagés auprès de SPEED UP, dont Start it @kbc, imec, Startups.be, l'Université d'Anvers, TakeOffAntwerp_Alliance, The CoFoundry, Netwerk Ondernemen, The Birdhouse, VOKA Bryo, Duval Union, et le Centre d'innovation BlueHealth. L'une des activités les plus remarquables organisée par la municipalité d'Anvers a été une conférence internationale sur les «publics cibles», qui s'est penchée sur les différentes actions pour promouvoir l'entrepreneuriat chez les jeunes, les femmes et les immigrés. La ville a reçu sept délégations internationales pour l'occasion (Berlin, Lisbonne, Tallinn, Varsovie, Reims, Séville et Florence), avec des acteurs clés de chaque ville. Les 21 et 22 mars 2017, les participants ont fait une présentation et échangé sur les meilleures pratiques pour stimuler l'entrepreneuriat parmi ces groupes cibles, et ont rendu visite aux acteurs du développement économique d'Anvers.

Résultats obtenus: les participants à l'événement sur deux jours à Anvers ont déclaré avoir davantage conscience des défis auxquels font face les entreprises innovantes, notamment celles dirigées par des jeunes et des femmes. Ils ont également appris comment les différents acteurs de l'écosystème fournissent un soutien ciblé aux jeunes, aux femmes et aux immigrés entrepreneurs, et les facteurs clés du succès pour différents types d'interventions.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: cet exemple démontre l'importance de l'apprentissage mutuel entre les écosystèmes d'entrepreneuriat. Bien que le contexte soit important, ces types d'événements peuvent aider à nouer des liens entre les différents acteurs et être source d'inspiration pour les nouvelles approches et innovations dans l'aide à l'entrepreneuriat.

Source: (City of Antwerp, 2017^[95]; City of Antwerp, 2018^[96])

Éliminer les obstacles à la croissance dans l'environnement réglementaire

Les décideurs politiques continuent de simplifier les obligations administratives pour les entrepreneurs et les PME. L'objectif est de réduire les coûts et le temps passé à se conformer à la réglementation. Ces efforts constants sont importants, mais il est possible d'en faire davantage dans de nombreux autres domaines pour faciliter la croissance des entreprises.

L'efficacité du système juridique et judiciaire est particulièrement importante pour les PME, qui ont généralement besoin de puiser dans une plus grande partie de leurs ressources que les grandes entreprises pour résoudre des litiges (OECD, 2017^[98]). Les systèmes judiciaires efficaces sont intrinsèquement liés à des entreprises en moyenne plus grosses, et tendent à améliorer la prévisibilité des relations commerciales. À l'inverse, certaines études montrent que les systèmes judiciaires faibles entravent la croissance des entreprises, car les entreprises sont moins enclines à établir des partenariats avec d'autres entreprises (Johnson, McMillan and Woodruff, 2002^[99]). De plus, une mauvaise exécution des contrats mène également à de faibles taux d'investissement propre à la relation, ce qui peut restreindre d'autant plus les perspectives de croissance (Nunn, 2007^[100]).

Les droits de propriété intellectuelle (DPI) sont des outils utiles pour les entrepreneurs de PME souhaitant protéger leurs innovations et leur propriété intellectuelle, notamment quand les produits peuvent facilement être reproduits par d'autres. Des DPI solides peuvent améliorer la valeur perçue de l'entreprise, ce qui peut faciliter l'accès aux sources de financement extérieur mais aussi attirer les connaissances et les partenaires commerciaux (OECD, 2019^[1]). La faiblesse des droits de propriété a un impact négatif sur les ambitions de croissance forte (Estrin, Korosteleva and Mickiewicz, 2011^[101]; Estrin, Korosteleva and Mickiewicz, 2009^[102]). Les entrepreneurs et les PME rencontrent souvent des problèmes lorsqu'ils utilisent les DPI au niveau international, en raison des coûts élevés, de la nécessité de déclarations multiples, des différences réglementaires et techniques d'un pays à l'autre et de la fermeté en matière de mise en application de la PI dans les différentes juridictions (OECD, 2019^[1]). Les décideurs politiques peuvent rationaliser davantage les procédures et réduire le coût des demandes et leur délai, particulièrement dans les secteurs où l'innovation intervient à une allure rapide. Il est également important d'améliorer les mécanismes de résolution des litiges et d'exécution pour les entrepreneurs et les PME qui opèrent au niveau international. Cela nécessite de meilleures informations sur la PI, ainsi qu'une meilleure coordination et une mise en application accrue de la PI dans les différentes juridictions, telles qu'elles peuvent être prévues par les traités internationaux (OECD, 2019^[1]).

Les décideurs politiques doivent également s'assurer que la législation sur la protection de l'emploi (c'est-à-dire les règles sur l'embauche et le licenciement) soit appropriée. Bien qu'elle joue un rôle important sur le marché du travail en protégeant les droits des travailleurs et en construisant des relations à long terme entre employeurs et salariés, elle peut restreindre l'entrepreneuriat à fort potentiel (Baughn, Sugheir and Neupert, 2010^[63]). Les études prouvent qu'une législation plus stricte sur la protection de l'emploi entraîne une croissance plus lente dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, plus innovants, ou caractérisés par une plus grande incertitude (OECD, 2019^[1]). En outre, une protection du travail plus stricte semble réduire la croissance parmi les entreprises les plus performantes et la contraction de celles moins performantes (Calvino, Criscuolo and Menon, 2016^[13]; Bravo-Biosca, Criscuolo and Menon, 2016^[103]).

La plupart de ces actions contribueraient au changement d'échelle pour les entrepreneurs axés sur la croissance, mais il est probable que les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés en bénéficient de façon disproportionnée, puisque nombre d'entre eux ont de plus grandes difficultés à maîtriser l'environnement réglementaire en raison de leur manque d'expérience et/ou de leur manque de compétences linguistiques (OECD/The European Commission, 2013^[39]). D'autres actions peuvent être mises en place par les décideurs politiques pour résoudre les problèmes auxquels font face ces groupes spécifiques.

S'assurer que les lois sur la faillite sont favorables aux entrepreneurs, notamment les jeunes entrepreneurs

Les lois sur la faillite qui assurent de fortes garanties pour les investisseurs sans peser trop lourdement sur les entrepreneurs en cas de faillite peuvent aider à stimuler l'investissement pour les entreprises en expansion (OECD, 2019^[11]). De plus, les législations sur la faillite personnelle favorables aux entrepreneurs peuvent contribuer à la création d'entreprises et à leur croissance, car les conséquences de la faillite d'une entreprise sont moins préjudiciables pour les finances personnelles (Lee et al., 2011^[104]). Améliorer l'efficacité des procédures de faillite pour les entreprises peut contribuer à réaffecter les ressources à des fins plus efficaces, améliorant la productivité des travailleurs et la croissance de la valeur ajoutée (Succurro, 2012^[105]). Cet aspect est particulièrement vrai dans les secteurs qui dépendent le plus des financements extérieurs. Plusieurs pays de l'OCDE ont réformé leur législation sur la faillite pour permettre une libération automatique, c'est-à-dire une libération qui a lieu lors du paiement du quota consenti durant la procédure d'insolvabilité de l'entreprise, ne requérant aucune décision judiciaire supplémentaire (OECD, 2017^[98]). Ces mesures peuvent avoir un impact positif sur les jeunes entrepreneurs, puisqu'ils sont les plus susceptibles de voir leur situation financière personnelle affectée; autrement dit, les grands événements de leur vie sont à venir.

Utiliser les analyses d'impact réglementaire pour évaluer les impacts des nouvelles politiques et législations sur les groupes sous-représentés et défavorisés

Les cadres institutionnels et réglementaires sont essentiels pour s'assurer que les entreprises de toutes tailles se trouvent sur un pied d'égalité en termes de compétitivité, et peuvent également faciliter la croissance des entreprises. Un nombre grandissant de pays font appel aux analyses d'impact réglementaire pour évaluer les effets de réglementations envisagées et existantes sur les entreprises et les différents groupes de population. Parmi tous les groupes cibles, les décideurs politiques entreprennent le plus souvent des analyses explicites de l'impact selon le genre. Par exemple, une analyse d'impact selon le genre est requise pour tous les résumés d'étude d'impact de la réglementation au Canada, qui sont requis pour toutes les propositions de politiques et de règlements (Treasury Board of Canada Secretariat, 2018^[106]).

Une approche similaire est adoptée par l'UE pour faciliter la mise en œuvre du principe «Penser petit d'abord». Le Test PME a été développé pour répertorier et évaluer les effets potentiels des propositions législatives de l'UE sur les PME, notamment via: i) la consultation des acteurs des PME; ii) le recensement des entreprises touchées; iii) la mesure de l'impact sur les PME (analyse coût-bénéfice); et iv) l'évaluation des mécanismes alternatifs et des mesures d'atténuation.

Apporter une aide au changement d'échelle pour les entrepreneurs défavorisés

Identifier les entrepreneurs à potentiel de changement d'échelle

Les politiques publiques visant à soutenir la croissance des entreprises ont plus de chances d'être efficaces et performantes lorsqu'elles ciblent des individus qui manifestent un désir de croissance. Une aide peut alors être fournie pour traduire ce désir de croissance en motivation de croissance, et faciliter l'acquisition de ressources de croissance importantes, telles que le financement, les compétences et les réseaux.

L'une des approches les plus courantes pour identifier les entrepreneurs ayant un potentiel de changement d'échelle consiste à utiliser les mécanismes d'auto-sélection et à fournir un soutien plus intensif à ceux qui ont obtenu de bons résultats. Une méthode efficace est celle de l'«entonnoir», qui consiste à apporter un soutien très léger à un grand nombre d'entrepreneurs, puis une aide de plus en plus intensive à ceux qui obtiennent de bons résultats. Cette approche est efficace car elle est susceptible d'offrir le soutien le plus coûteux aux quelques personnes les plus motivées et qui obtiennent les meilleurs résultats. En outre, cette façon de faire réduit l'exposition aux risques inutiles pour ceux qui ont peu de chances de créer une entreprise viable.

Parallèlement, les individus ayant des motivations de croissance peuvent être identifiés à l'aide d'entretiens et de sondages dans le cadre des dispositifs de recrutement des programmes. Bien que cela ne permette pas de recenser tous les individus ayant un désir de croissance, ceux qui cherchent du soutien de la part de programmes pour la croissance sont susceptibles d'avoir un désir de croissance. De plus, les participants les plus motivés dans les programmes plus vastes pour l'éducation à l'entrepreneuriat ou le soutien aux jeunes entreprises peuvent aussi être identifiés et recevoir de l'aide pour leur entreprise, si les personnes travaillant pour le programme sont bien informées ou chargées de cette mission. D'un autre côté, il n'est pas conseillé de chercher à promouvoir la croissance pour une série entière de créateurs d'entreprises ou de propriétaires de petites entreprises sans une sélection préalable, car de nombreux entrepreneurs ne sont intéressés que par leur propre subsistance.

Construire des passerelles avec les aides plus générales

Il existe différentes façons de mettre en place des actions politiques pour les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés (OECD/The European Commission, 2013^[39]):

1. leur offrir le même accès aux programmes généraux que les autres groupes;
2. proposer des stratégies de publicité et de sensibilisation ciblées pour attirer les groupes sous-représentés et défavorisés vers les services standards auxquels ils n'auraient autrement pas accès;
3. proposer des actions spécialisées pour les groupes sous-représentés et défavorisés par l'intermédiaire des agences et des programmes généralistes;
4. et créer des agences spécialisées pour proposer un soutien spécialisé.

L'aide à la croissance des entreprises est généralement mieux fournie par les agences d'aide généralistes, puisque la clientèle ciblée est restreinte. En outre, l'aide à la croissance est généralement centrée sur les besoins des entreprises plutôt que sur les caractéristiques individuelles de l'entrepreneur, ce qui la rend plus uniforme que l'aide à la création

d'entreprise. Toutefois, les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés sont sous-représentés dans les projets d'aide à la croissance traditionnels. Les raisons en sont les suivantes: i) l'auto-sélection des participants ayant l'accès, les connaissances et percevant des aides de la part de projets d'aide à la croissance traditionnels, c'est-à-dire auxquels les groupes sous-représentés et défavorisés sont moins susceptibles de postuler; et ii) divers mécanismes de filtrage et d'éligibilité qui tendent à exclure ces groupes.

Bien que les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés soient moins susceptibles de postuler pour les projets d'aide à la croissance traditionnels, cette question peut être résolue par des activités de proximité visant à ce que les informations sur les projets d'aide à la croissance parviennent jusqu'à ces groupes. L'initiative *Fierce Founders* de l'incubateur Communitech au Canada en est la preuve (Encadré 8.10). Cette initiative consiste en un camp d'entraînement ciblé au sein d'un incubateur d'entreprises, qui aide à attirer plus de femmes dans l'incubateur pour résoudre les problèmes d'inégalités de genre parmi les occupants, puisque certains participants sont conviés à d'autres programmeurs de l'incubateur. Ainsi, le camp d'entraînement agit comme une initiative indépendante personnalisée et comme un mécanisme de recrutement supplémentaire pour l'incubateur.

Encadré 8.10. Camp d'entraînement *Fierce Founders* à Communitech, Ontario (Canada)

Groupe cible: femmes entrepreneurs dans le domaine des technologies.

Type d'intervention: camp d'entraînement au sein d'un incubateur d'entreprises.

Description: Communitech a été fondé en 1997 par un groupe d'entrepreneurs locaux souhaitant faire de la région de Waterloo en Ontario un chef de file mondial de l'innovation, devenu entre-temps un pôle d'innovation public-privé qui soutient plus de 1 400 entreprises.

Communitech aide les entrepreneurs et les entreprises en leur offrant un espace physique pour leurs réseaux et pour l'apprentissage, en proposant des programmes et des services de conseil couvrant une grande variété de sujets (par exemple financement, connaissance du marché, aide à la collaboration entre les entreprises et les milieux universitaires, développement de la clientèle), et en construisant un écosystème local puissant pour favoriser la création d'entreprise et la croissance.

L'un des nouveaux programmes proposés par Communitech est le camp d'entraînement *Fierce Founders* pour les femmes entrepreneurs dans le domaine des technologies. Il offre aux femmes entrepreneurs dans le secteur numérique un camp d'entraînement sur six jours, en deux parties, centré sur la validation des clients, les fondamentaux économiques et la présentation d'idées commerciales. Le camp d'entraînement prend les candidatures sur une base continue. Les candidats doivent envoyer un formulaire de candidature et les candidats retenus sont soumis à des entretiens. 25 participants sont acceptés et bénéficient d'un mentorat et de retours d'expérience de la part d'experts sur leurs idées et leurs modèles commerciaux. Le programme propose également des ateliers sur les fondamentaux économiques et les opportunités de construire des réseaux avec des investisseurs, des conseillers et d'autres prestataires de services aux entreprises. À la fin du camp d'entraînement, les meilleurs participants reçoivent une récompense de 100 000 CAD (environ 68 000 EUR). L'un des gagnants se voit offrir une place dans le programme de six mois de l'accélérateur.

Communitech fonctionne grâce au soutien d'un ensemble de partenaires, notamment le soutien financier de la ville de Waterloo, du programme de collaboration entre l'industrie et les institutions de recherche des centres d'excellence de l'Ontario, et du programme fédéral Réseaux de centres d'excellence. En tout, 42 % des revenus de Communitech proviennent de fonds publics.

Résultats obtenus: au total, Communitech comprend 1 468 membres et accueille plus de 250 événements par an. Il a offert 12 112 heures de mentorat en 2018, et les évaluations récentes ont démontré que l'incubateur a un impact économique équivalent à 22 fois le montant de l'investissement public reçu.

Le camp d'entraînement *Fierce Founders* a accueilli une promotion de 25 participants en 2016 et deux promotions en 2017. Ensemble, ces participants ont augmenté leurs revenus de 850 000 CAD (environ 578 000 EUR) et créé 15 nouveaux emplois avant la fin de 2018.

Leçons tirées pour d'autres initiatives: l'approche adoptée par *Fierce Founders* a de multiples fonctions pour l'incubateur. Premièrement, elle offre une aide personnalisée et ciblée aux femmes entrepreneurs dans le secteur numérique. Deuxièmement, elle utilise le camp d'entraînement comme moyen de recrutement pour des programmes d'aide plus intensifs. Plus généralement, les gouvernements peuvent soutenir des initiatives similaires à celle-ci pour utiliser des infrastructures et une expertise existantes au lieu de créer un système de soutien parallèle.

Source: (Communitech, 2019^[107])

Conclusions

Les politiques et les cadres qui influencent le changement d'échelle des PME sont interconnectés et transcendent les limites des différents ministères, agences gouvernementales, niveaux gouvernementaux et administratifs. En outre, soutenir la croissance des entreprises nécessite une perspective à long terme et une cohérence dans le temps, puisque les impacts des politiques sur la croissance des entreprises sont essentiellement visibles à moyen ou long terme. Ainsi, une perspective pangouvernementale est nécessaire, prenant en compte les synergies et les concessions politiques dans divers domaines.

Les mesures isolées centrées sur un sous-ensemble de ces domaines ne sont généralement pas pertinentes pour stimuler le processus de changement d'échelle pour les entreprises dirigées par des entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés. Le changement d'échelle devrait être vu comme un processus dynamique et complexe, dont les besoins en capitaux évoluent au fil du temps. Ainsi, chaque entrepreneur fait face à un ensemble de défis différents, selon le milieu dont est issu l'individu et les caractéristiques de son entreprise. Au lieu de mesures isolées, construire un écosystème entrepreneurial inclusif qui fournit un accès adéquat aux capitaux humains, financiers et sociaux devrait être l'objectif à long terme pour concevoir des politiques réussies.

Au début de chaque processus de changement d'échelle, un entrepreneur doit activement décider s'il est prêt à développer davantage son entreprise. L'intention de poursuivre des objectifs axés sur la croissance est donc une condition préalable essentielle chez les entrepreneurs, et tend à être plus faible chez les personnes sous-représentées et défavorisées. Au-delà, les entrepreneurs ont généralement besoin d'avoir certaines

ressources à leur disposition: les capitaux humains, financiers et sociaux sont nécessaires pour le développement et la croissance des entreprises (Rocha et al., 2016^[108]; Florin, Lubatkin and Schulze, 2003^[109]). Les initiatives politiques ont prouvé leur succès en accomplissant cet objectif, et les programmes intégrés qui abordent différents obstacles tendent à être plus efficaces (OECD/The European Commission, 2013^[39]).

Une étape importante pour stimuler le changement d'échelle des entreprises dirigées par des personnes issues de groupes sous-représentés et défavorisés est d'évaluer les conditions-cadres existantes (au niveau national), afin de s'assurer que la réglementation ne dissuade pas les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés de changer l'échelle de leur entreprise. Cela peut être le cas des réglementations sur les revenus et la sécurité sociale. Par exemple, les femmes entrepreneurs peuvent être découragées de participer au marché du travail et au développement des entreprises à cause de la séparation de l'impôt sur le revenu, si les revenus en hausse sont lourdement imposés (Smith et al., 2003^[110]; Steiner and Wrohlich, 2004^[111]).

Notes:

¹ Les fourchettes des différentes étapes de croissance étaient exprimées en dollars canadiens. En septembre 2019, 1,00 EUR était égal à 1,46 CAD environ.

Références

- Achtenhagen, L. and F. Welter (2011), "Surfing on the ironing board' – the representation of women's entrepreneurship in German newspapers", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 23/9-10, pp. 763-786. [50]
- Andrews, D., C. Criscuolo and P. Gal (2016), "The Best versus the Rest : The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy", *OECD Productivity Working Papers*, No. 5, OECD Publishing, Paris. [38]
- Autio, E. (2011), "High-Aspiration Entrepreneurship", in Minniti, M. (ed.), *Dynamics of Entrepreneurship: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data*, Oxford University Press, Oxford. [92]
- Azoulay, P. et al. (2018), "Age and High-Growth Entrepreneurship", *NBER Working Paper*, No. No. 24489, NBER, <https://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/jones-ben/html/Age%20and%20High%20Growth%20Entrepreneurship.pdf>. [20]
- Baughn, C., J. Sugheir and K. Neupert (2010), "Labor flexibility and the prevalence of high-growth entrepreneurial activity", *Journal of Small Business Entrepreneurship*, Vol. 23/1, pp. 1-15. [63]
- Betts, A., N. Omata and L. Bloom (2017), "Thrive or Survive? Explaining Variation in Economic Outcomes for Refugees", *Journal on Migration and Human Security*, Vol. 5/4, pp. 716-743. [21]
- Bijedić, T. et al. (2017), "Familienunternehmen von Migranten", *IfM-Materialien*, No. 261. [8]

- Braunerhjelm, P. et al. (2016), *The Entrepreneurial Challenge – A comparative study of entrepreneurial dynamics in China, Europe and the US*, Global Entrepreneurship Monitor, <https://www.gemconsortium.org/report/the-entrepreneurial-challenge>. [16]
- Bravo-Biosca, A., C. Criscuolo and C. Menon (2016), “What drives the dynamics of business growth”, *Economic Policy*, Vol. 31/88, pp. 703-742. [103]
- Breschi, S., J. Lassébie and C. Menon (2018), “A portrait of innovative start-ups across countries”, *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, No. 2018/02, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/f9ff02f4-en>. [74]
- Brown, R., S. Mawson and C. Mason (2017), “Myth-busting and entrepreneurship policy: the case of high growth firms”, *Entrepreneurship and Regional Delevopment*, Vol. 29/5-6, pp. 414-443. [7]
- Brynjolfsson, E. and L. Hitt (2000), “Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14/4, pp. 23-48, <http://dx.doi.org/10.1257/jep.14.4.23>. [46]
- Bundesministerium für Wirtschaft, F. (2012), *Mittelstandsbericht 2012*, BWFJ, Wien. [22]
- Byrne, J., S. Fattoum and M. Garcia (2019), “Role Models and Women Entrepreneurs: Entrepreneurial Superwoman Has Her Say”, *Journal of Small Business Management*, Vol. 57, pp. 154-184. [49]
- Caliendo, L. and 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>. [44]
- Caliendo, M. et al. (2015), “Subsidized start-ups out of unemployment: a comparison to regular business start-ups”, *Small Business Economics*, Vol. 45, pp. 165–190, <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-015-9646-0>. [31]
- Calvino, F., C. Criscuolo and C. Menon (2016), “No Country for Young Firms? Start-up Dynamics and National Policies”, *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 29, OECD Publishing, Paris. [13]
- Cardwell, K., S. Parker and M. Renko (2016), “Social Entrepreneurs with Disabilities: Exploring Motivational and Attitudinal Factors”, *Canadian Journal of Disability Studies*, Vol. 5/1, <https://doi.org/10.15353/cjds.v5i1.255>. [47]
- City of Antwerp (2018), *Entrepreneurs benefit from international exchanges*, <https://businessinantwerp.eu/news/entrepreneurs-benefit-international-exchanges>. [96]
- City of Antwerp (2017), *European SPEED UP programme to meet in Antwerp*, <https://www.businessinantwerp.eu/news/european-speed-programme-meet-antwerp> (accessed on 17 November 2019). [95]
- Communitech (2019), *Communitech: A community of tech, FY2018 annual report*, <https://www.communitech.ca/corporate-stuff/>. [107]

- Cooney, T. (2008), “Entrepreneurs with Disabilities: Profile of a Forgotten Minority”, *Irish Business Journal*, Vol. 4/1, pp. 119-129. [65]
- Criscuolo, C., P. Gal and C. Menon (2017), “Do Micro Start-Ups Fuel Job Creation? Cross-Country Evidence from the DynEmp Express Database”, *Small Business Economics*, Vol. 48/2, pp. 393–412, <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-016-9778-x>. [10]
- Davis, A. and K. Shaver (2012), “Understanding Gendered Variations in Business Growth Intentions Across the Life Course”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 36/3, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00508.x>. [52]
- De Kok, J., A. Ichou and I. Verheul (2010), “New firm performance: Does the age of founders affect employment creation”, *EIM Research Reports*, Zoetermeer. [57]
- Delmar, F. and J. Wiklund (2008), “The Effect of Small Business Managers’ Growth Motivation on Firm Growth: A Longitudinal Study”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 32/3, pp. 437-457. [41]
- Drakopoulou Dodd, S. (2015), *Disabled Entrepreneurs : Rewarding Work, Challenging Barriers, Building Support*, <https://strathprints.strath.ac.uk/53559/>. [67]
- Du, J. and Y. Temouri (2014), “High-growth firms and productivity: evidence from the United Kingdom”, *Small Business Economics*, Vol. 44, pp. 123-143. [11]
- EBAN (2017), *EBAN Statistics Compendium: European Early Stage Market Statistics*, European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and Early-stage Market Players, <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf>. [72]
- Estrin, S., J. Korosteleva and T. Mickiewicz (2011), “Which Institutions Encourage Entrepreneurs to Create Larger Firms?”, *IZA Discussion Paper*, No. 5481, <http://ftp.iza.org/dp5481.pdf>. [101]
- Estrin, S., J. Korosteleva and T. Mickiewicz (2009), “Better Means More: Property Rights and High-Growth Aspiration Entrepreneurship”, *IZA Discussion Paper*, No. 4396, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1489219. [102]
- European Commission (2019), *Horizon 2020 Projects: DIGISTART - Support Ecosystems for Digital Startups*, CORDIS EU Research Results, <https://cordis.europa.eu/project/rcn/194251/results/en>. [97]
- European Commission (2016), *Europe’s next leaders: the Start-up and Scale-up Initiative*, COM (2016) 733 final, Strasbourg. [14]
- European Commission (2014), *Commission Implementing Regulation (EU) No 439/2014*, Official Journal of the European Union, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32014R0439>. [4]
- Eurostat (2006), “The profile of the successful entrepreneur — Results of the survey Factors for Success”, *Statistics in Focus*, No. 29, Publications Office of the European Union, Luxembourg, <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/de2e9070-3ba0-486d-85f8-4d84d404c12a>. [28]

- Eurostat and OECD (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OECD Publishing, Paris, <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusinessdemographystatistics.htm>. [3]
- Femmes Business Angels (2019), *Femmes Business Angels - Unique réseau féminin de Business Angels en France et 1er réseau féminin en Europe*, <https://www.femmesbusinessangels.org/>. [88]
- Florin, J., M. Lubatkin and W. Schulze (2003), "A social capital model of high-growth ventures", *Academy of Management Journal*, Vol. 46/3, pp. 374-384. [109]
- Gielnik, M., H. Zacher and M. Frese (2012), "Focus on opportunities as a mediator of the relationship between business owners' age and venture growth", *Journal of Business Venturing*, Vol. 27/1, pp. 127-142. [58]
- Global Entrepreneurship Monitor (2019), *Special tabulations of the GEM survey 2014-18*. [23]
- Going for Growth (2019), *Starting Strong*, <https://goingforgrowth.com/starting-strong/>. [78]
- Goldfarb, A. and C. Tucker (2017), "Digital Economics", No. Working Paper 23684, National Bureau of Economic Research, <http://www.nber.org/papers/w23684>. [42]
- Gupta, V., A. Wieland and D. Turban (2019), "Gender Characterizations in Entrepreneurship: A Multi-Level Investigation of Sex-Role Stereotypes about High-Growth, Commercial, and Social Entrepreneurs", *Journal of Small Business Management*, Vol. 57, pp. 131-153. [51]
- Halabisky, D. (2015), "Entrepreneurial Activities in Europe - Expanding Networks for Inclusive Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 7, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5jrtpbz29mjh-en>. [79]
- Hallak, I. and P. Harasztosi (2019), "Job Creation in Europe: A firm-level analysis", *JRC Scientific and Technical Research Reports*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, <https://dx.doi.org/10.2760/590043>. [9]
- Henrekson, M. (2014), "How labor market institutions affect job creation and productivity growth", IZA World of Labor, <https://wol.iza.org/articles/how-labor-market-institutions-affect-job-creation-and-productivity-growth/long>. [64]
- Johnson, S., J. McMillan and C. Woodruff (2002), "Courts and Relational Contracts", *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 18/1, pp. 221-277. [99]
- Kasperová, E. and R. Blackburn (2018), "Identity as a causal power: Contextualizing entrepreneurs' concerns", *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, Vol. 19, pp. 237-249. [32]
- Kautonen, T. (2013), *Senior Entrepreneurship. A background paper for the OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development*, https://www.oecd.org/cfe/leed/senior_bp_final.pdf. [53]
- Kautonen, T., S. Down and M. Minniti (2014), "Ageing and entrepreneurial preferences", *Small Business Economics*, Vol. 42, pp. 579-594. [54]

- Kautonen, T., E. Kibler and M. Minniti (2017), "Late-career entrepreneurship, income and quality of life", *Journal of Business Venturing*, Vol. 32, pp. 318-333. [59]
- Kautonen, T., E. Tornikoski and E. Kibler (2011), "Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms", *Small Business Economics*, Vol. 37/2, pp. 219-234. [55]
- Kay, R. and S. Schneck (2012), "Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten," *IfM-Materialien*, No. 214, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn. [69]
- Korunka, C. et al. (2011), "Conditions for growth in one-person startups: A longitudinal study spanning eight years", *Psicothema*, Vol. 23/3, pp. 446-452, <http://www.psicothema.com/pdf/3908.pdf>. [19]
- Lassébie, J. et al. (2019), "Levelling the playing field : Dissecting the gender gap in the funding of start-ups", *OECD Science Technology and Industry Policy Paper*, No. 73, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/23074957>. [27]
- Lee, S. et al. (2011), "How Do Bankruptcy Laws Affect Entrepreneurship Development around the World?", *Journal of Business Venturing*, Vol. 26/5, pp. 505-520, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.05.001>. [104]
- Levratto, N. and L. Tessier (2014), *La croissance des PME est-elle favorisée par les Business Angels ? Une analyse à partir du cas français en 2008 et 2009*. [73]
- Lopez- Garcia, P. and S. Puente (2012), "What Makes a High Growth Firm? A Dynamic Probit Analysis Using Spanish Firm- Level Data", *Small Business Economics*, Vol. 39/4, pp. 1029-1041, <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9321-z>. [2]
- Malizia, M. and Y. Motoyama (2016), "The Economic Development-Vibrant Center Connection: Tracking High-Growth Firms in the DC Region", *The Professional Geographer*, Vol. 68/3, pp. 349-355. [93]
- Marchese, M. (2014), "Entrepreneurial Activities in Europe - Finance for Inclusive Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 5, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5jxrcmkgkzss-en>. [85]
- Martí Pellón, J. (2018), *Valoración del impacto económico y social de los préstamos otorgados por Enisa entre 2005 y 2013*, <https://cdn.enisa.es/News/92918B2CA2F3007A19CEC18958E34E5D/ATTACHMENT/7D7A2806575F04C401417D57BFAE92F5/2d663e12c4cd93e0fff9c16b1bfa66914373a761.pdf>. [89]
- Mason, C. and J. Kwok (2010), "Investment Readiness Programmes and Access to Finance: A Critical Review of Design Issues", *Local Economy*, Vol. 25/4, pp. 269-292. [86]
- Matos, C., M. Amaral and R. Baptista (2018), "Senior Entrepreneurship: A Selective Review and a Research Agenda", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol. 14/5, pp. 427-554. [56]
- Miller, D. and I. Le Breton-Miller (2017), "Underdog Entrepreneurs: A Model of Challenge-Based Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, <https://doi.org/10.1111/etap.12253>. [33]

- Ministry of Homeland, Municipal Affairs, C. (2019), *Ausgezeichnet! Gründerinnen und Unternehmerinnen in NRW*, <http://www.unternehmerinnenbrief.nrw.de>. [80]
- Nunn, N. (2007), "Relationship-Specificity, Incomplete Contracts, and the Pattern of Trade", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122/2, pp. 569-600. [100]
- OECD (2019), "Local entrepreneurship ecosystems and emerging industries: Case study of Coventry and Warwickshire, United Kingdom", *OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers*, No. 2019/04, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/3b6277f9-en>. [94]
- OECD (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/34907e9c-en>. [37]
- OECD (2019), *Strengthening SMEs and Entrepreneurship for Productivity and Inclusive Growth: OECD 2018 Ministerial Conference on SMEs*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/c19b6f97-en>. [1]
- OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en. [48]
- OECD (2017), *OECD Digital Economy Outlook 2017*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264276284-en>. [43]
- OECD (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en>. [98]
- OECD (2016), *Supporting Women Entrepreneurs in Germany: Rapid Policy Assessment of Inclusive Entrepreneurship Policies and Programmes*, <https://www.oecd.org/employment/leed/Rapid-policy-assessment-Germany-final.pdf>. [71]
- OECD (2015), *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264240957-en>. [68]
- OECD (2010), *High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en>. [12]
- OECD (2010), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264080355-en>. [77]
- OECD (forthcoming), *High-growth firms at the local level: Issues and policies*, OECD Publishing, Paris. [18]
- OECD/EC (2012), "Entrepreneurial Activities in Europe - Senior Entrepreneurship", *OECD Employment Policy Papers*, No. 2, OECD, <http://dx.doi.org/10.1787/5jxrcml7lhxq-en>. [70]
- OECD/EU (2019), *Policy brief on business incubators and accelerators that support inclusive entrepreneurship*, OECD, Paris. [81]
- OECD/EU (2019), *Supporting Entrepreneurship and Innovation in Higher Education in Austria*, OECD Skills Studies, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/1c45127b-en>. [82]

- OECD/EU (2018), *Case study: Going for Growth, Ireland*, Better Entrepreneurship Policy Tool, [25]
<https://www.betterentrepreneurship.eu/en/content/going-growth-ireland>.
- OECD/EU (2018), *Supporting Entrepreneurship and Innovation in Higher Education in The Netherlands*, OECD Skills Studies, OECD Publishing, Paris/European Union, Brussels, [83]
<https://dx.doi.org/10.1787/9789264292048-en>.
- OECD/EU (2017), *Supporting Entrepreneurship and Innovation in Higher Education in Poland*, OECD Skills Studies, OECD Publishing, Paris/European Union, Brussels, [84]
<https://dx.doi.org/10.1787/9789264270923-en>.
- OECD/EU (2016), *Policy Brief on Women's Entrepreneurship*, [26]
<https://www.oecd.org/cfe/smes/Policy-Brief-on-Women-s-Entrepreneurship.pdf>.
- OECD/EU (2015), *Policy Brief on Expanding Networks for Inclusive Entrepreneurship*, OECD, Paris, [75]
<https://doi.org/10.1787/23114886>.
- OECD/EU (2015), *The Missing Entrepreneurs 2015: Policies for Self-employment and Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris, [15]
<https://dx.doi.org/10.1787/9789264226418-en>.
- OECD/EU (2014), *The Missing Entrepreneurs 2014: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, [76]
<https://dx.doi.org/10.1787/9789264213593-en>.
- OECD/The European Commission (2013), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris, [39]
<https://dx.doi.org/10.1787/9789264188167-en>.
- Pahnke, A., R. Kay and S. Schleppehorst (2017), "Unternehmerisches Verhalten im Zuge der Unternehmensnachfolge", *IfM-Materialien*, No. 254, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn. [62]
- Pekkala Kerr, S., W. Kerr and T. Xu (2017), "Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature", *Working Paper*, No. 18-047, Harvard Business School, [29]
http://www.hbs.edu/faculty/publication%20files/18-047_b0074a64-5428-479b-8c83-16f2a0e97eb6.pdf.
- Renko, M., S. Harris and K. Cardwell (2015), "Entrepreneurial entry by people with disabilities", *International Small Business Journal*., [40]
<https://doi.org/10.1177/0266242615579112>.
- Rocha, V. et al. (2016), "Entrepreneurial Choices of Initial Human Capital Endowments and New Venture Success", *IZA Discussion Paper*, No. 9919, IZA, Bonn, [108]
<https://research.cbs.dk/en/publications/entrepreneurial-choices-of-initial-human-capital-endowments-and-n>.
- Saia, A., D. Andrews and S. Albrizio (2015), "Productivity Spillovers from the Global Frontier and Public Policy: Industry-Level Evidence", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1238, OECD Publishing, Paris, [45]
<https://dx.doi.org/10.1787/5js03hkvxhmr-en>.
- Saridakis, G., S. Marlow and D. Storey (2014), "Do different factors explain male and female self-employment rates", *Journal of Business Venturing*, Vol. 29/3, pp. 345-362. [24]

- Schott, T. et al. (2017), *Global Entrepreneurship Monitor: Special Report on Senior Entrepreneurship*, <https://gemconsortium.org/report/gem-2016-2017-report-on-senior-entrepreneurship>. [60]
- Shane, S. (2003), *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*, Edward Elgar, Northampton. [30]
- Sjöberg, O. (2004), "The role of family policy institutions in explaining gender-role attitudes: A comparative multilevel analysis of thirteen industrialized countries", *Journal of European Social Policy*, Vol. 14/2, pp. 107-123. [66]
- Smith, N. et al. (2003), "The effects of taxation on married women's labour supply across four countries", *Oxford Economic Papers*, Vol. 55/3, pp. 417-439. [110]
- Stam, E. (2015), "Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique", *European Planning Studies*, Vol. 23/9, pp. 1759-1769. [90]
- Stam, E. and B. Spigel (2016), "Entrepreneurial Ecosystems", in Blackburn, R. et al. (eds.), *Handbook for Entrepreneurship and Small Business*, Sage Publications, London. [91]
- Steiner, V. and K. Wrohlich (2004), "Household taxation, income splitting and labor supply incentives—a microsimulation study for Germany", *CESifo Economic Studies*, Vol. 50/3, pp. 541-568. [111]
- Succurro, M. (2012), "Bankruptcy Systems and Economic Performance across Countries: Some Empirical Evidence", *European Journal of Law and Economics*, Vol. 33/1, pp. 101-126. [105]
- Svensson, E. and A. Rodert (2017), *European Economic and Social Committee Opinion on Europe's next leaders: the Start-up and Scale-up initiative*, <https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/europes-next-leaders-start-and-scale-initiative>. [17]
- Treasury Board of Canada Secretariat (2018), *Policy on Regulatory Development*, <https://www.canada.ca/en/treasury-board-secretariat/services/federal-regulatory-management/guidelines-tools/policy-regulatory-development.html>. [106]
- Trettin, L. et al. (2007), *Alterung der Gesellschaft: Neue Herausforderungen für die Gründungsförderung in Deutschland? Ergebnisse einer empirischen Untersuchung bei Wirtschaftskammern und kommunalen Einrichtungen 2005 bis 2006*, RWI Materialien. [61]
- University of Toronto Impact Centre (2018), *Measuring Canada's Scaleup Potential: A Framework for a National High-Tech Funnel*, University of Toronto, <http://There is no lack of innovative ideas and entrepreneurial spirit in Europe. But many new firms don't make it beyond the critical first few years, or they try their luck in a third country instead of tapping into the EU's potential 500 million customer base>. [5]
- Welter, F. (2006), "Mythos Unternehmenswachstum? Ein kritischer und reflektierender Blick auf Wachstumspfade von KMU", in Meyer, J. (ed.), *Aufbruch und Wachstum von KMU in neue Märkte. Jahrbuch der KMU-Forschung und -praxis 2006*. [36]
- Welter, F. (2001), *Who wants to grow? Growth intentions and growth profiles of (nascent) entrepreneurs in Germany*, Babson College. [35]

- Welter, F. et al. (2017), "Everyday Entrepreneurship - A Call for Entrepreneurship Research to Embrace Entrepreneurial Diversity", *Entrepreneurship Theory and Practice.*, Vol. 41/3, pp. 311-321. [6]
- Welter, F. and D. Smallbone (2012), "Institutional perspectives on entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, Vol. 49/1, pp. 107-125. [34]
- Wood Brooks, A. et al. (2014), "Investors prefer entrepreneurial ventures pitched by attractive men", *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, Vol. 111/12, pp. 4427-4431, <https://doi.org/10.1073/pnas.1321202111>. [87]

Part III. Profils des pays:
principales tendances,
questions et mesures politiques
récentes en matière
d'entrepreneuriat inclusif

9. Guide de lecture des profils de pays

La présente partie donne un aperçu des tendances, des questions d'actualité et des initiatives politiques récentes en matière d'entrepreneuriat inclusif dans les 28 États membres de l'Union européenne. Chaque profil de pays comprend un ensemble d'indicateurs clés qui mesurent les taux d'activité entrepreneuriale ainsi que les obstacles à l'entrepreneuriat à l'aune des moyennes de l'Union européenne pour les hommes, les femmes, les jeunes et les seniors.

Cette partie de l'ouvrage expose brièvement les tendances et dernières mesures politiques en matière d'entrepreneuriat inclusif dans chaque État membre de l'Union européenne. Chaque profil de pays présente les dernières tendances des principaux indicateurs de l'entrepreneuriat inclusif, en mettant l'accent sur les taux d'activité de l'emploi non salarié et de l'entrepreneuriat, les motivations de la création d'entreprise et les espérances de croissance pour les femmes, les jeunes et les seniors entrepreneurs. En outre, les profils de pays mettent en avant une question politique actuelle pertinente dans le cadre de l'élaboration d'une politique d'entrepreneuriat inclusif et présentent une mesure politique récemment adoptée en faveur de l'entrepreneuriat pour les femmes, les jeunes, les seniors, les chômeurs ou les immigrés.

Les profils comprennent également un ensemble commun de données spécifiques par pays qui comparent les indicateurs clés en matière d'entrepreneuriat inclusif à la moyenne de l'Union européenne. Les données sont présentées pour les hommes, les femmes, les jeunes, les seniors et l'ensemble de la population. Elles aident à montrer l'ampleur du défi et son évolution récente. Chaque profil contient six diagrammes:

- Diagramme A: Taux d'emploi non salarié, 2009 contre 2018. Il montre la proportion de personnes actives âgées de 15 à 64 ans qui exercent une activité indépendante. Les données sont présentées pour l'ensemble de la population, les femmes, les jeunes (20-29 ans) et les seniors (50-64 ans).
- Diagramme B: Proportion de personnes non salariées qui emploient des salariés, 2009 contre 2018. Il montre la part des travailleurs indépendants (15-64 ans) qui emploient au moins une autre personne. Les données sont présentées pour l'ensemble de la population, les femmes, les jeunes (20-29 ans) et les seniors (50-64 ans).
- Diagramme C: Emploi non salarié chez les femmes par localisation géographique, 2017. Il montre la part des femmes actives (15-64 ans) exerçant une activité non salariée par localisation géographique, c'est-à-dire métropoles, villes et banlieues et zones rurales.
- Diagramme D: Taux d'activité entrepreneuriale totale au stade précoce (TEA), 2009-2013 contre 2014-2018. Il s'agit de la proportion de la population (18-65 ans) qui participe activement au démarrage d'une entreprise ou qui est propriétaire-gérante d'une entreprise de moins de 42 mois. Les données sont présentées pour l'ensemble de la population, les femmes, les jeunes (18-30 ans) et les seniors (50-64 ans).
- Diagramme E: Proportion de la TEA qui est un entrepreneuriat de nécessité, 2009-2013 contre 2014-2018. Il s'agit de la proportion d'entrepreneurs au stade précoce (18-64 ans) qui ont débuté leur activité non salariée parce qu'ils n'avaient pas d'autres opportunités sur le marché du travail. Les données sont présentées pour l'ensemble de la population, les femmes, les jeunes (18-30 ans) et les seniors (50-64 ans).
- Diagramme F: Proportion d'entrepreneurs au stade précoce qui envisagent de créer plus de 19 emplois en cinq ans, 2009-2013 contre 2014-2018. Il s'agit de la proportion d'entrepreneurs au stade précoce (18-64 ans) qui prévoient de créer au moins 19 nouveaux emplois supplémentaires dans les cinq ans. Les données sont présentées pour l'ensemble de la population, les femmes, les jeunes (18-30 ans) et les seniors (50-64 ans).

Cet ensemble de profils de pays s'appuie sur des rapports spécifiques à chaque pays qui sont publiés par l'OCDE et la Commission européenne sur les politiques et les programmes en matière d'entrepreneuriat inclusif. Ces rapports sont disponibles à l'adresse suivante: <https://www.oecd.org/cfe/smes/inclusive-entrepreneurship-policies-country-assessment-notes.htm>.

10. Autriche

Ce profil compare les indicateurs clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés en Autriche par rapport à la moyenne de l'Union européenne. Il décrit également les mesures politiques récentes et les questions actuelles du débat national en matière d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

Les taux d'emploi indépendant chez les femmes (7,9 %), les jeunes (3,3 %), les seniors (15,5 %) et les immigrés (5,4 %) ont été inférieurs aux moyennes de l'Union européenne (UE) pour chaque groupe en 2018 (9,6 % pour les femmes, 6,5 % pour les jeunes, 17,7 % pour les seniors, 7,8 % pour les immigrés). Toutefois, les personnes issues de ces groupes cibles semblent être plus actives dans la création d'entreprise et l'entrepreneuriat au stade précoce que la moyenne de l'UE sur la période 2014-2018, en particulier les femmes (7,7 % contre 4,9 %) et les jeunes (11,8 % contre 7,7 %). De manière générale, la part des activités entrepreneuriales motivées par la nécessité et non par l'opportunité a été très inférieure à la moyenne de l'UE sur la période 2014-2018 (13,7 % contre 19,2 %), ce qui est également vrai pour les femmes (14,0 % contre 21,1 %) et les seniors (15,5 % contre 23,7 %), ainsi que les jeunes dans une moindre mesure (13,8 % contre 15,6 %).

Question d'actualité

Selon la Chambre de commerce fédérale autrichienne, la part des entreprises lancées par des femmes est passée de 39,5 % en 2010 à 44,5 % en 2017, avec notamment un chiffre de 49 % à Vienne. Cette augmentation a contribué à accroître l'attention portée à l'aide à l'entrepreneuriat féminin par les secteurs public, privé et non lucratif. Parmi les initiatives nouvelles, citons «Les femmes entrepreneurs à l'école» (*Unternehmerin macht Schule*), lancée par la plateforme de la Chambre de commerce fédérale «Women in Business» et le ministère fédéral des affaires numériques et économiques, avec le soutien du ministère de l'éducation. Elle a pour but d'inciter les jeunes femmes à envisager de se lancer dans l'entrepreneuriat à travers des visites et des conférences données par des exemples de femmes entrepreneurs de référence.

Initiatives politiques récentes

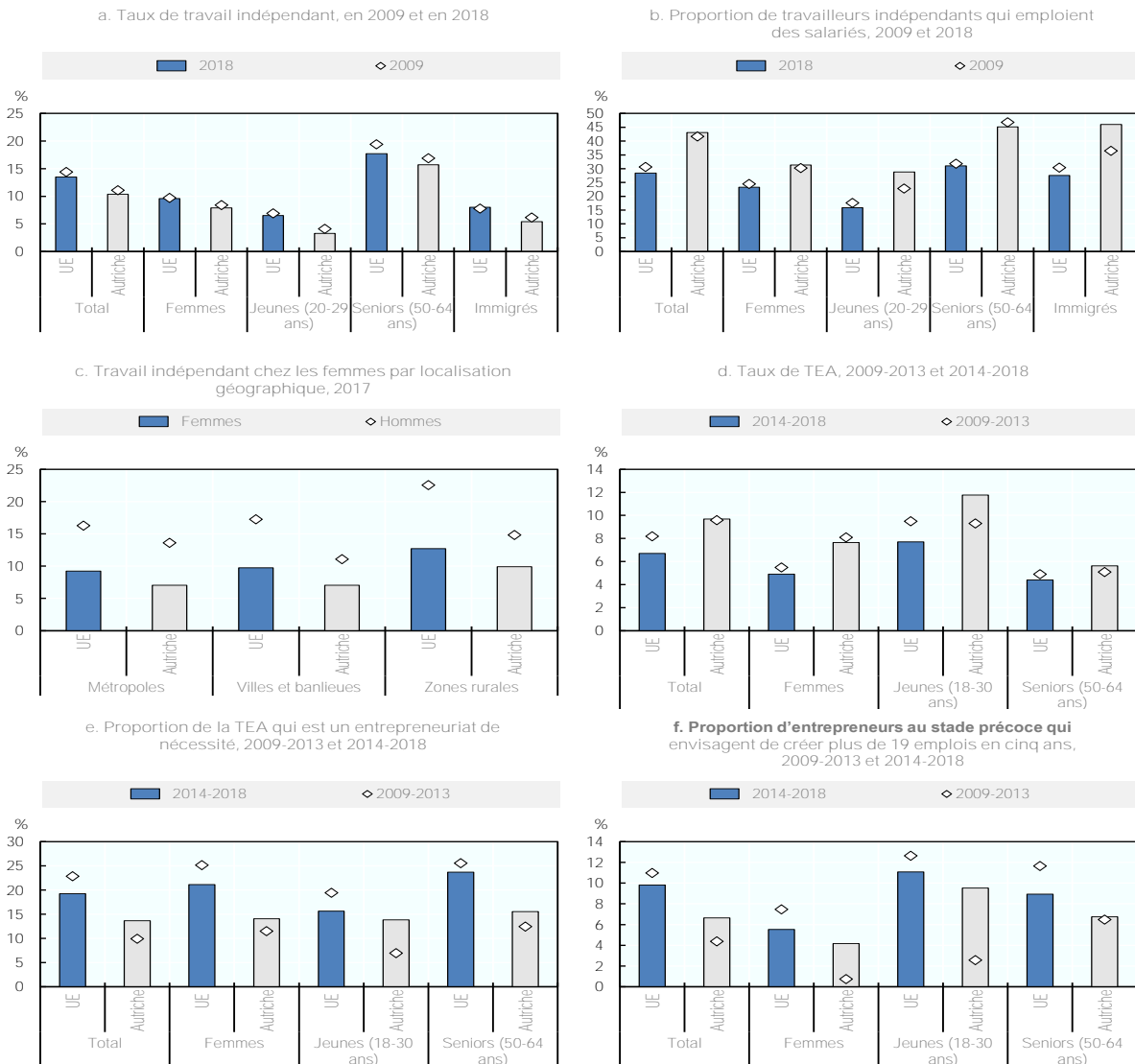
Le gouvernement fédéral a modifié la loi sur le financement alternatif en juin 2018, afin de lever les restrictions pesant sur l'éligibilité des non-salariés, de mettre l'accent sur les

investissements au lieu des instruments de financement, et de relever les seuils nécessitant la communication d'informations de 100 000 EUR à 250 000 EUR pour ceux qui ont besoin de moins de 5 millions d'EUR. Ces changements devraient améliorer l'accès au financement participatif pour les très petites entreprises, en particulier celles qui sont gérées par des jeunes entrepreneurs.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 10.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Autriche



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291632>

11. Belgique

Ce profil met en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif en Belgique. Il présente également des données sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés par rapport à la moyenne de l'Union européenne.

Tendances clés

Le taux d'emploi indépendant a été relativement équivalent à la moyenne de l'Union européenne (UE) ces dix dernières années. En 2018, 12,7 % des actifs exerçaient une activité indépendante, par rapport à la moyenne de l'UE de 13,5 %. Les jeunes Belges ont été légèrement plus susceptibles d'être travailleurs indépendants que la moyenne des jeunes de l'UE en 2018 (7,8 % contre 6,5 %), mais ils étaient légèrement moins susceptibles d'avoir des salariés (14,2 % contre 15,9 %). Cette proportion a fortement chuté depuis 2009, où elle était de 23,8 %. L'un des facteurs possibles réside dans le fait qu'une proportion croissante de jeunes entrepreneurs indiquent qu'ils ont lancé leur entreprise en raison d'une absence d'opportunités d'emploi (24,8 % sur la période 2009-2013 contre 32,7 % pour la période 2014-2018).

Question d'actualité

Les barrières structurelles à l'entrepreneuriat continuent de représenter un obstacle important pour les groupes sous-représentés. Le gouvernement fédéral tente de simplifier et de moderniser le droit des sociétés et des associations afin de contribuer à rendre les entreprises belges plus attrayantes et d'attirer les investissements. Le nouveau Code des sociétés et des associations est entré en vigueur le 1^{er} mai 2019 et il réduit le nombre de formes juridiques que peuvent revêtir les entreprises, il simplifie les exigences pour l'immatriculation des entreprises, il supprime les exigences en matière de capitaux pour la plupart des formes juridiques et permet la création d'entreprises unipersonnelles. Outre la simplification des exigences administratives pour les entreprises, ces changements devraient aussi ouvrir l'accès à l'entrepreneuriat à davantage de personnes.

Initiatives politiques récentes

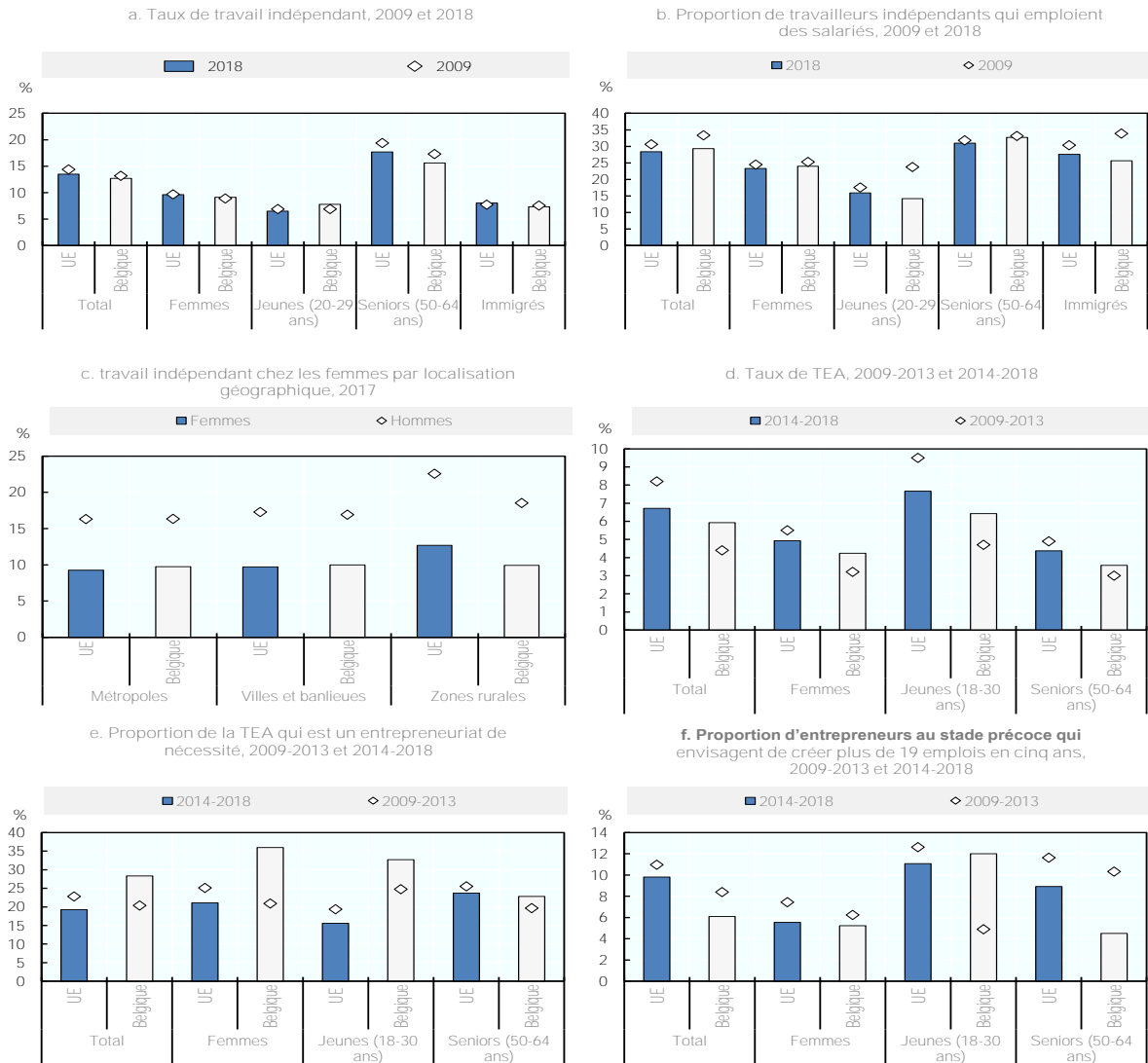
Les actions en faveur des jeunes entrepreneurs continuent d'être renforcées. En 2017, un nouveau statut d'«étudiant-entrepreneur» a été créé. Les jeunes de moins de 25 ans inscrits dans un établissement d'enseignement supérieur en Belgique peuvent ainsi bénéficier de

plusieurs avantages, notamment l'exonération de cotisations de sécurité sociale en cas de revenus annuels inférieurs à 6 505,33 EUR et une baisse du taux de contribution (à 20,5 %) pour les revenus compris entre 6 505,33 EUR et 13 010,66 EUR. En outre, les étudiants-entrepreneurs conservent leurs droits en matière de soins de santé si leurs revenus annuels sont inférieurs à 6 505,33 EUR.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 11.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Belgique



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291651>

12. Bulgarie

Ce profil présente les principales tendances en matière d'entrepreneuriat des femmes, des jeunes et des seniors, notamment des indicateurs permettant de comparer les données pour la Bulgarie à la moyenne de l'Union européenne. Ce profil met aussi en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

Ces dix dernières années, le taux d'emploi indépendant a été inférieur à la moyenne de l'Union européenne (UE). Cet écart est observé dans tous les groupes cibles principaux en 2018: femmes (7,3 % contre 9,6 %), jeunes (4,8 % contre 6,5 %) et seniors (13,0 % contre 17,7 %). En revanche, les travailleurs indépendants bulgares étaient davantage susceptibles d'employer des salariés en 2018, en particulier les femmes (28,1 % contre 23,3 %) et les seniors (37,1 % contre 31,0 %). Les Bulgares semblent être peu nombreux à s'être impliqués dans le lancement et la gestion de nouvelles entreprises sur la période 2014-2018. L'écart le plus important par rapport à la moyenne de l'UE a été observé chez les jeunes (4,9 % contre 7,7 %).

Question d'actualité

Ces dernières années, des ressources considérables ont été concentrées sur l'aide aux jeunes par l'intermédiaire de la garantie pour la jeunesse et de l'initiative pour l'emploi des jeunes, en particulier l'aide aux jeunes entrepreneurs. Toutefois, deux problèmes majeurs ont été rencontrés dans la mise en œuvre de l'aide à l'entrepreneuriat des jeunes. Premièrement, le suivi des données montre que les taux d'adoption des programmes lancés dans le cadre de la garantie pour la jeunesse ont été très faibles et sont en baisse. Deuxièmement, la plupart des initiatives d'aide sont destinées aux jeunes ayant un niveau d'instruction du secondaire ou du supérieur et consacrent peu de ressources aux jeunes en décrochage scolaire et aux autres groupes (comme les jeunes Roms peu qualifiés, par exemple). Les décideurs politiques tentent actuellement de résoudre ces problèmes.

Initiatives politiques récentes

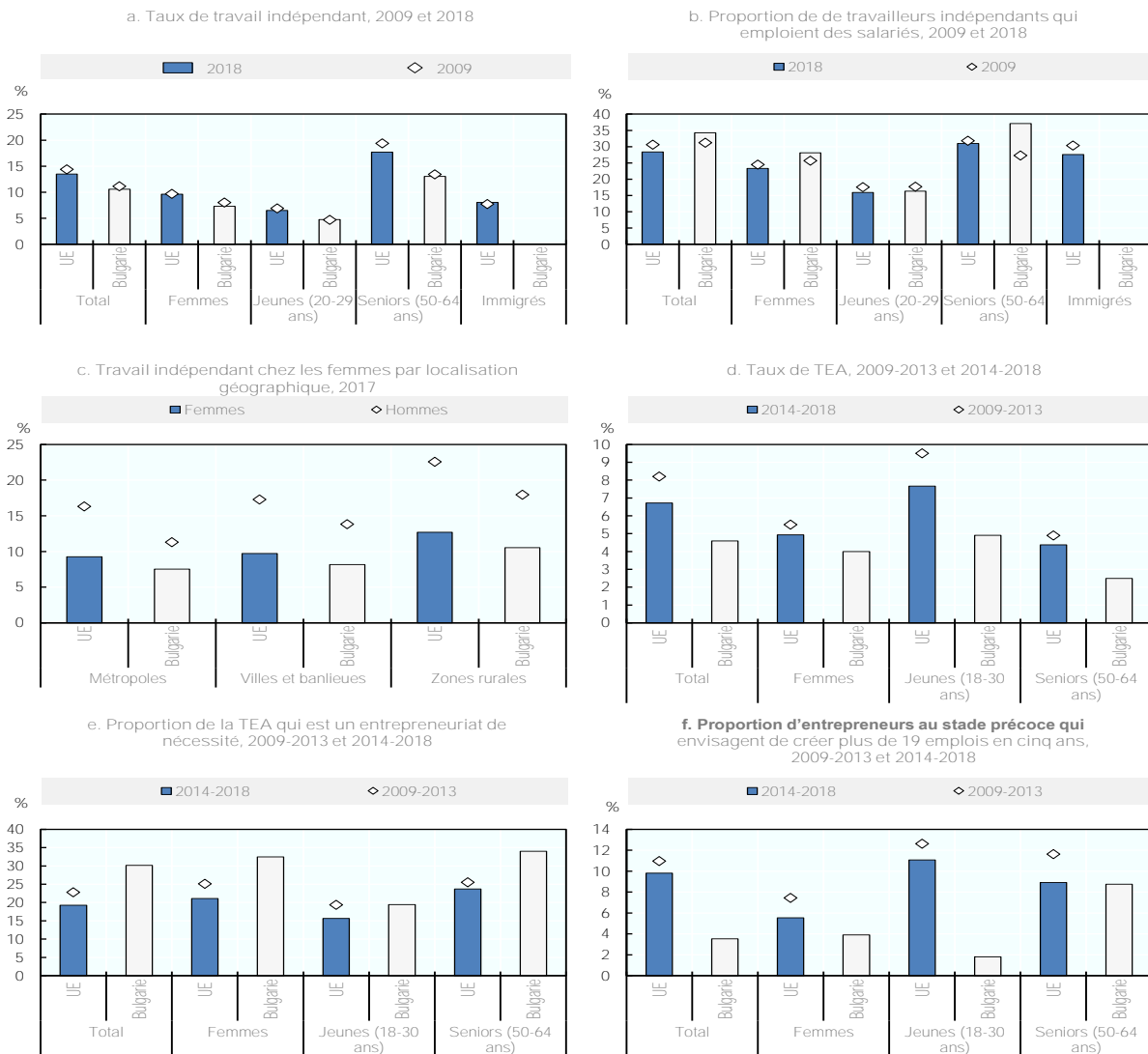
Plusieurs actions ont été lancées afin de proposer à davantage de personnes une opportunité de s'engager dans l'entrepreneuriat, en particulier les femmes. L'un des objectifs de la Stratégie nationale pour la promotion de l'égalité entre les femmes et les hommes 2017-2023 vise à promouvoir l'entrepreneuriat féminin et le Plan d'action de la Stratégie pour la promotion de l'entrepreneuriat des femmes en Bulgarie 2017-2023 a été élaboré en vue de fournir un cadre aux initiatives d'aide. Les initiatives destinées à stimuler et à renforcer

l'entrepreneuriat des femmes comprennent la participation au «Women in Entrepreneurship Roadshow», lancé en 2019 par la Commission européenne, la Mission des États-Unis auprès de l'Union européenne et d'autres partenaires. Il s'agit d'une série de dix événements organisés à travers l'UE, dont le but est de mettre en relation 300 femmes entrepreneurs avec des investisseurs.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 12.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Bulgarie



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291670>

13. Croatie

Ce profil présente les évolutions politiques récentes en Croatie et met en avant les questions actuelles en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif. Il présente également des données clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés par rapport à la moyenne de l'Union européenne.

Tendances clés

Ces dix dernières années, le taux d'emploi indépendant a reculé, passant de 17,1 % en 2008 à 10,5 % en 2018, soit un chiffre inférieur à la moyenne de l'Union européenne (UE), qui est de 13,7 %. Cette baisse est particulièrement marquée chez les jeunes, chez qui le taux est passé de 10,1 % en 2013 à 2,2 % en 2017. Les Croates ont été davantage susceptibles que la moyenne de l'UE d'être impliqués dans une entreprise au stade précoce entre 2014 et 2018 (9,1 % contre 6,7 %), mais ils étaient beaucoup plus susceptibles d'avoir démarré leur activité en raison de l'absence d'autres opportunités (34,9 % contre 19,2 %). Les entrepreneurs seniors ont été les plus susceptibles d'indiquer qu'ils avaient démarré leur activité par «nécessité» au cours de cette période (52,7 %), un chiffre supérieur à la moyenne de l'UE (23,7 %). En outre, environ quatre femmes nouvelles entrepreneuses sur dix déclaraient être entrepreneuses par «nécessité» sur cette période (39,9 % contre 21,1 %).

Question d'actualité

L'égalité entre les femmes et les hommes est devenu un sujet prioritaire pour les décideurs politiques, suite à la publication en 2017 des «Politiques relatives à l'égalité de genre en Croatie», commanditées par la commission des droits des femmes et de l'égalité des genres du Parlement européen. Cette publication révèle qu'en parallèle des documents stratégiques et des plans qui couvrent l'égalité de genre sur le marché du travail (y compris dans l'entrepreneuriat), la place des femmes aux postes de décision, les violences sexistes, les différences en matière de santé, de droits, de salaire et de retraite, ainsi que l'éducation, les progrès ont été lents et insatisfaisants dans de nombreux domaines. Les décideurs politiques tentent actuellement de combler ces écarts.

Initiatives politiques récentes

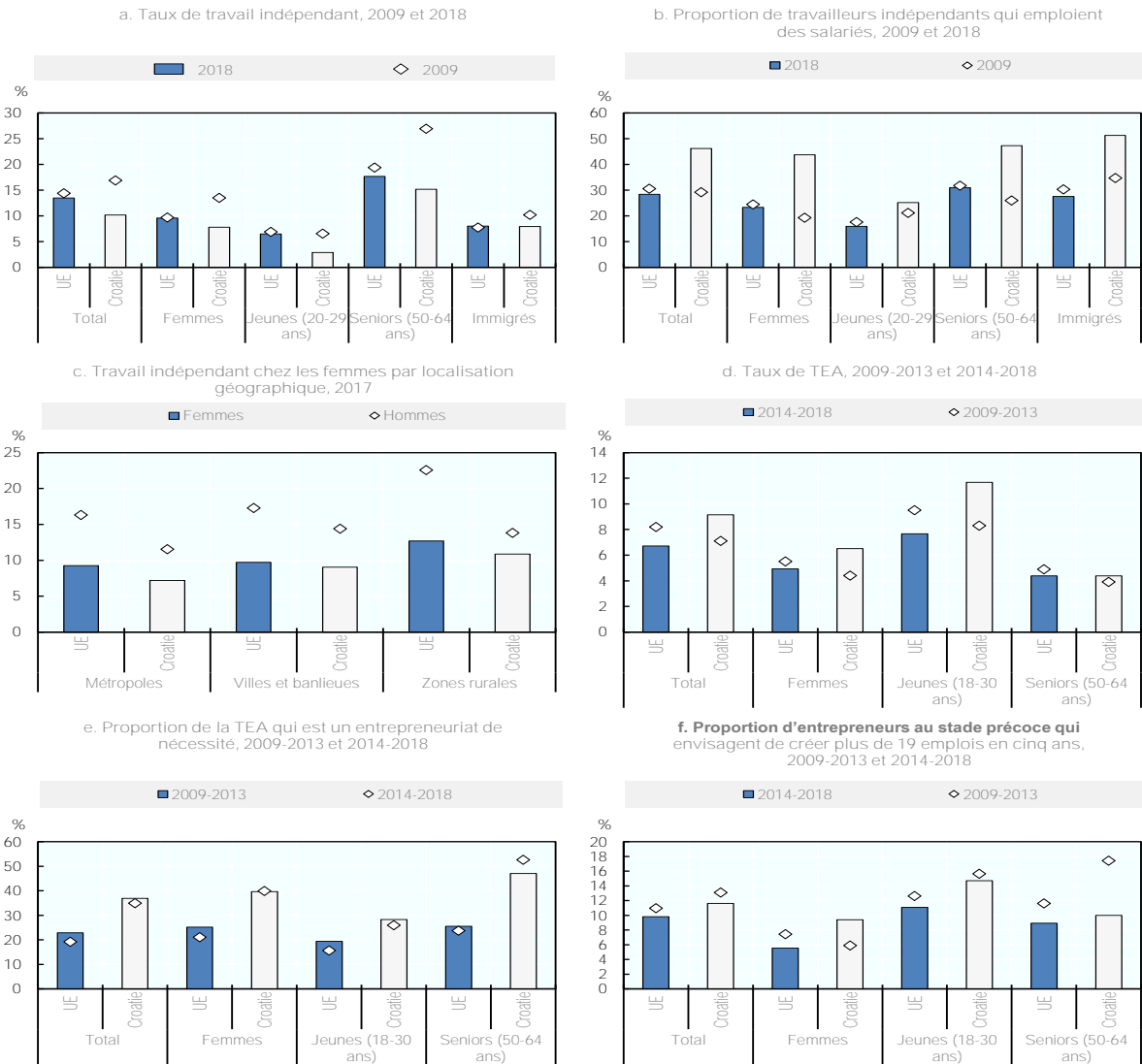
Un plan de mise en œuvre révisé pour 2017-2018 a été élaboré pour le Plan de mise en œuvre de la garantie pour la jeunesse, avec des incitations à l'embauche, des mesures de création d'emplois directs et des incitations ainsi que des aides à la création d'entreprise.

Une aide spécialisée est proposée à certains sous-groupes de jeunes, en particulier ceux qui n'ont pas d'emploi et qui ne suivent ni études, ni formation (les NEET), les jeunes Roms et les jeunes handicapés. Les nouvelles mesures du plan 2017-2018 incluent des événements sur l'entrepreneuriat pour les jeunes organisés par l'agence pour l'emploi croate et des partenaires locaux tels que la Chambre de commerce et d'artisanat croate, la Chambre d'économie croate et les centres pour l'entrepreneuriat.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 13.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et à le travail indépendant en Croatie



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291689>

14. Chypre

Ce profil met en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif à Chypre. Il présente également des données sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrants.

Tendances clés

Globalement, 11,7 % des travailleurs étaient indépendants en 2018, contre 16,4 % en 2009. Cette baisse a été la plus marquée chez les plus de 50 ans (16,8 % en 2018 contre 24,6 % en 2009). Les travailleurs indépendants ont été nettement moins susceptibles d'avoir des salariés que la moyenne de l'Union européenne en 2018 (17,5 % contre 28,4 %), et cet écart est le plus important chez les femmes indépendantes (9,9 % contre 23,3 %). Un quart (25,6 %) des entrepreneurs au stade précoce ont lancé leur entreprise parce qu'ils ne trouvaient pas d'emploi entre 2014 et 2018, et cette proportion était particulièrement élevée chez les femmes entrepreneurs (32,8 %) et les entrepreneurs seniors (25,4 %).

Question d'actualité

L'entrepreneuriat s'est imposé dans l'agenda politique ces dernières années, avec la publication de documents stratégiques clés tels que la Déclaration de politique nationale de 2015 pour l'écosystème entrepreneurial. Le Programme de réforme nationale de 2017 décrit une série d'initiatives réglementaires visant à rationaliser la réglementation sur les entreprises et à renforcer l'écosystème entrepreneurial, qui seront mises en œuvre au cours de la période allant jusqu'en 2020. Ces réformes législatives devraient faciliter la création d'entreprise, ce qui devrait permettre de rendre l'entrepreneuriat plus inclusif.

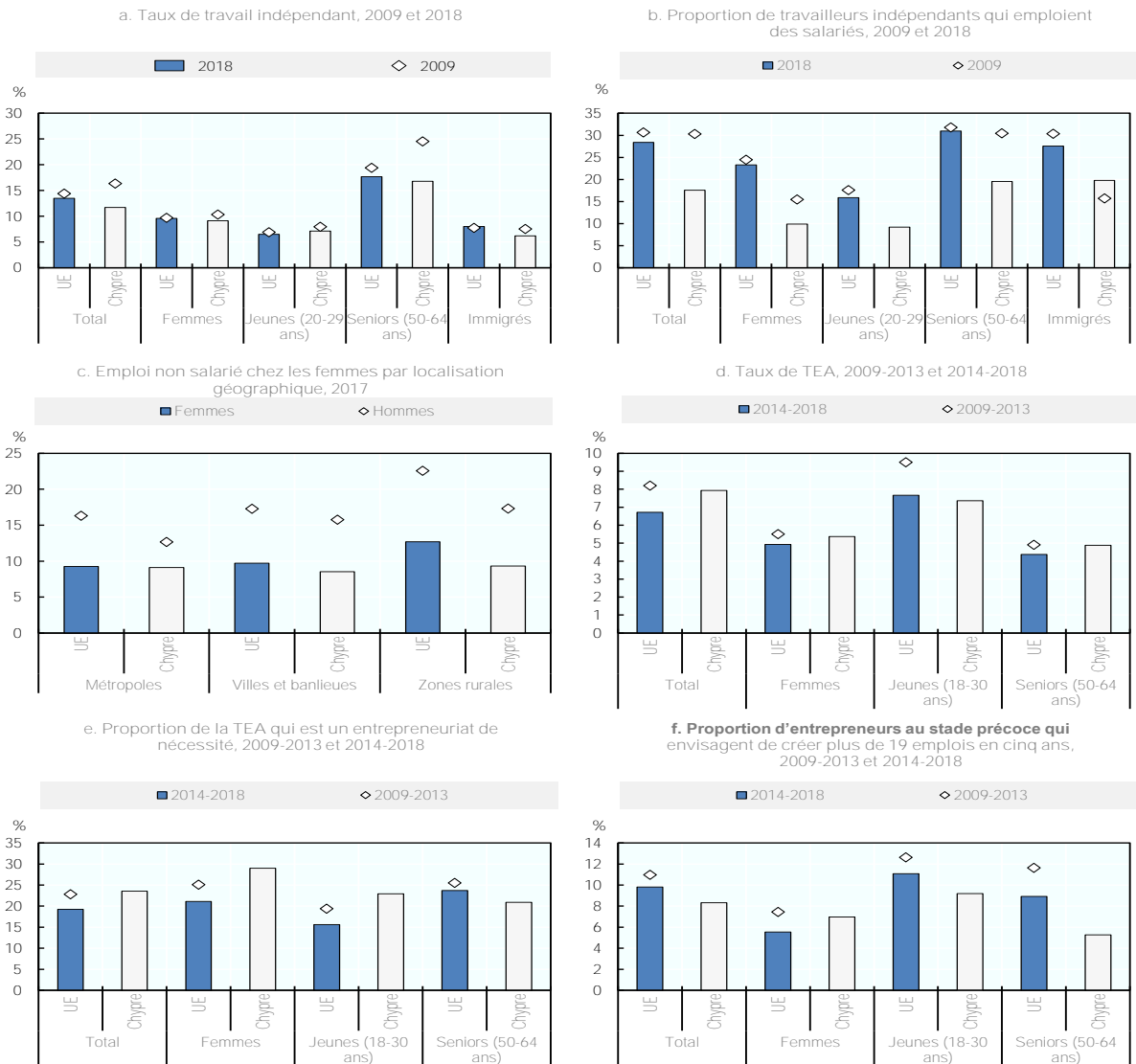
Initiatives politiques récentes

Alors que Chypre compte une population inférieure à 900 000 habitants, des programmes d'entrepreneuriat sur mesure ont été lancés à destination des jeunes et des femmes. Citons en particulier la nouvelle initiative du Programme Women in Business, lancée en février 2018. Cette initiative comprend un programme de mentorat pour 20 femmes entrepreneurs, ainsi qu'une formation à l'entrepreneuriat adaptée aux femmes. Ce programme est placé sous l'égide du ministère de l'énergie, du commerce, de l'industrie et du tourisme, avec le soutien de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 14.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant à Chypre



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291708>

15. République tchèque

Ce profil met en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif en République tchèque. Il compare également les indicateurs clés sur l'emploi indépendant des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés par rapport à la moyenne de l'Union européenne.

Tendances clés

Le taux d'emploi indépendant a été légèrement supérieur à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018 (16,0 % contre 13,5 %). Il était aussi légèrement supérieur à la moyenne de l'UE chez les femmes (11,1 % contre 9,6 %), les jeunes (9,7 % contre 6,5 %), les seniors (18,7 % contre 17,7 %) et les immigrés (19,4 % contre 8,0 %). En revanche, les travailleurs indépendants étaient moins susceptibles d'avoir des salariés que la moyenne de l'Union européenne, en particulier les femmes (14,1 % contre 23,3 %), les seniors (22,4 % contre 31,0 %) et les immigrés (16,3 % contre 27,6 %).

Question d'actualité

Des efforts sont actuellement menés pour promouvoir l'entrepreneuriat auprès des jeunes. Ces dernières années, l'éducation à l'entrepreneuriat a été progressivement intégrée au système d'enseignement obligatoire. Cette démarche a été complétée par plusieurs initiatives extrascolaires, notamment une série de concours d'entreprise tels que «Economic Team», organisés par le ministère de l'éducation, de la jeunesse et des sports à partir de 2016-2017, et le programme de mini-entreprise «Entreprise de l'année» dans les collèges et les écoles de commerce. En outre, de nombreuses associations professionnelles sont actives dans la promotion de l'entrepreneuriat des jeunes, notamment l'Association des petites et moyennes entreprises et des artisans, qui gère un programme intitulé «Jeune entreprise».

Initiatives politiques récentes

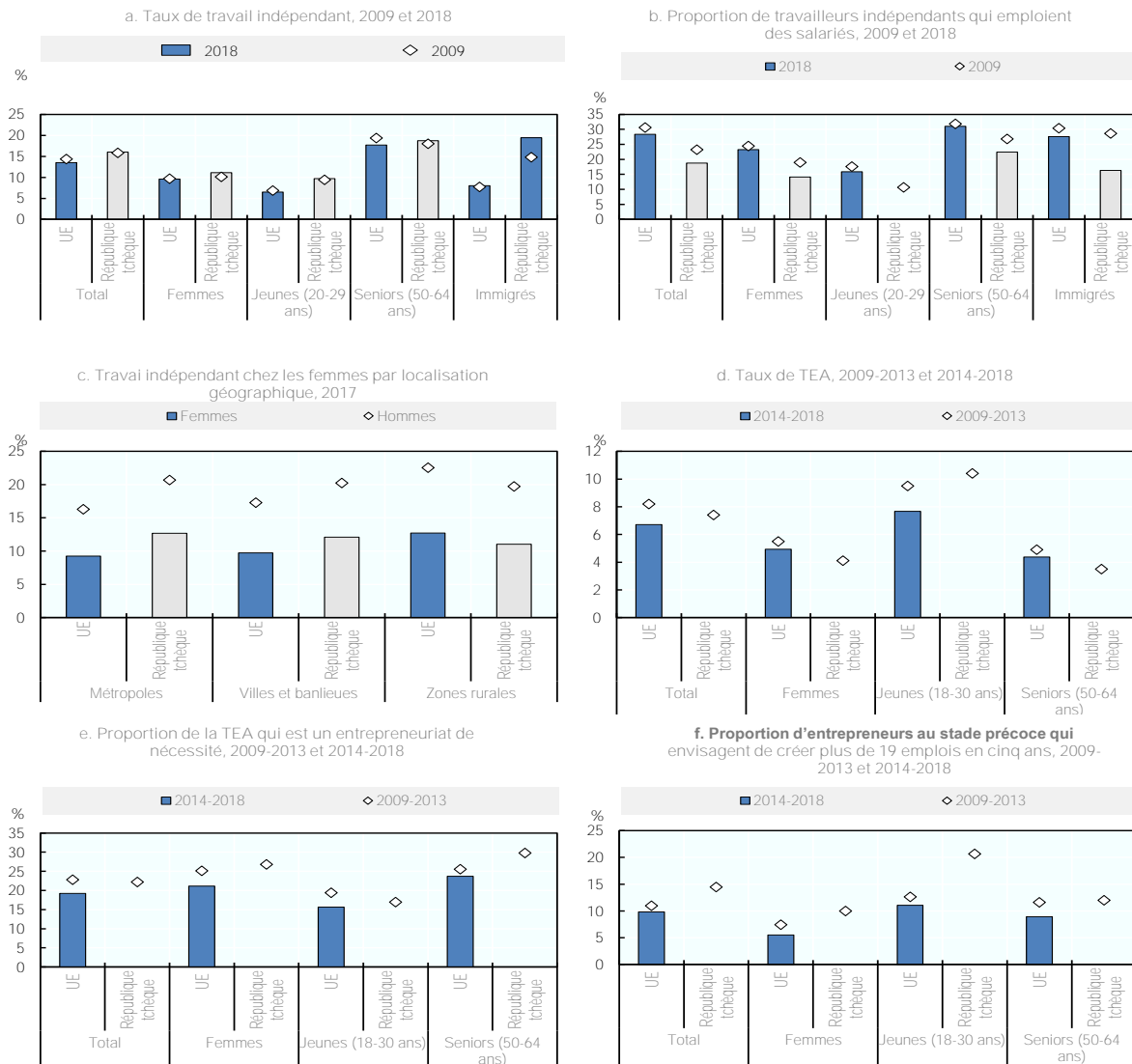
Plusieurs initiatives ont été lancées en faveur des entrepreneurs dans les régions reculées et peu étendues. Il s'agit notamment du Plan d'action et d'aide aux PME 2017, qui comprenait une mesure d'aide aux entrepreneurs dans les petites communes (moins de 3 000 habitants), car ces derniers se heurtent à des conditions plus difficiles pour créer une entreprise que les entrepreneurs des grandes villes. En outre, la Banque tchéco-morave de garantie et de développement a présenté en 2017 le programme EXPANSION, qui vise à faciliter l'accès

aux prêts d'entreprise pour les entrepreneurs et les PME dans les régions économiquement défavorisées. Le budget total alloué lors du premier appel était de 2,2 milliards de CZK (84 millions d'EUR).

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 15.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en République tchèque



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2009-2013 et Malte pour la période 2014-2018.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291727>

16. Danemark

Ce profil présente les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif au Danemark. Il présente également des données clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés par rapport à la moyenne de l'Union européenne.

Tendances clés

Les Danois ont été environ deux fois moins susceptibles d'être indépendants par rapport à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018 (7,2 % contre 13,5 %), et le taux d'emploi indépendant a été relativement stable sur les dix dernières années. Des écarts apparaissent chez les femmes (4,4 % contre 9,6 %), les jeunes (3,1 % contre 6,5 %) et les seniors (9,5 % contre 17,7 %), mais il est beaucoup moins marqué chez les immigrés (6,1 % contre 8,0 %). Bien que la proportion de la population impliquée dans le lancement et la gestion de nouvelles entreprises soit plus faible (5,5 % contre 6,7 %), la grande majorité déclare avoir saisi des opportunités qu'elle avait identifiées. Seulement 5,0 % des femmes et 8,6 % des jeunes indiquaient qu'ils avaient lancé leur entreprise en raison d'une absence d'opportunités d'emploi, contre 21,1 % des femmes et 15,6 % des jeunes dans l'UE.

Question d'actualité

En 2017, le gouvernement a publié son «Livre blanc sur la croissance et la compétitivité», afin de décrire les principales priorités politiques en matière d'entrepreneuriat. Ces priorités politiques sont à présent examinées à la lumière de l'évaluation 2018 du système général de promotion des entreprises par le «Comité de simplification» (*Forenklingsudvalget*), lancé par le ministère de l'industrie, des entreprises et des affaires financières et composé de représentants du secteur économique et de l'enseignement supérieur. Les priorités politiques devraient être révisées par rapport aux priorités existantes, telles que l'éducation à l'entrepreneuriat, la numérisation et l'innovation.

Initiatives politiques récentes

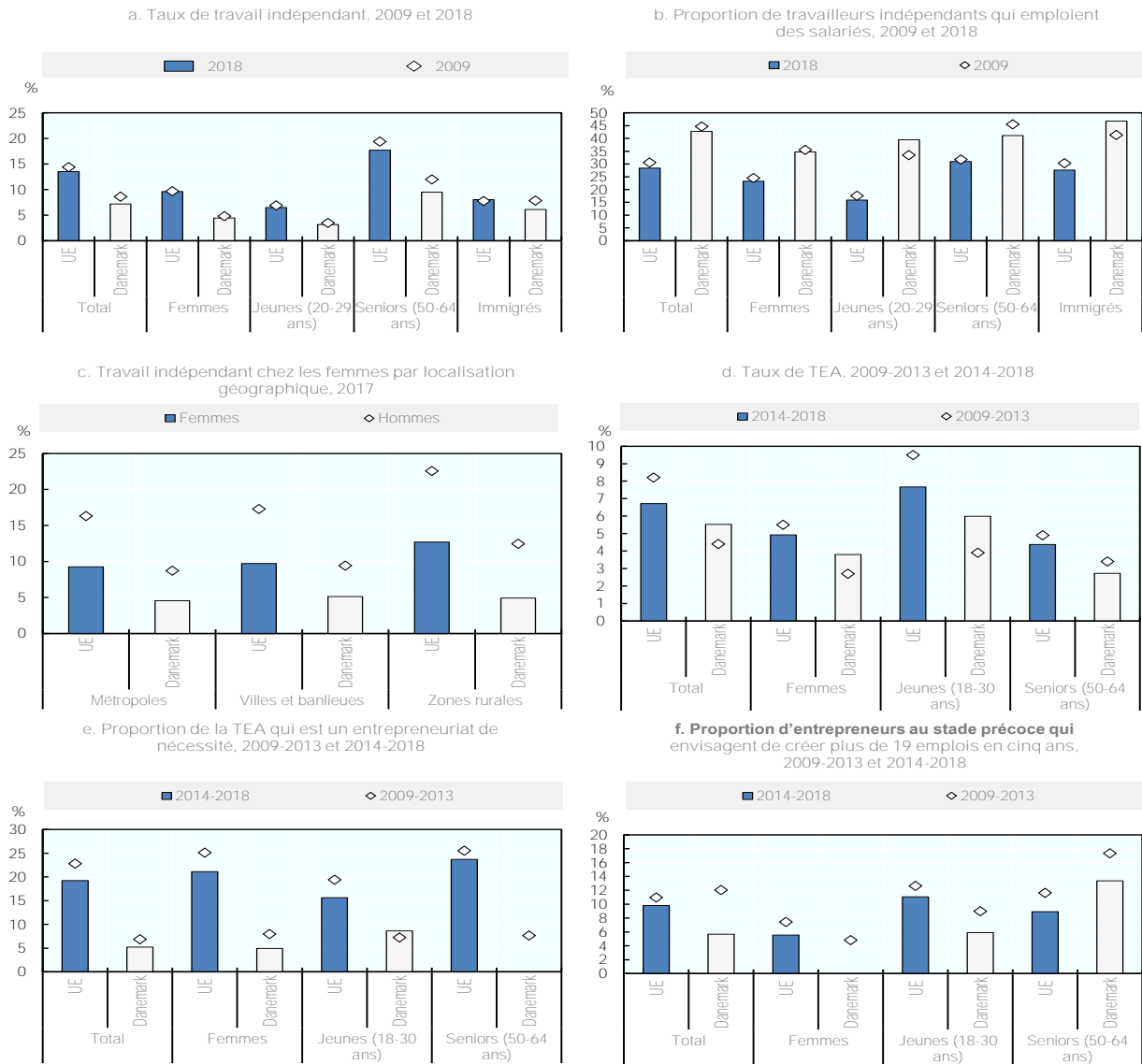
Dans la lignée des priorités nationales en matière de développement des compétences entrepreneuriales, deux programmes de formation ont été présentés en 2017 par l'Autorité économique danoise pour soutenir les étudiants dans l'entrepreneuriat. Le programme d'enseignement de l'entrepreneuriat (*Undervisning i iværksætteri*) propose des bourses pour des projets visant à améliorer la formation à l'entrepreneuriat dans l'enseignement

professionnel. Le programme Start-up en pratique (*Start-op i praksis*) vise à encourager l'entrepreneuriat chez les étudiants à l'université et à les aider à acquérir des compétences pratiques à travers des stages et d'autres moyens. Les deux programmes sont cofinancés par le Fonds social européen.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 16.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant au Danemark



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291746>

17. Estonie

Ce profil compare les indicateurs clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés par rapport à la moyenne de l'Union européenne. Il présente également les questions actuelles en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif et met en avant les évolutions récentes en Estonie.

Tendances clés

Ces dix dernières années, le taux d'emploi indépendant a augmenté, atteignant 10,4 % en 2018, soit son taux le plus élevé depuis 2006, mais il est resté légèrement inférieur à la moyenne de l'Union européenne (UE) (13,5 %). De même, sur la période 2014-2018, les Estoniens ont été davantage susceptibles de déclarer s'être engagés dans des activités d'entrepreneuriat au stade précoce (14,1 % contre 6,7 % dans l'UE), en particulier les femmes (10,5 % contre 4,9 %) et les jeunes (19,5 % contre 7,7 %). Un grand nombre de ces activités entrepreneuriales des femmes et des jeunes semblent être des activités de haute qualité, car une proportion légèrement supérieure à la moyenne de femmes (6,1 %) et de jeunes (12,3 %) entrepreneurs au stade précoce espéraient créer au moins 19 emplois dans les cinq ans.

Question d'actualité

Bien que l'aide à l'entrepreneuriat des femmes soit bien ancrée en Estonie, de nombreuses nouvelles activités ont été mises en place ces dernières années, par exemple le programme de formation «Tout est possible!» (*Kõik on Võimalik!*), lancé en 2018 par BWP Estonia, avec le soutien de l'École de commerce estonienne et de plusieurs fondations. Il interviendra dans cinq villes et s'accompagnera de supports de formation en ligne ouverts à tous. Outre ces nouvelles initiatives d'aide, plusieurs événements de haut niveau ont été organisés pour mieux faire connaître l'entrepreneuriat féminin, par exemple la conférence intitulée «À fond pour l'entrepreneuriat des femmes!» (*Hoogu naisettevõtusele!*), organisée en novembre 2017 par le Centre estonien d'études et de ressources pour les femmes, qui a vu intervenir de nombreux acteurs clés, tels que le ministère de l'entrepreneuriat.

Initiatives politiques récentes

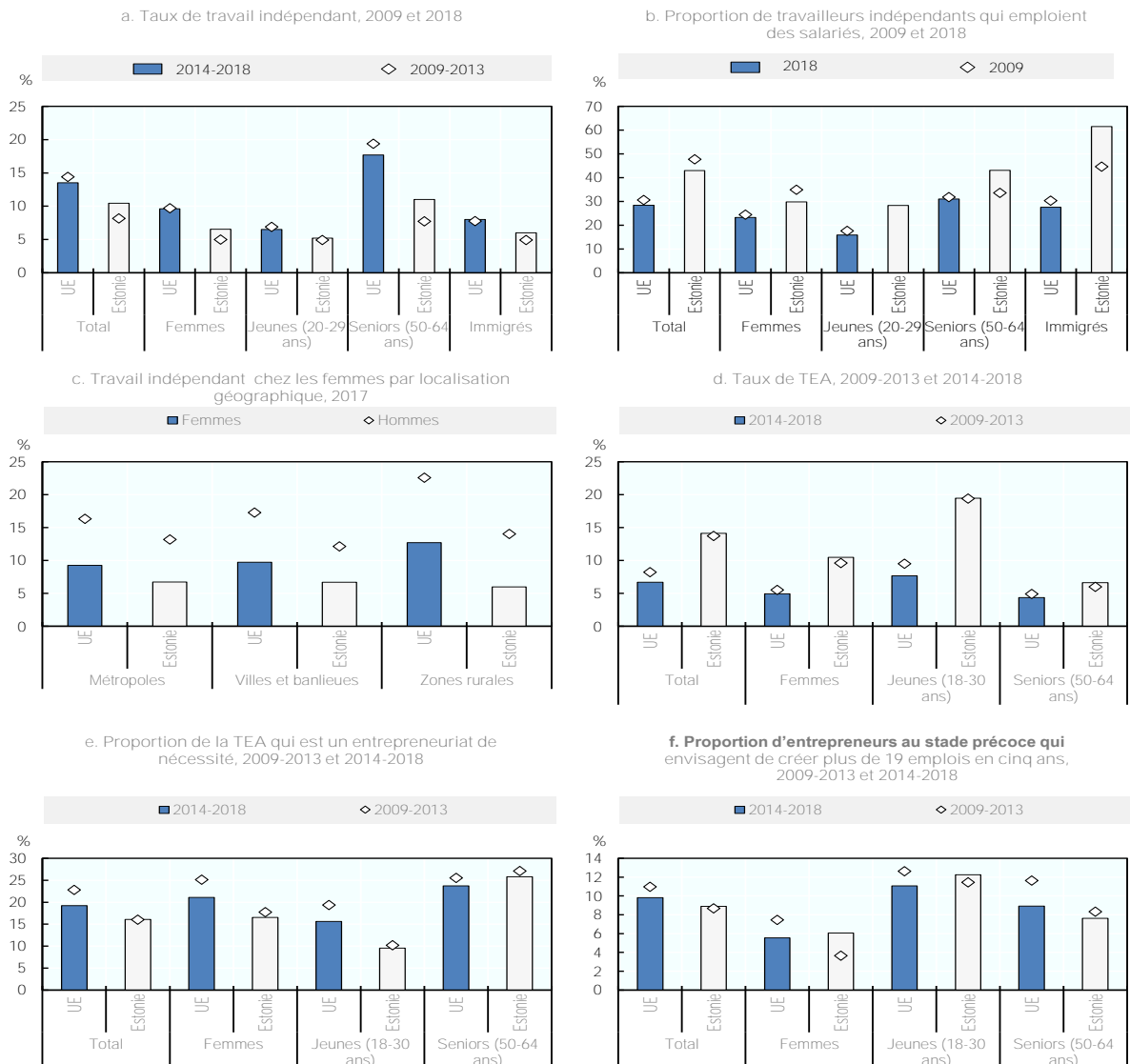
De nombreuses évolutions politiques récentes mettent l'accent sur le renforcement des compétences entrepreneuriales chez les personnes issues de groupes spécifiques sous-

représentés et défavorisés. Deux appels à propositions de projets ont été annoncés par le gouvernement en 2017-2018, notamment «Soutien à la coopération entre les écoles, les communautés et les entrepreneurs pour rendre les études entrepreneuriales plus pratiques» à destination des jeunes, et le «Programme de compétences clé» pour les adultes peu qualifiés et les personnes plus âgées. Ces programmes sont cofinancés par le Fonds social européen et gérés par la Fondation Innove.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 17.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Estonie



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291765>

18. Finlande

Ce profil met en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif en Finlande. Il présente également des données sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés et compare les indicateurs par rapport à la moyenne de l'Union européenne.

Tendances clés

Le taux d'emploi indépendant en général a reculé légèrement ces dix dernières années, passant de 12,6 % en 2009 à 11,6 % en 2018. Cette baisse a été observée au sein des principaux groupes sous-représentés et défavorisés, comme les femmes, les jeunes et les seniors. En outre, la proportion de travailleurs indépendants employant des salariés a également diminué légèrement, notamment chez les immigrés indépendants; cette proportion est passée de 34,1 % à 26,2 %. Cependant, les entrepreneurs finlandais ont été davantage susceptibles de déclarer espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans entre 2014 et 2018 par rapport à la période quinquennale précédente (2009-2013). Sur ces deux indicateurs, il convient de noter que les femmes entrepreneurs ont resserré l'écart par rapport à la moyenne de l'UE.

Question d'actualité

On estime qu'il y aurait jusqu'à 1,9 million de personnes en âge de travailler atteintes d'un handicap ou d'une maladie chronique et qu'environ un tiers d'entre elles estiment que leur travail ou leurs opportunités d'emploi en sont affectés. Ce chiffre devrait s'accroître avec le vieillissement de la population. Le gouvernement a lancé le projet clé OTE «Opportunités de carrière pour les personnes partiellement aptes au travail» (2015-2018) afin de répertorier les solutions permettant aux personnes handicapées de rester actives sur le marché du travail. Ce projet a donné lieu à une série de recommandations en 2018, notamment l'amélioration de l'accès à l'information sur le marché du travail et la suppression des «pièges» contenus dans les programmes d'incitation, ce qui permettra aux personnes d'en savoir plus sur les opportunités du marché du travail et de l'emploi indépendant. Le projet a également mis en place de nouvelles ressources d'information en ligne et des bureaux de services.

Initiatives politiques récentes

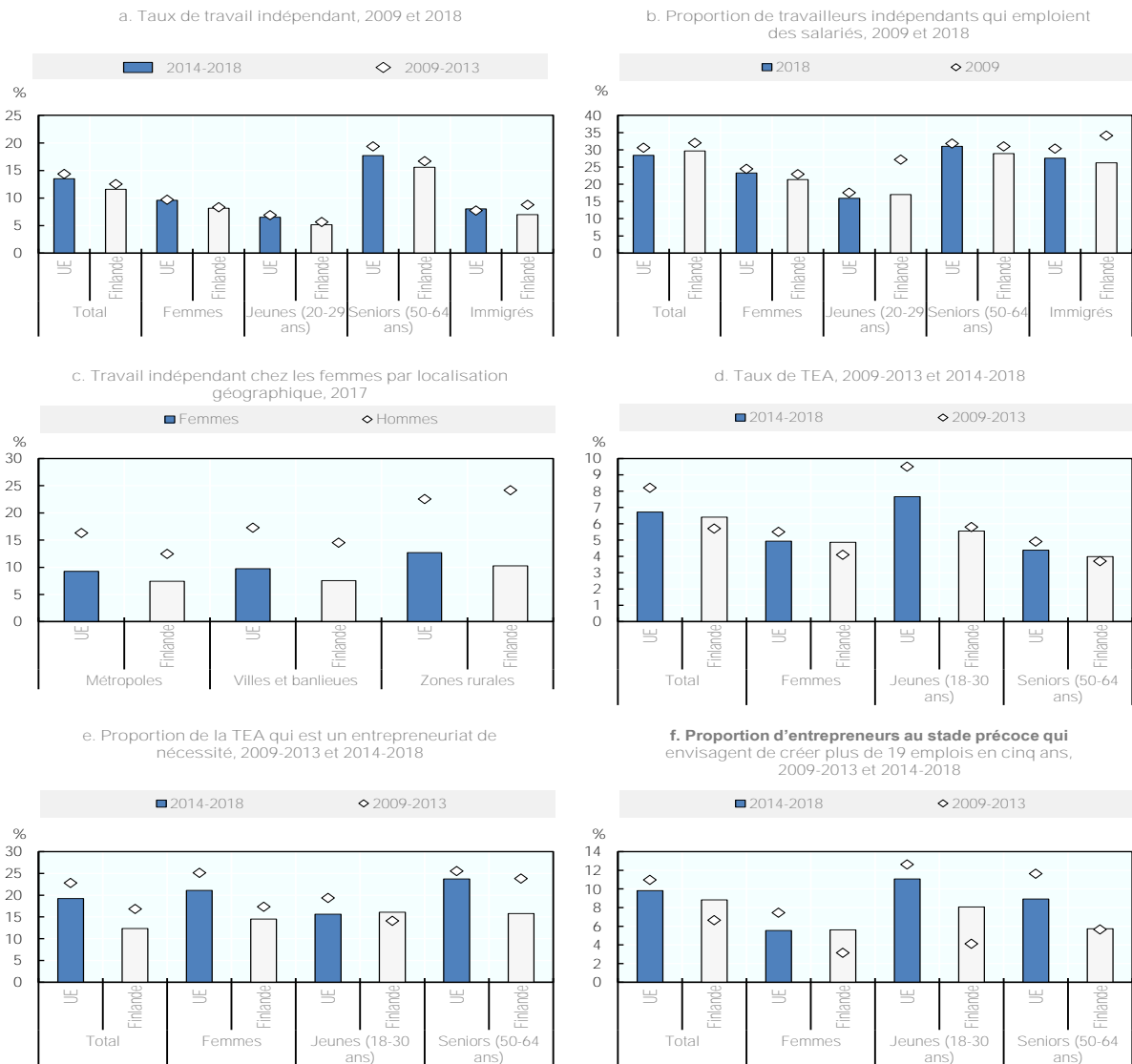
Le programme gouvernemental révisé a été lancé en mai 2018. Il inclut un «package sur l'entrepreneuriat» actualisé, qui met l'accent sur de nouvelles formes d'entrepreneuriat et de modes de travail, comme l'économie des plateformes et les combinaisons entre

entrepreneuriat et travail salarié. Les rapporteurs désignés par le ministère des affaires économiques ont publié une proposition de plan d'action stratégique pour l'entrepreneuriat fin 2018. Celui-ci comprenait 45 propositions pour moderniser la politique d'entrepreneuriat, notamment par la réforme du système de sécurité sociale en vue d'une meilleure égalité de traitement entre les non-salariés et les salariés.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 18.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Finlande



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291784>

19. France

Ce profil présente des données sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés. Il met aussi en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif en France.

Tendances clés

Le taux d'emploi indépendant a été légèrement inférieur à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018 (11,0 % contre 13,5 %). Alors que le taux d'emploi indépendant a légèrement reculé ces dix dernières années au niveau de l'UE, il a légèrement augmenté en France. Cette hausse a été la plus marquée chez les jeunes (3,9 % en 2009 contre 5,5 % en 2018). Les entrepreneurs au stade précoce étaient légèrement plus susceptibles d'espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans entre 2014 et 2018 (12,2 % contre 9,8 %). Parmi les groupes cibles, les entrepreneurs seniors ont été les plus susceptibles de déclarer espérer ce niveau de création d'emplois (11,0 %), un chiffre supérieur à la moyenne de l'UE (8,9 %).

Question d'actualité

Développer l'esprit d'entreprise dans le pays est une priorité politique centrale. Le nouveau Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises vise à permettre aux entreprises de s'agrandir et de créer davantage d'emplois, et cherche à encourager les entrepreneurs et les entreprises à redonner davantage à la société au moyen d'une meilleure redistribution des profits et d'une participation plus active à la société. Il contient également des mesures concrètes qui simplifient les obligations administratives pour les entrepreneurs, notamment l'immatriculation des entreprises en ligne, la limitation des procédures de faillite et de nouveaux mécanismes pour la transmission d'entreprise. Une loi a été adoptée en avril 2019 au bout de près de deux années de consultations publiques et d'examen parlementaire.

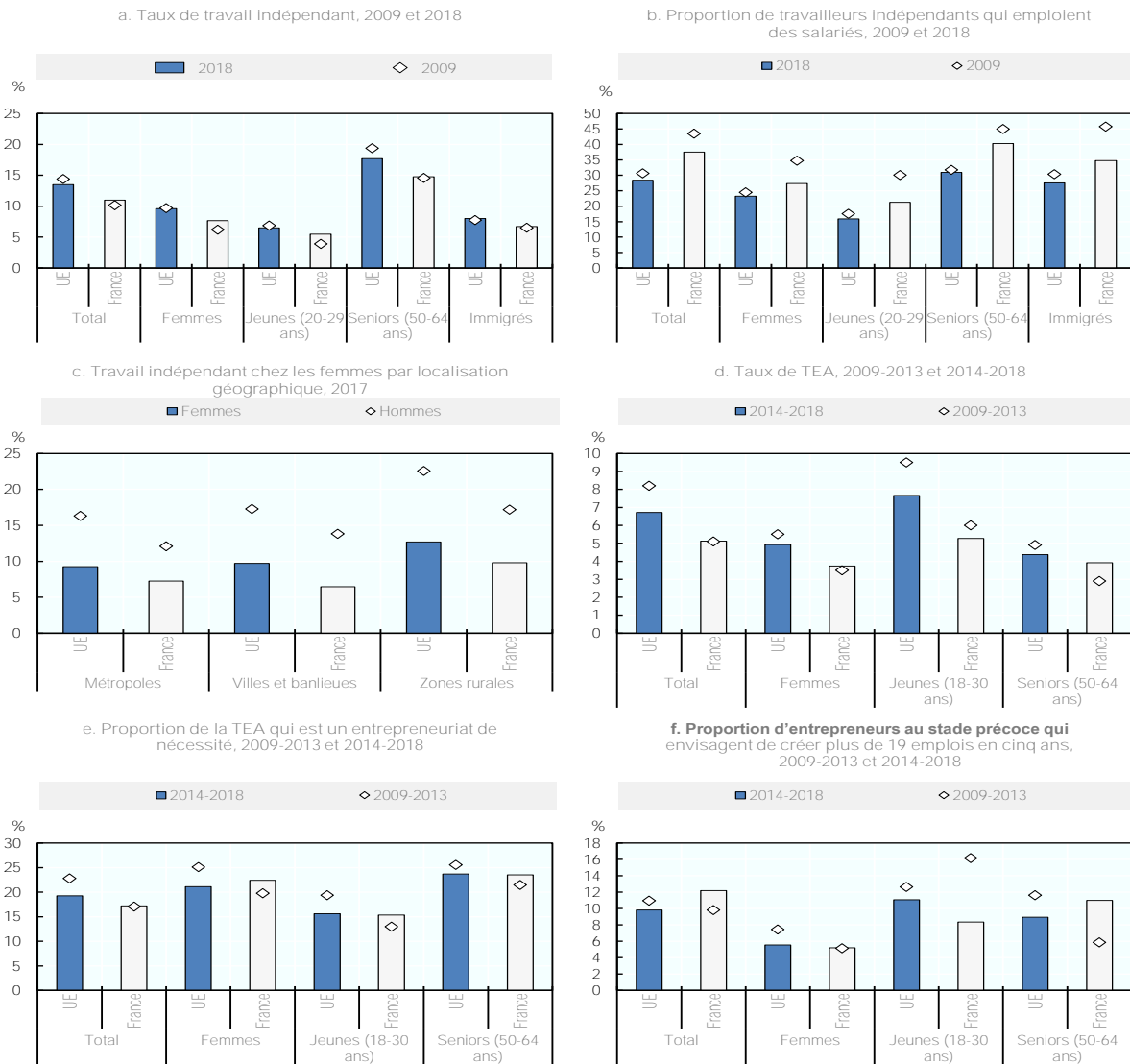
Initiatives politiques récentes

En 2018, le plan «Entreprendre au féminin» a été prolongé jusqu'en 2020 dans le cadre du 1^{er} Plan interministériel en faveur de l'égalité professionnelle. Ce plan a été présenté en août 2013 et vise à accroître la part des femmes entrepreneurs.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 19.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en France



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291803>

20. Allemagne

Ce profil présente les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif en Allemagne. Il compare également les indicateurs clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés par rapport à la moyenne de l'Union européenne.

Tendances clés

Ces dix dernières années, le taux d'emploi indépendant a reculé (de 10,5 % en 2009 à 8,8 % en 2018) et reste inférieur à la moyenne de l'Union européenne (UE) (13,5 % en 2018). La proportion de travailleurs indépendants a été l'une des plus faibles parmi les pays de l'UE. Le taux d'emploi indépendant était particulièrement faible chez les jeunes en 2018 (2,8 %). En revanche, les jeunes indépendants étaient davantage susceptibles d'employer des salariés que la moyenne de l'UE (25,5 % contre 15,9 %). En outre, les jeunes entrepreneurs au stade précoce étaient davantage susceptibles d'espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans (13,4 % contre 11,1 %) par rapport à la moyenne de l'UE au cours de la période 2014-2018. Les femmes (8,4 % contre 5,5 %) et les seniors (10,4 % contre 8,9 %) entrepreneurs étaient également davantage susceptibles de déclarer espérer créer ce niveau d'emplois.

Question d'actualité

Le ministère fédéral des affaires économiques et de l'énergie a publié une nouvelle stratégie en faveur de l'entrepreneuriat en novembre 2018, appelée «Go!!! Offensive pour la création d'entreprise: bon pour toi et bon pour l'Allemagne» (*Go!!! Gründungs offensive, gut für Dich und gut für Deutschland*). Ce nouveau plan s'articule autour de dix points principaux, et nombre d'entre eux mettent en lumière des objectifs visant à rendre l'entrepreneuriat plus inclusif. Il s'agit notamment de promouvoir le travail indépendant chez les femmes, en créant des instruments financiers mieux adaptés aux différents types d'entrepreneurs, en renforçant les compétences entrepreneuriales chez les immigrés et en facilitant la transmission d'entreprise.

Initiatives politiques récentes

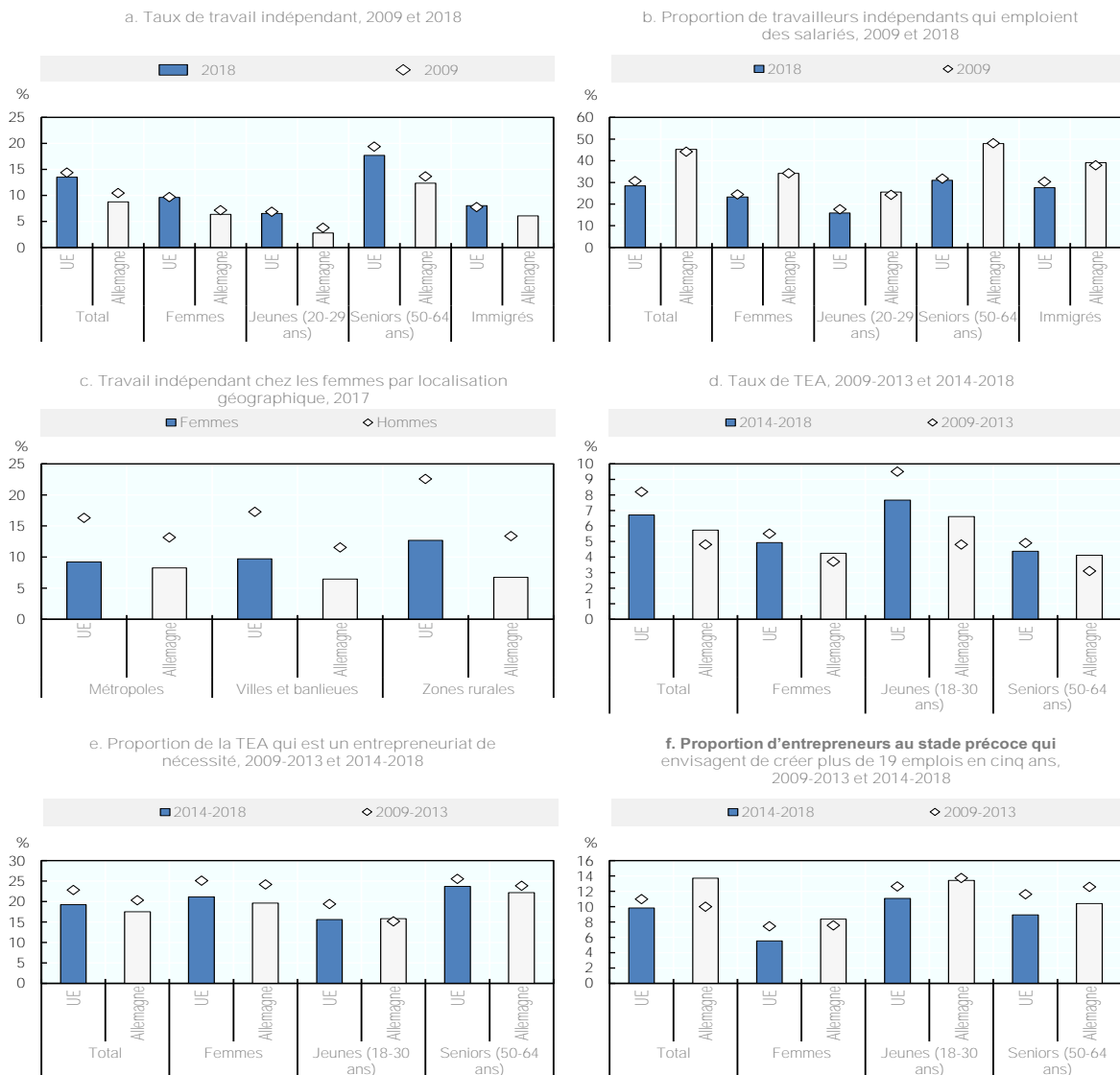
Le soutien politique en faveur des mesures utilisant l'entrepreneuriat comme mécanisme pour aider à l'intégration des immigrés sur le marché du travail et dans la société est constant. Par exemple, le projet pilote baptisé «Start-up Your Future»

(*Gründerpatenschaften*) a été lancé en 2017 à Berlin-Brandebourg, avec le soutien financier du ministère fédéral des affaires économiques et de l'énergie. Il s'agit d'un programme de mentorat sur l'entrepreneuriat à destination des entrepreneurs immigrés, qui propose également une formation culturelle et une aide à la planification d'entreprise. Le projet pilote a fait l'objet d'une évaluation en 2019 afin d'estimer la possibilité d'un déploiement à l'échelle nationale.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 20.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Allemagne



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291822>

21. Grèce

Ce profil compare les indicateurs clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés par rapport à la moyenne de l'Union européenne. Il met aussi en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif en Grèce.

Tendances clés

Près d'un tiers des Grecs actifs étaient indépendants en 2018 (29,1 %), soit plus du double de la moyenne de l'Union européenne (UE) (13,5 %). Cette situation est également visible dans la plupart des groupes cibles principaux: femmes (22,9 % contre 9,6 %), jeunes (12,6 % contre 6,5 %) et seniors (41,8 % contre 17,7 %). En revanche, le taux d'emploi indépendant des immigrés était inférieur à la moyenne de l'UE (6,8 % contre 8,0 %). Les travailleurs indépendants étaient légèrement moins susceptibles d'employer des salariés que la moyenne de l'UE. Néanmoins, très peu d'entrepreneurs au stade précoce espéraient créer au moins 19 emplois dans les cinq ans. Seulement 1,3 % des femmes, 3,8 % des jeunes et 4,2 % des seniors nouveaux entrepreneurs ont déclaré espérer ce niveau de création d'emplois entre 2014 et 2018.

Question d'actualité

Les effets de la crise économique et des plans de sauvetage continuent de se faire sentir. La politique d'entrepreneuriat met de plus en plus l'accent sur le renforcement de l'écosystème entrepreneurial, les jeunes entreprises innovantes et les entrepreneurs diplômés. La troisième évaluation de la Commission européenne sur les suites du plan de sauvetage a été publiée en juin 2019; elle met en avant plusieurs évolutions positives, notamment une acceptation accrue des paiements par carte bancaire par les très petites entreprises et des améliorations dans l'environnement réglementaire qui stimulent l'activité économique, comme la possibilité pour les petits commerces d'ouvrir le dimanche pendant la haute saison touristique (de mai à octobre).

Initiatives politiques récentes

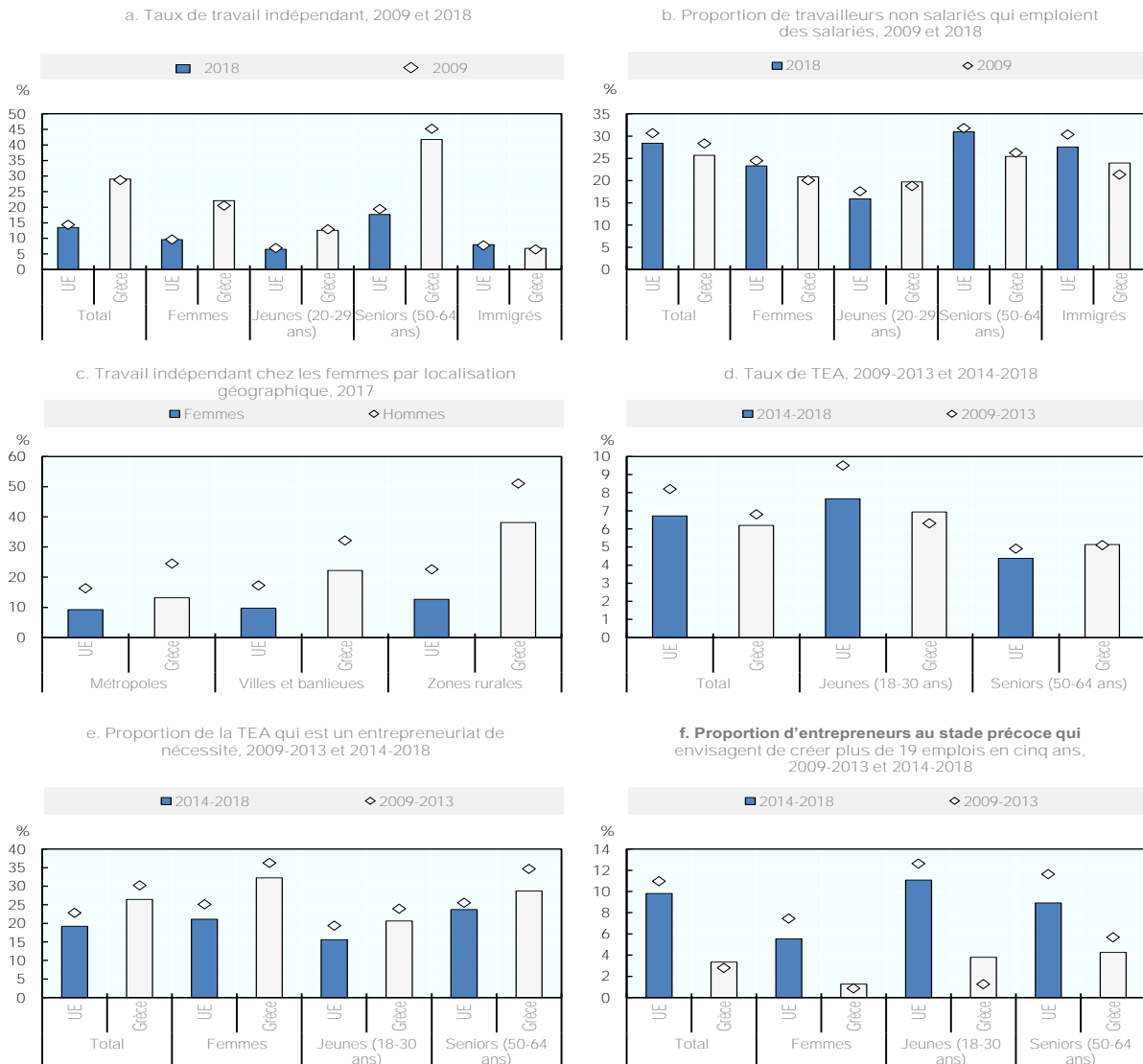
L'une des initiatives récentes concerne le lancement par le ministère de l'économie, du développement et du tourisme de l'aide en faveur des diplômés de l'enseignement supérieur (cycle B') dans l'emploi indépendant (*Ενίσχυση της αυτοαπασχόλησης Πτυχιούχων Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης [B' Κύκλος]*) en 2017. Cette mesure soutient la création

d'entreprise par les diplômés sans emploi ainsi que les diplômés qui sont déjà des travailleurs indépendants au moyen de subventions allant de 5 000 à 25 000 EUR. Elle vise à créer de nouveaux emplois et elle est cofinancée par le Fonds social européen et le gouvernement national.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 21.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Grèce



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291841>

22. Hongrie

Ce profil présente des données sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés en Hongrie et compare les indicateurs par rapport à la moyenne de l'Union européenne. Ce profil met aussi en avant les questions actuelles et les actions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

Ces dix dernières années, l'emploi indépendant a reculé, passant de 12,0 % en 2009 à 9,7 % en 2018, et reste inférieur à la moyenne de l'Union européenne (UE). L'écart entre les femmes et les hommes dans le travail indépendant est en train de diminuer, mais en raison d'une baisse du taux d'emploi indépendant chez les hommes et non d'une augmentation du taux chez les femmes. La proportion de personnes impliquées dans le lancement et la gestion de nouvelles entreprises était supérieure à la moyenne de l'UE entre 2014 et 2018 (8,6 % contre 6,7 %). Cette proportion était relativement élevée chez les jeunes sur la même période (9,1 % contre 7,7 %).

Question d'actualité

Les lourdeurs réglementaires continuent de bénéficier de l'attention des décideurs politiques. Les mesures visant à simplifier les règles pour les entreprises se poursuivent et un système de fiscalité en ligne a été mis en place en 2018, accompagné d'une assistance technique pour les nouvelles jeunes entreprises. De même, les efforts se poursuivent en vue de simplifier les obligations administratives pour les programmes bénéficiant de l'aide de l'Union européenne. L'objectif est de limiter les incitations négatives potentielles liées aux mécanismes d'attribution des subventions.

Initiatives politiques récentes

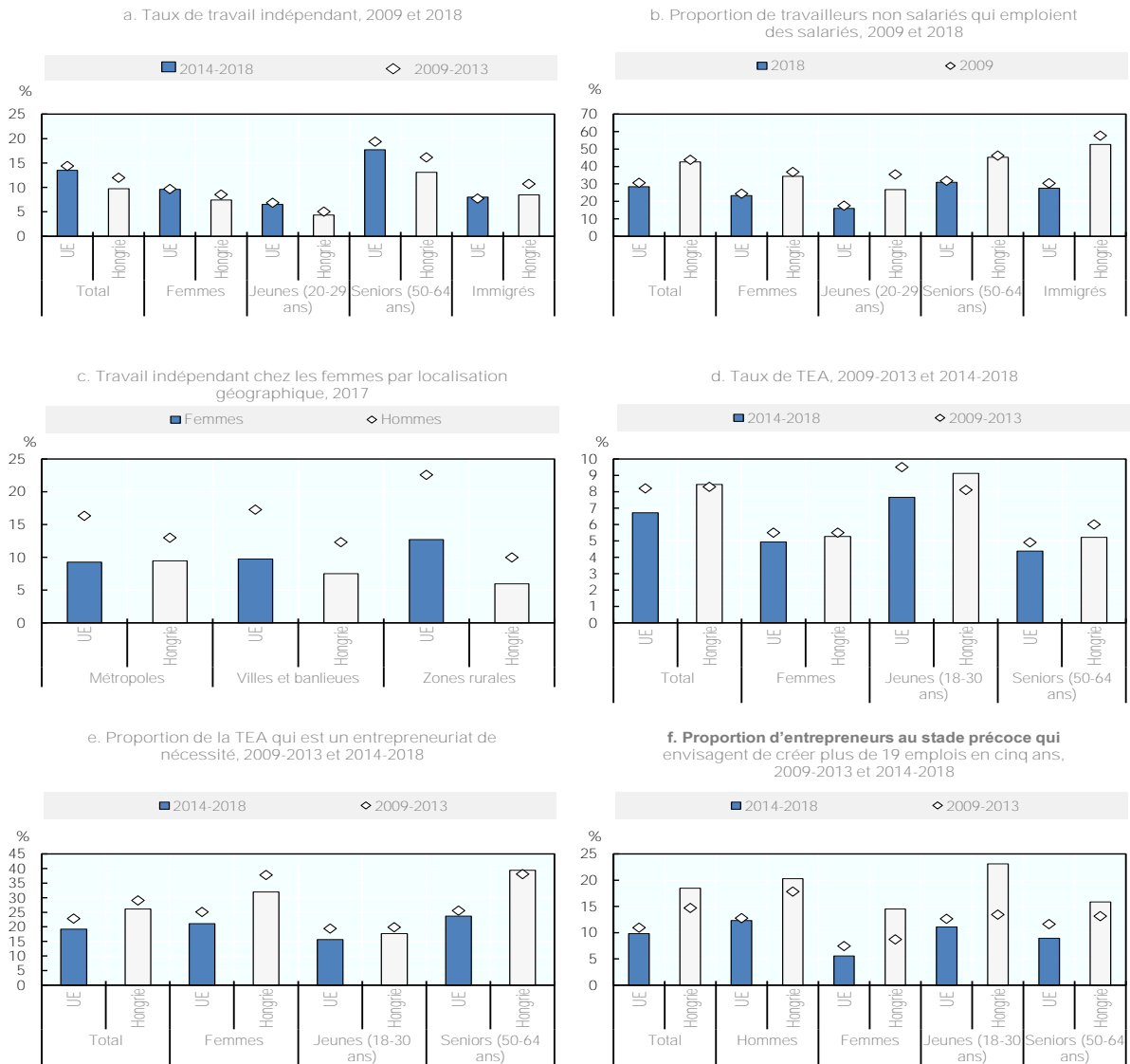
Les décideurs politiques continuent de favoriser l'aide pour les jeunes entrepreneurs. Le ministère des finances a lancé de nouveaux appels en 2018 dans le cadre des mesures actualisées du programme pour l'entrepreneuriat des jeunes. Le programme est mis en œuvre sous le nom de VEKOP en Hongrie centrale et de GINOP dans les autres régions, mais il s'agit essentiellement du même programme. Il propose une formation à l'entrepreneuriat et une aide financière au démarrage, et les jeunes concernés doivent désormais apporter au moins 10 % des fonds de démarrage nécessaires. Bien que la mise en œuvre se fasse au niveau régional, ce qui permet d'assurer la flexibilité nécessaire pour

adapter le contenu du programme aux besoins locaux, le point d'entrée reste l'agence nationale pour l'emploi, étant donné que les programmes font partie du système de la garantie pour la jeunesse. Les programmes sont cofinancés par le Fonds social européen.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 22.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Hongrie



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291860>

23. Irlande

Ce profil compare les indicateurs sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés en Irlande par rapport à la moyenne de l'Union européenne. Ce profil met aussi en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

Globalement, le taux d'emploi indépendant a été quasiment équivalent à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018 (12,9 % contre 13,5 %). Les femmes ont été légèrement moins susceptibles d'être indépendantes que la moyenne de l'UE en 2018 (6,8 % contre 9,6 %), tandis que les jeunes l'étaient beaucoup moins (2,9 % contre 6,5 %) et les seniors beaucoup plus (23,0 % contre 17,7 %). Les femmes, les jeunes et les seniors étaient davantage susceptibles d'être impliqués dans le lancement et la gestion de nouvelles entreprises entre 2014 et 2018, et ils étaient beaucoup plus susceptibles d'espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans. Cette proportion était maximale chez les jeunes entrepreneurs, puisque près d'un jeune entrepreneur sur cinq s'attendait à ce niveau de création d'emplois.

Question d'actualité

L'entrepreneuriat reste une priorité pour le gouvernement national. La principale politique en matière d'entrepreneuriat a été révisée en 2018, avec la publication du document intitulé «Enterprise 2025 Renewed: Resilient – Innovative – Globally Connected» (réforme Enterprise 2025: résilience, innovation, connexion mondiale). Ce document d'orientation stratégique indique que les fondamentaux de la politique entrepreneuriale de l'Irlande restent solides, mais que des actions supplémentaires sont nécessaires pour utiliser l'entrepreneuriat comme moyen d'accroître les taux de participation des forces de travail pour les chômeurs, les jeunes, les femmes, les seniors et les personnes handicapées. L'objectif général est de promouvoir la croissance et l'innovation, mais aussi de créer des emplois durables et de favoriser un meilleur niveau de vie pour tous.

Initiatives politiques récentes

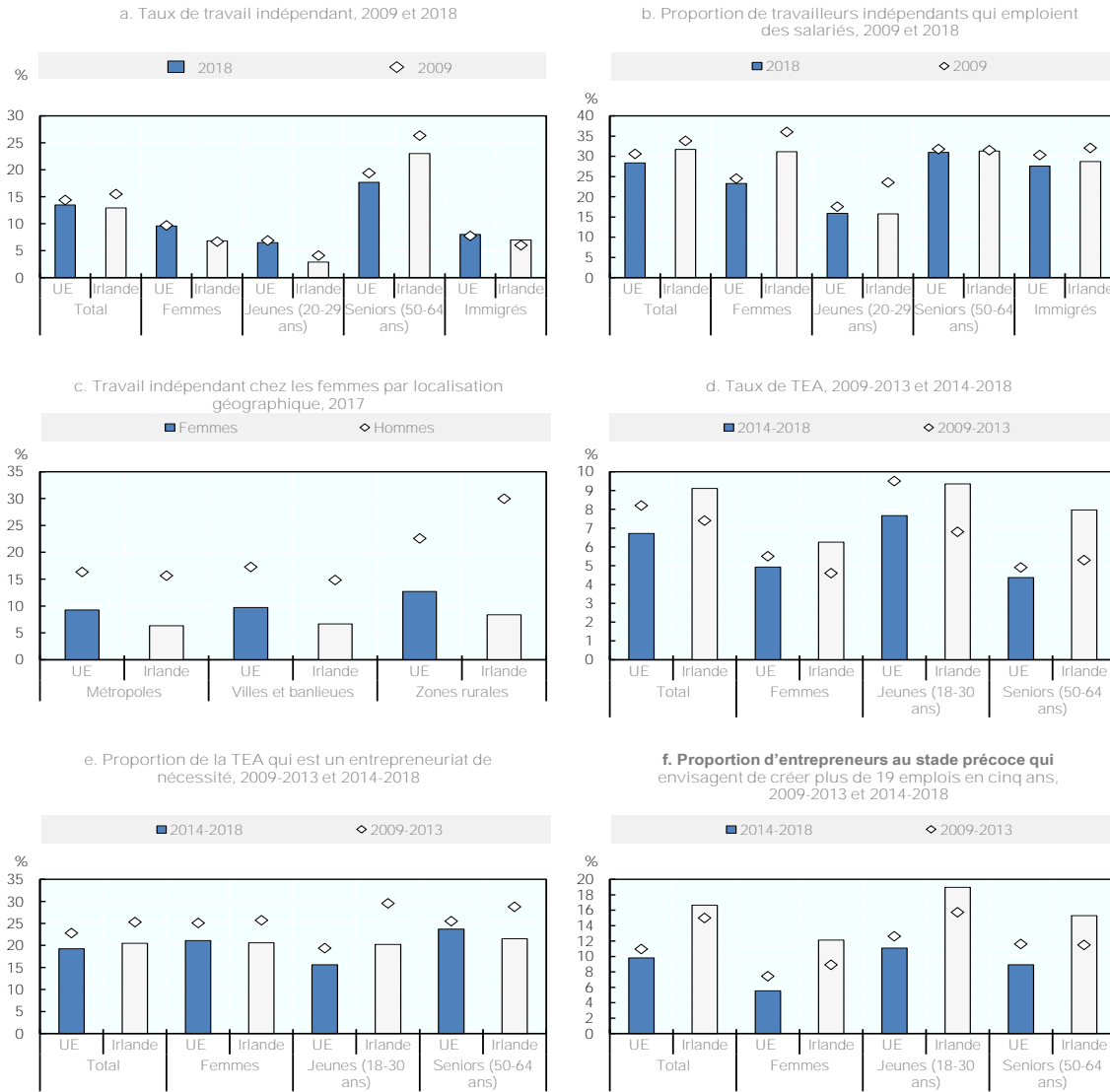
Les actions politiques en faveur de l'entrepreneuriat féminin se maintiennent. Enterprise Ireland a lancé l'appel à candidatures 2019 réservé aux femmes pour le *Competitive Start Fund* en juin 2019. Ce fonds prévoit l'attribution d'une somme maximale de 50 000 EUR

à un maximum de 15 candidates. Les candidates retenues bénéficieront également d'une place dans le programme d'accélérateur de 12 semaines Innovate, géré par le Dublin Business Innovation Centre. Les entrepreneurs éligibles ne doivent pas avoir commencé à vendre des produits ou des services, ni avoir généré plus de 60 000 EUR de recettes. Les entreprises doivent être capables de réaliser au moins 1 million d'EUR de chiffre d'affaires dans les trois ans et de créer au moins dix emplois au cours de cette période.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 23.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Irlande



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291879>

24. Italie

Ce profil présente les indicateurs clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés en Italie et les compare à la moyenne de l'Union européenne. Il met également en avant les évolutions politiques récentes et les questions actuelles en matière d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

Bien que le taux d'emploi indépendant ait légèrement reculé ces dix dernières années (de 22,5 % en 2009 à 20,6 % en 2018), il reste très supérieur à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018 (13,5 %). De même, les proportions de femmes (14,9 %), de jeunes (12,6 %) et de seniors (23,7 %) qui sont indépendants sont relativement élevées. En revanche, le taux d'emploi indépendant des immigrés est à peu près équivalent à la moyenne de l'UE. Bien que peu de nouveaux entrepreneurs semblaient être motivés par un manque d'opportunités d'emploi sur la période 2014-2018, la proportion de nouveaux entrepreneurs espérant créer au moins 19 emplois dans les cinq ans était inférieure à la moyenne de l'UE. L'écart était particulièrement important chez les jeunes (7,1 % contre 11,1 %) et les entrepreneurs seniors (2,5 % contre 8,9 %).

Question d'actualité

Une nouvelle loi a été adoptée en mai 2017, intitulée loi sur l'emploi indépendant et le travail intelligent, faisant partie d'un train de réformes qui visent à réduire les différences dans la protection accordée aux travailleurs indépendants et aux salariés. Les principales dispositions concernent les non-salariés qui travaillent dans une relation de dépendance avec un seul client (à savoir *lavoratori parasubordinati*). Cette loi protège ces travailleurs indépendants en cas d'accident, de maladie ou de maternité en «suspendant» leur relation de travail pendant un maximum de 150 jours sans suppression des droits au paiement.

Initiatives politiques récentes

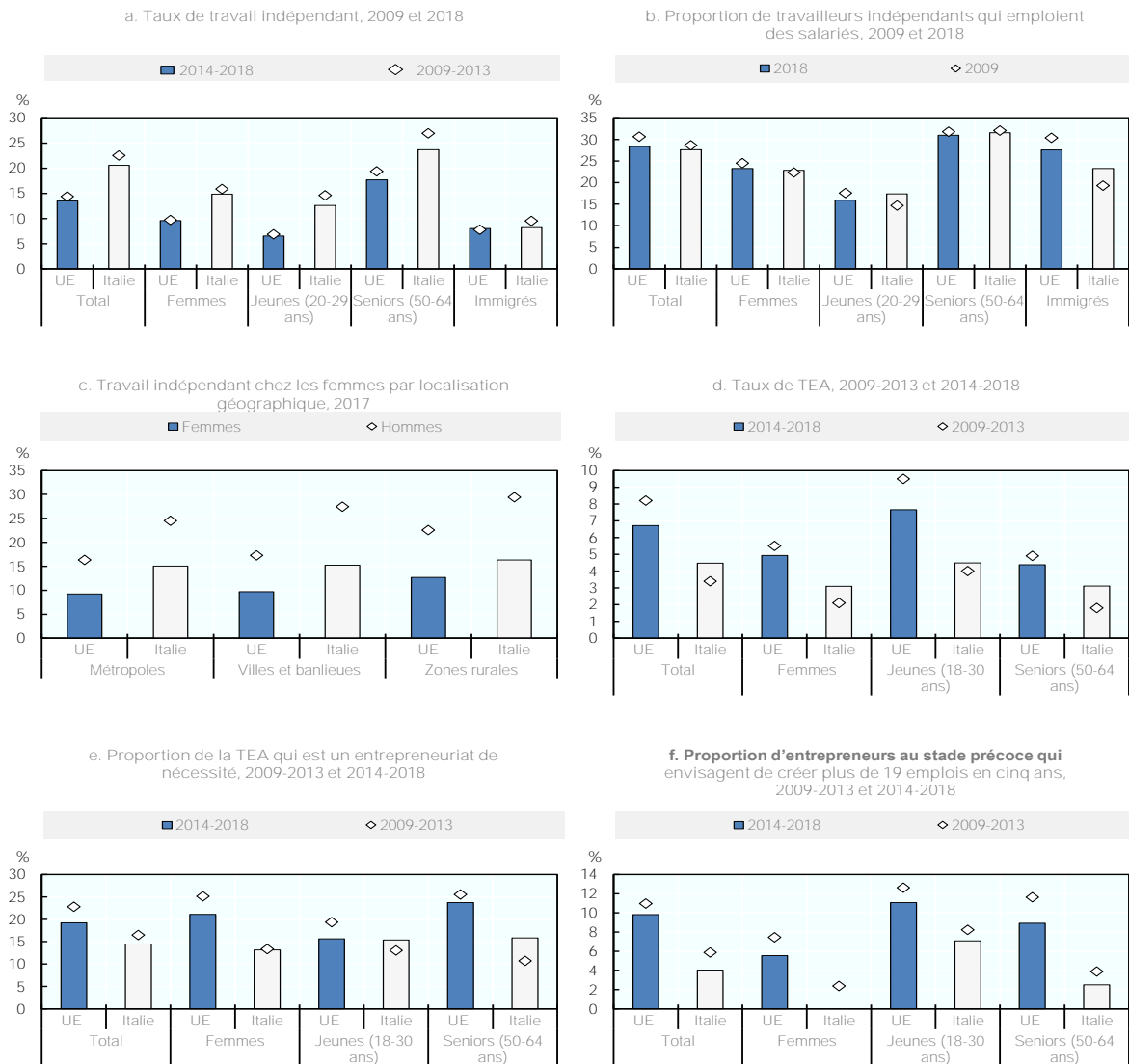
Les actions en faveur des jeunes entrepreneurs continuent d'être renforcées. Par exemple, la mesure dénommée *Resto al Sud* («Je reste dans le Sud») a été mise en place en 2017 pour aider les jeunes entrepreneurs (18-35 ans) dans les Abruzzes, en Basilicate, en Calabre, en Campanie, dans le Molise, dans les Pouilles, en Sardaigne et en Sicile. L'aide devrait être prolongée dans la loi budgétaire de 2019. Cette aide sera ouverte aux entrepreneurs de moins de 46 ans, ainsi qu'aux travailleurs free-lance. Le programme

propose jusqu'à 40 000 EUR (35 % de la somme étant non remboursable et 65 % remboursable à un taux d'intérêt subventionné) et des services de conseil. Il est géré par Invitalia.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 24.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Italie



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291898>

25. Lettonie

Ce profil met en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif en Lettonie. Il compare également les indicateurs clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés par rapport à la moyenne de l'Union européenne.

Tendances clés

Les taux d'emploi indépendant chez les femmes (9,1 % contre 9,6 %), les jeunes (6,6 % contre 6,5 %) et les immigrés (7,4 % contre 8,0%) ont été à peu près équivalents aux moyennes de l'Union européenne (UE), tandis que le taux chez les seniors a été inférieur (12,2 % contre 17,7 %). Par rapport à 2009, les taux d'emploi indépendant pour ces groupes ont légèrement augmenté. De même, les proportions de femmes, de jeunes et de seniors impliqués dans le lancement et la gestion de nouvelles entreprises a augmenté ces dix dernières années. Par rapport à la moyenne de l'UE, les nouveaux entrepreneurs femmes, jeunes et seniors ont été légèrement plus susceptibles d'espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans. Cette proportion a toutefois reculé au cours des dix dernières années.

Question d'actualité

Le ministère de la protection de l'environnement et du développement régional a créé quatre zones économiques spéciales (SEZ): le port libre de Riga, le port libre de Ventspils, la zone économique spéciale de Liepaja et la zone économique spéciale de Rezekne. Une cinquième SEZ a été créée en 2017 pour Lagtale. Le but de ces zones est de promouvoir le développement régional et les activités entrepreneuriales dans les régions. Bien que les prestations varient légèrement entre les régions, les entrepreneurs et les entreprises peuvent bénéficier de réductions fiscales et d'exonérations d'obligations administratives. Des débats sont en cours dans certaines régions en vue d'une extension des mesures d'aide de manière à inclure également une aide pour les charges salariales et la location d'actifs, et de couvrir davantage de secteurs.

Initiatives politiques récentes

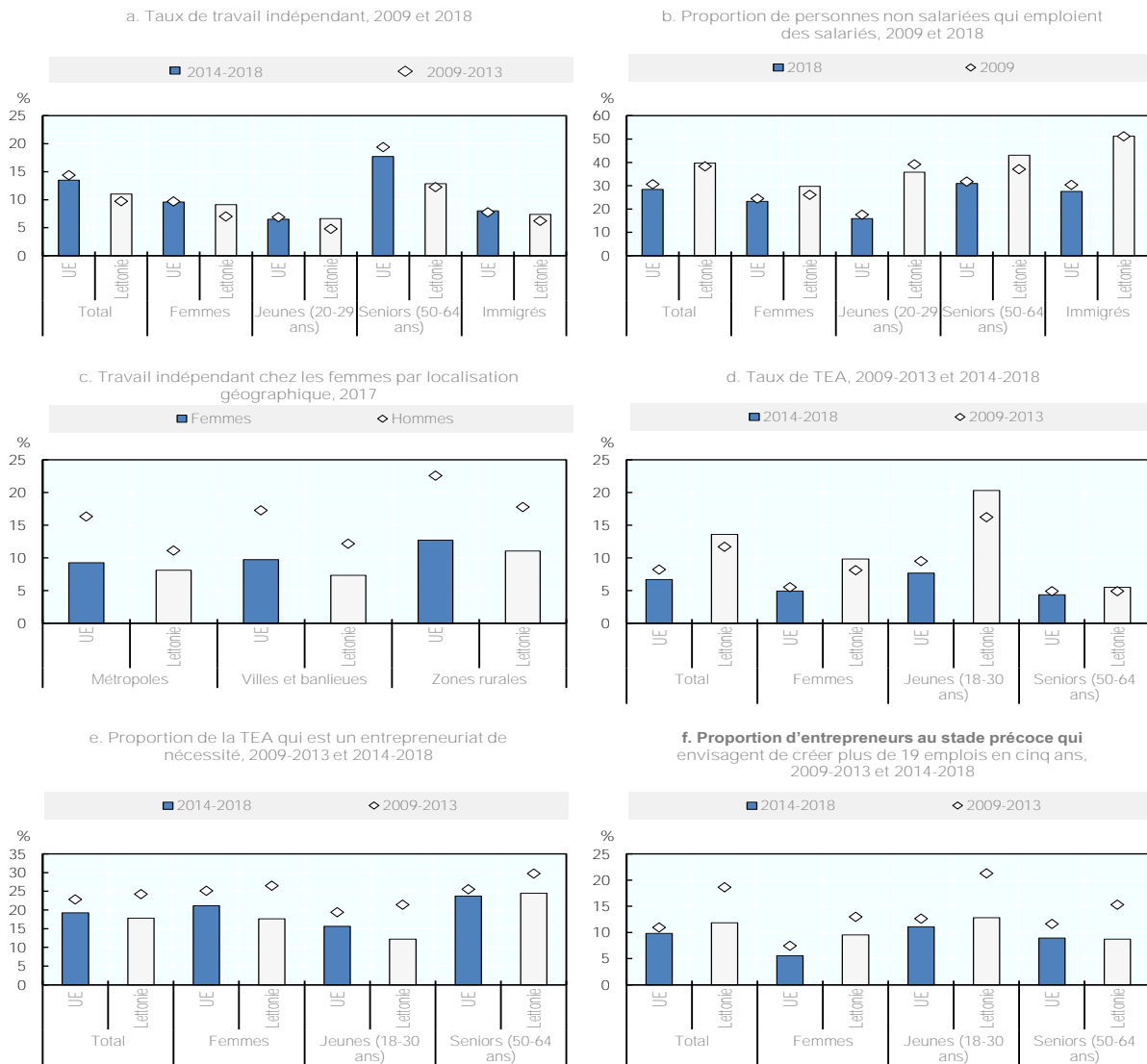
De nouvelles modifications de la loi sur la taxation des micro-entreprises sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2017. Elles réduisent respectivement le taux d'imposition à 12 % pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à 7 000 EUR par an et à 15 % pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires compris entre 7 001 et 100 000 EUR. Ce régime

diminue également les contributions obligatoires à l'assurance sociale d'État. Cette réduction du poids de l'impôt devrait inciter à la création d'entreprise et améliorer les conditions pour les très petites entreprises.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 25.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Lettonie



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291936>

26. Lituanie

Ce profil compare les indicateurs clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés en Lituanie par rapport à la moyenne de l'Union européenne. Ce profil met aussi en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

Le taux d'emploi indépendant a été légèrement inférieur à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018 (10,9 % contre 13,7 %). Le taux d'emploi indépendant a légèrement augmenté ces dix dernières années, notamment chez les jeunes (4,3 % contre 6,9 %). La proportion de personnes impliquées dans le lancement d'une entreprise en Lituanie était parmi les plus élevées de l'UE entre 2014 et 2018 (11,3 % contre 6,7 %). Les jeunes ont été très actifs dans le lancement d'entreprises et la gestion de nouvelles entreprises (15,6 % contre 6,8 % pour l'UE). En outre, les jeunes ont été légèrement moins susceptibles que la moyenne de l'UE de déclarer qu'ils avaient lancé leur entreprise en raison d'un manque d'opportunités d'emploi (14,2 % contre 15,6 %) et ils étaient davantage susceptibles d'espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans (14,1 % contre 11,1 %).

Question d'actualité

L'une des principales priorités du gouvernement est la promotion d'un environnement d'investissement attrayant et d'un écosystème favorable aux entreprises pour le développement régional et l'innovation. Les municipalités soutiennent cette priorité, notamment par des mesures et des initiatives locales en matière d'entrepreneuriat inclusif. Par exemple, la municipalité de Vilnius a baissé les frais d'obtention de certificat pour les entreprises en 2016 de 70 % pour les étudiants et de 50 % pour les retraités, les personnes handicapées, les chômeurs inscrits et les familles avec enfants.

Initiatives politiques récentes

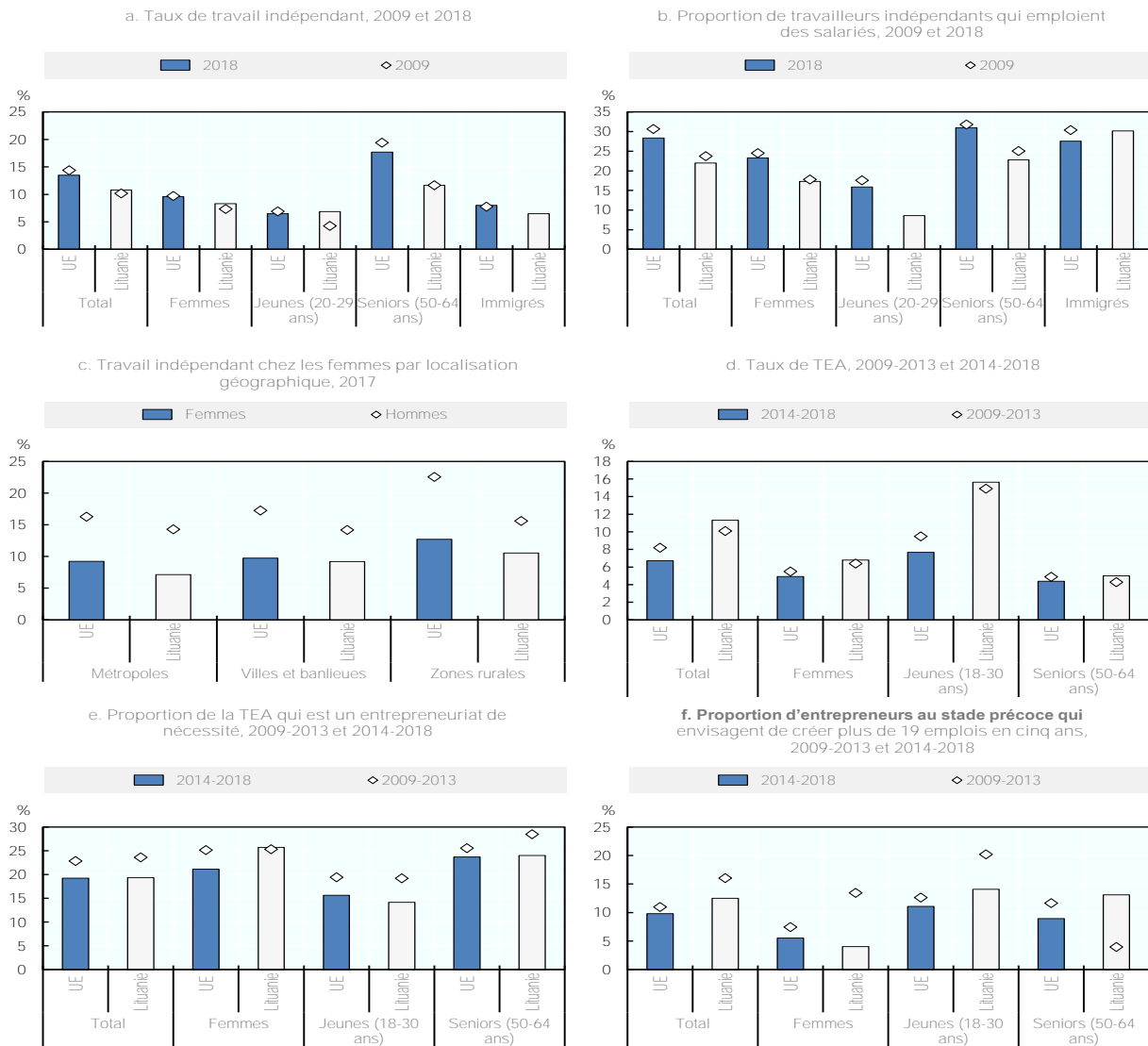
Le ministère de la sécurité sociale et du travail a préparé la Stratégie 2018-2030 pour la politique démographique, migratoire et d'intégration. L'un des principaux objectifs de cette stratégie est de faire en sorte que les seniors soient intégrés dans la société et disposent d'opportunités de contribuer à la vie sociale et politique, ainsi qu'au marché du travail, aussi bien en tant que salariés qu'en tant qu'entrepreneurs. Cette stratégie vise également à

accroître l'aide aux immigrants pour améliorer leur intégration sur le marché du travail, notamment par l'emploi indépendant, et à augmenter les opportunités tout au long de la vie pour les Litvaniens afin de réduire l'émigration.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 26.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Lituanie



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291936>

27. Luxembourg

Ce profil présente des données sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés au Luxembourg et compare les indicateurs par rapport à la moyenne de l'Union européenne. Ce profil met aussi en avant les questions actuelles et les actions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

Le taux d'emploi indépendant est resté relativement constant ces dix dernières années (de 7,4 % en 2009 à 7,5 % en 2018), mais il est resté inférieur à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018 (13,5 %). De même, les taux d'emploi indépendant des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés étaient tous légèrement inférieurs à la moyenne de l'UE en 2018. Cependant, les femmes, les jeunes et les seniors étaient davantage susceptibles que la moyenne de l'UE d'être impliqués dans le lancement ou la gestion d'une nouvelle entreprise entre 2014 et 2018. Cependant, ces nouveaux entrepreneurs étaient moins susceptibles que la moyenne de l'UE d'espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans.

Question d'actualité

Le programme national de réforme de 2018 décrit une série de mesures visant à favoriser une «croissance intelligente, durable et inclusive» à long terme. Ces mesures soutiennent les principales priorités politiques dans les domaines suivants: i) éducation et formation; ii) R&D et innovation, iii) utilisation efficace des ressources; et iv) cohésion et inclusion sociales, notamment égalité entre les femmes et les hommes en tant qu'objectif interdisciplinaire. Ces priorités gouvernementales sont mises en œuvre à travers une série de mesures et d'initiatives, notamment la mise en place d'un nouveau cadre légal pour la création d'entreprise, des mesures pour attirer les investisseurs immigrés, ainsi que des activités de promotion et de soutien à l'emploi indépendant (par exemple formations et conseil aux entreprises). Ce programme comprend également des activités d'aide aux groupes de population défavorisés de la société, notamment l'objectif transversal visant à favoriser l'entrepreneuriat inclusif comme mécanisme d'augmentation des taux d'emploi et de réduction du chômage lié à la crise.

Initiatives politiques récentes

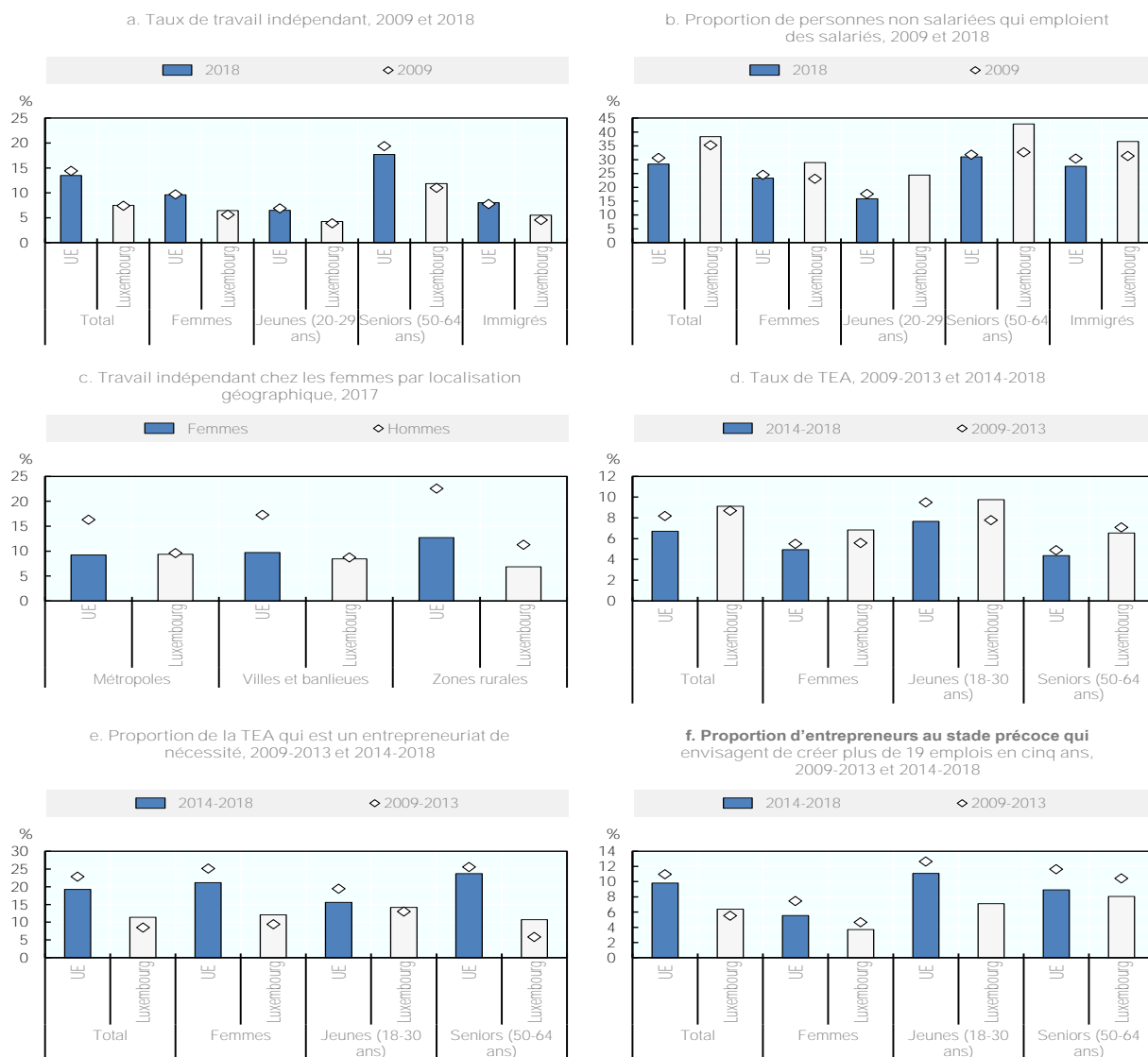
Bien que le Luxembourg soit un petit pays, plusieurs aides à l'entrepreneuriat spécifiques et ciblées ont été mises en place ces dernières années. Une nouvelle législation a été adoptée en avril 2018 pour permettre aux demandeurs d'emploi qui sont en train de créer une

entreprise de continuer à percevoir des prestations de chômage pendant une période de six mois sans accepter d'offres d'emploi. Une aide à l'entrepreneuriat est en outre incluse dans le projet «Connexions» pour les réfugiés. Cette initiative est pilotée par l'Association de Soutien aux Travailleurs Immigrés, avec l'appui de la Chambre des métiers, le service public de l'emploi.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 27.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant au Luxembourg



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291955>

28. Malte

Ce profil met en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif. Il compare également les indicateurs clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés à Malte par rapport à la moyenne de l'Union européenne.

Tendances clés

Le taux d'emploi indépendant a été quasiment équivalent à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018 (13,2 % contre 13,7 %). Le taux d'emploi indépendant a reculé chez les jeunes ces dix dernières années: 4,9 % des jeunes actifs étaient indépendants en 2009, contre seulement 2,1 % en 2018. À l'inverse, la proportion de femmes actives indépendantes a légèrement augmenté, passant de 6,1 % en 2009 à 7,6 % en 2018. Le taux d'emploi indépendant des seniors a été légèrement supérieur à la moyenne de l'UE ces dix dernières années, mais il a baissé, passant de 20,5 % en 2009 à 17,9 % en 2018. Les femmes et les jeunes indépendants ont été davantage susceptibles que la moyenne de l'UE d'employer des salariés, alors que les immigrés indépendants ont été moins susceptibles de le faire.

Question d'actualité

La disponibilité des initiatives d'aide à l'entrepreneuriat s'est accrue ces dernières années, surtout en raison du nombre d'initiatives d'aide à l'entrepreneuriat des jeunes qui ont été récemment lancées dans le cadre de la politique nationale pour la jeunesse Vers 2020, avec notamment une plus grande disponibilité de formations à l'entrepreneuriat. En parallèle, plusieurs nouvelles mesures favorables aux familles ont été mises en place, visant à encourager et à soutenir les femmes sur le marché du travail.

Initiatives politiques récentes

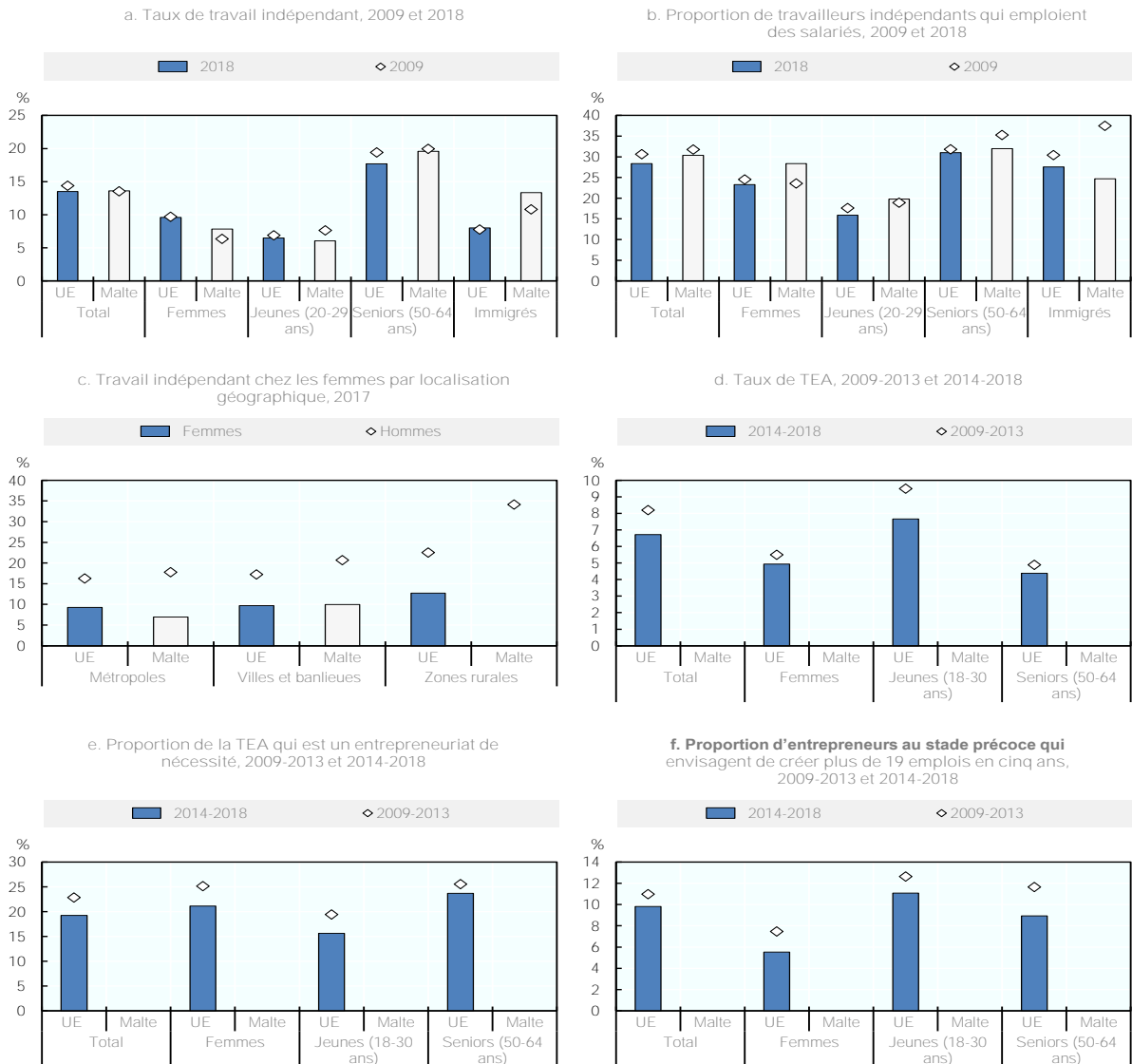
En décembre 2018, le Forum maltais sur le handicap en entreprise a été mis en place sous forme d'initiative conjointe de la Commission pour les droits des personnes handicapées, la Chambre maltaise des PME, l'Association des employeurs de Malte et la Chambre de commerce de Malte. Il vise à renforcer la relation entre les personnes handicapées et les secteurs économiques afin d'accroître la participation au marché du travail des personnes atteintes de handicap. Il met particulièrement l'accent sur la mise en place d'un environnement propice à l'entrepreneuriat à travers des formations à l'entrepreneuriat pour

les personnes handicapées et sur la création de structures d'incubation d'entreprises accessibles.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 28.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant à Malte



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291974>

29. Pays-Bas

Ce profil présente les taux d'emploi indépendant et d'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrants aux Pays-Bas et les compare à la moyenne de l'Union européenne. Ce profil met aussi en avant les questions actuelles et les évolutions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

La proportion d'actifs indépendants en 2018 a été légèrement supérieure à la moyenne de l'Union européenne (UE) (15,5 % contre 13,7 %). Il existe un écart entre les femmes et les hommes dans l'emploi indépendant, car les hommes étaient 1,5 fois plus susceptibles d'être indépendants que les femmes (18,4 % contre 12,2 %). Les femmes, les jeunes et les seniors étaient davantage actifs que la moyenne de l'UE dans le lancement et la gestion de nouvelles entreprises entre 2014 et 2018, en particulier les jeunes (14,8 % contre 7,7 %). Tandis que les nouveaux entrepreneurs femmes, jeunes et seniors étaient moins susceptibles que la moyenne de l'UE de déclarer qu'ils avaient lancé leur entreprise en raison d'un manque d'opportunités d'emploi sur cette période, ils étaient aussi moins susceptibles d'espérer créer au moins 19 emplois dans les cinq ans.

Question d'actualité

Il existe actuellement un débat politique sur le «faux» travail indépendant. Dans un effort visant à combattre le faux travail indépendant, la loi sur la dérégulation de l'évaluation des relations de travail (*Wet Dereguleren Beoordeling Arbeidsrelaties*) a mis en place des contrats types (*modelcontracten*) destinés à clarifier les relations de travail lorsque les entrepreneurs à leur compte n'ont qu'un seul client. La mesure semble toutefois donner des résultats mitigés depuis son introduction en 2016 (et son entrée en vigueur totale en juillet 2018). D'autres mesures sont prévues concernant l'évaluation de la nature des relations de travail.

Initiatives politiques récentes

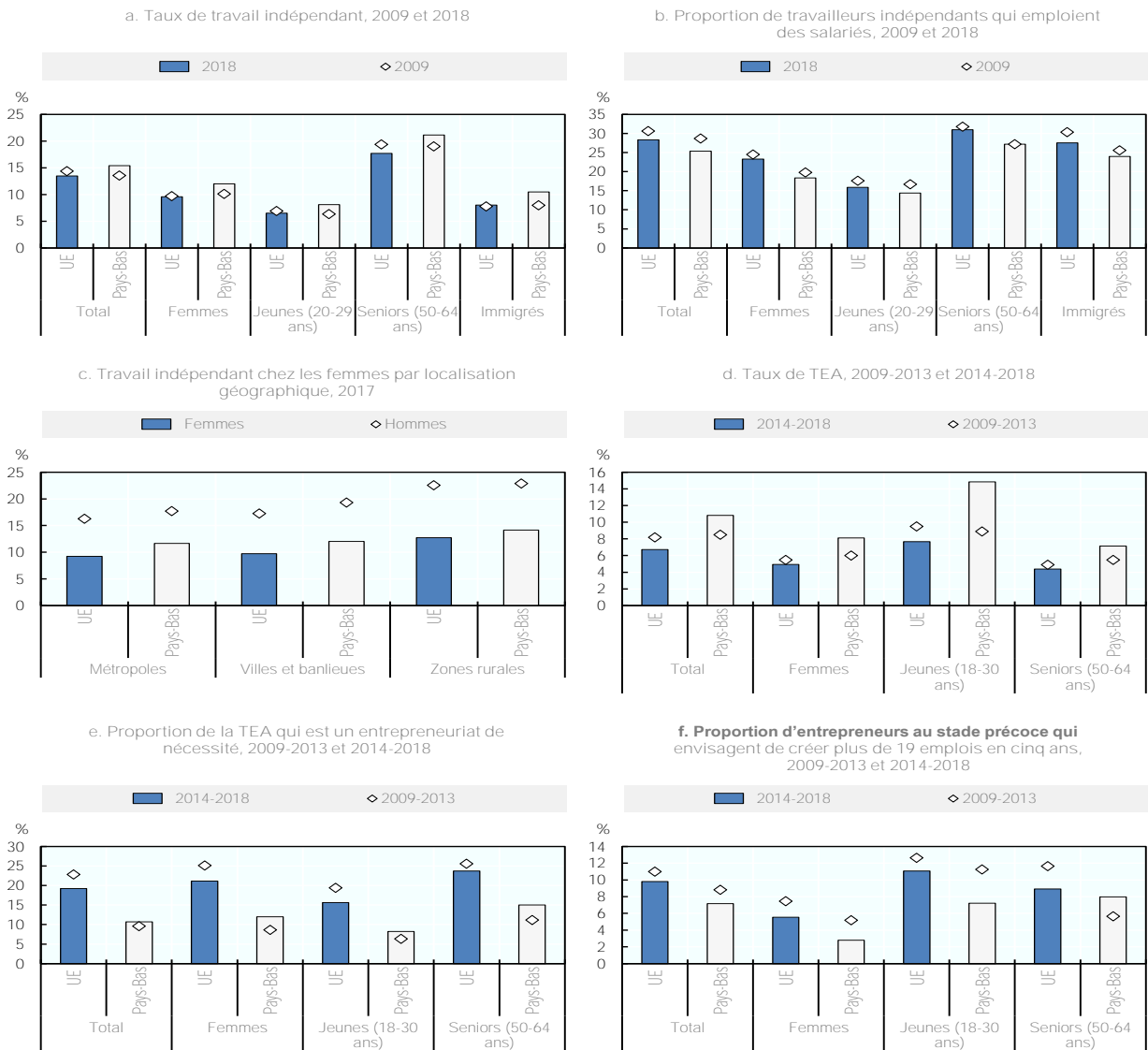
Le soutien aux femmes entrepreneurs a été renforcé avec le règlement de 2017 «Entrepreneuriat et maternité» (*Zelfstandig en Zwanger-regeling – ZEZ*). Ce règlement prévoit que les femmes entrepreneurs enceintes soient éligibles à une couverture financière de la maternité et au congé parental pour une durée d'au moins 16 semaines. En fonction des cas, cette couverture pourrait aller jusqu'à 100 % du salaire minimum légal. Pour y être

éligible, l'entrepreneur doit être capable de démontrer son temps de travail et que l'entreprise représente sa principale source de revenus. L'époux, l'épouse ou le/la partenaire d'une femme entrepreneur peut également demander une aide dans le cadre de ce règlement, mais ne peut percevoir qu'une aide moins importante.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 29.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant aux Pays-Bas



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934291993>

30. Pologne

Ce profil présente des données sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés en Pologne et compare les indicateurs par rapport à la moyenne de l'Union européenne. Il décrit également les évolutions politiques récentes et les questions actuelles en matière d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

Le taux d'emploi indépendant a été inférieur à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018 (17,4 % contre 13,7 %). Les femmes se sont avérées moins susceptibles que les hommes d'être indépendantes en 2018 (12,0 % contre 21,8 %), et cette proportion a baissé depuis 2009. Le taux d'emploi indépendant des seniors a été de 22,7 %, le taux le plus faible sur ces dix dernières années, mais qui reste le cinquième taux le plus élevé dans l'UE. La proportion de nouveaux entrepreneurs femmes, jeunes et seniors qui espéraient créer au moins 19 emplois dans les cinq ans a reculé au cours de ces dix dernières années.

Question d'actualité

Le développement d'une société entrepreneuriale fait partie des priorités du gouvernement, décrites dans le Plan de développement responsable (2016) («Plan de Morawiecki»). Plusieurs réformes juridiques ont été menées par la suite afin de revoir et d'améliorer le cadre juridique de la gestion d'entreprise en Pologne. Elles comprennent de nouvelles mesures (2018) qui prévoient des incitations supplémentaires à la création d'entreprise, notamment une exonération de contributions à la sécurité sociale pour les nouvelles entreprises. L'exonération s'applique pendant six mois, mais les entrepreneurs peuvent demander une exonération partielle pendant deux années supplémentaires. En outre, la nouvelle «constitution des entreprises» lancée en 2018 permet de créer une entreprise pendant une période d'essai. Les entrepreneurs issus de groupes sous-représentés et défavorisés devraient largement bénéficier de ces nouvelles mesures.

Initiatives politiques récentes

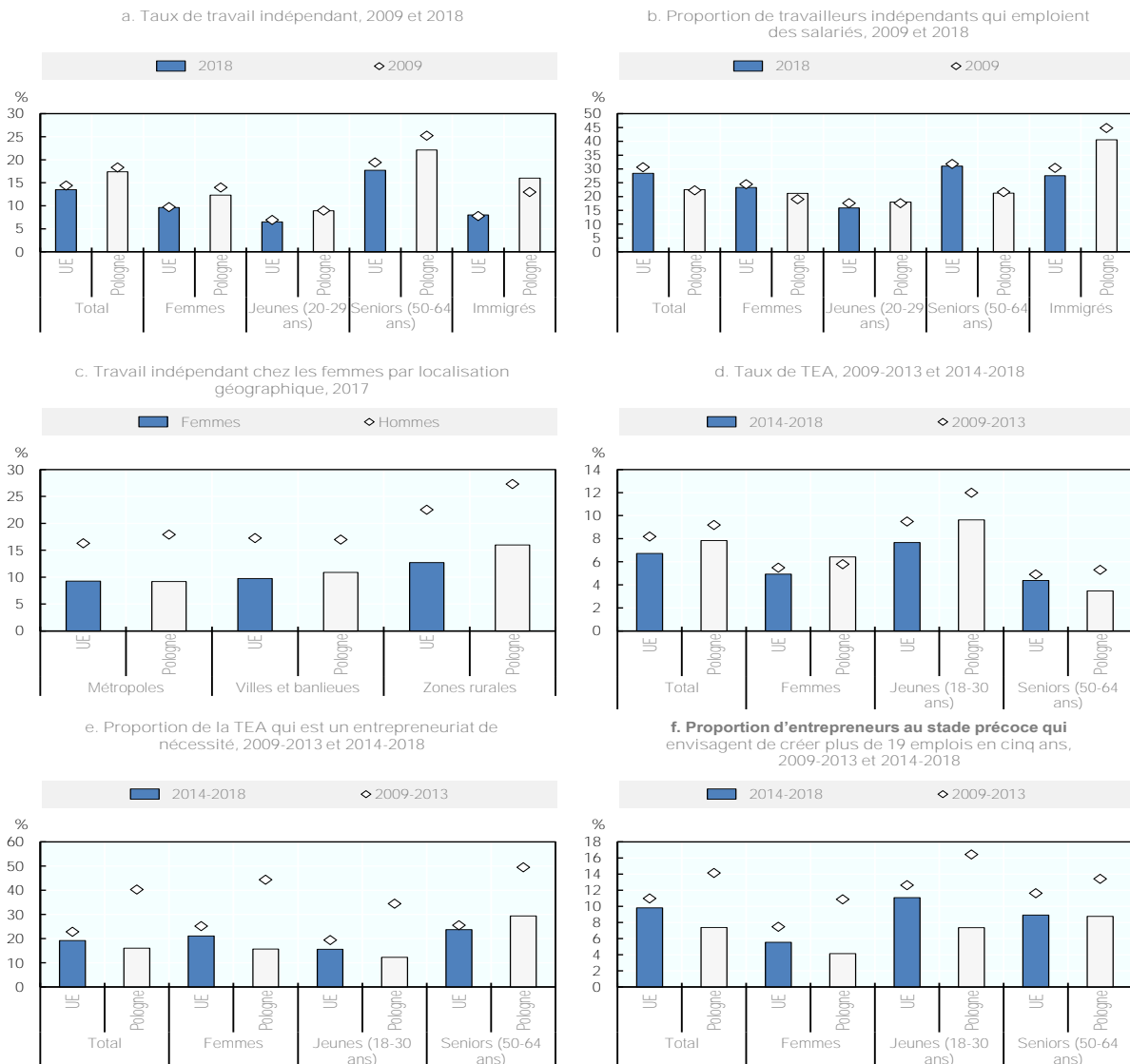
La Pologne participe actuellement au projet «Cross EU Women Business Angels» de deux ans, cofinancé par l'Union européenne. Lancé en mars 2018, ce projet a pour objectif général de faciliter le financement des femmes entrepreneurs par l'intermédiaire de femmes investisseurs providentiels et de bâtir une base durable d'investissement privé en Europe. Les activités du projet s'articulent autour de trois piliers: i) information, campagnes de

sensibilisation et communication; ii) formation et mentorat; et iii) constitution de communautés, rencontres et réseautage. Les autres pays participants sont l'Allemagne, la République slovaque, l'Espagne et la Grèce. En Pologne, le projet est géré par l'Agence polonaise pour le développement des entreprises (PARP).

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 30.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Pologne



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934292012>

31. Portugal

Ce profil compare les indicateurs sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés au Portugal par rapport à la moyenne de l'Union européenne. Ce profil met aussi en avant les questions actuelles et les actions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

Globalement, la proportion de travailleurs indépendants au sein de la population active a baissé au cours de ces dix dernières années, passant de 18,7 % à 13,5 %. Néanmoins, les femmes, les jeunes et les seniors ont été davantage susceptibles que la moyenne de l'Union européenne (UE) d'être impliqués dans le lancement ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois entre 2014 et 2018: 7,0 % contre 4,9 % pour les femmes, 9,7 % contre 7,7 % pour les jeunes et 5,4 % contre 4,4 % pour les seniors. Cependant, ces groupes étaient aussi légèrement plus susceptibles d'être engagés dans l'entrepreneuriat parce qu'ils n'avaient pas trouvé d'emploi stable adapté. Cet élément est particulièrement vrai pour les femmes, car près d'un tiers d'entre elles (32,1 %) ont déclaré avoir lancé leur entreprise par «nécessité».

Question d'actualité

L'entrepreneuriat des jeunes continue de bénéficier d'un large soutien au Portugal. Cela se traduit par des investissements dans l'éducation à l'entrepreneuriat et plusieurs programmes majeurs d'entrepreneuriat pour les jeunes, notamment le Programme de soutien à l'entrepreneuriat et à la création de son propre emploi (PAECPE) et le Programme d'investissement pour la jeunesse (*Programa Investe Jovem*). Les suivis tendent à montrer que de nombreux programmes ont dépassé leurs objectifs d'adoption, probablement en raison d'un taux de chômage des jeunes qui reste élevé.

Initiatives politiques récentes

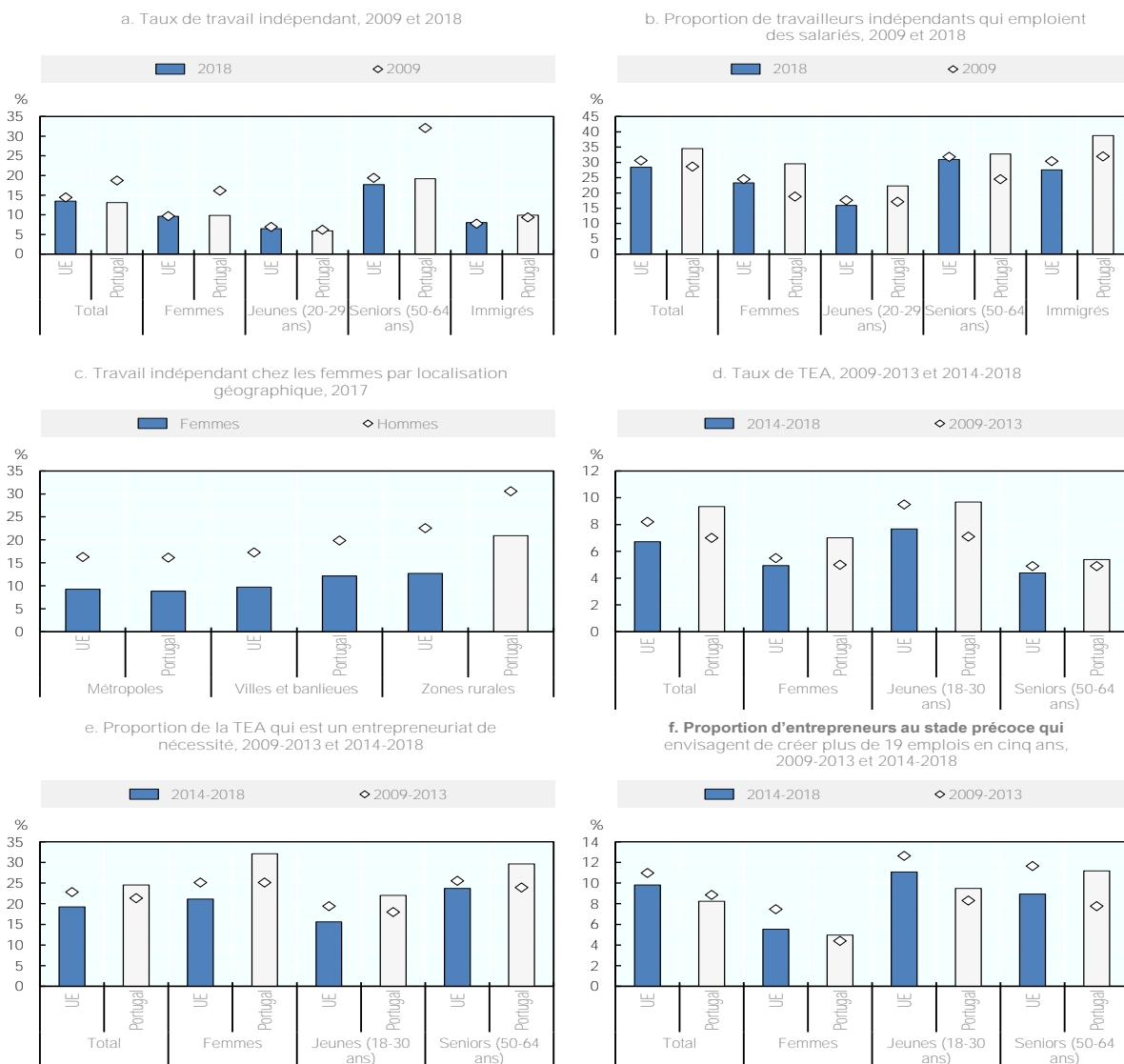
Dans le cadre du programme national de réformes pour la période 2016-2021, le gouvernement a élaboré une stratégie nationale pour l'entrepreneuriat, appelée «Startup Portugal». En 2018, une nouvelle version de cette stratégie, «Startup Portugal+», a été lancée pour donner un nouvel élan à la stratégie initiale. La nouvelle stratégie comprend 20 nouvelles mesures supplémentaires en plus des cinq de départ, et ajoute 300 millions d'EUR au budget initial de 200 millions d'EUR. Certaines initiatives prises dans le cadre des nouvelles mesures sont destinées aux personnes qui éprouvent des difficultés à accéder au marché du travail et/ou qui risquent l'exclusion sociale (par exemple les femmes ou les

personnes handicapées). C'est notamment le cas du Programme de soutien à l'entrepreneuriat et à la création de son propre emploi (*Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego* – PAECPE), mis en œuvre par l'Institut pour l'emploi et la formation professionnelle (*Instituto do Emprego e Formação Profissional* – IEFP).

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 31.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant au Portugal



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934292031>

32. Roumanie

Ce profil compare les indicateurs sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés en Roumanie par rapport à la moyenne de l'Union européenne. Ce profil met aussi en avant les questions actuelles et les actions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

La proportion de femmes, de jeunes, de seniors et d'immigrés indépendants en 2018 a été légèrement supérieure à la moyenne de l'Union européenne (UE), mais ils étaient beaucoup moins susceptibles d'employer eux-mêmes des salariés. Par exemple, seulement 7,0 % des femmes indépendantes employaient au moins un autre salarié en 2018, contre 23,3 % pour la moyenne de l'UE. Globalement, la proportion de la population impliquée dans le lancement et la gestion de nouvelles entreprises a augmenté ces dix dernières années, notamment chez les jeunes. Au cours de la période 2014-2018, 15,5 % des jeunes étaient impliqués dans la création d'une nouvelle entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois, contre 9,9 % sur la période 2009-2013.

Question d'actualité

L'entrepreneuriat des femmes constitue l'un des sujets d'actualité et plusieurs nouvelles initiatives de soutien ont été lancées, notamment le Programme Femmes entrepreneurs (2018) et un prêt de 5 millions d'EUR de la Banque européenne d'investissement à la *Garanti Bank Romania* en 2019 pour investir dans les femmes entrepreneurs. Plusieurs rapports de haut niveau ont également été publiés, notamment «Permettre aux femmes entrepreneurs d'accéder aux banques en Roumanie», de la Société financière internationale (2019), membre du Groupe de la Banque mondiale, et *Garanti Bank Romania*. Celui-ci montre que les femmes entrepreneurs soutenues par le Programme bancaire pour les PME dirigées par des femmes ont eu en moyenne une croissance de leurs ventes supérieure à 5 % par an, un chiffre supérieur à la moyenne nationale des entreprises en Roumanie.

Initiatives politiques récentes

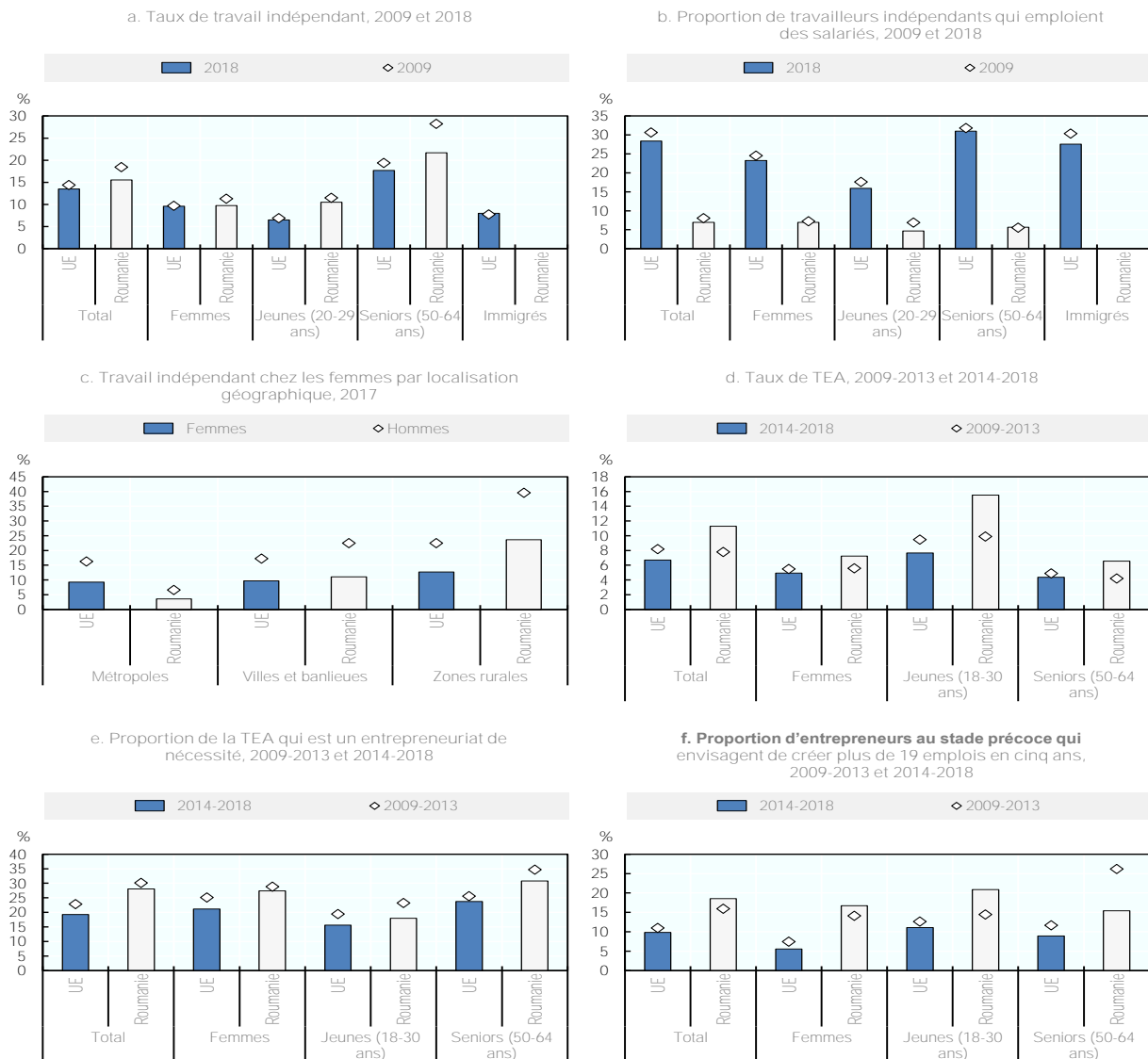
En 2018, le ministère des entreprises, du commerce et de l'entrepreneuriat a lancé le programme «Romania HUB». Il a pour but de soutenir les jeunes et les étudiants entrepreneurs, ainsi que de faciliter le développement de partenariats et de collaborations entre les organisations gouvernementales, les organisations non gouvernementales, les

établissements d'enseignement et le secteur privé en faveur des jeunes entrepreneurs. Ce programme inclut une série d'ateliers pour les jeunes entrepreneurs et une tournée nationale de promotion des jeunes entrepreneurs qui ont réussi. Il crée également des plateformes sur le web pour l'éducation et la formation à l'entrepreneuriat et propose des formations à l'entrepreneuriat pour les enseignants.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 32.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Roumanie



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934292050>

33. République slovaque

Ce profil met en avant les évolutions politiques récentes et les questions actuelles en matière d'entrepreneuriat inclusif. Il présente également des indicateurs sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés en République slovaque et compare ces indicateurs à la moyenne de l'Union européenne.

Tendances clés

Le taux d'emploi indépendant des jeunes a été supérieur à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018 (10,0 % contre 6,5 %), tandis que les taux pour les femmes et les seniors ont été à peu près équivalents à la moyenne de l'UE. Toutefois, la proportion de jeunes indépendants a légèrement baissé ces dix dernières années, alors qu'elle a augmenté chez les seniors. La proportion de la population déclarant être impliquée dans le lancement et la gestion de nouvelles entreprises était supérieure à la moyenne de l'UE entre 2014 et 2018, notamment chez les femmes (8,0 % contre 4,9 %), les jeunes (11,0% contre 7,7 %) et les seniors (8,6 % contre 4,4 %). Alors qu'un grand nombre de ces activités entrepreneuriales avaient été lancées en raison d'un manque d'opportunités d'emploi, la proportion espérant créer au moins 19 emplois dans les cinq ans était supérieure à la moyenne de l'UE pour cette période, en particulier chez les femmes et les jeunes entrepreneurs.

Question d'actualité

Le développement des compétences entrepreneuriales dans la société est devenue une priorité politique ces dernières années. Il s'agit notamment d'intégrer l'entrepreneuriat dans l'enseignement secondaire et supérieur, de développer des formations pratiques à l'entrepreneuriat pour les jeunes (par exemple l'Association des jeunes entrepreneurs de Slovaquie), et de proposer des formations à l'entrepreneuriat aux chômeurs via les agences pour l'emploi et plus largement l'Agence slovaque des entreprises. Ces mesures sont complétées par des programmes de coaching et de mentorat, mais elles ciblent actuellement massivement les jeunes et sont proposées dans les grandes villes ou par l'intermédiaire des établissements d'enseignement supérieur.

Initiatives politiques récentes

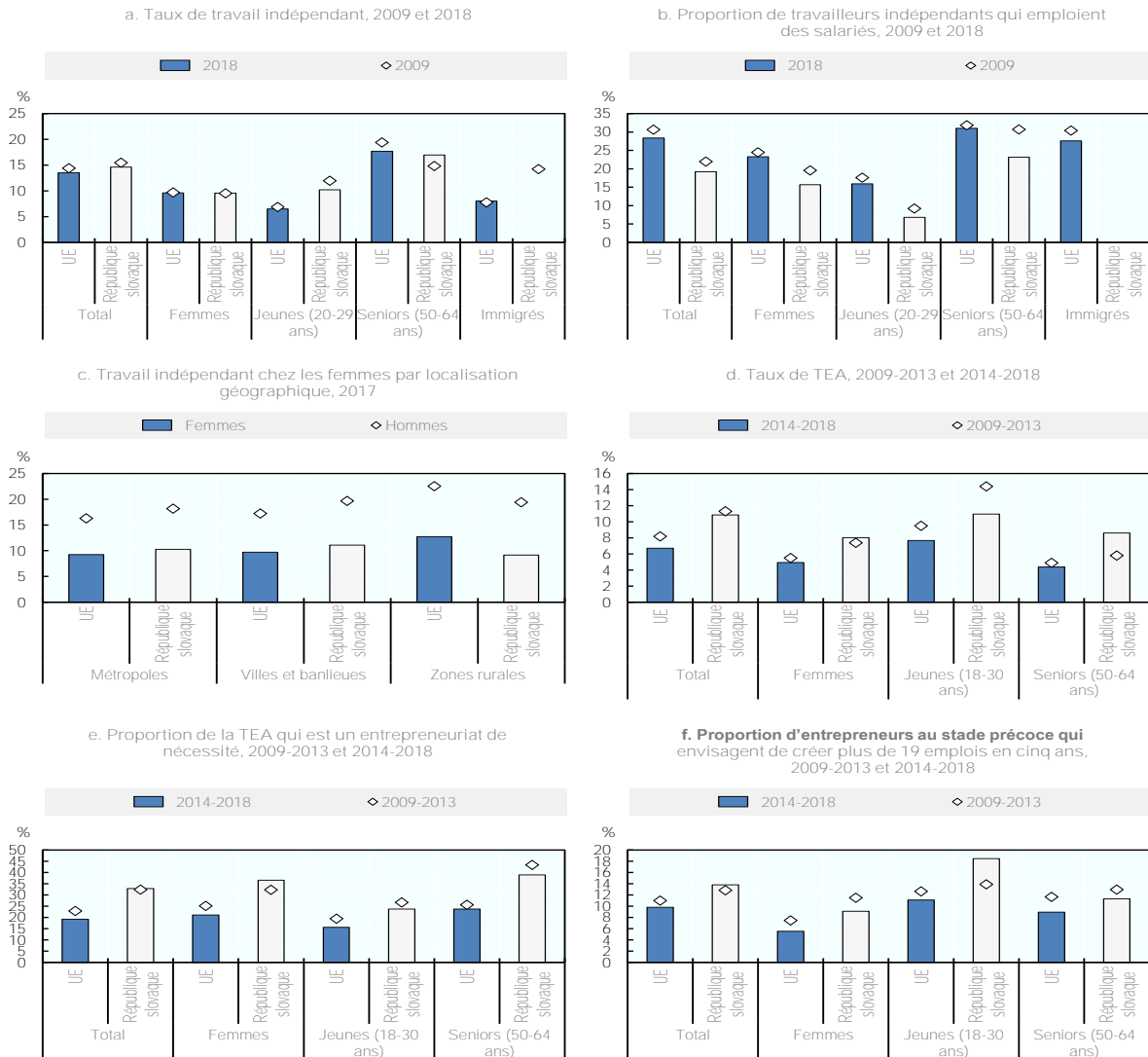
L'aide à l'entrepreneuriat féminin s'est renforcée ces dernières années. Un changement réglementaire important a été apporté en mars 2017 (amendement n° 40/2017) à la loi n° 448/2008 sur les services sociaux, qui devrait faciliter l'accès à la garde d'enfant pour les femmes entrepreneurs en assouplissant les conditions d'accès aux garderies publiques.

En outre, l'Agence slovaque des entreprises met en œuvre le projet international «Cross EU Women Business Angels», cofinancé par l'Union européenne. Lancé en mars 2018, ce projet vise à soutenir la croissance et le développement des nouvelles entreprises et des entreprises au stade précoce dirigées par des femmes par le biais d'investissements provenant de femmes investisseurs providentiels.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 33.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en République slovaque



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2009-2013 et Malte pour la période 2014-2018.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934292069>

34. Slovénie

Ce profil met en avant les évolutions politiques récentes et les questions actuelles en matière d'entrepreneuriat inclusif en Slovénie. Il compare également les indicateurs clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés par rapport à la moyenne de l'Union européenne.

Tendances clés

Les taux d'emploi indépendant des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés étaient tous inférieurs à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018. Cependant, les travailleurs indépendants issus de ces groupes étaient légèrement plus susceptibles d'employer des salariés que la moyenne de l'UE en 2018. Cela concerne en particulier les immigrés indépendants, puisque 47,1 % d'entre eux employaient au moins un salarié en 2018, contre 27,6 % de moyenne dans l'UE. Une part relativement élevée de jeunes ont déclaré être impliqués dans la création et la gestion de nouvelles entreprises entre 2014 et 2018 (9,8 % contre 7,7 % pour l'UE). Ce chiffre est en hausse par rapport aux 6,2 % de la période 2009-2013, mais cette augmentation est probablement due au nombre plus important de jeunes entrepreneurs qui ont déclaré qu'ils avaient lancé leur entreprise en raison d'un manque d'opportunités d'emploi.

Question d'actualité

Le «faux» travail indépendant est une source de préoccupation grandissante, car l'Office statistique slovène estime que le nombre de personnes en situation de «faux» travail indépendant a quasiment doublé entre 2012 et 2015. Les syndicats évoquent beaucoup ce sujet, car ces travailleurs sont généralement en situation de plus grande précarité professionnelle, avec des revenus inférieurs, moins de possibilités de formation et de plus mauvaises conditions de travail.

Initiatives politiques récentes

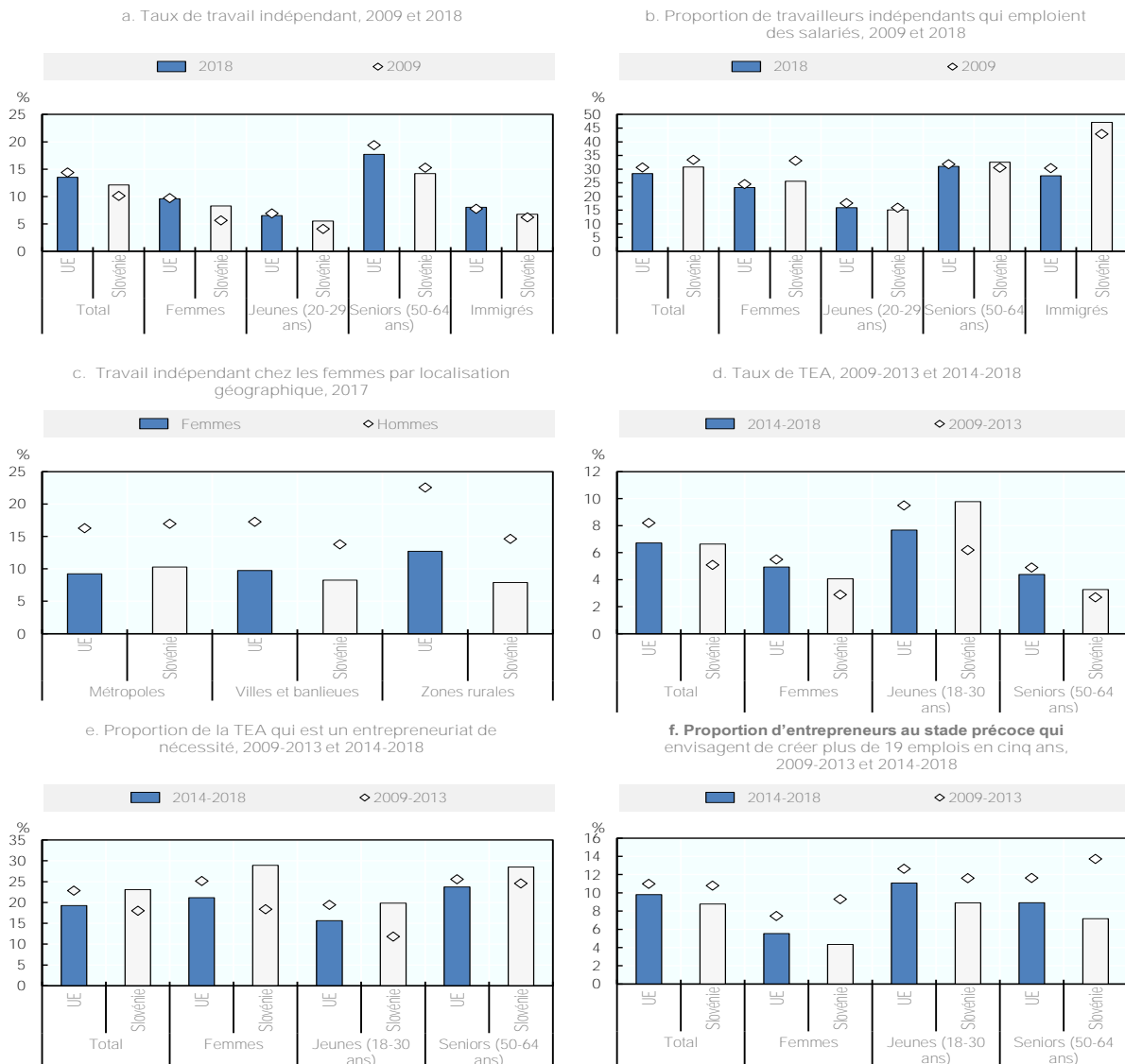
SPIRIT Slovenia (l'Agence publique pour l'entrepreneuriat, l'internationalisation, les investissements étrangers et les technologies) soutient l'entrepreneuriat, en particulier par des programmes ciblés à destination des jeunes et des femmes. En 2018, SPIRIT a mis en place un nouveau réseau de points Entreprises en Slovénie (SPOT Points), destinés à permettre aux entrepreneurs de mieux comprendre et respecter leurs obligations réglementaires. Ils sont ouverts à tous les entrepreneurs, mais ils devraient être davantage

sollicités par les entrepreneurs issus de groupes défavorisés. L'initiative comprend un budget quinquennal de 11,8 millions d'EUR. Les portails SPOT proposeront des informations, des formations et des conseils gratuits et 12 bureaux régionaux SPOT seront mis en place pour proposer des conseils aux entreprises, des ateliers, des formations et du réseautage.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 34.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Slovénie



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934292088>

35. Espagne

Ce profil présente les actions politiques récentes visant à rendre l'entrepreneuriat plus inclusif et met en avant les questions actuelles. Il compare également les indicateurs clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés en Espagne par rapport à la moyenne de l'Union européenne.

Tendances clés

Le taux d'emploi indépendant a été légèrement supérieur en Espagne par rapport à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018 (15,7 % contre 13,7 %), surtout chez les femmes (11,1 % contre 9,6%) et les seniors (20,5 % contre 17,7 %). Les taux chez les jeunes (6,7 % contre 6,5 %) et les immigrés (8,6 % contre 8,0 %) ont été à peu près les mêmes que la moyenne de l'UE. Les femmes, les jeunes, les seniors et les immigrés indépendants étaient légèrement plus susceptibles d'employer au moins un salarié que la moyenne de l'UE en 2018. En revanche, très peu de personnes impliquées dans la création et la gestion de nouvelles entreprises entre 2014 et 2018 espéraient créer au moins 19 emplois dans les cinq ans: seulement 1,9 % chez les femmes (contre 5,5 % dans l'UE), 4,6 % chez les jeunes (contre 11,1 % dans l'UE) et 4,3 % chez les seniors nouveaux entrepreneurs (contre 8,9 % dans l'UE).

Question d'actualité

L'entrepreneuriat des jeunes demeure au cœur du débat politique, car il reste un défi permanent. En décembre 2018, le gouvernement a lancé le Plan pour l'emploi des jeunes 2019-2021, qui est une suite de la Stratégie pour l'entrepreneuriat et l'emploi des jeunes 2013-2016. Ce nouveau plan contient 50 mesures articulées autour de six axes, dont un sur l'entrepreneuriat. Globalement, il cherche à promouvoir un emploi de qualité, à lutter contre les inégalités hommes-femmes dans l'emploi et à réduire le chômage des jeunes de 10 %.

Initiatives politiques récentes

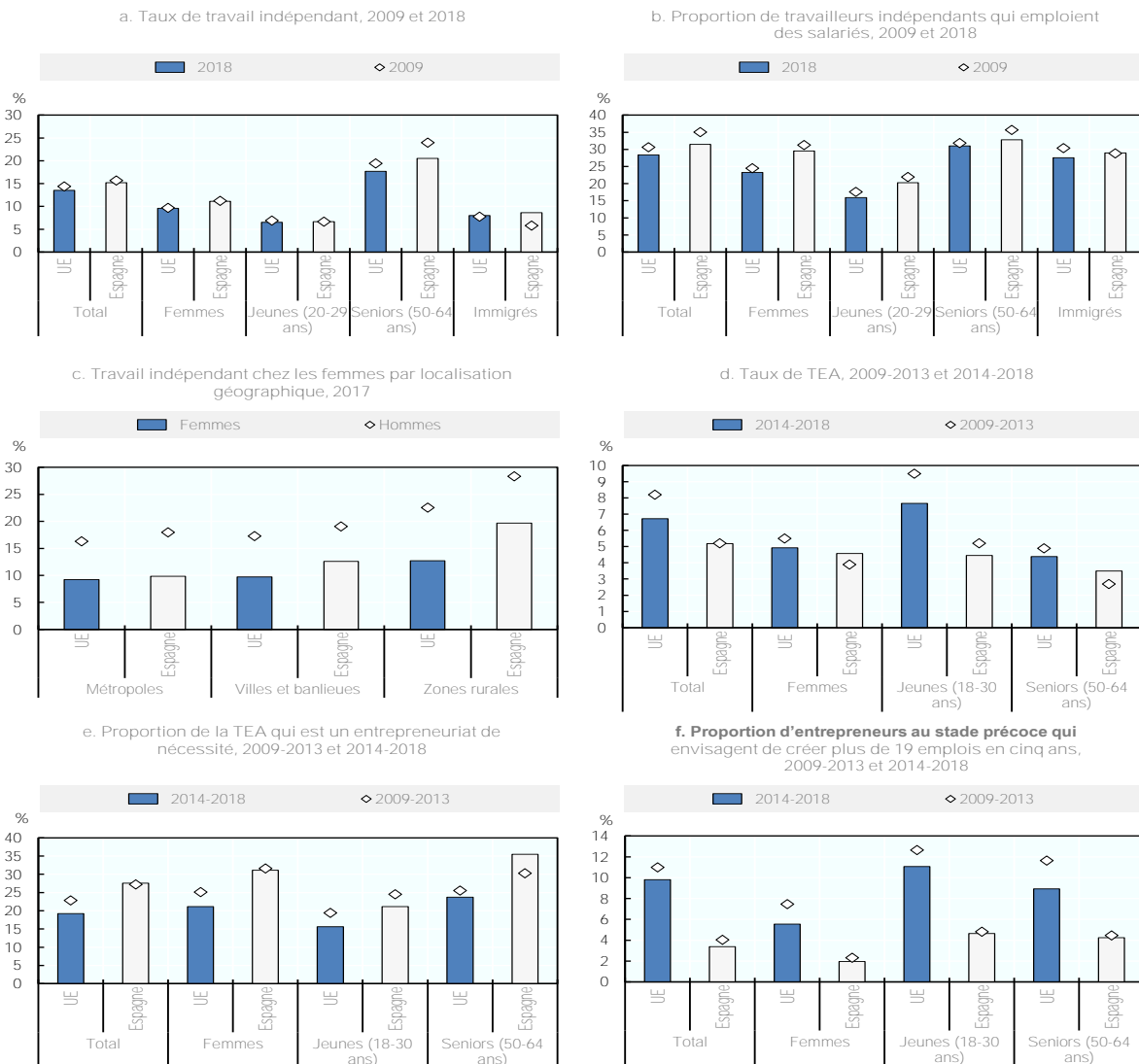
Avec le vieillissement de la population, plusieurs questions politiques liées à l'entrepreneuriat des seniors émergent. On estime que les épargnes retraite et les pensions des travailleurs indépendants retraités sont 41 % inférieures à celles des salariés retraités en Espagne. L'écart est encore plus marqué entre les seniors handicapés. En 2018, un changement notable du système de retraite pour les travailleurs indépendants a été mis en

place, en permettant aux travailleurs indépendants employant des salariés de percevoir leur retraite du régime public au moment où ils atteignent l'âge de la retraite même s'ils continuent de travailler en tant qu'indépendants et s'ils gardent leur(s) salarié(s).

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 35.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Espagne



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934292107>

36. Suède

Ce profil présente les indicateurs clés sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés en Suède et les compare à la moyenne de l'Union européenne. Il décrit également les mesures politiques récentes et les questions actuelles du débat national en matière d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

Globalement, 8,7 % de la population active était indépendante en 2018, contre 13,7 % en moyenne au sein de l'Union européenne (UE). Les femmes, les jeunes, les seniors et les immigrés étaient moins susceptibles que la moyenne de l'UE d'être indépendants en 2018, mais ceux qui l'étaient étaient davantage susceptibles d'employer au moins un salarié. Cela concerne en particulier les jeunes indépendants, qui étaient deux fois plus susceptibles que la moyenne de l'UE d'avoir des salariés en 2018 (30,8 % contre 15,9 %). Tandis que les femmes et les jeunes étaient aussi susceptibles que la moyenne de l'UE d'indiquer être impliqués dans la création ou la gestion d'une nouvelle entreprise entre 2014 et 2018, les seniors l'étaient un peu plus (5,9 % contre 4,4 % pour l'UE). Seule une petite proportion, en baisse, de nouveaux entrepreneurs femmes, jeunes et seniors ont indiqué qu'ils avaient lancé leur entreprise en raison d'un manque d'opportunités d'emploi.

Question d'actualité

Alors que la Suède a accueilli le plus grand nombre de réfugiés par habitant en 2015, la politique d'immigration a été au cœur du débat ces dernières années. La création d'entreprise constitue l'un des mécanismes employés pour aider les immigrés et les réfugiés à s'insérer dans la société et le marché du travail. Toutefois, un rapport de 2018 de l'Agence suédoise pour la croissance économique et régionale (*Tillväxtverket*) a révélé que les entrepreneurs d'origine étrangère avaient plus de difficultés à obtenir des prêts professionnels que les entrepreneurs nés dans le pays. L'accès au financement a été identifié comme un obstacle à la croissance pour les femmes et les jeunes entrepreneurs immigrés.

Initiatives politiques récentes

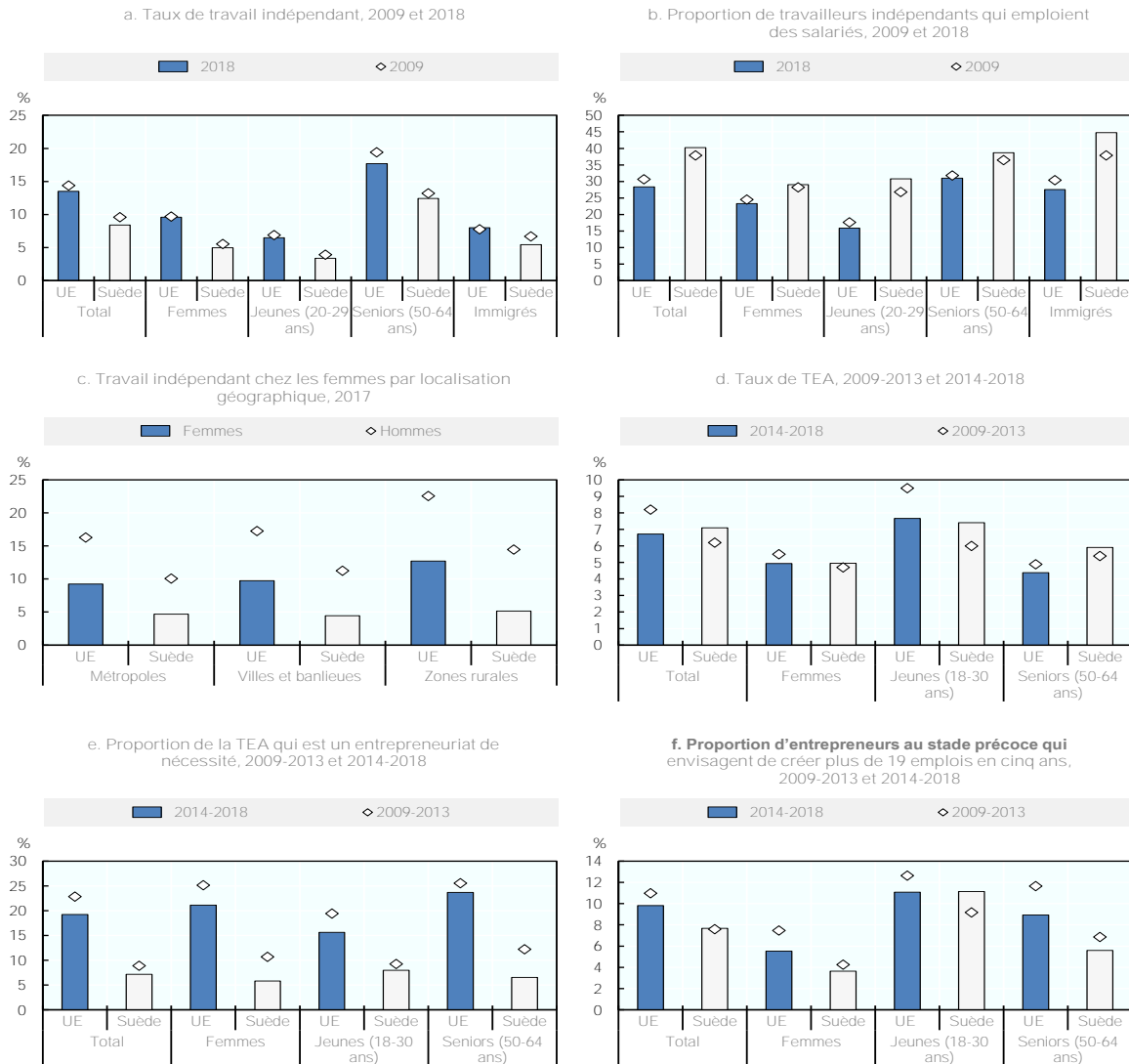
L'éducation à l'entrepreneuriat pour les jeunes a été renforcée en 2018, avec un investissement de 20 millions de SEK (soit environ 1,9 million d'EUR). L'Agence nationale pour l'éducation a reçu 10 millions de SEK (environ 950 000 EUR) pour

encourager l'entrepreneuriat dans les cursus scolaires obligatoires et du deuxième cycle de l'enseignement secondaire. L'Agence suédoise pour la croissance économique et régionale va recevoir 7 millions de SEK (environ 660 000 EUR) pour développer un programme de formation numérique destiné aux jeunes entrepreneurs. L'Académie royale suédoise des Sciences appliquées a eu pour mission de créer une initiative pilote pour les étudiants de niveau 8 et 9 pour qu'ils apprennent à gérer une entreprise.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 36.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant en Suède



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934292126>

37. Royaume-Uni

Ce profil présente des données sur l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés au Royaume-Uni et compare les indicateurs par rapport à la moyenne de l'Union européenne. Ce profil met aussi en avant les questions actuelles et les actions récentes en matière de politique d'entrepreneuriat inclusif.

Tendances clés

Les taux d'emploi indépendant des femmes, des jeunes, des seniors et des immigrés étaient tous à peu près équivalents à la moyenne de l'Union européenne (UE) en 2018. En outre, les taux d'emploi pour chacun de ces groupes ont légèrement augmenté depuis 2009. Toutefois, les proportions de femmes (12,0 %), de jeunes (6,2 %), de seniors (15,7 %) et d'immigrés (11,9 %) indépendants employant des salariés étaient inférieures aux moyennes de l'UE en 2018 et elles ont baissé depuis 2009. En revanche, la proportion de femmes, de jeunes et de seniors déclarant être impliqués dans la création et la gestion de nouvelles entreprises était légèrement supérieure à la moyenne de l'UE au cours de la période 2014-2018 et elle a augmenté ces dix dernières années. Les nouveaux entrepreneurs femmes, jeunes et seniors étaient moins susceptibles que la moyenne de l'UE de déclarer qu'ils avaient lancé leur entreprise en raison d'un manque d'opportunités d'emploi au cours de la période 2014-2018.

Question d'actualité

Dans le cadre de la nouvelle stratégie industrielle, une revue des politiques a été lancée en mars 2019 afin d'examiner les obstacles à l'entrepreneuriat des jeunes. Elle cible les obstacles à la création et au développement d'entreprise rencontrés par les jeunes issus de tous les milieux, et cherche également à renforcer la culture entrepreneuriale dans toute la société. Elle est pilotée par le Prince's Trust, sous l'égide du ministère des petites entreprises. Des recommandations seront transmises aux ministres au cours du troisième trimestre 2019.

Initiatives politiques récentes

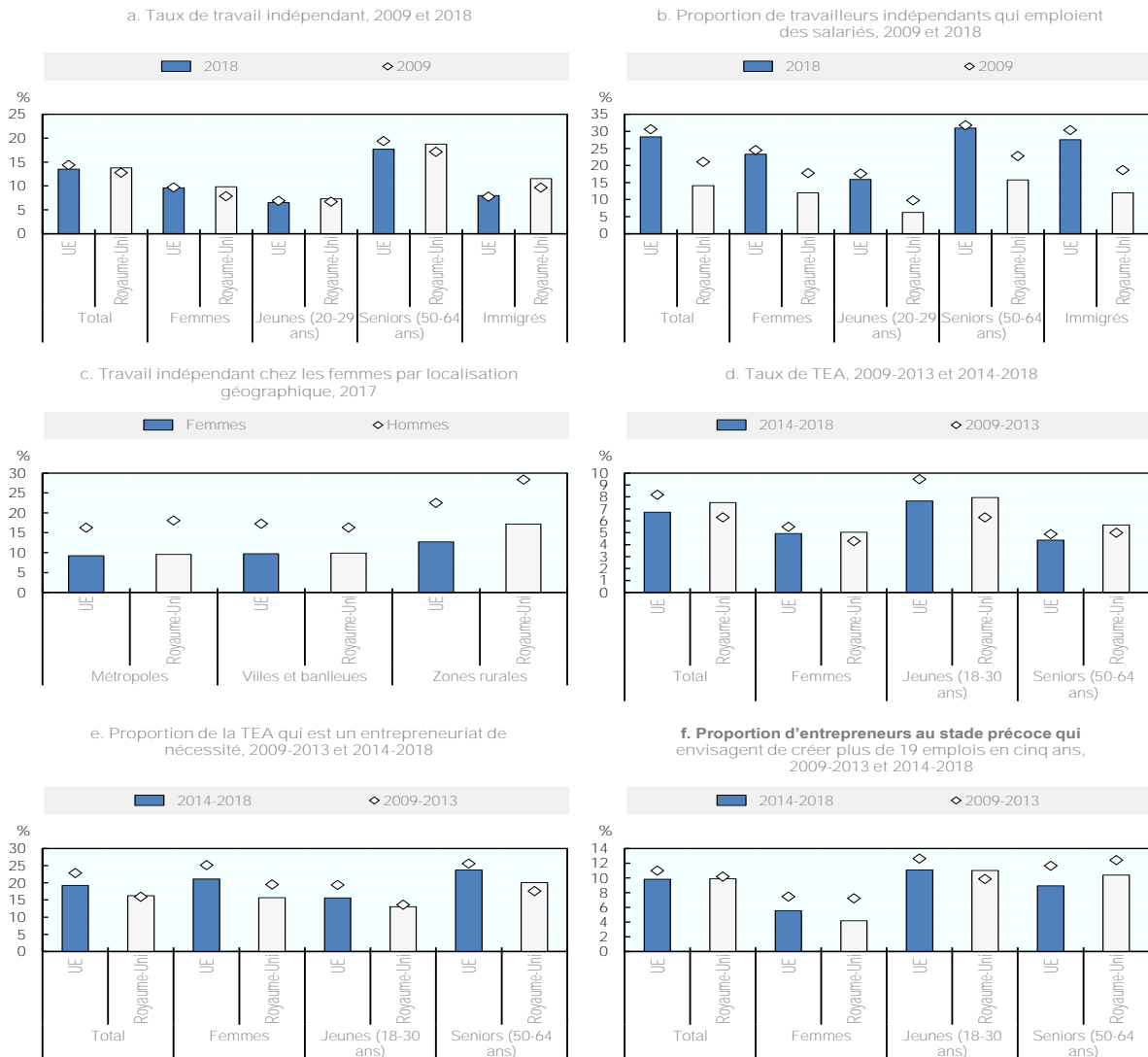
L'entrepreneuriat inclusif est soutenu par une large variété de mesures politiques au niveau national, régional et local, ainsi dans le secteur non gouvernemental. L'aide à l'entrepreneuriat féminin a été renforcée en 2014 par le cadre et le plan d'action du

gouvernement écossais pour l'entreprise au féminin, avec un programme d'ambassadrices destiné à promouvoir l'entrepreneuriat à travers des exemples de référence qui ont réussi. Cette approche a été copiée en 2019 par le gouvernement gallois avec la stratégie intitulée *Supporting entrepreneurial women in Wales: An approach for Wales* (Soutenir les femmes entrepreneurs au Pays de Galles: une approche galloise). Elle inclut dix recommandations et un plan d'action en quatre étapes pour le renforcement de l'entrepreneuriat des femmes au Pays de Galles.

Ce profil s'appuie sur un rapport d'évaluation nationale récent, consultable à l'adresse suivante: www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm.

Principales données sur l'entrepreneuriat inclusif

Graphique 37.1. Données relatives à l'entrepreneuriat et au travail indépendant au Royaume-Uni



Notes: Le taux d'emploi indépendant est défini comme le nombre de travailleurs indépendants (15-64 ans) divisé par le nombre de personnes actives. Le taux de TEA est la proportion d'adultes (18-64 ans) impliqués dans la création d'une entreprise ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois. L'entrepreneuriat de nécessité est défini comme des activités entrepreneuriales qui ont été lancées parce qu'il n'y avait pas d'autres options sur le marché du travail. Les entrepreneurs au stade précoce sont ceux qui sont engagés dans la création d'une nouvelle entreprise et ceux qui exploitent une entreprise de moins de 42 mois. La moyenne de l'UE indiquée dans les diagrammes D à F exclut la République tchèque et Malte pour la période 2014-2018 et Malte pour la période 2009-2013.

Sources: Diagrammes A et B: Eurostat (2019), Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagramme C: Eurostat (2018), Travail indépendant, module ad hoc de l'Enquête sur les forces de travail, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>; diagrammes D-F: Global Entrepreneurship Monitor (2019), Présentations tabulaires spéciales des enquêtes 2014-2018 du Global Entrepreneurship Monitor.

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888934292145>

Glossaire

Mesures actives du marché du travail: mesures visant à aider les chômeurs et d'autres personnes à participer au marché du travail. Elles incluent habituellement le courtage (mise en correspondance des vacances d'emploi et des demandeurs d'emploi), la formation (pour améliorer et adapter les compétences des demandeurs d'emploi) et la création d'emplois directs (soit par l'emploi dans le secteur public, soit par la subvention du travail dans le secteur privé).

Conseil en entreprise: service d'aide au développement des entreprises proposant des conseils professionnels. Une approche courante consiste à proposer des services de conseil en entreprise dans le cadre de programmes d'aide intégrés et de conditionner l'octroi de l'aide financière à la demande de ce type de service.

Services d'aide au développement des entreprises: services destinés à améliorer les performances de l'entreprise en améliorant sa capacité à faire face à la concurrence et à accéder aux marchés. Les services d'appui incluent généralement la [formation](#), le mentorat, le coaching, le conseil, l'assistance marketing, l'information, l'assistance pour le développement et le transfert de technologies et la constitution de réseaux. Les aspects tant stratégiques (questions à moyen et à long terme qui améliorent la performance) qu'opérationnels (gestion journalière) sont inclus.

Indicateurs de la création d'entreprise: ensemble de mesures quantitatives indiquant le nombre de personnes envisageant de créer une entreprise qui créent effectivement une entreprise inscrite au registre de commerce. En d'autres termes, ces indicateurs ont trait à la création d'entreprise, à savoir le moment où l'idée entrepreneuriale devient réalité et où l'entreprise apporte une contribution économique. Les décideurs politiques peuvent utiliser ces indicateurs pour mesurer en partie la force de la culture entrepreneuriale.

Indicateurs de l'exploitation d'entreprise: ensemble de mesures quantitatives indiquant le nombre de personnes qui ont établi des entreprises commerciales en activité. Il peut s'agir du nombre d'entreprises, du chiffre d'affaires, des niveaux d'exportation, des travailleurs, etc. Les décideurs politiques peuvent utiliser ces indicateurs pour mesurer le nombre d'entrepreneurs et d'entreprises dans une économie donnée.

Coaching: relation habituellement de courte durée destinée à développer les compétences d'un entrepreneur. Il s'agit d'un processus collaboratif, dans lequel les participants occupent des rôles clairement définis. Le coach est chargé de développer des objectifs à court terme et de guider son élève vers ces objectifs en formulant des commentaires constructifs. L'élève est chargé de produire des idées et des solutions, de prendre des mesures pour atteindre les objectifs et de faire part de ses progrès.

Coûts des effets d'aubaine: mesure dans laquelle les participants auraient créé une nouvelle entreprise en l'absence de subvention. Le comportement de ces «participants d'aubaine» n'est pas influencé par le programme, mais leur participation ne contribue pas à la valeur économique générée par le programme et engendre une dépense publique. Le

coût social de cette dépense correspond à la somme du coût de distorsion ou de la charge excédentaire de la taxe qui le finance.

Emploi non salarié dépendant: travail indépendant dans le cadre duquel le travailleur indépendant dépend d'un seul client ou d'un petit nombre de clients. Ces travailleurs non salariés travaillent généralement dans des conditions comparables à celles des salariés, mais ne bénéficient pas de la protection offerte par le droit du travail, notamment salaire minimum, couverture sociale et congés de maladie payés.

Entrepreneuriat numérique: forme d'entrepreneuriat consistant à identifier et à exploiter de nouveaux produits et procédés de TIC ou liés aux TIC et les marchés correspondants. Il comprend la création d'entreprises numériques et l'adoption des technologies numériques par les travailleurs indépendants afin d'améliorer leur productivité.

Effets de déplacement: mesure dans laquelle les entreprises subventionnées s'emparent de l'activité et des emplois des entreprises non subventionnées.

Entrepreneurs handicapés: entrepreneurs atteints d'une invalidité. La grande majorité d'entre eux souffrent de handicaps «cachés», y compris de troubles de la santé mentale, de douleurs chroniques et de troubles musculosquelettiques. Une proportion très restreinte a des handicaps visibles, par exemple, les personnes se déplaçant en fauteuil roulant ou les déficients visuels. De nombreux pays ont maintenant recensé les barrières systémiques qui affectent les entrepreneurs handicapés au sein de l'entrepreneuriat, comme des attitudes négatives et l'exclusion de la société (consciemment ou non).

Groupes défavorisés: groupes rencontrant des obstacles supplémentaires pour participer pleinement au marché du travail et à la société. Leur position défavorable est souvent due à des caractéristiques individuelles telles qu'une expérience limitée du monde du travail, un faible niveau d'instruction ou un capital social limité, mais peut également être liée à des caractéristiques partagées au sein d'un groupe. Par conséquent, les groupes défavorisés rencontrent des discriminations intentionnelles ou non.

Entrepreneur: personne (propriétaire d'entreprise) qui cherche à générer de la valeur, par la création ou l'expansion d'une activité économique, en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, processus ou marchés (voir le programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat de l'OCDE). Il est possible de se comporter de manière entrepreneuriale dans le secteur public, dans une entreprise sociale ou en qualité de salarié d'une entreprise.

Compétences entrepreneuriales: combinaison de compétences techniques, de compétences en gestion des affaires et de compétences personnelles requises pour se lancer dans l'entrepreneuriat et le travail indépendant et pour poursuivre sur cette voie. Elles incluent notamment le travail d'équipe, la négociation, le développement stratégique, la planification financière et le marketing.

Taux de détention d'entreprises établies: mesure de la proportion des membres de la population adulte qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une entreprise établie qui verse des traitements, des salaires ou toute autre rémunération aux propriétaires depuis plus de 42 mois. Cette mesure a été développée par le Global Entrepreneurship Monitor et contribue à donner des informations sur le niveau d'activités entrepreneuriales au sein d'une économie.

Entrepreneurs issus d'une minorité ethnique: les entrepreneurs issus d'une minorité ethnique sont nés dans leur pays de résidence, appartiennent à une minorité ethnique et conservent des liens forts avec leur culture ethnique. Les entrepreneurs immigrés ont migré dans un autre pays. S'ils peuvent appartenir au même groupe ethnique que la population

majoritaire du pays, ils ne seront probablement pas aussi coutumiers de ses règles, de sa culture et de ses institutions.

Évaluation: l'évaluation a pour objectif de mesurer la pertinence, l'impact, l'efficacité et la rentabilité d'un programme ou d'une mesure. Les évaluations peuvent être qualitatives et/ou quantitatives. Les évaluations efficaces sont planifiées dès la conception de la mesure, et des indicateurs sont collectés tout au long de la mise en œuvre de celle-ci pour alimenter l'évaluation. L'évaluation doit être conçue et mise en œuvre de manière à fournir des informations utiles aux décideurs, selon les circonstances politiques, les contraintes du programme et les ressources disponibles. Ses résultats doivent être utilisés pour améliorer la conception des mesures.

Faux travail indépendant: régime de travail dans le cadre duquel le travailleur est enregistré comme travailleur indépendant, mais a une relation avec un seul client ou quelques clients qui ressemble plus à une relation employeur-employé. Un tel régime a pour but de réduire les obligations fiscales et sociales.

Exclusion financière: situation d'accès inexistant ou limité aux services financiers. Par exemple, les personnes n'ayant pas de compte en banque peuvent rencontrer des difficultés pour obtenir un prêt pour la création de leur entreprise, et un prêt revient beaucoup plus cher aux personnes ne disposant pas de garanties réelles. L'exclusion financière accroît les risques de pauvreté.

Travailleurs free-lance: ce terme est souvent utilisé pour désigner les travailleurs indépendants appartenant à des groupes professionnels qui fournissent des services non manuels spécialisés et nécessitent peu de capitaux, souvent appelés «travailleurs du savoir». Il s'agit généralement de personnes travaillant dans les secteurs de la création et des médias, mais il peut aussi s'agir de travailleurs pour leur propre compte dans les secteurs de la direction et de la gestion des professions intellectuelles et scientifiques, des professions intermédiaires et de la création. Les travailleurs free-lance exercent leurs activités sous diverses formes juridiques: en tant qu'entrepreneurs individuels indépendants ou associés au sein d'entreprises non constituées en société, en tant que directeurs de leur propre entreprise ou en tant que salariés d'une société parapluie.

Entrepreneurs hybrides: les entrepreneurs hybrides combinent entrepreneuriat et emploi salarié. L'activité entrepreneuriale peut être exercée à temps plein ou à temps partiel.

Entrepreneurs immigrés: ces entrepreneurs sont nés en dehors de leur pays de résidence.

Entrepreneuriat inclusif: entrepreneuriat qui contribue à l'inclusion sociale et qui donne à tout le monde les mêmes chances de démarrer et de diriger une entreprise. Les groupes cibles sont les groupes défavorisés et sous-représentés dans l'entrepreneuriat et le travail indépendant, dont les jeunes, les femmes, les seniors, les minorités ethniques et les immigrés, les personnes handicapées et de nombreux autres groupes.

Incubateurs: les incubateurs ou couveuses d'entreprises sont des structures destinées à soutenir la création et la croissance des sociétés entrepreneuriales, par un large éventail de ressources et de services d'appui aux entreprises, offerts à la fois au sein de l'incubateur directement et par son réseau de contacts. Les incubateurs varient au niveau du mode de mise en œuvre de leurs services, de leur structure organisationnelle et du type de bénéficiaires. S'il existe des incubateurs virtuels / en ligne, la plupart des programmes accueillent dans leurs locaux des entreprises qui vont être lancées ou qui viennent de l'être, pour une période de temps limitée. Le fait qu'une jeune entreprise suive avec succès un programme d'incubation d'entreprise accroît ses chances de survie et de croissance.

Participation au marché du travail: mesure de la partie active de la force de travail d'une économie. Le taux de participation au marché du travail désigne la proportion de personnes qui sont soit employées, soit en recherche active de travail. Les personnes qui ne cherchent plus activement un travail ne sont pas reprises dans le taux de participation. La situation d'une personne influencera la probabilité qu'elle travaille ou qu'elle cherche du travail. Par exemple, les étudiants et les retraités ne recherchent pas souvent de travail et sont donc exclus des taux de chômage et de participation au marché du travail publiés. Durant une récession économique, le taux de participation diminue habituellement: le manque de possibilités d'emplois salariés décourage de nombreux travailleurs potentiels, qui arrêtent alors de chercher du travail.

Garantie de prêt: engagement d'un tiers à couvrir une partie des pertes liées à un défaut de paiement. Elle peut être apportée par un gouvernement et/ou par une association professionnelle privée. Elle est assortie d'un fonds servant de garantie.

Mentorat: le mentorat est une relation professionnelle dans laquelle une personne expérimentée (le mentor) aide une autre (l'élève) à développer des compétences et des connaissances qui renforceront son développement professionnel et personnel. Ces relations sont habituellement de plus longue durée que le coaching.

Microcrédit: prêts de faible montant à des emprunteurs qui ont des difficultés à obtenir des crédits auprès d'établissements bancaires traditionnels. Les taux d'intérêt, supérieurs à ceux des banques traditionnelles, reflètent le profil à risque de l'emprunteur. Dans l'Union européenne, le plafond du microcrédit est fixé à 25 000 EUR.

Taux d'entrepreneuriat naissant: proportion des membres de la population qui sont activement impliqués dans la création d'une entreprise dont ils seront propriétaires en tout ou en partie. Cette activité n'a pas rapporté de traitement, de salaire ou toute autre rémunération aux propriétaires depuis plus de trois mois. C'est l'une des mesures développées par le Global Entrepreneurship Monitor pour quantifier les activités entrepreneuriales au sein d'une économie.

Taux de détention de nouvelles entreprises: proportion des membres de la population qui sont actuellement dirigeants-propriétaires d'une nouvelle entreprise qui verse des traitements, des salaires ou toute autre rémunération aux propriétaires depuis plus de 3 mois mais moins de 42 mois. C'est l'une des mesures développées par le Global Entrepreneurship Monitor pour quantifier les activités entrepreneuriales au sein d'une économie.

Services de proximité: tentative systématique de fournir des services au-delà des limites traditionnelles pour atteindre des groupes particuliers d'une communauté. Les services de proximité peuvent servir à [informer](#) les gens de l'existence de services (plus traditionnels) ainsi qu'à toucher et mobiliser des groupes spécifiques et ceux qui n'ont pas l'habitude de recourir aux services traditionnels. Une approche possible consiste à fournir les services dans des lieux que les membres des communautés ciblées fréquentent déjà (centres communautaires, maisons de jeunes, lieux de culte, centres commerciaux, etc.) plutôt qu'à installer un bureau d'information et essayer d'y attirer les gens.

Indicateurs de précréation d'entreprise: ces mesures cernent l'attitude de la société vis-à-vis de l'entrepreneuriat et le niveau d'intérêt affiché par les gens pour créer une entreprise. Elles représentent un outil politique important pour déterminer la disposition culturelle à l'égard de l'entrepreneuriat.

Exemple de référence: entrepreneur expérimenté qui peut donner à d'autres l'envie de se lancer dans la création d'entreprise ou le travail indépendant.

Travail indépendant ou emploi non salarié: statut professionnel dans le cadre duquel les personnes travaillent à leur propre compte dans leur propre entreprise et perçoivent un retour économique en échange de leur travail, sous la forme de traitements, de bénéfices, d'avantages en nature ou de gain familial (pour les travailleurs familiaux). Les travailleurs indépendants peuvent travailler seuls ou employer d'autres personnes. Ils dirigent souvent leur entreprise en qualité d'entreprise à propriétaire unique, de contractant indépendant, de membre d'un partenariat ou d'entreprise non constituée en société.

Entrepreneurs seniors: ce terme désigne habituellement les entrepreneurs de plus de 50 ans, également connus sous le nom d'«entrepreneurs grisonnants», d'«entrepreneurs âgés», d'«entrepreneurs du troisième âge» ou de «seniorpreneurs». On estime qu'ils joueront un rôle de plus en plus important dans l'activité économique, compte tenu du vieillissement de la population et du déclin de la population traditionnellement en âge de travailler.

Entrepreneuriat en série: processus consistant à créer des entreprises et à les revendre lorsqu'elles sont encore jeunes plutôt que de les diriger pendant toute leur durée de vie.

Orientation: informations mises à la disposition d'entrepreneurs potentiels et en activité afin de les orienter vers des sources d'information et d'assistance professionnelles.

Capital social: valeur des réseaux sociaux, qu'il s'agisse de la famille, des amis ou des collègues, et des contacts professionnels et personnels qui permettent d'ouvrir de nouvelles portes. Dans l'entrepreneuriat, le capital social donne accès aux connaissances, aux réseaux de clients, aux fournisseurs et au soutien professionnel, et peut ainsi augmenter les chances de réussite d'une entreprise donnée.

Entrepreneuriat social: entrepreneuriat dans lequel l'objectif principal est d'avoir un impact social plutôt que de rapporter des bénéfices aux propriétaires ou actionnaires. Les entreprises sociales délivrent des biens et des services au marché de manière entrepreneuriale et innovante et utilisent les bénéfices pour atteindre des objectifs sociaux avant tout. Elles sont gérées de manière ouverte et responsable et, plus particulièrement, impliquent les travailleurs, les consommateurs et les parties prenantes concernées par leurs activités commerciales.

Inclusion sociale: action positive prise pour inclure tous les secteurs de la société dans une activité économique et sociale, notamment en veillant à ce que les groupes marginalisés ou en situation de pauvreté participent davantage aux décisions les concernant, leur permettant ainsi d'améliorer leur niveau de vie et leur bien-être global.

Activité entrepreneuriale totale au stade précoce (TEA): mesure utilisée par le Global Entrepreneurship Monitor, équivalant à la somme de la proportion de la population impliquée dans une activité entrepreneuriale naissante et de la proportion de la population qui a créé une entreprise au cours des 42 derniers mois.

Groupes sous-représentés: groupes de la société moins représentés dans l'économie d'entreprise que leur proportion dans la population globale, par exemple les femmes et les personnes handicapées.

Jeunes entrepreneurs: entrepreneurs en fin d'adolescence ou dans la vingtaine. La fourchette d'âge exacte dépend du contexte. Le Global Entrepreneurship Monitor définit

par exemple les jeunes entrepreneurs comme les 18-30 ans, tandis que pour l'Enquête Eurostat sur les forces de travail, il s'agit des 15-24 ans.

Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2019

POLITIQUES DE L'ENTREPRENEURIAT INCLUSIF

Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2019 est la cinquième édition d'une série de publications qui examinent la manière dont les politiques publiques à l'échelon national, régional et local peuvent soutenir la création d'emplois en encourageant la création d'entreprises et le travail indépendant auprès des personnes issues de groupes sociaux défavorisés ou sous-représentés. Ce rapport montre que la lutte contre le chômage et la stimulation de l'inclusion sociale pourraient être considérablement renforcées en promouvant l'entrepreneuriat au sein de pans de la population telles que les femmes, les jeunes, les seniors, les chômeurs et les migrants, si les problèmes spécifiques auxquels ces parts de la population sont confrontées et traités et si les politiques en faveur de l'entrepreneuriat sont ouvertes à tous. Cette édition contient des chapitres de discussion thématiques sur le potentiel de soutien des politiques publiques en faveur de l'entrepreneuriat numérique pour les personnes issues des groupes sous-représentés et défavorisés et la capacité des politiques publiques d'améliorer le potentiel de développement des entreprises lancées par des entrepreneurs issus des groupes sous-représentés et défavorisés. Chaque chapitre thématique traite des enjeux et défis politiques actuels et formule des recommandations à l'intention des décideurs politiques. Enfin, les profils nationaux mettent en évidence les tendances récentes observées en matière d'entrepreneuriat au sein des groupes sociaux cibles, les principaux défis politiques et les mesures politiques récentes dans chacun des 28 États membres de l'UE.



IMPRIMÉ ISBN 978-92-64-55039-1
PDF ISBN 978-92-64-89251-4



9 789264 550391