



Observatoire des PME européennes  
2002 / N° 5

## La démographie des entreprises en Europe



Observatoire des PME européennes  
2002, No. 5

## La démographie des entreprises en Europe

Ce rapport a été préparé à partir des informations fournies par tous les partenaires du European Network for SME Research ENSR (voir Annexe I) et a été coordonné par M. Domenico Mauriello de l'Institut Guglielmo Tagliacarne, le partenaire italien de l'ENSR.

Le présent rapport n'exprime pas les positions officielles de la Commission ; ni la Commission ni les consultants n'acceptent une responsabilité pour les conséquences des actions prises sur la base des informations contenues dans ce rapport.

## OBSERVATOIRE DES PME EUROPÉENNES

Une série de rapports a été soumise à la Direction Générale (DG) Entreprise de la Commission des Communautés européennes par (voir aussi l'Annexe I de ce rapport) :

KPMG Special Services et par EIM Business & Policy Research aux Pays-Bas

en coopération avec

« European Network for SME Research » (ENSR), et Intomart.

Pour plus d'information sur la série actuelle de rapports dans le cadre de l'Observatoire des PME européennes, vous pouvez consulter le site de la DG Entreprise : <http://europa.eu.int/comm/entreprise>.

### Rapports précédents de l'Observatoire

Six rapports de l'Observatoire européen des PME ont été publiés entre 1992 et 1999 (les volumes complets comportent chacun entre 360 et 480 pages). Chaque rapport donne une vue d'ensemble de la structure et des développements des PME et en se focalisant sur une gamme de domaines spécifiques.

Le rapport publié en juillet 2000 (le 6<sup>ème</sup> rapport de l'Observatoire), par exemple, se concentre sur les marchés des produits et des services, sur les questions relatives au marché du travail, à l'accès aux financements et aux programmes communautaires, au commerce électronique et aux associations et fondations dans l'économie sociale.

Il contient aussi des études en profondeur sur la formation professionnelle pour les PME et les nouveaux services.

Le 6<sup>ème</sup> rapport de l'Observatoire est publié en anglais, en français et en allemand. Le rapport ne peut plus être imprimé mais un nombre limité de copies est encore disponible. Merci d'envoyer votre demande à [ENTR-COMPETIT-BENCHMARK@cec.eu.int](mailto:ENTR-COMPETIT-BENCHMARK@cec.eu.int).

Les cinq premiers rapports annuels sont toujours disponibles et peuvent être commandés à : EIM Business & Policy Research, B.P. 7001, 2701 AA, Zoetermeer, Pays-Bas. Tel : + 31 (0) 793413634, Fax : + 31 (0) 793415024, adresse mel : [info@eim.nl](mailto:info@eim.nl).

### *Voici les abréviations employées dans l'Observatoire pour les 19 pays européens (Europe 19) :*

A	Autriche	NL	Pays-Bas
B	Belgique	P	Portugal
DK	Danemark	S	Suède
D	Allemagne	UK	Royaume-Uni
EL	Grèce	UE	Union européenne
E	Espagne	IS	Islande
F	France	LI	Liechtenstein
FIN	Finlande	NO	Norvège
IRL	Irlande	EEE	Espace Économique Européen
I	Italie	CH	Suisse
L	Luxembourg	Europe-19	EEE plus la Suisse

Vous trouverez beaucoup d'informations complémentaires concernant l'Union européenne sur Internet. Vous y accéderez par le serveur Europa : <http://europa.eu.int>.

Des informations bibliographiques se trouvent à la fin de cette publication.

Luxembourg : Bureau des Publications Officielles des Communautés européennes

ISBN 92-894-3581-X

© Communautés européennes, 2002. Reproduction autorisée sous condition que la source soit mentionnée.

Imprimé en Belgique

# Sommaire

Préface.....5

Résumé ..... 7

## Chapitre 1

Introduction.....9

## Chapitre 2

Dynamique des entreprises, au sein de la zone économique européenne, en Suisse et dans les Pays Candidats ....11

2.1. Aspects méthodologiques et statistiques relatifs à la quantification de la démographie des entreprises.....11

2.2. Statistiques relatives à la démographie des entreprises dans pays de l'Europe-19 ..... 15

2.2.1. Développement des déclarations d'existence et des radiations dans le secteur privé (hors secteur primaire) dans les pays de l'Europe-19..... 15

2.2.2. Réglementations nationales, définitions et sources d'information ..... 18

2.3. Le rôle possible des pays Candidats dans le développement du tissu d'entreprises.....23

## Chapitre 3

Variables économiques et démographie des entreprises.....29

## Chapitre 4

Facteurs déterminant la création et la disparition des entreprises..... 33

4.1. Création d'entreprise ..... 33

4.1.1. Profil des nouveaux entrepreneurs et des nouvelles entreprises ..... 33

4.1.2. Facteurs liés à l'environnement et facteurs économiques favorisant la création d'entreprise ..... 38

4.1.3. Motifs personnels conditionnant le choix d'entreprendre ..... 41

4.1.4. Aides extérieures à la création d'entreprises ..... 42

4.1.5.	Sources de financement en matière de création d'entreprises.....	45
4.2.	Survie ou disparition d'une entreprise à l'issue de la phase de création.....	47
4.2.1.	Déterminants de la survie et modèles de croissance.....	47
4.2.2.	Facteurs déterminants de la fermeture d'une entreprise.....	50

## Chapitre 5

	Evolutions des politiques orientées vers la création et la survie des entreprises.....	53
5.1	Importance croissante des politiques orientées vers la création d'entreprises.....	53
5.2.	Objectifs et moyens définis en matière de mesures politiques dans les pays de l'Europe-19.....	54
5.3.	Une sélection de mesures destinées au développement de la tendance au travail indépendant et pour les mécanismes de financement pour les nouvelles PME.....	59
5.3.1.	Autriche : Le programme pour les nouvelles entreprises de l'AMS.....	59
5.3.2.	Finlande : Le prêt pour la création d'entreprises.....	59
5.3.3.	Allemagne : Crédits relais.....	60
5.3.4.	Italie : Loi 608/96 « Prêt d'honneur ».....	60
5.3.5.	Portugal : Initiatives locales destinées à l'emploi.....	61
5.3.6.	Espagne : Aide aux entreprises dirigées par des femmes.....	61

## Annexe

I	Noms et adresses des partenaires du consortium.....	63
---	---	----

# Préface

Les entreprises sont au cœur de la stratégie lancée par le Conseil européen à Lisbonne en mars 2000. L'objectif est de devenir l'économie basée sur la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique au monde, capable de développer durablement sa croissance économique, des emplois plus nombreux et plus qualifiés, ainsi qu'une cohésion sociale plus forte. L'atteinte de ce but dépendra finalement du degré de succès des entreprises, et plus particulièrement des entreprises petites et moyennes.

L'*Observatoire des PME européennes* a été mis en place par la Commission en décembre 1992 avec comme ambition d'améliorer le suivi de la performance économique des PME en Europe. Sa tâche est de fournir de l'information sur les PME aux décideurs politiques nationaux et européens, aux chercheurs, aux organisations professionnelles et aux PME elles-mêmes.

Les rapports de l'Observatoire fournissent une vue d'ensemble de la situation actuelle dans l'ensemble des PME en Europe à l'aide de statistiques : démographie des entreprises, emploi total et production selon la taille de l'entreprise. De plus, les rapports de l'Observatoire couvrent toute une gamme de questions thématiques.

L'*Observatoire des PME européennes* couvre 19 pays : les 15 pays de l'UE, plus l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse.

Courant 2002, la publication des rapports suivants est prévue :

- Points forts de l'enquête 2001
- Les PME en Europe, avec un premier regard sur les Pays Candidats
- Les réseaux régionaux d'entreprises en Europe
- Les PME européennes et les responsabilités sociale et environnementale
- La démographie des entreprises en Europe
- Les PME de haute technologie en Europe
- Le recrutement d'employés : contraintes administratives pour les PME en Europe
- Incitations fiscales pour les PME en Europe
- Points forts de l'enquête 2002

La recherche effectuée pour les rapports de l'Observatoire est réalisée sous la conduite de la Direction Générale Entreprise de la Commission européenne, par le « European Network for SME Research » ENSR, et est coordonnée par l'institut EIM Business & Policy Research des Pays-Bas, dans un consortium conduit par KPMG Special Services des Pays-Bas.

*Pour une description des activités de la DG Entreprise, vous pouvez consulter le site Web de la Commission européenne : <http://europa.eu.int/comm/dgs/entreprise>. Pour toute information supplémentaire sur l'Observatoire des PME européennes, notamment savoir comment accéder aux rapports ou comment les commander, veuillez consulter : [http://europa.eu.int/comm/entreprise/entreprise\\_policy/analysis/observatory.htm](http://europa.eu.int/comm/entreprise/entreprise_policy/analysis/observatory.htm). L'information sur les rapports précédents de l'Observatoire se trouve également à cette adresse.*



# Résumé

- La création de nouvelles entreprises, leur croissance et leur survie, ainsi que la volatilité de la population des entreprises sont essentielles à l'adaptation des structures, à l'amélioration de la compétitivité et à la création d'emplois.
- L'évolution vers une économie reposant davantage sur l'entrepreneuriat au sein de l'Union européenne ne peut être mesurée de façon efficace car les définitions diffèrent d'un pays à l'autre, ainsi que la réglementation relative aux déclarations d'existence et de radiation diffèrent. Des écarts importants entre pays apparaissent en matière de taux de naissance et de taux de mortalité, très probablement en raison des définitions utilisées et non pas uniquement des facteurs économiques. Les données régulièrement mises à jour et harmonisées qui seront disponibles à l'avenir permettront un meilleur contrôle de la dynamique entrepreneuriale.
- Des problèmes méthodologiques affectent également les données relatives aux pays Candidats. La période de transition d'une économie planifiée à une économie de marché et les processus de privatisation conduisent à la réorganisation des entreprises et, par conséquent, à celle des registres du commerce. Néanmoins, la signification statistique des registres administratifs s'améliore, dans certains cas suite aux efforts fournis pour s'adapter aux normes de l'Union européenne.
- Les processus de création d'entreprises et les chances de survie de ces dernières à l'issue de la phase de lancement dépendent fortement du «profil» de l'entrepreneur. L'âge moyen des nouveaux entrepreneurs est d'environ 35 ans, mais la proportion des créateurs âgés de plus de 35 ans a diminué depuis le milieu des années quatre vingt dix. Cela montre que la décision de créer sa propre société est souvent prise quelques années après avoir achevé ses études et après avoir acquis un savoir-faire spécifique (en tant qu'employé, responsable ou entrepreneur). Certains écarts observés sont liés au secteur d'activité : les créateurs du secteur des services (en particulier celui des services aux entreprises et de la haute technologie) ont un niveau d'études plus haut que ceux du secteur industriel ; un niveau d'études moins élevé prédomine toujours chez les créateurs dans les industries manufacturières, dans le bâtiment, les transports et dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration. Dans la plupart des cas, les jeunes entrepreneurs poursuivent la même activité que celle dans laquelle ils s'étaient déjà engagés. Cette tendance est renforcée dans les secteurs suivants : industrie manufacturière, bâtiment, commerce et tourisme.
- L'analyse par secteur des tendances en matière de création d'entreprise confirme la tendance à la tertiarisation. La majorité des nouvelles entreprises est créée dans le secteur des services ; l'hôtellerie, la restauration, le commerce et la réparation sont les secteurs qui remportent le plus de succès.
- En ce qui concerne les statuts juridiques, un nombre croissant d'entreprises nouvelles sont créées sous la forme de S.A.R.L., tandis que la forme juridique prédominante, à savoir la société unipersonnelle perd un peu de son importance.
- Les informations quantitatives recueillies au niveau national au sein de l'UE confirment l'impact qu'ont les conditions économiques sur la création d'entreprise. Les données disponibles pour la seconde moitié des années quatre vingt dix montrent qu'il existe une corrélation négative entre le PIB par habitant, considéré comme un élément représentatif du développement économique d'un pays, et le taux brut de création d'entreprises. Cela signifie peut-être qu'en moyenne, un plus haut degré de développement économique est associé à l'adoption d'une attitude moins favorable envers les travailleurs indépendants au sein des pays de l'Union européenne.

- On peut observer une corrélation positive (mais moins prononcée) entre le chômage et le nombre d'entreprises nouvellement créées. L'absence d'offres d'emploi alternatives ou le risque de perdre leur emploi « pousse » les individus à créer leur propre entreprise.
- L'importance des facteurs de pression a toutefois diminué ces dernières années et les facteurs d'attraction tels que l'augmentation des opportunités économiques, jouent actuellement un rôle beaucoup plus important.
- Aussi significatifs que puissent être les perspectives économiques ou le chômage dans la prise de décision liée à la création d'entreprise, la plupart des individus concernés ne deviendraient jamais entrepreneurs s'ils n'étaient motivés par de sérieuses raisons personnelles. On observe, parmi ces raisons, le désir d'être indépendant, de réaliser ses projets, une position actuelle non satisfaisante pour l'intéressé ou l'aspiration à une meilleure réussite économique.
- A l'exception de cas particuliers (liés principalement à des secteurs d'activité, comme la haute technologie et l'artisanat), les aides publiques (et surtout lorsque celles-ci ne sont accompagnées d'aucun service d'assistance) ne jouent pas un rôle essentiel dans la création d'entreprise, quoiqu'elles soient appropriées en tant que source externe de financement pour les entreprises nouvellement créées.
- Les services d'assistance (mise en oeuvre du concept de l'entreprise, conseils en financement, questions d'ordre fiscal et juridique, formation, études de marché, etc.) sont généralement considérés comme des facteurs propices à la création d'entreprise. Il existe une corrélation positive entre le niveau d'études du créateur et l'utilisation des services d'assistance ; plus le niveau d'études est élevé et plus la propension du créateur à utiliser les services de conseil privés ou semi-publics est grande.
- Le capital des sociétés nouvellement créées se compose essentiellement des économies personnelles du créateur. Un grand nombre d'entreprises nouvelles sont de petite taille de sorte qu'aucun financement extérieur n'est nécessaire. Les capitaux de proximité (prêts privés consentis par la famille ou par des amis) jouent un rôle significatif dans la composition du capital de départ.
- Les facteurs ayant une incidence sur la survie et la croissance de l'entreprise nouvellement créée (en terme d'emploi comme en terme de rentabilité économique) se décomposent en deux grandes catégories : les influences macroéconomiques (c'est-à-dire extérieures à l'entreprise), et les influences microéconomiques (c'est-à-dire spécifiques de l'entreprise et de l'entrepreneur).
- Le taux de survie des entreprises récemment créées augmente avec la taille et l'âge de la société. Le statut juridique constitue également un facteur important d'explication de la survie et de la croissance de l'entreprise. En revanche, la concurrence des marchés, la législation sociale et fiscale, les charges administratives et le fonctionnement du marché du travail ont une influence négative sur la survie potentielle de l'entreprise nouvelle et les possibilités de croissance.
- Les échecs des jeunes entreprises sont généralement imputables à une multiplicité d'événements extérieurs, des caractéristiques peu favorables du propriétaire gérant et à des fautes de gestion. Cependant, les fermetures d'entreprises ne sont pas exclusivement dues à un échec financier. Dans le cas des sociétés unipersonnelles, une grande partie des fermetures sont causées, par le fait que le gérant peut tirer meilleur profit d'opportunité de travail salarié, ou par des créateurs qui ferment de leur plein gré sans pour autant accuser des pertes (ou tout au moins, des pertes importantes), ou des problèmes de succession.
- Le développement de systèmes de financement soutenant les entreprises nouvellement créées constituait le principal objectif des politiques qui ont été engagées jusqu'au début des années quatre vingt dix. Les mesures prises actuellement tendent à combiner les primes d'encouragement et les services d'assistance (informations, formation et conseil pendant toute la période de création).
- Les plans d'aide de l'Etat, au niveau national, se concentrent de plus en plus sur la mise en oeuvre d'un climat socio-économique favorable à l'innovation et au changement, et par conséquent, à la croissance compétitive du tissu des entreprises.

# Chapitre 1

## Introduction

Le thème de la démographie des entreprises a occupé une place de plus en plus importante dans le débat politique au cours de ces dix dernières années<sup>1</sup>. Le dynamisme du secteur des entreprises est considéré par les acteurs politiques et économiques de l'Europe comme un instrument important permettant de stimuler la compétitivité. Il facilite la croissance et la modernisation du système économique dans son ensemble (à la fois dans les industries de transformation et dans le secteur tertiaire). La création d'entreprises nouvelles, de même que leur disparition et leur changement de taille, constitue l'un des principaux mécanismes mettant en exergue les capacités d'adaptation aux conditions changeantes du marché ainsi que l'investissement, l'innovation, la formation, les accords de coopération, les fusions et les acquisitions.

Depuis qu'elle a communiqué au Conseil les documents<sup>2</sup> relatifs à la promotion de l'esprit d'entreprise et de la compétitivité, la Commission européenne s'est engagée à mener une politique qui favorise l'esprit d'entreprise en tant qu'outil permettant d'améliorer la compétitivité, de générer de la croissance et de créer des emplois. Par ailleurs, les Directives de 1999 en matière d'emploi adoptées par résolution du Conseil mettent l'accent sur l'esprit d'entreprise dans la mesure où la création de nouvelles sociétés et la croissance des petites et moyennes entreprises sont essentielles à la création d'emplois.

Le Conseil de Lisbonne, qui s'est tenu durant l'été 2000, a défini l'objectif stratégique de faire de l'Union européenne « l'économie fondée sur les connaissances la plus compétitive et la plus dynamique au monde, capable de réaliser une croissance durable, avec des emplois à la fois plus nombreux et de meilleure qualité ainsi qu'avec une plus grande cohésion sociale ». Cet objectif stratégique peut être atteint, entre autres, en soutenant le dynamisme de l'entrepreneuriat, dont la présence peut être révélée par une analyse de la démographie des entreprises s'inscrivant dans la durée. En conséquence, la demande d'information sur le taux de natalité des entreprises ainsi que sur leur taux de survie ou leur taux de mortalité est actuellement en augmentation. Les utilisateurs ont besoin de disposer de statistiques, non seulement sur le nombre des naissances et des disparitions d'entreprises et le taux de survie des entreprises nouvellement créées mais également sur les facteurs de réussite et d'échec afin de déterminer quel type de politique influe sur la survie de l'entreprise et comment augmenter leurs chances de succès et de croissance. Néanmoins, la disponibilité des données sur ces questions demeure encore un facteur limitatif pour une meilleure compréhension de la dynamique de création des entreprises. De sérieuses insuffisances en matière d'informations quantitatives affectent sur la capacité de contrôle de la démographie des entreprises. L'analyse statistique de ces processus n'est pas sans difficultés, surtout en raison de l'absence de données régulièrement mises à jour et harmonisées. En fait, les concepts et définitions utilisés par les Etats Membres diffèrent dans la mesure où les systèmes d'enregistrement ont été initialement mis en place à des fins et selon des règles différentes. Par conséquent, l'identification des nouvelles créations et des cessations d'activité n'est (le plus souvent) qu'un objectif induit.

---

1 Le regain d'intérêt que suscite chez les décideurs la dynamique de l'entreprise a conduit l'ENSR à aborder cette question dans presque tous les rapports annuels de l'Observatoire européen des PME. Dans des rapports précédents ont été présentées certaines analyses des taux de natalité et de survie (même si celles-ci étaient réalisées à différents stades d'évolution), une étude sur la formation des créateurs a été entreprise, l'importance des déclarations d'existence et des radiations vis-à-vis de la création ou de la perte d'emplois a été examinée et de récentes améliorations relatives aux déclarations d'existence des entreprises ont été étudiées. Voir: EIM/ENSR, L'Observatoire européen des PME - Premier rapport, EIM, Zoetermeer, 1993 (Chapitre 5). EIM/ENSR, L'Observatoire européen des PME- Deuxième rapport, EIM, Zoetermeer, 1994 (Paragraphe 5.2). EIM/ENSR, L'Observatoire européen des PME - troisième rapport, EIM, Zoetermeer, 1995 (Chapitre 2). EIM/ENSR, L'Observatoire européen des PME - quatrième rapport, EIM, Zoetermeer, 1996 (Chapitre 3). Commission européenne, L'Observatoire européen des PME - sixième rapport, présenté à la Direction Générale de l'entreprise, EIM Business & Policy Research, et ENSR, Luxembourg, 2000 (Chapitre 1).

2 COM (1998)550 (dernière édition).

Le présent rapport analyse la démographie des entreprises de façon détaillée, en enrichissant l'analyse quantitative « traditionnelle » d'informations qualitatives susceptibles de donner une vue d'ensemble des principales questions liées à la démographie des entreprises : création, survie et fin d'existence.

La première partie met l'accent sur l'évolution de la démographie des entreprises en tenant compte des définitions et des sources de chaque pays d'Europe. En raison des problèmes méthodologiques et statistiques résumés ci-dessus, les indicateurs présentés reposent sur des données nationales non harmonisées qui ne peuvent être comparées que dans des proportions très limitées<sup>3</sup>. Les résultats d'une analyse préliminaire des déclarations d'existence et radiations au sein des pays Candidats seront également présentés.

Afin de donner une explication des différentes tendances des taux de mortalité et de natalité au niveau de l'Europe-19 (par pays), on fournit une analyse des corrélations existant entre le cycle économique et la démographie des entreprises, qui tient compte des informations à la fois quantitatives et qualitatives disponibles.

L'étude des modèles de création, de cessation d'existence, de survie et de croissance de l'entreprise a été améliorée par l'ajout d'informations qualitatives sur les facteurs ayant une incidence sur la démographie des entreprises, de façon à permettre au lecteur d'avoir un aperçu (aussi actualisé que possible) des enjeux. C'est la raison pour laquelle l'analyse des taux de natalité et de mortalité représentent simplement le cadre d'une étude sur les éléments favorisant la création d'une entreprise, sur les difficultés rencontrées par les entreprises nouvellement créées au tout début de leur cycle de vie et sur les causes de la fermeture des entreprises.

On souligne ici tout particulièrement l'évolution, sur ces dix dernières années, des politiques qui se sont fixées (directement ou indirectement) ayant pour objectif de favoriser la création d'entreprise. L'analyse des politiques en matière de PME ne constitue pas une « question nouvelle » pour l'Observatoire des PME européennes, mais elle prend ici une approche différente de cette question : au lieu de présenter les mesures, on accorde une attention toute particulière aux raisons pour lesquelles le thème de la démographie des entreprises a occupé une place de plus en plus importante dans le débat politique au sein de l'Union européenne. Enfin, on présente un choix de mesures ayant pour objectif de favoriser la création d'entreprise, qui ont été évaluées en fonction de leur impact.

---

<sup>3</sup> Dans ce rapport on n'a pas tenté d'harmoniser ces données; une méthodologie commune est actuellement développée par Eurostat en collaboration avec les Etats Membres (« Harmonisation des données relatives à la démographie des entreprises »), comme cela est indiqué dans le chapitre suivant. Les résultats de ce projet sont attendus pour la fin 2002.

# Dynamique des entreprises, au sein de la zone économique européenne, en Suisse et dans les Pays Candidats

## 2.1. Aspects méthodologiques et statistiques relatifs à la quantification de la démographie des entreprises

Ce chapitre met en place un cadre quantitatif en vue de faire comprendre l'évolution de la démographie des entreprises enregistrée dans chaque pays, laquelle démographie sera analysée du point de vue qualitatif dans le Chapitre 4.

Ce rapport tient compte des derniers développements<sup>4</sup> s'inscrivant dans le cadre de l'étude, réalisée à la fois par la Commission<sup>5</sup> et Eurostat<sup>6</sup>, qui se vise à harmoniser et à publier régulièrement des statistiques dans le domaine de la démographie des entreprises afin de satisfaire les besoins de l'Union européenne et des décideurs nationaux. Les données relatives à la naissance et à la disparition des entreprises sont susceptibles d'être incluses dans la collection des indicateurs structurels<sup>7</sup> présentés conformément aux conclusions du Conseil européen de Lisbonne, afin de fournir un outil de contrôle, de repérage et d'évaluation des progrès réalisés, éléments essentiels de la stratégie de Lisbonne reposant sur le suivi. Trois indicateurs structurels sont utilisés dans le rapport de synthèse annuel de la Commission européenne devant être présenté à la fin de chaque année.

Les informations quantitatives ne sont pas présentées pour les pays de l'Europe-19 car les définitions et règles concernant les déclarations d'existence et radiations diffèrent d'un pays<sup>8</sup> à l'autre ou avec le temps. En fait, même les faibles différences observées entre les définitions nationales peuvent avoir des effets considérables sur les indicateurs (surtout en terme de création d'emplois).

Les déclarations d'existence et radiations peuvent être la conséquence d'un certain nombre d'événements ; bien souvent, l'identification d'une nouvelle société correspond à un nouveau numéro d'immatriculation et une ferme-

---

4 Ces développements s'inscrivent dans l'ensemble des progrès réalisés dans la définition et l'utilisation d'une série complète et comparable d'indicateurs (de performance, de politique et indicateurs structurels) ayant pour but de mesurer et de contrôler les efforts réalisés en matière de politique et l'impact sur la politique d'évaluation, comme l'exige le processus de Luxembourg (Rapport sur la mise en œuvre d'un plan d'action visant à promouvoir l'esprit d'entreprise et la compétitivité SEC(2000)1825; rapport conjoint sur l'emploi, COM(2000)551).

5 Politique de référence en matière d'entreprise - résultats provenant du tableau, SEC(2001) 1900; Politique de référence en matière d'entreprise - premiers résultats du tableau, SEC(2000) 1841; Indicateurs structurels, Communication de la Commission, COM(2000)594; Politique de référence en matière d'entreprise - Aperçu des travaux à réaliser, SEC(2000) 821, Document de travail des services de la commission européenne du 5/5/2000.

6 Un projet sur l'élaboration d'une méthodologie commune visant à l'harmonisation des données sur les questions de démographie des entreprises est actuellement mené par Eurostat en coopération avec le service national des statistiques (avec le soutien de la DG Entreprise). Des instructions méthodologiques détaillées ont également été élaborées à partir des définitions courantes (et de la méthodologie relative au traitement des données), de façon à permettre de comparer les données des différents pays. Cette méthodologie a été testée dans le cadre d'une étude de faisabilité qui a été menée à la fin de l'année 2001 et a été développée au cours d'une série de réunions du Groupe de travail. L'objectif de ce projet est de fournir aux utilisateurs des données harmonisées au niveau de l'Union européenne. Les premières variables et les premiers indicateurs harmonisés doivent être disponibles à la fin de l'année 2002. Les résultats de l'ensemble du processus serviront de cadre de référence à des développements futurs de statistiques de l'UE en matière de démographie des entreprises. Voir aussi : Eurostat, Les entreprises d'Europe, 5ème rapport, 2000; Eurostat, Registres du commerce à des fins statistiques: recommandation méthodologique, Volume 1-2, 2001.

7 Règle du Conseil (EC, EURATOM) No 58/97 du 20 décembre 1996 concernant les statistiques sur les entreprises structurelles, OJ No L 14, 17.1.97. Ces indicateurs recouvrent les 4 domaines essentiels de l'emploi, de l'innovation, de la réforme économique et de la cohésion sociale et comportent également certains indicateurs de base à caractère économique.

8 On a constaté un net processus de convergence de registres de société totalement différents, ainsi qu'une amélioration globale de leur portée à compter de la période précédant la règle du Conseil (EEC) N°2186/93 du 22 juillet 1993 sur la coordination communautaire en matière d'établissement des registres de société à des fins statistiques. Le rapport présenté par la Commission au Conseil relatif à la mise en œuvre de cette règle - voir : COM (2000) 3 (dernière édition) - se concentre encore sur deux questions essentielles qui nécessitent beaucoup de travail, à savoir, l'harmonisation des services statistiques et la qualité des registres de société. Même si les améliorations apportées relativement à ces questions ont été profondes, les différentes descriptions d'entreprises utilisées au sein des différents pays Membres ont des répercussions énormes sur la comparabilité des statistiques sur les entreprises. Par ailleurs, bien que la portée des statistiques ait été considérablement améliorée et puisse être considérée comme globalement bonne, certains aspects semblent ne pas avoir été suffisamment abordés (micro et petites entreprises, etc.).

ture d'établissement peut être enregistrée si un numéro d'immatriculation a été supprimé<sup>9</sup>. Ceci peut renvoyer à des inscriptions au registre des sociétés ou aux registres des services fiscaux ou de la sécurité sociale.

Les chiffres nationaux concernant la création et la disparition des sociétés peuvent également être affectés par des « champs d'observation » variables dans la mesure où certains pays incluent la catégorie des travailleurs indépendants<sup>10</sup> alors que d'autres non. Dans certains pays, les données renvoient à des entreprises et dans d'autres, elles renvoient à des « unités locales » ; certaines incluent des filiales de sociétés étrangères et d'autres ne les incluent pas. Il faut également souligner en cette matière qu'une nouvelle immatriculation ne signifie pas automatiquement qu'une activité économique a été mise en place. De la même façon, la suppression d'une société figurant dans un registre peut prendre un certain temps à l'issue de la fin de l'activité de production. Par conséquent, le phénomène des sociétés « inactives » doit également être pris en compte dans la mesure où leur poids « en terme quantitatif » est significatif dans certains pays. De plus, les données diffèrent du fait de la disponibilité des informations pour certains groupes spécifiques de PME - du point de vue de la dimension (microentreprises) comme du point de vue sectoriel (économie sociale, nouvelle économie, ensemble des services etc.)<sup>11</sup>.

Malgré toutes ces différences, une définition commune a été établie au niveau de l'Union européenne. La règle No 2700/98 de la Commission définit la naissance « véritable » d'une entreprise « *par le décompte du nombre de créations d'entreprises figurant au registre des sociétés après correction des erreurs. La naissance d'une société équivaut à la création d'une combinaison de facteurs de production sachant qu'aucune autre entreprise n'est impliquée dans cet événement. Ne figurent pas parmi les naissances d'entreprises, ni les inscriptions au registre résultant de la fusion, de la liquidation, de la scission ou de la restructuration d'un groupe d'entreprises, ni les inscriptions au registre résultant uniquement d'un changement d'activité.* »

L'objectif de cette définition est de présenter des données sur la création de nouvelles entreprises qui sont parties de zéro et qui ont effectivement débuté une activité.

De la même façon la disparition « véritable » d'une entreprise est considérée comme la cessation d'activités « *d'une entreprise immatriculée au registre des sociétés, après correction des erreurs. La disparition d'une société équivaut à la dissolution d'une combinaison de facteurs de production sachant qu'aucune autre entreprise n'est impliquée dans cet événement. Ne figurent pas parmi les cessations d'existence d'entreprise ni les radiations du registre résultant de la fusion, de la prise de contrôle, de la liquidation, ou de la restructuration d'un groupe d'entreprises, ni la radiation du registre résultant uniquement d'un changement d'activité.* »

En tenant compte de ces définitions mais aussi du fait que les données nationales obtenues pour la préparation de ce rapport ne leur sont pas nécessairement conformes, on tentera d'identifier les caractéristiques communes et particulières de « l'inscription nouvelle » et de « la radiation » d'une société dans l'ensemble des pays de l'Europe-19 afin d'en découvrir les différences en les comparant avec les définitions types énoncées ci-dessus mais sans toutefois s'efforcer de modifier ou d'harmoniser les données nationales.

L'analyse des définitions nationales relatives aux déclarations d'existence et radiations montre qu'il existe des différences considérables d'un pays à l'autre. Le Tableau 2.1 donne une vue d'ensemble des définitions utilisées dans chaque pays, et résume ce qui va être décrit en détail ci-dessous, pays par pays. Les composantes figurant des définitions des déclarations d'existence et des radiations sont marquées d'un « X ».

Les événements démographiques analysés pour la déclaration d'existence sont :

- a Un jeune entrepreneur crée une entreprise (ou devient imposable) ;
- b Un entrepreneur établi crée un nouvel établissement ;
- c Une entreprise créée change de statut juridique ;
- d Un entrepreneur, jeune ou établi, rachète tout ou partie d'une société (reprise, rachat de l'entreprise par les cadres), ou procède à sa scission ;
- e Fusion d'au moins deux sociétés ;
- f Une société établie déménage dans une autre région ;
- g Une société établie change d'activité (classification NACE Rév. 1).

9 Pour de nombreuses entreprises, il est impossible de déterminer directement s'il y a eu cessation d'activité et les informations concernant la date de cessation d'activité peuvent ne pas émaner d'une source administrative ; c'est la raison pour laquelle on ne peut juger de la cessation d'activité ou de l'inactivité permanente d'une entreprise que par le recoupement de différentes sources d'information.

10 En général, les « travailleurs indépendants » sont, dans certains cas, inscrits comme « personne morale » lorsqu'il est évident qu'au regard de leur formation, de leur instruction ou de leurs compétences, ils travaillent à leur compte, comme les avocats, experts-comptables, artisans etc. Cette catégorie spécifique de travailleurs indépendants comprend, sur le plan statistique, les professions libérales et les entrepreneurs.

11 Ceux-ci seront mentionnés et, si possible, examinés en détail au cours de la description du pays présentée dans ce chapitre.

Les éléments pris en compte en cas de radiation sont :

- h Un entrepreneur procède à la cessation de toutes les activités de sa société pour cause de faillite ;
- l Un entrepreneur procède à la cessation de toutes les activités de sa société pour une raison autre que la faillite ;
- j Une société établie change de statut juridique ;
- k Un entrepreneur vend sa société à un autre entrepreneur (reprise), ou procède à sa scission ;
- l Fusion d'au moins deux sociétés ;
- m Une société établie déménage dans une autre région ;
- n Une société établie change d'activité (classification NACE Rév. 1).

Tableau 2.1: Caractéristiques des définitions relatives à la dynamique des entreprises dans les pays de l'Europe-19, par pays

	A	B	DK	D	EL	E	F	FIN	IRL	I	L	NL	P	S	UK	IS	LI	NO	CH
<i>Evénements démographiques pris en compte pour les déclarations d'existence</i>																			
a. Jeunes entrepreneurs	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
b. Nouvelle filiale	*	X		*	X	X	X	X	*	X	X	X	*	X	X	*	X	X	X
c. Changement de statut juridique		X					*	*		X	X				*	X	X	X	X
d. Reprise/scission	*	*				•	*	*	*	X			X		*	*	X	X	X
e. Fusion		X	X			X	X	X	*	X	X		X	X	X	*	X	X	X
f. Déménagement					X					X									X
g. Changement d'activité		X			X											*	X		
<i>Evénements démographiques pris en compte pour les radiations.</i>																			
h. Faillite	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	*	X			X
i. Autre raison de fermeture	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		*	X			X
j. Changement de statut juridique		X					*	*		X	X						X		X
k. Reprise	*	*					*	*	*	X			X		*	*			X
l. Fusion		X	X			X	X	X	*	X	X		X		X	X			X
m. Déménagement										X									X
n. Changement d'activité		X														*			
<i>Autres aspects importants</i>																			
Indépendants compris		X	X	*		X	X	*	X		X	X	*		X		*		*
Entreprises inactives comprises		*	X		X		X			X	X		X	*			*		X
Entité prise en compte**	EN	EN	EN	EN	EN	EN	EN	EN	EN	EN	EN/L	ES	EN	EN	EN	EN	L		EN
Source***	T	V	V/S	T	V	S	S	S	V	T	S/V	T	S/L	S	V	S/T	S		T

\* En partie incluses.

\*\* EN = Entreprise ; L = Licence ; ES = Etablissement.

\*\*\* T = registre et/ou chambre du commerce/sociétés ; V = registre de la TVA ; L = registre du Travail ou de la Sécurité Sociale ; S = Bureau des statistiques.

• Seulement si un jeune entrepreneur ou un entrepreneur établi procède à la scission de sa société.

X Événement pris en compte par la définition.

Source: Autriche:	Service des statistiques de la Chambre économique fédérale autrichienne ; aucune définition précise de la radiation n'est fournie.
Belgique:	Registre de la TVA.
Danemark:	Statistique du Danemark provenant de plusieurs registres, y compris celui de la TVA.
Finlande:	Bureau des statistiques de la Finlande.
France:	INSEE (Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques), fichier SIRENE.
Allemagne:	Statistiques de IfM Bonn provenant du registre d'immatriculation (ou de radiation) - chiffres (Gewerbemeldungen) fournis par le Bureau fédéral des statistiques.
Grèce:	Service national des statistiques de la Grèce (NSSG) ; registre de la TVA (fourni par le Secrétariat des systèmes d'information, Ministère des finances).
Irlande:	Agents di fisc chargés des nouvelles immatriculations (déclaration d'existence) et des radiations (déclaration de fin d'existence) dans le cadre de la TVA.
Italie:	Movimprese (Unioncamere, Infocamere).
Luxembourg:	STATEC.
Pays-Bas:	Registre des Chambres de commerce.
Portugal:	Institut national des statistiques (INE) ; Ministère du Travail (unité statistique).
Espagne:	DIRCE- Directorio Central de Empresas (Répertoire central des entreprises).
Suède:	Statistiques émanant du registre du commerce suédois.
Royaume-Uni:	Registre du commerce interservices (IDBR), administré par le Bureau des statistiques nationales (ONS).
Islande:	Registre des sociétés.
Liechtenstein:	Statistisches Jahrbuch Fürstentum Liechtenstein.
Norvège:	Bureau central des statistiques.
Suisse:	Registre du commerce.

Les autres aspects importants sont :

- l'intégration ou la non-intégration des travailleurs indépendants
- l'intégration ou la non-intégration des entreprises inactives
- l'unité statistique à laquelle renvoie la définition.

Les sources sont identiques (sauf pour certains pays, comme le stipulent les notes annexées au tableau) que celles utilisées pour le calcul des taux de natalité et de mortalité des entreprises dans le paragraphe suivant.

## 2.2. Statistiques relatives à la démographie des entreprises dans pays de l'Europe-19

### 2.2.1. Développement des déclarations d'existence et des radiations dans le secteur privé (hors secteur primaire) dans les pays de l'Europe-19

Les différentes définitions et sources nationales relatives à la naissance et à la disparition des entreprises dans toute l'Europe ainsi que l'absence de données à ce sujet ne nous permettent pas de réaliser une analyse comparative en termes « quantitatifs » en vue de souligner les différents modèles de développement, notamment au niveau sectoriel.

Le Tableau 2.2 présente des données relatives aux déclarations d'existence et de radiation dans le secteur privé (hors secteur primaire) disponibles pour chaque pays, suivant les définitions nationales et les sources susmentionnées. Les chiffres présentés s'échelonnent en moyenne de l'année 1995 à l'année 2000<sup>12</sup>. Les taux de natalité et de mortalité bruts ont été calculés sur la base des déclarations d'existence et des radiations<sup>13</sup> et sont exprimés en moyenne annuelle pour la période donnée ; l'écart entre ces deux taux correspond au taux de natalité net, lequel indique le développement du nombre d'entreprises (mais n'explique que partiellement la croissance ou la réduction éventuelle du nombre total d'entreprises dans la mesure où d'autres facteurs entrent en jeu tels que les fusions). L'évolution des taux de natalité et de mortalité des entreprises est également présenté.

Les écarts observés entre les pays doivent être interprétés avec beaucoup de prudence. Les écarts importants de taux de natalité qui ont été relevés d'un pays à l'autre sont dus, au moins en partie, aux définitions utilisées et non pas uniquement aux facteurs économiques.

Neuf pays sur les dix-sept pour lesquels des données sont disponibles présentent un taux de natalité brut en moyenne annuelle dépassant les 10 %. Ce chiffre, de même que les taux de mortalité bruts comparativement faibles, se traduit par un taux de natalité net positif pour l'ensemble des pays de l'Europe-19 et de ce fait, par une augmentation totale de la population des entreprises au cours de la période 1995-2000.

L'Allemagne présente le taux de natalité brut le plus élevé, confirmant la même la tendance enregistrée au cours de la période 1988-1994. Viennent ensuite l'Irlande, la Finlande, l'Espagne et le Portugal qui suivent l'Allemagne de très près. En dépit de l'utilisation des définitions les plus larges en matière de déclaration d'existence, la Belgique et l'Italie présentent un taux de natalité assez faible comparé à d'autres pays. Une description restrictive des déclarations d'existence est adoptée aux Pays-Bas mais cela n'empêche pas ce pays de présenter l'un des taux de natalité bruts les plus élevés de l'Union européenne.

Les tendances de développement au cours de la période 1995-2000 révèlent un dynamisme de l'esprit d'entreprise dans la plupart des pays. L'Irlande, le Royaume-Uni et l'Islande affichent une croissance continue de leur taux de natalité brut alors qu'un grand nombre de pays (la Grèce, l'Italie, les Pays-Bas, le Portugal, l'Espagne et la Suède) n'ont enregistré une augmentation de ce taux qu'après une baisse qui avait été amorcée au début de la période.

La reprise économique enregistrée à la fin de la période a influé sur le taux de mortalité de différentes manières. En Allemagne, celle-ci s'est traduite par une baisse alors que dans d'autres pays comme la Grèce, le Portugal, le Royaume-Uni et la Suisse, le taux de mortalité brut a augmenté.

On n'observe aucun lien manifeste entre le taux de natalité net et le développement économique. Les forts taux relevés en Irlande, en Suède et aux Pays-Bas sont conformes au dynamisme économique de ces pays au cours de la seconde moitié des années quatre vingt dix. Une corrélation toute aussi directe ne peut être observée dans d'autres pays. Une analyse approfondie mettant en perspective le cycle économique et la naissance des entreprises, comme le montre le chapitre suivant de ce rapport, révèle que des groupes de pays présentent les mêmes modèles de développement de l'entreprenariat au cours de la période d'observation.

12 Les données et tendances de développement moyennes au cours de la période 1998-1994 ont été présentées dans EIM/ENSR, 1996 (Chapitre 3). Les interruptions et données manquantes pour certaines années sont mentionnées dans les notes figurant sous le tableau.

13 Dans les deux cas, il s'agit du pourcentage du nombre total (d'entreprises/établissements/unités de TVA s'agissant des entreprises, du salarié, s'agissant de l'emploi) à la fin de l'année précédente.

Les écarts importants existant entre les Etats Membres peuvent être mieux expliqués par l'analyse des définitions nationales relatives aux déclarations d'existence et de radiation et par les modalités de calcul des variables afférentes, de façon à déterminer les facteurs de convergence et de divergence en comparaison avec les définitions de la règle No 2700/98 de la Commission.

Tableau 2.2: Déclarations d'existence et de radiation dans le secteur privé (hors secteur primaire) au cours de la période 1995-2000 (en moyenne annuelle), indication des évolutions et des taux nets conformément aux définitions nationales (données non harmonisées)

	Nb de déclarations				Nombre de				Taux net en %	
	d'existence	Taux de natalité en %		Ent. Dev.	radiations	Taux de mortalité en %		Ent. Dev.	Entreprise	Emploi
		Entreprise	Emploi			Entreprise	Emploi			
Autriche	20 341	7,4	0,5	≈	13 369	4,9	0,4	≈	2,5	0,1
Belgique	57 900	8,4	n.a.	≈	56 398	8,2	n.a.	-	0,2	n.a.
Danemark <sup>1</sup>	-	6,5	-	n.a.	-	-	-	n.a.	n.a.	n.a.
Finlande	24 946	12,3	n.a.	—	21 684	10,6	n.a.	-	1,7	n.a.
France <sup>2</sup>	273 084	11,6	n.a.	-	248 250	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Allemagne <sup>3</sup>	443 600	15,7	n.a.	-	352 200	12,6	n.a.	∩	3,1	n.a.
Grèce <sup>4</sup>	87 423	11,0	n.a.	∪	61 702	7,8	n.a.	∪	3,2	n.a.
Irlande <sup>5</sup>	21 015	14,2	n.a.	++	11 923	8,2	n.a.	≈	6,0	n.a.
Italie	352 121	8,1	n.a.	∪	280 364	6,5	n.a.	-	1,6	n.a.
Luxembourg	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Pays-Bas	75 351	10,2	1,3	∪	40 962	5,5	0,6	≈	4,7	0,7
Portugal <sup>6</sup>	28 744	13,2	4,7	∪	19 449	9,1	3,4	∪	3,8	1,1
Espagne <sup>7</sup>	327 564	13,3	n.a.	∪	282 035	11,4	n.a.	≈	1,9	n.a.
Suède	36 238	8,2	2,3	∪	9 259	2,0	0,9	-	6,2	1,4
Royaume-Uni <sup>10</sup>	175 888	10,9	n.a.	+	166 132	10,3	n.a.	∪	0,6	n.a.
Islande	2 534	8,2	n.a.	+	764	2,6	n.a.	≈	5,6	n.a.
Liechtenstein <sup>8</sup>	351	7,4	n.a.	≈	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Norvège	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Suisse <sup>9</sup>	29 512	7,5	n.a.	≈	20 217	5,1	n.a.	∪	2,4	n.a.

1. Les déclarations d'existence s'étendent de '95 à '98 alors que les radiations s'étendent de '96 à '98.
2. Les données relatives aux radiations sont des estimations pour la période 1990-1998 (INSEE).
3. Aucune donnée disponible pour l'année 1995 ; taux disponibles à partir de l'année 1997.
4. Aucune donnée disponible pour les années 1998 et 2000.
5. Aucune donnée disponible pour l'année 2000.
6. Le nombre des déclarations d'existence a été calculé jusqu'en 1998 ; données relatives aux radiations disponibles jusqu'en 1997.
7. Les taux ont été calculés à partir de l'année 1996.
8. Aucune donnée disponible pour l'année 1995 ; données sur les décl. d'existence disponibles jusqu'en 1999 seulement.?
9. Données émanant de la base de données CREDITREFORM.
10. Données disponibles jusqu'en 1999 uniquement.

*Signification des signes*

- ++ Hausse sensible et continue du taux de natalité/mortalité au cours de la période (de plus de 4 points de pourcentage du début à la fin) ;
- + Hausse modérée et continue du taux de natalité/mortalité au cours de la période (entre 0 et +4 points de pourcentage du début à la fin) ;
- ? Baisse modérée et continue du taux de natalité/mortalité au cours de la période (entre 0 et -4 points de pourcentage du début à la fin) ;
- ∩ Baisse sensible et continue du taux de natalité/mortalité au cours de la période (de plus de -4 points de pourcentage du début à la fin) ;
- ∪ Baisse du taux de natalité/mortalité suivi d'une hausse ;
- ∩∪ Hausse du taux de natalité/mortalité suivi d'une baisse ;
- ≈ Le taux de natalité/mortalité augmente et baisse alternativement.

Source: Voir Tableau 2.1. En raison de l'utilisation de définitions nationales non harmonisées, les données présentées ne sont pas comparables. Les taux de natalité et de mortalité bruts ont été calculés respectivement pour les déclarations d'existence et les radiations et dans les deux cas, en pourcentage du nombre total (d'entreprises/établissements/unités soumises à la TVA en ce qui concerne les sociétés, d'employés, en ce qui concerne l'emploi) à la fin de l'année précédente, et sont exprimés en moyenne annuelle pour la période 1995-2000. L'écart entre ces deux taux correspond au taux de natalité net.

## 2.2.2. Réglementations nationales, définitions et sources d'information

### Autriche

Malgré l'existence de diverses données sur la démographie des entreprises fournies par différentes institutions<sup>14</sup>, il n'existe qu'un seul ensemble de données en Autriche qui donne une estimation plausible du nombre de créations véritables et qui permette le calcul du nombre de radiations<sup>15</sup>. Ces données proviennent des registres d'immatriculation de la Chambre économique fédérale d'Autriche<sup>16</sup> et sont publiées chaque année par le Service des statistiques de ladite Chambre de l'*Unternehmensneugründungen in Österreich*. L'unité statistique est, par conséquent, chaque entreprise qui devient adhérente avec sa licence commerciale. A partir des immatriculations<sup>17</sup>, le Service des statistiques de la Chambre économique fédérale d'Autriche calcule le nombre des déclarations d'existence « véritables »<sup>18</sup>. A cette fin, celui-ci applique la règle dite « de continuité » ; si, au moins deux des trois attributs - à savoir, (1) le nom, (2) l'adresse et (3) le type d'activité - ont changé, alors, l'immatriculation d'un nouveau membre est considérée comme une « véritable » déclaration d'existence. Le rachat d'une société établie n'y figure que lorsque celle-ci change également d'activité. De plus, une certaine durabilité de l'activité est nécessaire pour que la société puisse obtenir le qualificatif de « véritable société nouvellement créée » (par exemple, les entreprises inactives pendant plus de six mois à l'issue de leur enregistrement ne sont pas prises en compte). Le nombre des radiations (calculé en soustrayant le changement net des enregistrements du nombre de déclarations d'existence « véritables », dans la mesure où il n'existe aucune définition « officielle » de la disparition d'une entreprise) n'est qu'une estimation et ne représente pas un chiffre certain. Les données relatives aux déclarations d'existence peuvent être subdivisées au niveau de la province et en fonction de la forme juridique de l'entreprise, de la classe d'âge des personnes physiques (entreprise individuelle) et du sous-secteur concerné (conformément à la définition de la Chambre économique, laquelle ne correspond pas à la classification de la NACE rev.1).

### Belgique

Les statistiques relatives à la TVA fournissent des informations sur les sociétés existantes, les sociétés nouvelles ainsi que sur les disparitions de sociétés en Belgique. Seules les sociétés qui doivent s'enregistrer auprès des autorités fiscales chargées de la collecte de la TVA (à savoir les personnes morales/entreprises et les personnes physiques/travailleurs indépendants) et qui sont engagées dans une activité « commerciale » sont incluses dans ces statistiques. En conséquence, la plupart des organisations à but non lucratif en sont exclues du fait que leur objet principal ne revêt pas un caractère commercial<sup>19</sup>. La baisse importante du nombre de nouvelles immatriculations en 1999 est très certainement la conséquence d'une modification introduite en janvier 1999 selon laquelle toute personne désireuse de créer son entreprise doit apporter la preuve qu'elle possède les connaissances suffisantes en matière de gestion d'entreprise<sup>20</sup>. Les statistiques sur la TVA ne fournissent aucune information sur le nombre de salariés. Les statistiques des employeurs émanant de la Sécurité sociale des salariés (RSZ/ONSS)<sup>21</sup> sont la seule source pour laquelle il est procédé au dénombrement des employeurs et des salariés, en fonction de leur secteur d'activité (NACE rev.1, niveau 5). Les autres sources importantes sont le RSVZ/INASTI, organisme d'Etat chargé de

14 Le registre des sociétés (Firmenbuch) et le régime de sécurité sociale.

15 Les statistiques officielles sur les créations d'entreprises sont actuellement préparées par le service des statistiques autrichien mais ne sont pas encore prêtes à être publiées.

16 Les données couvrent la plus grande partie de l'activité économique en Autriche mais dans la mesure où elles renvoient aux membres de la Chambre économique, le nombre des déclarations d'existence réelles est sous-estimé.

17 Une entreprise peut être exploitée dans différentes provinces et/ou dans différentes activités commerciales et peut, par conséquent, appartenir à différentes Chambres économiques de province et à différentes divisions de ces Chambres. Néanmoins, le calcul des déclarations d'existence réelles permet d'éviter de compter les membres deux fois.

18 WKÖ - Wirtschaftskammer Österreich, Unternehmensneugründungen in Österreich 1993-2000. Zahlen, Daten, Fakten, Vienne: Service des statistiques de la Chambre économique fédérale d'Autriche (WKÖ), 2001.

19 Ces entités s'inscrivent souvent dans un cadre qui les place entre les sociétés commerciales et les organisations à but non lucratif. Leur forme juridique est celle des organisations à but non lucratif et, à ce titre, elles ne sont pas tenues de faire une demande de numéro de TVA. Toutefois, la plupart des associations de l'économie sociale ont effectivement pour objectif de produire et commercialiser des biens ou des services ; d'autres organisations telles que les associations sportives vendent de la nourriture et des boissons au sein de leurs locaux, en en faisant un commerce substantiel.

20 La preuve que l'on possède les connaissances suffisantes en matière de gestion d'entreprise peut être apportée de différentes façons. Un diplôme universitaire ou un diplôme sanctionnant la fin des études secondaires suffit, qu'une formation en gestion des entreprises ait ou non fait partie du programme. Les personnes ne possédant pas l'un de ces diplômes doivent avoir assisté à un nombre d'heures de cours suffisant en gestion d'entreprise pour obtenir un certificat. On relève les répercussions les plus visibles de ce changement chez les personnes physiques car les personnes n'ayant pas une formation scolaire suffisante ne sont plus en mesure d'ouvrir ne serait-ce qu'un magasin, un pub ou un restaurant. Par ailleurs, en exigeant cette formation, la possibilité de créer une entreprise pour ceux qui n'ont pas fait d'études, qui en ont assez du système scolaire, qui ont de l'expérience mais qui n'ont aucune instruction ou qui possèdent un diplôme étranger non reconnu, sont actuellement assez limitées.

21 Il existe des écarts importants entre les statistiques de la sécurité sociale et celles de l'administration fiscale chargée de la collecte de la TVA. D'une part, certains employeurs sont inclus dans les statistiques de la sécurité sociale mais non pas dans celles de l'administration fiscale (TVA) (par exemple les pouvoirs publics, les organisations à but non lucratif et les professions libérales telles que les médecins et les avocats qui emploient des salariés) ; d'autre part, toutes les sociétés commerciales (magasins, entreprises de services) gérées par des travailleurs indépendants et n'employant pas d'autres salariés figurent dans les statistiques de l'administration fiscale mais ne figurent pas dans celles de la sécurité sociale.

la sécurité sociale des travailleurs indépendants<sup>22</sup>, et la Caisse des entreprises en liquidation, qui publie des statistiques sur les entreprises en faillite ou devant fermer dans des conditions difficiles<sup>23</sup>.

### Danemark

Depuis 1996, au Danemark, les nouvelles sociétés sont définies comme des entreprises n'ayant eu aucun autre propriétaire, sous aucune autre forme de propriété et n'ayant été soumise à l'autorité d'aucune autre entreprise ou gérées par aucune autre personne déjà enregistrée. Ces informations émanent des services de statistique danois qui se basent sur différents registres y compris celui de la TVA. Ces données suivent la classification de la NACE rev.1 de niveau 4 et sont recoupées avec les données professionnelles et sociales du propriétaire, permettant ainsi une étude détaillée de groupes spécifiques qui peuvent être définis aux niveaux sectoriel et social.

### Finlande

En Finlande, les nouvelles déclarations d'existence ne sont enregistrées que si les entreprises concernées sont assujetties à la TVA ou si elles agissent en qualité d'employeur. Par conséquent, les indépendants non assujettis à la TVA ne sont pas pris en compte dans les données rendues publiques par les services statistiques de la Finlande. En cas de rachat, il existe au moins trois possibilités différentes de réorganisation. En cas de fusion, l'acheteur et le vendeur procèdent à leurs radiations respectives avant de déposer une nouvelle déclaration d'existence. Dans un second temps, l'entreprise qui a été rachetée peut continuer de fonctionner en tant que filiale sans que nulle autre modification ne soit apportée au registre. Dans un troisième temps, l'ensemble des activités de la société achetée peut être transféré vers la société acheteuse ; la société achetée cesse alors d'exister. Il existe deux autres sources envisageables, à savoir le registre du commerce (dans lequel figurent également des entreprises qui ne sont pas encore en activité) et le registre fiscal provisoire (dans lequel figure aussi des entreprises actives non assujetties à la TVA ou n'ayant pas le statut d'employeur).

### France

Les statistiques publiées en France par l'INSEE (*Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques*), lesquelles font l'objet d'une analyse complémentaire par l'APCE (*Agence pour la Création d'Entreprises*), ne répercutent que la création ou la cessation d'activité des entreprises, car l'immatriculation n'implique pas toujours qu'une entreprise ait été créée<sup>24</sup>. La création de la société est matérialisée par l'inscription de cette dernière au registre SIRENE de l'INSEE, ce qui correspond à la naissance du premier établissement économiquement actif. Il peut s'agir d'une création « ex-nihilo » (c'est-à-dire une entité économique juridiquement indépendante et qui n'existait pas jusqu'alors, comme cela se produit environ deux fois sur trois), d'un rachat (si cela implique la création d'une nouvelle personne morale ayant une activité économique) ou d'une réactivation (à savoir une nouvelle création ou un nouveau rachat de société portant le même numéro d'immatriculation, même s'il faut préciser que la grande majorité des réactivations correspond à des créations nouvelles). Le registre renferme toutes les activités menées dans les domaines industriel, commercial et des services (y compris les prestations fournies par les professions libérales). Les activités liées à l'agriculture, à la sylviculture, à la pêche et à la finance (banques, assurances) sont exclues. Dans la mesure où la déclaration de fin d'existence n'est pas obligatoire, aucune donnée précise sur la disparition des entreprises n'est disponible<sup>25</sup>.

### Allemagne

Les définitions de la déclaration d'existence et de la radiation des entreprises dont on use le plus largement en Allemagne sont celles qui ont été élaborées par l'*Institut für Mittelstandsforschung Bonn* (IfM Bonn), qui se base sur les chiffres des immatriculations et des radiations commerciales<sup>26</sup> (*Gewerbemeldungen*) fournies par le Bureau fédé-

22 Cette source prend en compte non seulement les personnes physiques mais aussi les sociétés dans la mesure où ces dernières doivent également verser des cotisations au régime de la sécurité sociale des travailleurs indépendants. Y sont également incluses les professions libérales (avocats, médecins, pharmaciens, professions paramédicales, huissiers, conseils, journalistes, professeurs, etc.) dont un certain nombre ne figure pas dans les statistiques sur les entreprises en raison de leur activité non commerciale.

23 Ces statistiques comprennent également les employés habilités à recevoir une allocation si l'entreprise n'est plus en mesure de remplir ses obligations.

24 Par exemple, un entrepreneur ayant créé sa société en tant que personne physique conservera son numéro d'immatriculation sa vie durant. En créant donc 10 sociétés, il ne se sera enregistré qu'une fois. Seule la transformation d'une personne physique en personne morale implique qu'il soit procédé à une radiation puis à un nouvel enregistrement.

25 La source généralement utilisée pour la cessation d'existence est extraite du recensement des radiations d'entreprises effectué par EULER-SFAC entre 1990 et 1999.

26 De par leur nature, les chiffres relatifs aux immatriculations et radiations ne comprennent pas les professions libérales (ex. : médecins, architectes, avocats, conseillers fiscaux, auteurs, artistes etc.). De plus, sont également dispensées du droit d'enregistrement les activités de production primaires telles que l'agriculture, la sylviculture, la pêche, la viticulture et l'exploitation minière. Les chiffres relatifs aux radiations et publiés par l'Institut IfM Bonn ne comprennent pas les voyageurs de commerce.

ral des statistiques<sup>27</sup>. Selon ces chiffres, seules les nouvelles entités économiques indépendantes et originales sont considérées comme des créations d'entreprise (déclarations d'existence)<sup>28</sup>, même si le créateur (par ex. un entrepreneur établi ayant qualité de personne physique), possède déjà par ailleurs une entreprise économiquement et juridiquement indépendante. De la même façon, en ce qui concerne les radiations, l'Institut IfM Bonn n'enregistre que la radiation des entreprises économiquement et juridiquement indépendantes qui cessent d'exister sur le marché (sous quelque autre forme que ce soit)<sup>29</sup>. Du fait des modifications qui ont été apportées à la législation en 1999, les créateurs d'entreprise sont maintenant obligés d'enregistrer leur nouvelle société dès le début effectif d'activité et non plus préalablement, comme le prévoyait l'ancienne législation. La nouvelle réglementation a donc pour but de décourager l'inscription de sociétés inactives et d'améliorer la fiabilité des statistiques<sup>30</sup>. Les autres sources importantes en matière de données relatives aux déclarations d'existence et aux radiations sont le Bureau fédéral du Travail (statistiques sur les salariés assujettis aux cotisations à la sécurité sociale ne renvoyant qu'aux établissements et non pas aux entreprises unipersonnelles), les statistiques de l'administration fiscale (relatives à la TVA), le Bureau fédéral des statistiques (dont les définitions se concentrent exclusivement sur les créations et liquidations d'entreprises importantes), le registre des sociétés (qui ne couvre que les grandes entreprises nouvellement créées qui, de par la loi, sont tenues de s'enregistrer) les panels et du recensement (tous deux ont trait aux travailleurs indépendants et comprennent le secteur agricole et les professions libérales.).

### Grèce

La principale source de données<sup>31</sup> sur la démographie des entreprises en Grèce est le registre administratif de la TVA qui englobe toutes les entreprises (autres qu'agricoles) sur le marché, quelles qu'en soient la taille et l'activité économique. Le nombre de déclarations d'existence et de radiations peut ne pas refléter la réalité dans la mesure où figurent dans ce registre :

- des sociétés créées qui cessent de fonctionner mais ne déclarent jamais leur radiation ;
- des entreprises inactives (figurant dans la base des entreprises dans la perspective d'une reprise d'activité) ;
- des entreprises qui ont déclaré leur existence mais n'ont jamais entamé leur activité ;
- des syndicats (ouvriers, entrepreneurs, etc) ainsi que des chambres professionnelles et des associations et organisations à but non lucratif du fait qu'elles sont enregistrées comme entreprises.

### Irlande

La source de données la plus régulière et la plus complète pour l'Irlande est celles des Agents de produits d'exploitation (« Revenue Commissioners », c'est-à-dire l'administration fiscale), chargés des nouvelles immatriculations (déclarations d'existence) et des cessations d'activité (radiations) dans le cadre de la taxe à la valeur ajoutée<sup>32</sup>. Ces données sont publiées tous les ans dans le rapport statistique des Agents de produits d'exploitation. Les sociétés ou commerçants indépendants sont tenus de s'enregistrer auprès de l'administration fiscale (chargée de la TVA) uniquement si leur chiffre d'affaires dépasse une certaine limite. Cette limite est actualisée régulièrement afin de refléter les fluctuations de la valeur de l'argent. Bien que les modifications apportées à cette limite puissent avoir peu d'impact sur les tendances à plus long terme observées dans les données, celles-ci pourraient avoir parfois des effets perceptibles à court terme. Les données relatives aux créations et aux radiations ne sont publiées sans référence à la taille ou au secteur d'activité.

### Italie

En Italie, la démographie des entreprises peut être analysée par l'observation des changements intervenus dans la base des entreprises du registre du commerce de la Chambre de commerce, contenant toutes les modifications (c'est-à-dire de la création à la fermeture), qui ont été apportées aux activités des entreprises pour lesquelles

---

27 Même si les définitions sont restées les mêmes, l'Institut IfM Bonn a procédé à une révision de ses modes de calcul relatifs aux déclarations d'existence et radiations en 1996 en raison d'une amélioration de la source de données et de la disponibilité d'informations uniformes pour toute l'Allemagne. Certaines données plus approximatives ont dû être utilisées par le passé en raison de l'absence d'informations spécifiques.

28 Les déclarations d'existence secondaires (fusion/changement de propriétaire et rachat d'une entreprise existante) et la création d'un nouvel établissement (entreprise locale) ne sont donc pas incluses.

29 Par conséquent, la vente d'un établissement ou sa cession à un nouveau propriétaire ainsi que la fermeture d'un établissement (entreprise locale) n'y sont pas incluses.

30 Dans l'est de l'Allemagne en particulier, de nombreuses sociétés ont été enregistrées qui, pour des raisons différentes, ne sont jamais apparues sur le marché et ont donc faussé les données relatives aux déclarations d'existence.

31 Ces données sont fournies par le Secrétariat des systèmes d'informations du Ministère des finances.

32 En principe, les entreprises inactives ne sont pas incluses dans le registre de la TVA. Toutefois, le rapport statistique des Agents de produits d'exploitation de 1998 a indiqué qu'environ 3 % des sociétés figurant dans le registre à la fin de l'année 1997 s'étaient avérées inactives. Il semble donc qu'une faible proportion des entreprises enregistrées au titre de la TVA soit inactive.

l'enregistrement est obligatoire<sup>33</sup>. Les données relatives aux déclarations d'existence et radiations (ainsi que celles relatives au nombre d'entreprises) sont publiées par Movimprese (rapport statistique réalisé par infocamere pour le compte de Unioncamere, l'Union italienne des Chambres de commerce) tous les trimestres, et classées par forme juridique et par secteur d'activité (à la NACE rev.1, niveau 2). Les informations quantitatives sur les emplois créés par les nouvelles entreprises sont largement sous-estimées dans la mesure où la déclaration du nombre (éventuel) de salariés n'est pas obligatoire<sup>34</sup>. La définition utilisée en Italie figure parmi les définitions les plus larges utilisées par les pays de l'Europe-19 : les déclarations d'existence comprennent également le changement de forme juridique (de personne physique à personne morale) ainsi que les délocalisations dans d'autres régions (province)<sup>35</sup>. En 2000, l'Unioncamere a mis en place un observatoire sur la démographie des entreprises dans le but d'identifier les déclarations d'existence réelles (c-à-d. à l'exclusion des entreprises inactives, des rachats, des scissions, des fusions, etc.) ainsi que le « profil » et le comportement stratégique des nouveaux entrepreneurs<sup>36</sup>. Enfin, les radiations ne sont inscrites au registre du commerce qu'à l'issue d'une déclaration de fin d'existence pouvant intervenir quelques temps après la cessation d'activité de la société. Les entreprises qui ne déclarent pas leur fin d'existence ou ne renouvellent pas leur enregistrement à la fin de chaque année sont considérées comme inactives<sup>37</sup>.

### Luxembourg

L'Institut national des statistiques (STATEC) est la source la plus importante du Luxembourg avec, pour les questions spécifiques, le registre de la TVA, le registre du commerce et celui de la sécurité sociale. L'institut STATEC recense toutes les unités économiques assujetties à la TVA employant des salariés ou déclarées à la sécurité sociale en tant qu'indépendants (avec ou sans salariés même si elles ne sont pas assujetties à la TVA).

### Pays-Bas

Aux Pays-Bas, la définition, la plus courante, et la source pour les déclarations d'existence et de radiation est celle du registre des Chambres de commerce. L'autre source est le Bureau des statistiques des Pays-Bas (Bureau central des statistiques - CBS). La différence principale existant entre ces deux sources, c'est que le CBS se sert d'une définition plus restrictive de la déclaration d'existence : une entreprise nouvellement créée doit avoir un chiffre d'affaires « raisonnable ». De plus, le CBS ne considère pas comme nouvelle société, ni comme création, une société issue d'une faillite. Par ailleurs, le CBS utilise souvent un critère de temps en matière d'entreprises : en effet, le propriétaire de la société doit travailler au moins 15 heures par semaine au sein de son entreprise.

### Portugal

L'Institut national des statistiques (INE) constitue la principale source d'information du Portugal concernant la démographie des entreprises. En raison du projet réalisé par Eurostat sur l'harmonisation des méthodologies et concepts, la définition nationale va bientôt changer, ce qui signifie que les données pour 1998 et les années suivantes seront traitées sur la base d'une définition différente de celle qui était utilisée dans le passé (jusqu'en 1997). Les autres sources sont le Bureau des statistiques, le registre du commerce et le registre du travail (Unité statistique du Ministère du Travail). Cette dernière source<sup>38</sup> est celle à laquelle se réfèrent les données sur les déclarations d'existence et radiations, du fait qu'aucune donnée officielle n'est disponible à l'INE depuis 1996/97. La méthode utilisée par le registre du travail pour la collecte de données est basée sur l'analyse des formulaires que celui-ci reçoit tous les ans de l'ensemble des entrepreneurs portugais (employant des salariés). Toutefois, les retards importants observés dans la remise de nombreux formulaires impliquent que chaque année, des radiations « non réelles » ont lieu en raison de ces retards (lorsqu'une entreprise ne renvoie pas ce formulaire, la non-réception de ce dernier est enregistrée, du moins provisoirement, comme une radiation). C'est la raison pour laquelle il n'existe pas de véritable définition de la radiation pour cette source, puisque les raisons de cette radiation sont inconnues.

33 Les indépendants (même s'ils sont assujettis à la TVA) et les professions libérales ne sont pas obligés de s'inscrire au registre du commerce. En revanche, depuis 1995, les activités commerciales dans le secteur agricole y ont été intégrées. Néanmoins, les nouvelles sociétés de ce secteur sont exclues des données quantitatives présentées dans ce rapport.

34 Les sources possibles de quantification de création/perte d'emploi liée à la démographie des entreprises sont les registres du INPS et de l'INAIL (instituts appartenant au système de sécurité social national) qui utilisent une définition similaire à celle énoncée pour le registre du commerce.

35 Dans ce cas, sont enregistrées la radiation puis ultérieurement, la déclaration d'existence.

36 Les informations sur les nouveaux entrepreneurs émanent d'une enquête directe réalisée tous les ans sur un échantillon d'environ 2 000 créations « réelles ».

37 Les nouvelles sociétés qui s'enregistrent mais déclarent ne pas avoir démarré leur activité sont également considérées comme inactives. C'est la raison pour laquelle elles ont été comptabilisées dans la base des entreprises mais non pas parmi les déclarations d'existence.

38 Les différences observées par rapport à la définition du INE sont les suivantes : les professions libérales sont exclues de même que les entreprises unipersonnelles sauf s'ils emploient des salariés : les entreprises n'ayant pas de salariés sont exclues.

### Espagne

L'INE (Institut national espagnol des statistiques) est chargé de la préparation du DIRCE (*Directorio Central de Empresas, Répertoire national des entreprises*), qui constitue actuellement la principale source d'information sur les déclarations d'existence et les radiations en Espagne. Il existe une autre source qui se réfère à la démographie des entreprises, à savoir la *Estadística de sociedades mercantiles* (Statistiques sur les sociétés commerciales), également préparée par l'INE mais les informations y sont beaucoup moins complètes que dans le DIRCE. Le principal critère d'enregistrement d'une déclaration d'existence ou de radiation réside dans « la situation de l'entreprise en terme d'activité ». Ainsi, au cours du processus de mise à jour, lorsque la création d'une ou plusieurs activités par l'entreprise est détectée, cette dernière est inscrite au répertoire des sociétés. En revanche, lorsque l'on constate la fin de toutes les activités d'une entreprise, c'est sa radiation qui est mentionnée dans ce répertoire. Les données d'entrée pour le DIRCE<sup>39</sup> émanent essentiellement des administrations fiscales et de sécurité sociale. Par ailleurs, dans la mesure où cette source tient également compte du phénomène de réactivation<sup>40</sup>, la catégorie des déclarations d'existence reste divisée en deux sous-catégories : les « déclarations d'existence pures » (c'est-à-dire les unités qui démarrent leurs activités au cours de l'année de mise à jour, et qui n'étaient pas enregistrées au DIRCE l'année précédente, pas même en raison d'une fermeture) et les réactivations (c'est-à-dire les unités qui démarrent leurs activités au cours de l'année de mise à jour mais qui avaient arrêté leurs activités l'année précédente)<sup>41</sup>.

### Suède

La définition des nouvelles entreprises en Suède figure parmi les plus restrictives. Les données (dont la source est le registre du commerce des services de statistique suédois) visent à ne mesurer que les nouvelles créations « réelles » d'entreprises, c'est-à-dire le nombre des nouvelles activités (naissances réelles)<sup>42</sup>. Par conséquent, les statistiques ne comprennent pas les changements de propriétaire, les changements de statut juridique ou d'autres restructurations qui tous se traduisent par un nouvel enregistrement, cela ne signifiant pas pour autant que les activités soient nouvelles. Au plan sectoriel, les sociétés s'inscrivant dans les secteurs de l'agriculture et de la sylviculture, de la chasse et de la pêche ou encore dans la gestion de biens ne figurent pas dans ces statistiques. De plus, la Suède ne possède pas de statistiques complètes sur les radiations. Celles qui s'en rapprochent le plus sont les statistiques officielles sur les faillites qui n'englobent pas la totalité des cessations d'activité « réelles » en Suède<sup>43</sup>.

### Royaume-Uni

Les données les plus complètes pour le Royaume-Uni sont recueillies, analysées et publiées par le registre du commerce (IDBR) administré par le Bureau des statistiques nationales (ONS). L'IDBR tient le registre de toutes les entreprises inscrites, de toutes les activités enregistrées au titre de la TVA et de toutes celles soumises à une retenue à la source sur les traitements et salaires (PAYE)<sup>44</sup>. Les données relatives à la TVA émanent de l'administration fiscale chargée de la collecte des contributions indirectes (HM Customs and Excise), douanes et taxes tandis que le fisc (Inland Revenue) fournit les données relatives à la retenue à la source sur les traitements et salaires. Lorsqu'un individu décide de devenir travailleur indépendant, celui-ci est tenu d'en référer au fisc<sup>45</sup>. Les nouvelles entreprises (dont les libérales) entrent dans la définition principale et sont portées dans le registre lorsqu'elles répondent aux critères de déclaration d'existence relatifs soit à la TVA<sup>46</sup>, soit à la retenue à la source sur les traitements et salaires. L'IDBR présume que toutes les entreprises non enregistrées figurent dans la catégorie de celles n'employant aucun salarié. Leur chiffre d'affaires est généralement faible, c'est-à-dire en dessous du seuil d'imposition de la TVA.

---

39 Le DIRCE distingue deux types différents d'entités économiques, l'entreprise et l'établissement. Par conséquent, les statistiques renvoient séparément aux entreprises et aux établissements. Néanmoins, seules les statistiques se rapportant aux entreprises doivent être examinées en ce qui concerne la démographie des sociétés.

40 Cette situation se produit lorsque la fermeture d'une entreprise a été communiquée et que, plus tard, au cours de l'année suivante, les activités redémarrent. Ce type de situation peut survenir pour plusieurs raisons : activités cycliques, maladie ou accident du propriétaire, facteurs externes etc.

41 En tous cas, un problème non résolu demeure en ce qui concerne ce phénomène ; il s'agit de décider si une fermeture est définitive, (et si c'est le cas, elle doit être inscrite au registre comme cessation d'activité) ou si elle est simplement provisoire (auquel cas elle ne doit pas être considérée comme une radiation).

42 Cela signifie qu'une société est considérée comme nouvellement créée lorsque les activités sont entièrement nouvelles ou lorsque les activités ont été reprises après au moins deux ans d'inactivité.

43 Les études réalisées sur la survie des entreprises nouvellement créées et ce, à l'issue de trois années d'activité, montrent que seule une infime partie des entreprises n'ayant pas survécu a déposé une requête en déclaration de faillite. Au lieu de cela, la plupart d'entre elles ont été liquidées et leurs activités suspendues.

44 PAYE signifie retenue à la source sur les traitements et salaires, système utilisé par le fisc conjointement avec les employeurs, sachant que l'impôt sur le revenu est déduit chaque mois par les employeurs, sur la base d'une codification fiscale établie par le fisc.

45 Dans une certaine mesure, ces informations permettent de fournir des données relatives au nombre de travailleurs indépendants en plus de celles relatives à l'enquête sur la main d'œuvre. Actuellement, le fisc est chargé de la collecte de l'impôt sur le revenu et sur les sociétés ainsi que des cotisations à la *National Insurance* (sécurité sociale), ce qui permet par là même une meilleure coordination.

46 Le seuil d'imposition actuel de la TVA est fixé à 54 000 livres sterling (86 622€ par an).

### Islande

La principale source de données sur la démographie des entreprises en Islande est le registre des entreprises qui englobe l'ensemble des activités, des établissements et des organisations auxquels a été attribué un numéro d'immatriculation par les services de statistique islandais. Ce registre est complet mais, dans la mesure où il est essentiellement utilisé à des fins administratives<sup>47</sup>, présente de nombreux défauts en tant que source de statistiques sur la démographie des entreprises ; il ne se rattache par ailleurs à aucune autre statistique sur les entreprises (comme l'emploi, etc.). Les entreprises n'ayant enregistré aucune activité (au titre de la TVA) sont radiées du registre après quelques temps d'inactivité. En principe, les indépendants ne figurent pas dans le registre car la plupart d'entre eux utilisent leur immatriculation personnelle dans le cadre de leur activité.

### Liechtenstein

A ce jour, aucune donnée véritablement fiable n'est disponible au Liechtenstein sur les créations et disparitions d'entreprises. Par conséquent, les taux de natalité (à la fois en terme d'entreprises et de main d'œuvre) doivent être considérés comme des estimations. Il est possible de se faire une idée du nombre de créations au travers de la variation du nombre de licences professionnelles<sup>48</sup>, qui constituent les seules unités statistiques relatives à la démographie des entreprises.

### Norvège

Le Bureau des statistiques norvégien est actuellement sur le point de publier des statistiques sur la démographie des entreprises devant faire l'objet d'une harmonisation au niveau de l'Union européenne<sup>49</sup>. Dans la mesure où ces données ne pourront être comparées à celles qui ont été publiées auparavant, aucune donnée officielle n'est disponible à ce jour, même pour les années précédentes<sup>50</sup>.

### Suisse

La seule façon de calculer les pourcentages de déclaration d'existence et de radiation en Suisse est d'utiliser les chiffres publiés par le Registre du Commerce<sup>51</sup>, ce qui présente des inconvénients évidents. Même s'il n'existe aucune source officielle sur la démographie des entreprises (sauf en ce qui concerne les taux de survie), le registre du commerce n'est pas utilisé comme source officielle en matière de statistiques. Depuis les années 1991/95, Creditreform (société privée) publie régulièrement des chiffres sur le nombre de faillites (de sociétés - personnes morales - inscrites au registre du commerce sur la base de la publication officielle des faillites<sup>52</sup> et de créations<sup>53</sup>. Le registre du commerce ne classe les entreprises ni par secteur, ni par taille alors que Creditreform publie, pour sa part, des données par secteur et non par taille.

## 2.3. Le rôle possible des pays Candidats dans le développement du tissu d'entreprises

Ce dernier paragraphe présente une vue d'ensemble du phénomène de la démographie des entreprises dans les pays Candidats, à commencer par les définitions nationales (quand elles existent). Les informations ont été recueillies grâce aux instituts de recherche basés dans chaque pays Candidat<sup>54</sup>, sur la base des définitions nationales utilisées. L'objectif principal de cette enquête est d'évaluer les écarts existant par rapport aux définitions de créations et de disparitions « réelles » stipulées dans la règle n° 2700/98 de la Commission. Les résultats de cet exercice, rapportés ci-dessous, peuvent donner certaines indications dont il faudra tenir compte lors du développement des statistiques économiques structurelles/sur les entreprises dans les pays Candidats.

---

47 C'est précisément ce qui explique que les « créations » varient en fonction de la délivrance ou de la non-délivrance d'une nouvelle immatriculation et que de la même façon, les « disparitions » varient en fonction de l'annulation ou de la non-annulation de l'immatriculation. Dans certains cas, (par exemple en cas de fusion), les entreprises peuvent continuer d'utiliser leur ancienne immatriculation.

48 Au Liechtenstein, la quasi-totalité des activités économiques nécessite une licence commerciale. Une entreprise seule peut avoir plusieurs licences.

49 Dans le cadre du projet susmentionné réalisé par Eurostat et portant sur l'harmonisation des données sur la démographie des entreprises.

50 D'autres instituts de recherche (le Nordland Research Institute et le Norwegian School of Management) ont également confirmé qu'aucune statistique publique n'est actuellement disponible.

51 L'inscription est exigée pour toutes les entreprises devant prendre un statut juridique, c'est-à-dire toutes les entreprises dont la création nécessite l'engagement de capitaux (S.A.R.L. etc.) et toutes les autres, y compris les entreprises individuelles.

52 Il doit être tenu compte du fait que les statistiques officielles sur les faillites ne distinguent pas les entreprises des personnes physiques.

53 La définition du nombre d'entreprises est la même que celle du « registre du commerce », mais les chiffres concernant les créations et disparitions rassemblés par Creditreform comprennent certaines autres formes juridiques (comme par exemple les coopératives).

54 Bien que l'ensemble des Pays Candidats ait été encouragé à participer, certaines difficultés ont été rencontrées en matière de collecte d'informations quantitatives (données) et qualitatives (définitions et sources). Au total, dix pays ont fourni des données plus ou moins détaillées dans le cadre de ce rapport.

A cet égard, les principaux problèmes méthodologiques enregistrés dans ces pays peuvent être résumés de la façon suivante :

- La plupart des registres de commerce existants ont été établis à des fins administratives et ne doivent être utilisés dans le cadre d'analyses statistiques qu'avec la plus grande prudence. Dans ces registres figurent souvent les changements de forme juridique, les entreprises définitivement inactives ainsi que les sociétés en liquidation ou ayant cessé d'exister. Les procédures « d'affinage » sont très difficiles et très longues dans la mesure où il n'est pas toujours possible de recouper les informations de différentes sources.
- Néanmoins, la signification statistique des registres administratifs est actuellement en cours d'amélioration ; dans certains cas, comme en Pologne, ces améliorations résultent d'efforts pour s'adapter aux normes de l'Union européenne. D'autre part, cela signifie que les données ne peuvent être comparées sur plusieurs années tant que les séries chronologiques harmonisées ne sont pas établies.
- La comparaison des résultats d'une année à l'autre est compliquée du fait de la transition d'une économie planifiée à une économie de marché et du processus de privatisation qui se sont traduits par la réorganisation des entreprises. Les sociétés publiques ne sont généralement pas comprises dans le calcul du nombre total d'entreprises, mais il n'en est pas toujours de même pour les entreprises mixtes (privées et publiques).

Les caractéristiques les plus pertinentes des définitions et sources relatives à la démographie des entreprises sont illustrées ci-dessous pour chaque pays Candidat ayant fourni des informations.

Les données concernant la *République tchèque* ont été fournies par le Bureau des statistiques tchèque (CSO) et sont tirées du registre national du commerce. Actuellement, l'unité statistique du registre du commerce tenu par le CSO est l'entreprise<sup>55</sup>. Ce registre compte de nombreuses unités inactives. En conséquence, on établit un nombre moyen d'unités en activité via une enquête par sondage (chiffre ramené à la population). La définition des déclarations d'existence n'incorpore que les nouvelles entreprises et celles qui changent de forme juridique. Les radiations sont définies par rapport aux faillites et à d'autres formes de fermeture « forcée » ; le changement de forme juridique est également assimilé à une radiation.

Les données sur les créations et disparition en *Estonie* sont rassemblées chaque année par le Bureau national des statistiques en les comparant aux bases de données du profil statistique (SP)<sup>56</sup> se rapportant aux années précédentes. Le SP provient des bases de données du Centre du registre des entreprises, des institutions et des organisations estoniennes, auprès desquels sont enregistrées toutes les personnes physiques et morales telles que les entreprises, les indépendants, les organismes, les organisations et notamment les organisations à but non lucratif et les fondations. Pendant l'année, la base de données est mise à jour grâce à une enquête annuelle spéciale et aux données provenant du centre des registres et du registre des organismes publics et des collectivités locales. Les déclarations d'existence et de radiations des entreprises (ne tenant compte que des sociétés privées non agricoles à l'exclusion de l'administration et des entreprises publiques<sup>57</sup>) de la base de données du profil statistique ne sont pas les mêmes que celles qui observent la définition de la naissance et de la disparition d'une entreprise stipulées dans les statistiques économiques structurelles. Le changement de forme juridique et/ou d'activité ainsi que les délocalisations, n'impliquent pas l'enregistrement d'une nouvelle unité. Les fusions et les faillites sont des facteurs déterminants en matière de radiation. Les unités inactives en sont exclues. Ces statistiques doivent inclure toutes les unités ayant été en activité pendant au moins une partie de la période de référence. De plus, il existe des règles strictes de confidentialité concernant ces données<sup>58</sup>.

Les données relatives au nombre et au flux des entreprises en *Hongrie* émanent du registre du commerce tenu par le Bureau hongrois des statistiques (HSCO). Les unités inscrites sont celles qui possèdent une existence légale juridique et une immatriculation fiscale figurant dans le registre administratif au moment de l'enquête, y compris les sociétés en liquidation, faisant l'objet d'une procédure de faillite et de dissolution. Les entreprises actives (c-à-d. celles auxquelles renvoient les données présentées) sont des unités qui ont été établies durant l'année de référence ou l'année précédente, qui ont fourni des informations statistiques et/ou ont fait l'objet d'une déclaration fiscale (impôt sur les sociétés, taxe à la valeur ajoutée, etc.) pendant l'année en cours ou au cours des deux années précédentes.

55 Cette définition se base sur la règle n° 696/1993 du 15 mars 1993 de la Commission européenne. Les archives du registre du commerce comprennent de nombreux attributs, lesquels sont utilisés à des fins statistiques : ex. : numéro de secteur de l'entreprise, nombre de salariés, forme juridique, date de création et de fermeture, code des prédécesseurs et successeurs, etc.

56 Le profil statistique est la base de données des entreprises économiquement actives. Depuis 1994, le Bureau des statistiques de l'Estonie se sert de cette base de données comme d'une base de sondage pour l'ensemble des statistiques économiques.

57 Il s'agit de sociétés dont l'Etat détient plus de 50 % du capital.

58 Règle n°41 de la législation estonienne du 29 janvier 2001.

Le registre des statistiques des entreprises de la *Lettonie* est basé sur le registre public des entreprises, lequel constitue un registre administratif placé sous l'autorité du Ministère de la justice. Il existe deux sources principales de mise à jour du registre des statistiques des entreprises :

- les informations officielles sur les changements de nom, d'adresse et forme de propriété provenant du registre public des entreprises ;
- des enquêtes spéciales relatives au registre sont réalisées afin d'obtenir des informations sur le véritable démarrage de l'activité, le code de cette activité, la taille de l'entreprise, etc.

Les données disponibles pour les années 1998 et 1999 révèlent l'influence des crises qu'a connu l'URSS. Après le milieu de l'année 1998, de nombreuses entreprises ont cessé provisoirement leur activité pour ne la reprendre qu'à la fin de l'année 1999. C'est pour cette même raison que seul un petit nombre d'entreprise a été enregistré, et qu'un nombre plus grand d'entreprises a fait faillite en 1998 et 1999 par rapport à 1997.

Ces dernières années, le système d'information statistique de *Pologne* a été modernisé et s'est progressivement adapté aux prescriptions de l'Union européenne, d'où le fait que les données de certaines années ne peuvent être comparées. Les données disponibles dans les annuaires du Bureau central des statistiques (CSO) n'englobent que les sociétés inscrites au REGON (registre des sociétés), dont le nombre diffère de celui des entreprises en activité<sup>59</sup>. La catégorie des entreprises en activité est basée sur des statistiques qui se répartissent en deux sous-catégories : (i) la catégorie des entreprises de 6 salariés ou plus, qui ont pour obligation de fournir régulièrement des rapports statistiques et (ii) les entreprises de 0 à 5 salariés, qui ne sont pas tenus de fournir régulièrement des informations statistiques, mais pour lesquelles des enquêtes sont réalisées à partir d'échantillons représentatifs. Les données relatives aux déclarations d'existence (comprenant uniquement les toutes nouvelles entreprises et établissements, notamment celles et ceux issus d'une privatisation) et aux radiations (à l'exclusion seulement des changements d'adresse et/ou d'activité) présentées dans le Tableau 2.3 concernent le nombre d'entreprises privées actives. Les taux de natalité ont été estimés sur la base des données de l'ensemble du nombre des entreprises à la fin de l'année écoulée<sup>60</sup>.

Les données disponibles en *Roumanie* se basent sur le registre du commerce, en corrélation avec les informations provenant du bilan des entreprises. Ces données ne concernent que les entreprises privées non agricoles (et ne tiennent pas compte de leurs filiales dans le pays), à l'exclusion de l'administration et des entreprises publiques (mais comprenant les sociétés mixtes - à la fois publiques et privées). Les associations familiales ayant au moins un salarié et menant une activité (sauf activité agricole) sont considérées comme actives. Toutes ces associations ne sont pas inscrites au registre du commerce, cela ne constituant pas une condition préalable à sa création. C'est la raison pour laquelle leur nombre réel est supérieur à celui que présentent les estimations. La définition générale des créations et des disparitions est très large dans la mesure où seuls les changements de secteur d'activité ne sont pas mentionnés.

Les données concernant le nombre des entreprises de *Slovaquie* sont basées sur les statistiques du registre des sociétés émanant du Bureau de statistiques de la République de Slovaquie. Dans les statistiques du registre des sociétés, les entreprises en liquidation sont inscrites mais il faut préciser que la procédure de liquidation peut être très longue et que par conséquent, il n'est pas possible de déterminer les sociétés qui ferment au cours de l'année.

Le Bureau des statistiques de la République de *Slovénie* est la principale source de données sur les flux d'entreprises. Les déclarations d'existence comprennent les entreprises nouvellement créées ainsi que les rachats, scissions et fusions. Les radiations sont liées aux faillites et à d'autres formes de fermeture, y compris les disparitions dues à des rachats ou à des fusions.

La source de l'ensemble des données sur les entreprises disponible en *Turquie* est l'Institut Statistique de Turquie (SIS), données obtenues grâce aux informations émanant de la Gazette du registre du commerce turque publié par l'Union des chambres de commerce, des chambres d'industrie et de la Bourse de marchandise turques.

59 Le nombre des entreprises en activité en 1997, selon les données du CSO, représentait seulement 65 % de l'ensemble des commerçants indépendants et des sociétés enregistrées. Les études réalisées par le Service des études et statistiques économiques, le Bureau central des statistiques et l'Académie des sciences de Pologne (Services des études et statistiques économiques) indique que le nombre de PME inscrites par rapport aux entreprises en activité avait augmenté rapidement entre 1994 et 1997. Cette situation s'expliquait essentiellement par le fait que bien des petites entreprises suspendaient leurs activités sans en informer les organismes statistiques compétents. La situation s'est quelque peu améliorée en 1998 et 1999 mais les chiffres continuent de faire l'objet de fortes variations.

60 Chmiel J., Problemy statystycznego pomiaru i analizy tendencji rozwojowych sektora prywatnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990-1998 (Problèmes relatifs à la mesure et à l'analyse statistique des tendances dans le secteur des entreprises privées en Pologne au cours des années 1990-1998), CASE, Rapport n° 24, Tableaux 9, 10, 11 (variante II), Varsovie, 1999.

L'absence de définitions harmonisées dans ces pays rend les comparaisons impossibles. Pour certains pays dans lesquels aucune information émanant de sources nationales n'est disponible, des données d'une enquête sur les entreprises nouvellement créées réalisée par Eurostat<sup>61</sup> ont été utilisées. Une indication des tendances y a également été incluse.

---

61 Eurostat et la Commission européenne, Les Nouvelles entreprises dans les pays de l'Europe centrale en 1998, Luxembourg, 2000.

Tableau 2.3: Déclarations d'existence et des radiations dans les pays Candidats au cours de la période 1995-2000 (en moyenne par an), indication de l'évolution et des taux nets selon les définitions nationales\*

	Nb de déclarations d'existence	Taux de natalité (en %)		Ent. dev.	Nombre de radiations	Taux de mortalité (en %)		Ent. dev.	Taux net (en %)	
		Entreprise	Emplois			Entreprise	Emplois		Entreprise	Emplois
Bulgarie <sup>10</sup>	53 964	16,6	n.a.	≈	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Chypre <sup>1</sup>	n.a.	n.a.	2,7	n.a.	n.a.	n.a.	1,7	n.a.	n.a.	1,0
République tchèque <sup>2</sup>	158 707	11,2	n.a.	-	14 612	1,0	n.a.	-	10,2	n.a.
Estonie <sup>3</sup>	9 849	31,8	8,0	-	6 555	20,7	6,7	≈	11,1	1,3
Hongrie <sup>9</sup>	137 004	17,0	6,6	-	64 498	7,9	2,4	-	9,1	4,2
Lettonie <sup>4</sup>	2 625	6,7	4,1	≈	1 347	4,6	1,4	≈	2,1	2,7
Lituanie <sup>10</sup>	13 073	19,7	n.a.	≈	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Malte	n.a.	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.
Pologne <sup>5</sup>	236 609	20,8	n.a.	+	80 367	7,2	n.a.	≈	13,6	n.a.
Roumanie <sup>6</sup>	84 277	21,6	8,9	-	4 425	1,1	1,2	≈	20,4	7,7
Slovaquie <sup>10</sup>	31 902	14,3	n.a.	∩	n.a.	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.
Slovénie <sup>7</sup>	9 995	8,8	n.a.	∩	5 110	4,5	n.a.	∩	4,3	n.a.
Turquie <sup>8</sup>	72 631	6,0	n.a.	+	14 964	1,1	n.a.	+	4,9	n.a.

1. Années 1995-1998-1999 (Source: Manpower Balance).

2. Années 1995-1998-1999 (Source: Registre du commerce tenu par le Bureau des statistiques tchèque).

3. Années 1995-1999-2000 (Source: Bureau des statistiques de l'Estonie, base de données du profil statistique).

4. Données relatives aux déclarations d'existence et radiations calculées pour les années 1997 à 2000 (radiations: de 1997 à 1999) (Source: Registre national du commerce).

5. Années 1995-1996-1997 (Source: Bureau central des statistiques, système d'enregistrement REGON; estimations selon Chmiel J.).

6. Années 1995-1998-1999; associations familiales inscrites au registre incluses (Source: Registre du commerce et bilans).

Données recueillies et traitées par la Chambre de Commerce et d'Industrie et la Municipalité de Bucarest.

7. Années 1995-1996-1997-1998 (Source: Bureau des statistiques de la République de Slovénie).

8. Années 1995-1996-1997 (Taux calculés pour les années 1996-97 uniquement). Source: Institut des statistiques de l'Etat de Turquie.

9. Années 1995-1999-2000 (Source: Registre du commerce du HSCO). Les chiffres relatifs à l'impact des déclarations d'existence et des radiations sur l'emploi sont des estimations.

10. De 1995 à 1998, d'après les publications suivantes: Eurostat et la Commission européenne - Les entreprises nouvelles dans les pays de l'Europe centrale en 1998, Luxembourg, 2000.

*Signification des signes*

+ Hausse continue du taux de natalité/mortalité au cours de la période;

- Baisse continue du taux de natalité/mortalité au cours de la période;

∩ Baisse du taux de natalité/mortalité suivi d'une hausse;

∩ Hausse du taux de natalité/mortalité suivi d'une baisse;

≈ Le taux de natalité/mortalité augmente et baisse alternativement.

\* En raison de l'utilisation de définitions nationales non harmonisées, les données présentées ne sont pas comparables. Les taux de natalité et de mortalité bruts ont été calculés respectivement sur la base des déclarations d'existence et des radiations et dans les deux cas, en pourcentage du nombre total (d'entreprises/établissements/unités de TVA en ce qui concerne les sociétés, et de postes en ce qui concerne l'emploi) à la fin de l'année précédente et sont exprimés en moyenne annuelle pour la période 1995-2000. L'écart entre ces deux taux correspond au taux de natalité net.



## Chapitre 3

# Variables économiques et démographie des entreprises

Le présent chapitre analyse les effets qu'ont les conditions commerciales sur la création des petites entreprises<sup>62</sup>. Il s'agit d'un essai qui a été réalisé malgré les difficultés rencontrées dans la mise en corrélation des variables économiques avec la démographie des entreprises. Il repose sur les effets isolants de la situation macroéconomique (prospérité économique, taux de chômage, etc.) par rapport aux influences microéconomiques (qui comprennent entre autres, les mesures politiques existantes, considérées soit comme un facteur favorable, soit comme un obstacle). L'interprétation des données doit tenir compte des difficultés et doit être effectuée avec la plus grande prudence, dans la mesure où de nombreux facteurs influent simultanément sur les créations d'entreprise.

Néanmoins certains résultats peuvent être rapportés. Ils résultent de l'examen des liens (probables) existant entre le taux de natalité (considéré comme représentant les capacités d'un système économique à se régénérer et à développer le tissu des entreprises) et certains facteurs déterminants en matière de création d'entreprise.

Le lien existant entre le PIB par habitant, qui représente le développement économique d'un pays, et le taux de natalité brut, est analysé. Les données montrent qu'il existe une corrélation négative (-0,44<sup>63</sup>) entre ces deux variables, exprimées toutes deux en moyenne annuelle pour la période 1995-2000. Ainsi, un niveau de développement économique plus élevé semble être corrélé avec une attitude moins favorable envers les travailleurs indépendants dans les pays de l'Union européenne<sup>64</sup> (Figure 3.1). Cet impact négatif est probablement dû au fait que la prospérité économique apporte des niveaux de salaire plus élevés et un système de sécurité sociale amélioré, deux facteurs qui peuvent rendre l'emploi plus attractif que la création d'une nouvelle entreprise. Comme le montre le graphique suivant, le taux de natalité relativement élevé de l'Allemagne ne s'accorde pas avec l'hypothèse ci-dessus car l'Allemagne jouit également d'un PIB par habitant relativement élevé tandis que l'Espagne, le Portugal et la Grèce, qui présentent également un fort taux de natalité, mais en revanche, un PIB par habitant comparativement faible, correspondent parfaitement à ce modèle.

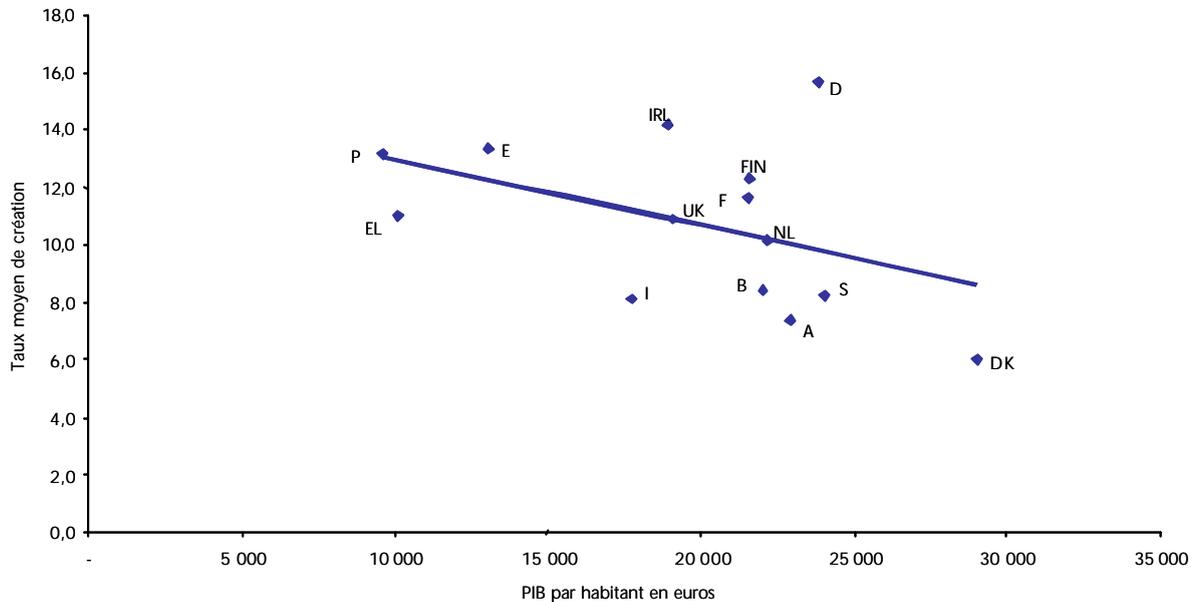
---

62 L'analyse de l'impact du développement économique sur le développement des entreprises ne peut être réalisée à partir des informations quantitatives disponibles en raison du caractère parcellaire des données existantes sur cette question, comme le montre le Tableau 2.2.

63 Le coefficient de corrélation de Bravais Pearson mesure l'intensité d'une relation linéaire et peut varier entre -1 (corrélation négative maximum) et +1 (corrélation positive maximum).

64 Le Luxembourg ne figure pas dans l'analyse en raison d'une absence de données sur les créations pour ce pays.

Figure 3.1: Corrélation entre le taux de création des entreprises et le PIB par habitant dans l'Europe-19 (en moyenne annuelle, 1995-2000)<sup>65</sup>



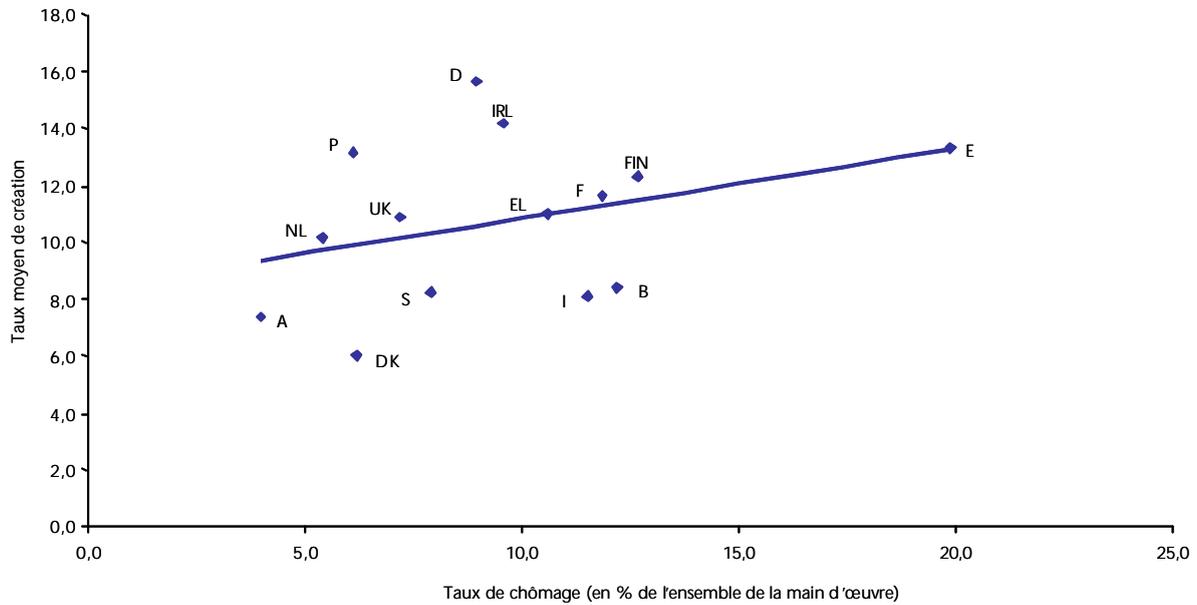
Source: ENSR, 2001 (sur la base des données de l'OCDE, de Eurostat et des statistiques nationales).

On peut constater une corrélation positive mais assez faible (+0,35) entre le taux de chômage et le taux de création. Si elles n'ont aucune chance de trouver du travail, les personnes sans emploi peuvent se voir contraintes de créer leur entreprise. En conséquence, le taux de natalité moyen des entreprises tend à être généralement élevé dans les pays où le taux de chômage est également élevé, comme c'est le cas en Espagne.

Néanmoins, la corrélation que l'on relève dans ces deux exercices n'est pas assez explicative ou stable pour établir des liens quantitatifs entre les variables, tout particulièrement dans la mesure où elle ne tient pas compte du développement de chaque variable sur plusieurs années. En d'autres termes, les liens existant entre les tendances de chaque variable pourraient fournir un nouvel éclairage sur ce point. L'évaluation de l'incidence qu'ont les indicateurs économiques (soit le PIB par habitant soit le taux de chômage) sur les nouvelles créations d'entreprise demande à être encore affinée et étendue. Toutefois, dans la mesure où la série chronologique disponible est trop courte (et non harmonisée) pour qu'un tel exercice puisse être réalisé, l'analyse présentée se base sur les informations qualitatives recueillies par les partenaires de l'ENSR.

<sup>65</sup> En ce qui concerne les sources nationales utilisées et les années pour lesquelles les données sur les déclarations d'existence sont disponibles, voir les Tableaux 2.1 et 2.2.

Figure 3.2: Corrélation entre le taux de création des entreprises et le taux de chômage dans l'Europe-19 (en moyenne annuelle, 1995-2000)<sup>66</sup>



Source: ENSR, 2001 (sur la base des données de l'OCDE, de Eurostat et des statistiques nationales).

La documentation disponible pour l'Irlande montre qu'il existe un lien évident entre les créations de sociétés et la situation économique dans la mesure où le taux de création a augmenté très fortement au cours de la croissance économique exceptionnellement forte qu'a connu le pays à la fin des années quatre-vingt-dix. Les nouvelles créations de sociétés enregistrées au Portugal présentent également un comportement procyclique<sup>67</sup> : de petites sociétés sont créées, essentiellement lorsque la demande globale augmente rapidement. D'autre part, en Belgique, le taux de natalité des entreprises a baissé pendant toute la période, de même que le taux de chômage, mais le PIB par habitant a augmenté constamment au cours de cette même période.

La hausse du taux de natalité en Italie, qui s'est poursuivie sans interruption pendant toute la seconde moitié des années quatre-vingt-dix mais avec un taux plus faible que par le passé, semble être essentiellement lié à une légère amélioration des conditions économiques. Cela signifie peut-être que la création d'entreprise a été moins dépendante des variations du taux de chômage et que, comme l'indique la documentation<sup>68</sup>, les facteurs d'attraction du marché sont devenus plus importants. La majorité des études réalisées au Royaume-Uni<sup>69</sup> montre que le taux de chômage et, surtout, le niveau global de l'activité économique sont positivement associés à la création de nouvelles sociétés.

Pour l'Espagne, les évolutions récentes de la démographie des PME liées à la conjoncture économique n'ont pas été analysées dans la documentation scientifique. Une analyse de la période 1981-1995<sup>70</sup> portant sur les coefficients de corrélation existant entre la création d'entreprises et les indicateurs macroéconomiques montre que la formation de sociétés présente une corrélation positive avec la stabilité macroéconomique (PIB et consommation), tandis que les taux d'intérêt à court et long terme se révèlent être corrélés négativement (les taux à long terme en particulier). En Autriche, les facteurs macroéconomiques négatifs qui caractérisent la période s'échelonnant de 1990 à 1999 (au cours de laquelle un fort pourcentage de faillites a également été enregistré) ne semblent plus, désormais, influencer sur les performances comme le montrent les chiffres de l'année 2000 ci-dessous.

66 En ce qui concerne les sources nationales utilisées et les années pour lesquelles les données sur les déclarations d'existence sont disponibles, voir les Tableaux 2.1 et 2.2.

67 Mata, J., Naissance des petites entreprises et variations macroéconomiques, Banque du Portugal, Lisbonne, 1996.

68 Unioncamere, I nuovi imprenditori: caratteristiche, motivazioni e prospettive di crescita (Les jeunes entrepreneurs, leurs caractéristiques, leurs motivations et leurs perspectives de croissance), Rome, 2001 (mimeo).

69 Storey, D., Understanding the Small Business Sector, London, Routledge, 1994. (Comprendre ce qu'est le secteur des petites entreprises, Londres, Routledge, 1994).

70 De André, P. (et al.), Incidencia del marco ambiental en la creación de empresas (Impact de l'environnement sur la création d'entreprise), in: Economía Industrial, n° 318, pp. 151-164, Madrid, 1997.

Le taux de chômage a au moins quelques répercussions sur le taux de croissance en *Finlande*<sup>71</sup>. D'après les statistiques recueillies par les services de statistiques finlandais, le lien existant entre le cycle économique et la démographie des entreprises était évident pendant les années de récession (entre 1990 et 1992) mais on ne relève aucun écart important au cours de la seconde moitié des années quatre-vingt-dix en ce qui concerne le taux de survie des entreprises après trois ans. En *Allemagne*, une sélection d'études<sup>72</sup> indique que les entrepreneurs ayant des objectifs de rentabilité (entrepreneurs par vocation) réagissent positivement aux conditions favorables (du cycle) économique, alors que les indépendants créent principalement leur entreprise par nécessité, au cours des périodes de récession.

L'analyse qualitative réalisée au niveau national aux *Pays-Bas* montre qu'il n'existe aucun lien direct entre le cycle économique et la création de nouvelles entreprises, même si certains signes suggèrent que la situation macroéconomique a un effet positif sur le lancement d'une entreprise<sup>73</sup>. La situation économique en *Suède* a connu de fortes variations ces dix dernières années mais cela ne semble pas avoir affecté le niveau global des créations d'entreprise. Néanmoins, il ne serait pas juste de conclure à une absence totale d'influence du cycle économique sur le taux de création d'entreprises<sup>74</sup>. Si l'on examine les changements intervenus dans les motifs de ces créations au cours de la période, l'influence du cycle économique est indiscutable : la part des nouveaux entrepreneurs déclarant que le chômage ou le risque de chômage constitue le principal motif de la création de leur entreprise a diminué de moitié au minimum entre 1994 et 1999 et se situe actuellement aux environs de 12 %.

Par ailleurs, au cours des années quatre-vingt-dix, le nombre de faillites a suivi les variations du cycle économique. Les statistiques ne peuvent confirmer non plus qu'il existe un lien étroit entre la croissance et le processus de création de sociétés en *France*. Cependant, les créations de sociétés de l'année 2000 ont largement contribué à l'amélioration de la situation de l'emploi, d'autant que le tiers des créateurs était, auparavant, demandeur d'emploi<sup>75</sup>.

Les informations qualitatives et quantitatives disponibles<sup>76</sup> permettent d'analyser les liens éventuels existant entre le cycle économique et la démographie des entreprises en *Suisse*. En général, les créations sont assez sensibles aux conditions du cycle économique (période de forte expansion entre 1985 et 1990, suivie d'une stagnation entre 1990 et 1993 et d'une reprise depuis 1994). Le taux de disparition, défini dans le registre des entreprises, présente également un caractère cyclique mais à une échelle plus modeste. Le nombre de faillites a augmenté de 1975 à 1995 en raison du nombre croissant d'entreprises et de la stagnation économique du début des années quatre-vingt-dix. L'augmentation du nombre de faillites a ralenti et la tendance s'est même infléchie après 1995 en raison d'un taux de croissance relativement élevé de l'économie.

---

71 Neillimo, K. and Salmi, P., Yritysten perustaminen ja lopettaminen Etelä-Karjalassa ja sen kunnissa vuosina 1987-1997 (Lancement et liquidation des sociétés dans le sud de la Carélie 1987-1997), Université de Technologie de Lappeenranta. Service de l'administration commerciale, Rapport de recherche n°19, 1999.

72 Wellens, P.J.J., Les petites et moyennes entreprises en période de croissance économique : Théorie et implications politiques pour l'Allemagne; Diskussionsbeitrag Nr. 27, Potsdam, 1996.

73 Bangma K.L. and W.H.J. Verhoeven, Het belang van bedrijfstypen voor de werkgelegenheidsontwikkeling; Editie 2000 (Rapport sur l'importance des types d'entreprise pour l'amélioration du marché de l'emploi), EIM, Zoetermeer, Janvier 2001.

74 NUTEK, Invandras företagande i Sverige, NUTEK: Infnr 004-2001.

75 APCE, Rapport annuel, 2001.

76 Habersaat, M., Schönenberger, A. and Weber, W., Les PME en Suisse et en Europe (PMI in Switzerland and in Europe), 2001.

# Chapitre 4

## Facteurs déterminant la création et la disparition des entreprises

Le présent chapitre (reposant sur la documentation nationale relative aux caractéristiques de la création, de la croissance et de la disparition des entreprises) analyse les facteurs qui stimulent ou font obstacle à la création, à la survie et à la disparition des entreprises. Cette étude a pour but de consolider les données présentées dans les chapitres précédents au travers d'informations qualitatives sur les facteurs déterminant la création, la réussite ou l'échec des entreprises afin de définir le type de politiques ayant un impact sur leur création et leur survie et la façon dont peut accroître leurs chances de réussite et de croissance.

La complexité des facteurs déterminant les taux de naissance et de volatilité des nouvelles entreprises est souvent évoquée dans la documentation nationale, laquelle contient une large variété de facteurs que les chercheurs associent à leur création, à leur survie ou à leur disparition. Ce chapitre est divisé en deux parties : la première aborde les facteurs qui influent sur la naissance de l'entreprise et la seconde porte sur les facteurs de leur survie et sur leurs modèles de croissance.

L'approche adoptée dans chacune de ces deux parties distingue les facteurs liés à l'environnement, à la fois économique et institutionnel, des facteurs liés à l'entreprise et à l'entrepreneur. Les raisons externes pouvant éventuellement conduire à la création d'une nouvelle entreprise sont totalement indépendantes des caractéristiques de l'entrepreneur en termes d'âge, de sexe, de niveau d'instruction et d'expérience professionnelle. Ces derniers facteurs sont examinés dans le premier paragraphe tandis que les facteurs économiques sont analysés dans le paragraphe suivant. La description de l'influence des conditions liées à l'environnement sur le taux de natalité tient compte des facteurs d'attraction et de pression du marché. Les motifs personnels sont analysés séparément dans la mesure où ceux-ci sont liés aux caractéristiques de « l'entrepreneur européen » et jouent un rôle décisif dans la transformation d'une opportunité externe en création d'entreprise.

Des paragraphes séparés sont consacrés au rôle de l'assistance externe (publique comme privée) à la création d'entreprise, afin d'évaluer l'impact (éventuel) des mesures d'assistance (en terme de financement et/ou de services) et de l'accès amélioré au financement au cours de la phase de création.

De la même façon, la deuxième partie de ce chapitre étudiera le rôle des éléments qui, sur le plan macroéconomique (c-à-d. externe) et microéconomique (c-à-d. particulier aux entreprises et aux entrepreneurs) déterminent la survie, la croissance et (enfin) la disparition des entreprises.

Sauf mention contraire, les informations présentées dans ce chapitre sont fondées sur les recherches (analyses spécifiques, revue documentaire, entretiens, etc.) réalisées par les partenaires nationaux de l'ENSR.

### 4.1. Création d'entreprise

#### 4.1.1. Profil des nouveaux entrepreneurs et des nouvelles entreprises

Le processus de création et les chances de survie d'une entreprise à l'issue de la phase de création dépendent fortement du « profil » de l'entrepreneur. Les éléments qui caractérisent ce « profil » se rapportent au sexe, à l'âge, au niveau d'instruction et à l'expérience professionnelle de l'intéressé (soit comme salarié, cadre ou entrepreneur). Ces caractéristiques varient en fonction du secteur d'activité et de la taille de la société créée. Il en sera tenu compte (le cas échéant) afin d'avoir une vision plus claire des enjeux et des aspects professionnels liés à

tenu compte (le cas échéant) afin d'avoir une vision plus claire des enjeux et des aspects professionnels liés à la naissance d'une entreprise.

Lorsque l'on examine les résultats de la revue documentaire réalisée dans chaque pays, le slogan pourrait être « personne ne naît entrepreneur ». Le niveau d'instruction et l'expérience professionnelle sont des facteurs essentiels, même pour ceux qui sont amenés à créer une entreprise pour éviter le chômage (Tableau 4.1). Par conséquent, la décision qui aboutit à la création d'une entreprise est généralement prise quelques années après la fin des études formelles et après avoir acquis un savoir-faire spécifique en tant que salarié.

Il est bon de préciser que, bien qu'il soit possible d'identifier les motivations des nouveaux entrepreneurs (comme le montrent les deux paragraphes suivants), il est beaucoup plus difficile de définir le profil universel de ces entrepreneurs dans la mesure où ces raisons varient considérablement en fonction de la classe d'âge, du sexe, de la formation, de l'expérience, du secteur d'activité, de la taille et de l'implantation des entreprises.

Tableau 4.1: Profil des jeunes entrepreneurs et des nouvelles entreprises dans 19 pays d'Europe

Pays	Age moyen	Personnes de sexe masculin en % du nombre total	Niveau d'instruction	Expérience professionnelle	Secteur(s) prédominant(s)	Taille moyenne*
Autriche	34	±75 %	apprenti ou scolarité obligatoire	employé	n/a	0,8-1
Belgique	n/a	80	n/a	n/a	n/a	n/a
Danemark	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Finlande	>40	75	compétences professionnelles	entrepreneur	n/a	n/a
France	37	73	inférieur au Baccalauréat	expérience professionnelle	services (commerce) ; bâtiment	2,3
Allemagne	36	65	formation professionnelle	employé	services	2,4
Grèce	n/a	n/a	n/a	n/a	commerce et autres services	n/a
Irlande	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Italie	36	69	études secondaires	employé (technique)	Commerce, hôtellerie et restauration (HORECA)	0,3-0,5
Luxembourg	31-40**	63	compétence technique	employé	Commerce, hôtellerie et restauration (HORECA)	2,6
Pays-Bas	30-39	68	études supérieures	employé	n/a	n/a
Portugal	25-35	n/a	répartition équitable entre les groupes	expérience d'homme d'affaires	Commerce et autres services	n/a
Espagne	<40	n/a	niveau moyen ou haut niveau de qualification	employé	n/a	n/a
Suède	39	70	études post-secondaires	employé	n/a	n/a
Royaume-Uni	25-44	n/a	n/a	employé	n/a	n/a
Islande	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Liechtenstein	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Norvège	36	0	études supérieures	employé	n/a	n/a
Suisse	38	0	niveau moyen ou haut niveau de qualification	cadre supérieur ou cadre moyen	n/a	n/a

\* Nombre de salariés par entreprise.

\*\* Données ne concernant que le secteur artisanal.

Source: ENSR, 2001.

L'âge moyen des nouveaux entrepreneurs est d'environ 35 ans, la proportion des créateurs âgés de plus de 35 ans a diminué à partir du milieu des années quatre-vingt-dix, comme cela a été enregistré dans certains pays comme la *France* et l'*Italie*. C'est seulement en *Finlande*<sup>77</sup> que l'âge moyen des jeunes créateurs d'entreprise est supérieur à 40 ans (chez les hommes comme chez les femmes). L'âge a tendance à varier en fonction des secteurs : par exemple, les plus jeunes (en particulier ceux de moins de 30 ans) semblent être davantage attirés par la création d'entreprise dans la « nouvelle économie ». Au *Portugal*, l'âge des créateurs, dans le secteur industriel et des transports, est légèrement plus élevé (âges moyens respectivement de 37 et 45 ans).

La pourcentage des personnes de sexe masculin parmi les jeunes entrepreneurs en *Allemagne* et au *Luxembourg* est comparativement faible (environ 65 %) et a tendance à être plus forte en *Belgique* et en *Norvège* (80 %). Les entrepreneurs de sexe féminin au *Portugal*<sup>78</sup> sont présents dans les secteurs du commerce et des services, ont tendance à créer des entreprises de taille plus modeste et à commencer leur activité d'entrepreneur plus tard que les hommes. La pourcentage des nouvelles entreprises gérées par des femmes en Suède est passée de 20 % environ en 1990 à 30 % en 2000. Les femmes sont plutôt davantage susceptibles de créer leur entreprise dans des domaines tels que l'éducation, la santé et la médecine que dans des secteurs tels que le commerce, l'hôtellerie et la restauration.

En *Allemagne*, les jeunes entrepreneurs travaillent comme employés pendant quelques temps (48 % d'entre eux pendant dix à vingt ans) avant de créer leur propre entreprise, souvent dans le même secteur économique (c'est le cas de 31 % d'entre eux).<sup>79</sup> La plupart des créateurs en *Norvège*<sup>80</sup> étaient salariés avant de quitter leur emploi pour créer leur entreprise mais un grand nombre d'entre eux jouissaient également d'une expérience professionnelle de direction d'entreprise.

Les compétences et l'expérience professionnelles constituent les qualités courantes des entrepreneurs d'*Autriche* et de *Finlande*<sup>81</sup>. Environ 60 % des créateurs néerlandais ont été salariés dans le secteur d'activité qu'ils ont choisi pour créer leur entreprise. 50 % d'entre eux étaient encore employés dans une entreprise lorsqu'ils ont créé leur société, ou s'occupaient de leur famille, ou suivaient une formation complémentaire ou étaient entrepreneurs dans une autre société.<sup>82</sup> C'est encore plus fréquent au *Royaume-Uni*<sup>83</sup> et en *Suède*, où nombre d'entrepreneurs a également une autre activité en plus de leur entreprise (dans certains cas, soit ils géraient une autre société, soit ils contrôlaient plusieurs entreprises, leur niveau d'expérience professionnelle étant variable. Rien ne prouve que ce type de créateur soit particulièrement avantagé ni qu'il réussisse mieux (en termes de création d'emploi et de richesse) que ses homologues moins expérimentés. C'est davantage la qualité que le nombre d'expériences entrepreneuriales qui semble importante, ainsi que la façon dont ces expériences sont transposées dans la nouvelle entreprise<sup>84</sup>.

Les jeunes créateurs d'entreprise en *France* et au *Portugal* sont souvent issus d'un environnement favorable à l'entrepreneuriat dans la mesure où la plupart d'entre eux ont des entrepreneurs dans leur famille ou parmi leurs proches. Néanmoins plus du tiers des entrepreneurs portugais jouit également d'une expérience d'entrepreneur (au sein d'une autre société ou en qualité d'indépendant), en particulier ceux âgés de plus de 40 ans et ayant un niveau d'instruction plus faible. Les témoignages confirment que l'expérience professionnelle influe considérablement sur la création d'entreprise et souvent aussi sur le choix du secteur d'activité. Le niveau de qualification se révèle particulièrement important pour le choix du secteur d'activité.

En ce qui concerne l'ensemble des secteurs de l'activité économique, la majorité des entrepreneurs d'*Autriche* a achevé son apprentissage (ce lien est demeuré assez solide pendant de nombreuses années) ou sa scolarité obligatoire (dont le coefficient est en baisse)<sup>85</sup>. Le nombre d'entrepreneurs ayant terminé leurs études secondaires ou

77 Kivimäki, E., Uusien yritysten synty, kasvu ja työllisyysvaikutukset. Tutkimus Espoon, Kauniaisten, Kirkkonummen ja Siuntion alueelta vuosina 1994 ja 1995 (Etude sur la naissance, la croissance et les répercussions sur le marché de l'emploi des nouvelles entreprises créées dans la région de Espoo, Kauniainen, Kirkkonummi et Siuntio), Ministère du Travail. Rapport sur la politique de l'emploi No. 195, Helsinki, 1998.

78 Costa Pereira, Representação Social do Empresário (Représentation sociale de l'homme d'affaires), Silabo Publishers, 2001. Gonçalves, M., O Empreendedorismo em Portugal (La création d'entreprises au Portugal), Instituto Superior das Ciências do Trabalho e da Empresa (Institut supérieur du travail et des sciences de l'entreprise), 2000.

79 Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (DIW), Zunehmende Selbständigkeit in Deutschland von 1990 bis 1996. Starke Veränderungen im Bestand (Croissance des activités indépendantes. Fortes variations de la base des travailleurs indépendants), in DIW-Wochenbericht, Vol. 65, Nr. 38/1998.

80 Spilling, O. (red), Entreprenørskap på norsk (La création d'entreprises en Norvège), Fagbokforlaget, Bergen, 1998.

81 Littunen, H., Uusien yritysten menestyminen. Tutkimuksen toteutustapa ja perustamistilanteen kartoitus (La réussite des nouvelles entreprises. Méthode relative à la mise en oeuvre de l'étude sur la phase de création), Université de Jyväskylä, Centre de recherche économique. Publication 124, Jyväskylä, 1992.

82 Panel de créateurs d'entreprise de EIM - 1998-2001 (base de données de EIM contenant des informations détaillées sur les entrepreneurs ayant créé leur entreprise en 1998, 1999 ou 2000).

83 Moralee, L., Le travail indépendant dans les années 90, in Tendances du marché de l'emploi, mars 2000, pp. 121-130.

84 Birley and Westhead, Le Nouvel environnement des entreprises : du point de vue du propriétaire-gérant, in Birley, S., MacMillan, I.C. et Subramony, S. (eds), Perspectives internationales en matière de recherche sur les entreprises, pp. 207-247, Amsterdam, Hollande, 1993.

85 AMS, Erwerbsbiographien und Qualifikationsprofile von Selbstständigen, Study by Instituts für Berufs- und Erwachsenenbildungsforschung (IBE) et Instituts für Bildungsforschung der Wirtschaft (IBW), Vienna: AMS-Info No. 20, 1998.

universitaires est en augmentation et correspond actuellement au quart du nombre total. En *Allemagne*, trois créateurs sur quatre ont terminé une formation professionnelle.<sup>86</sup>

Le niveau d'instruction des jeunes créateurs d'entreprise aux *Pays-Bas* est assez élevé comparé à celui d'autres pays de l'Union européenne : deux sur trois ont une instruction de base ou un niveau d'études secondaires. Les études régionales réalisées en *Espagne*<sup>87</sup> montrent que les entreprises sont créées par des jeunes (généralement de moins de 40 ans), ayant un niveau de compétence moyen à élevé, principalement des hommes, une bonne expérience professionnelle et se consacrant presque entièrement à leur nouvelle entreprise. Certaines différences peuvent être mises en lumière en fonction de leur secteur d'activité : en général, les créateurs présents dans le secteur des services semblent jouir d'un plus haut niveau d'études que ceux du secteur industriel.

En *Suède*, le désir de créer une entreprise est plus fort parmi les individus ayant fait des études supérieures et/ou possédant une expérience de dirigeant, et parmi les individus ayant de l'expérience professionnelle et ceux âgés de moins de 40 ans. De plus, ce désir se révèle plus fort chez les immigrants (dont la part équivaut à 20 %), chez ceux qui vivent dans les grandes villes, ceux ayant des revenus élevés, et ceux dont les parents ou les proches ont créé leur entreprise, en particulier s'ils envisagent positivement l'idée de posséder une entreprise<sup>88</sup>.

Les entrepreneurs présents dans le secteur des hautes technologies jouissent, en moyenne, d'un plus haut niveau d'instruction ; en *Irlande*, par exemple, ils possèdent un diplôme de deuxième cycle universitaire dans des disciplines techniques et s'accordent tous pour dire que la réussite résulte de la combinaison de connaissances du marché et d'expertise technique. Ces entrepreneurs n'ont aucune expérience en matière de création d'entreprise mais la plupart d'entre eux ont une expérience professionnelle à des postes de responsabilité.

C'est également le cas des créateurs d'entreprise dans les services relatifs aux technologies de l'information au *Portugal*. Si l'on excepte les spécificités sectorielles, les entrepreneurs portugais sont presque également répartis entre ceux qui ont achevé leurs études secondaires, ceux qui ont accompli leur scolarité obligatoire ou ceux qui possèdent un diplôme de deuxième ou de troisième cycle universitaire (leur pourcentage oscillant entre 23 % et 26 %). Néanmoins, un niveau d'études plus faible continue de prévaloir chez les créateurs présents dans le secteur des industries de transformation, du bâtiment, des transports et de l'hôtellerie - restauration.

L'analyse des tendances de la création d'entreprise par secteur d'activité confirme une orientation vers les services. La majorité des entreprises nouvelles se crée dans le secteur des services où les obstacles qui jalonnent la création et la radiation sont comparativement moins importants. Les nouvelles créations d'entreprise se concentrent dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration (HORECA), le commerce de détail et la réparation. Par ailleurs, le groupe des entreprises nouvellement créées et dotées d'un statut de S.A.R.L. est en augmentation tandis que le nombre des sociétés unipersonnelles est en baisse.

Les données de l'Observatoire sur la démographie des entreprises,<sup>89</sup> gérées par l'Union italienne des Chambres de commerce, permettent de dresser le profil du créateur d'entreprise italien : celui-ci est de sexe masculin, il est âgé d'environ 36 ans et présente un niveau de fin d'études secondaires. La majorité des entrepreneurs opérant dans les secteurs du commerce et du tourisme possède un diplôme de fin d'études secondaires (à savoir 57,7 % par rapport à une moyenne de 48,9 %). Le niveau d'instruction devient un véritable facteur discriminant dans le secteur des services de pointe. En fait, 18 % des nouveaux entrepreneurs de ce secteur ont un diplôme universitaire et 71,4 % possèdent un diplôme d'études secondaires. Cela signifie que le propriétaire de la société opérant dans ce secteur a fait, en moyenne, 13 ans d'études au minimum.

En raison d'une absence globale de données concernant le nombre de salariés employés au sein des entreprises nouvellement créées, il n'est pas possible de calculer la taille moyenne des nouvelles entreprises au niveau de

86 Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (DIW), Zunehmende Selbständigkeit in Deutschland von 1990 bis 1996. Starke Veränderungen im Bestand (Croissance des activités indépendantes en Allemagne au cours de la période 1996-1998. Fortes variations de la base des travailleurs indépendants), in DIW-Wochenbericht, Vol. 65, Nr. 38/1998.

87 Garmendia, F. and Echeverría, J. M., Creación de empresas en Euskadi: Del objetivo cuantitativo de los ochenta al objetivo cualitativo de los 90 (La création d'entreprises au Pays Basque: d'un objectif quantitatif dans les années quatre-vingt à un objectif qualitatif dans les années quatre-vingt-dix), in Estudios Empresariales, n° 92, pp. 6-20, San Sebastián, 1996. IKEI, Dinámica empresarial en Navarra: 1990-1995 (Dynamique des entreprises en Navarre, 1990-1995), Gouvernement de Navarre, 1997. Durán, J. J., Apoyo financiero a la creación y desarrollo de la empresa. Un sistema incompleto (L'aide financière à la création et au développement des entreprises : un système inachevé), in Economistas, n° 69, pp. 116-122, Madrid, 1995. Velasco, R., La creación de empresas en España (La création d'entreprises en Espagne), in Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar, n° 12, pp. 37-41, Madrid, 1998. Casani, F. and De Pablo, I., La formación de emprendedores en la Universidad (Les Etudes universitaires des entrepreneurs), in Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar, n° 9, pp. 48-55, Madrid, 1998.

88 Delmar, F. and Davidsson, P., D'où viennent-ils ? Caractéristiques générales des jeunes entrepreneurs, in Création d'entreprise et développement régional, 1-23, 1999.

89 Unioncamere, I nuovi imprenditori: caratteristiche, motivazioni e prospettive di crescita (Les nouveaux entrepreneurs, leurs caractéristiques, leurs motivations et leurs perspectives de croissance), Roma, 2001 (mimeo).

l'Union européenne. Quelques études spécifiques ont été cependant menées dans certains pays qui donnent une idée de l'évolution, au moins au niveau national. D'après ces études, les entreprises nouvellement créées sont essentiellement des microentreprises et seules les nouvelles sociétés des secteurs des industries de transformation et du bâtiment tendent à créer plus d'emplois au cours de la première année d'exploitation.

Par rapport à d'autres enquêtes représentatives menées par le passé, on peut dire que la taille moyenne des entreprises nouvellement créées en *Autriche* diminue et qu'elle varie approximativement de 0,8 à 1 employé<sup>90</sup>. La plupart des créateurs emploient des membres de leur famille mais n'emploient généralement pas de salariés à temps partiel ou d'apprentis.

La plupart des sociétés nouvellement créées en Allemagne sont des microentreprises (n'employant aucun salarié) et leur proportion par rapport au nombre total est en constante augmentation : 45,5 % en 1991 et 49,8 % en 1998<sup>91</sup>. D'autre part, les nouvelles sociétés qui créent des emplois ont tendance à embaucher des salariés à plein temps ; la proportion des salariés à temps partiel et des apprentis est, en effet, assez faible (respectivement 15,4 % et 4,9 % dans l'ouest de l'Allemagne et encore moins dans les régions de l'est.

Au moment où ils créent leur entreprise, seuls 9 % des nouveaux entrepreneurs des *Pays-Bas*<sup>92</sup> emploient des salariés mais 20 % d'entre eux affirment ne pas avoir l'intention d'embaucher davantage de personnel à l'avenir. En *Suède*, trois nouvelles entreprises sur cinq semblent ne pas être orientées vers la croissance ; leurs propriétaires déclarent qu'ils conserveraient à l'entreprise sa petite structure et ce, même si une opportunité d'expansion se présentait.

Les résultats d'une enquête réalisée sur un échantillon de sociétés nouvellement créées en *Suisse*<sup>93</sup> montrent que le niveau d'instruction des créateurs ainsi que leurs compétences en matière de gestion sont supérieurs à la moyenne (du fait que près de deux sur trois d'entre elles ont travaillé en tant que cadre moyen ou supérieur dans des PME avant de créer leur entreprise). Le pourcentage de femmes exerçant une activité indépendante est, au regard des résultats de cette enquête, assez faible comparé au pourcentage publié dans le cadre de l'enquête sur la main d'œuvre en *Suisse*, du fait qu'une grande partie d'entre elles ne s'inscrit pas au registre du commerce, leurs activités étant modestes ou à temps partiel.

#### 4.1.2. Facteurs liés à l'environnement et facteurs économiques favorisant la création d'entreprise

Des études relatives aux facteurs conduisant à la création de nouvelles entreprises ont été réalisées dans la plupart des pays d'Europe, les approches suivantes provenant soit d'informations quantitatives (utilisant des sources administratives), soit qualitatives (entretiens avec des entrepreneurs, des experts, des syndicats professionnels, etc.). Ce que l'on peut conclure de ces études, c'est qu'il existe différents facteurs qui favorisent la naissance de petites sociétés. Ces facteurs ont différentes origines<sup>94</sup>.

Une grande partie de la documentation distingue, au sens large, les facteurs externes (qui incitent un individu à créer son entreprise : influences liées à l'environnement ou influences économiques) des facteurs internes, qui se rapportent principalement aux traits ou motifs personnels<sup>95</sup>, ainsi qu'aux caractéristiques personnelles qui ont déjà été abordées dans le paragraphe précédent. Ces deux catégories ne s'excluent pas réciproquement mais sont, au contraire, souvent étroitement liées, dans la mesure où un environnement favorable à l'entreprise peut prédisposer un individu à devenir entrepreneur.

Cette première partie de chapitre se concentre sur les facteurs externes ou liés à l'environnement ayant un impact direct sur le taux de natalité et pouvant être influencés par des mesures politiques microéconomique aux niveaux et macroéconomique.

90 Blumberger, W., *Wege aus der Arbeitslosigkeit - Evaluierung des Unternehmensgründungsprogramms des Arbeitsmarktservice Österreich für den Zeitraum 1995-1997*, (Les voies de sortie du chômage - Evaluation du programme de création d'entreprises du Service Marché du Ministère autrichien de l'emploi (AMS) pour la période 1995-1997), AMS-Report 16, Vienna, Hofstätter, 2000.

91 Weißhuhn, G., Wichmann, T., *Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen. Endbericht einer Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie* (Les effets sur l'emploi des créations d'entreprises. Rapport final d'une étude pour le Ministère Fédéral de l'Economie et de la Technologie), Berlin, 2001.

92 Panel de créateurs d'entreprise de EIM - 1998-2001 (base de données de EIM contenant des informations détaillées sur les entrepreneurs ayant créé leur entreprise en 1998, 1999 ou 2000).

93 Harabi, N. and Meyer, R., *Die neuen Selbständigen, Fachhochschule Solothurn Nordwestschweiz, Forschungsbericht, Olten, 2000.*

94 *Stratégie de l'OCDE en matière d'emploi ; Favoriser la création d'entreprises*, Paris, 1998.

95 Mazzarol, T., Volery, T., Doss, N. and Thein, V., *Les facteurs déterminant la création des petites entreprises: comparaison avec les précédentes recherches*, in: *Revue internationale des comportements et de la recherche sur les entreprises*, 5(2), 1999. Birley, S., *La création d'entreprise*, in Burns, P. and Dewhurst, J. (eds), *Les petites structures et la création d'entreprise*, Deuxième édition, Macmillan, Basingstoke, Royaume-Uni, 1996. Belussi F., Pozzana R., *Natalità e disparitorialità delle imprese e determinanti dell'imprenditorialità* (Naissance et disparition des entreprises: les facteurs déterminant la création d'entreprises), Milan, 1995. Institut Guglielmo Tagliacarne, *Formazione di nuove imprese: un'analisi comparata a livello internazionale* (La création de nouvelles entreprises: analyse comparative au niveau international), Milan, Franco Angeli, 1993. Mariti P., *La formazione di nuove imprese* (La création de nouvelles entreprises), Franco Angeli, Milan, 1990.

Cette approche, qui souligne les facteurs liés à l'environnement, considère que le cycle économique explique les variations du taux de natalité dans la durée, comme le suggère l'exercice présenté dans le Chapitre 2 de ce rapport. L'hypothèse selon laquelle cela constituerait un facteur « d'attraction » est la suivante : plus la demande globale est élevée, plus les opportunités de créer une entreprise sont nombreuses en raison de l'augmentation des opportunités de marché. La création d'entreprise liée à l'offre reposerait donc, dans cette hypothèse, sur l'identification des nouvelles opportunités de marché.

L'augmentation du nombre de créations d'entreprise peut être causée par l'application de nouvelles procédures de production (microélectronique, communication, miniaturisation conduisant à une croissance de la productivité), par le développement de l'industrie des services et de l'informatisation ou par un recentrage sur le cœur de métier pour les entreprises de taille plus importante (externalisation)<sup>96</sup>.

Outre une situation macro-économique saine, disposer de bonnes infrastructures physiques et sociales (transport et communication, système de santé, éducation et recherche, etc.) constitue un facteur favorisant la création d'entreprise.

Ainsi, pour résumer les différentes raisons exposées, les conditions économiques suivantes favorisent une hausse du taux de création d'entreprise.

Les entrepreneurs potentiels créent une entreprise s'il existe :

- des secteurs dans lesquels les entreprises de taille plus modeste peuvent bénéficier d'avantages en terme de coûts par rapport aux entreprises plus importantes ;
- des secteurs en expansion en raison d'une hausse de la demande, que ce soit du fait de l'exploitation de nouveaux besoins, du fait de changements intervenus dans le comportement de la clientèle ou simplement du développement du marché ;
- des secteurs comptant une plus grande proportion de société sous-traitantes ;
- des secteurs présentant un plus faible degré de concentration et d'intensité technologique ;
- des services non commercialisés au plan international pour lesquels la demande nationale est en augmentation ;<sup>97</sup>
- des marchés de niche au niveau local ou régional dans le secteur des industries de transformation et/ou celui des services (boulangers, plombiers, etc.) pour lesquels la proximité vis-à-vis des consommateurs constitue le principal avantage concurrentiel ;
- des secteurs à forte composante scientifique dans lesquels les organismes de recherche et de développement offrent leurs services de sorte que les PME n'aient pas à mener ces activités en interne.

Outre les facteurs d'attraction du marché, certaines autres influences externes, à savoir essentiellement le taux de chômage,<sup>98</sup> peuvent « pousser » les individus à devenir travailleurs indépendants. D'après cette hypothèse, l'augmentation du nombre de travailleurs indépendants est liée à l'absence d'offres d'emploi, ce qui conduit les individus à créer leur propre entreprise du fait que, au sein de la société dans laquelle ils travaillent, ils sont en surnombre ou risquent de l'être un jour, ou/et du fait qu'ils n'arrivent pas à trouver un emploi lucratif. Il a également été suggéré que l'essentiel de la résistance qu'a montré le secteur des PME au cours des récessions des années quatre-vingt-dix reflète en fait une augmentation du nombre de travailleurs indépendants alimentée par les licenciements dans les grandes entreprises et par une externalisation et une sous-traitance accrues.

Le poids du chômage en tant que facteur de « pression » varie en fonction des différentes études réalisées de « très important » à « peu important ». Il semble que les raisons motivant la création d'une entreprise varient légèrement en fonction du secteur d'activité : en *Finlande*, par exemple, les facteurs « d'attraction » du marché sont plus importants que les facteurs de « pression » dans l'industrie métallurgique et les services aux entreprises<sup>99</sup>. Dans le secteur des services, d'autre part, le chômage a une influence plus importante sur les raisons qui conduisent à la création d'entreprise ; en effet, un cinquième des jeunes entrepreneurs a connu une période de chômage juste avant de créer sa société<sup>100</sup>.

96 Gray, C and Allan, J., Liens existant entre les petites et les moyennes entreprises: le tissu de la croissance et du développement des entreprises, 22ème Conférence de l'ISBA, Leeds, Royaume-Uni, 1999.

97 O'Gorman, C., Jones-Evans, D., Etude sur la création d'entreprise en Irlande, Rapport présenté à Forfas, 2000 (mimeo).

98 Birley, S and Westhead, P., A: Taxinomie des raisons relatives à la création d'entreprise et à leur impact sur la croissance et la taille des entreprises, *Revue de l'entreprise*, n° 9, 1994, pp. 7-31. Marlow, S. and Storey, D., La création de nouvelles sociétés et l'emploi: note sur une méthode de recherche, *in* *Revue internationale des petites entreprises* n°10 (3), 1992. Lawrence, L. and Hamilton, R.T., Le chômage et la création de nouvelles entreprises, *Revue internationale des petites entreprises*, 15(3), 1997.

99 Littunen, H., Uusien yritysten menestyminen. Tutkimuksen toteutustapa ja perustamistilanteen kartoitus (La réussite des jeunes entreprises. Méthode relative à la mise en œuvre de l'étude sur la phase de création), University of Jyväskylä, Centre de recherche économique. Publication 124, Jyväskylä, 1992.

100 Kivimäki, E., Uusien yritysten synty, kasvu ja työllisyysvaikutukset. Tutkimus Espoon, Kauniaisten, Kirkkonummen ja Siuntion alueelta vuosina 1994 ja 1995 (Etude sur la naissance, de la croissance et des répercussions sur le marché de l'emploi des nouvelles entreprises créées dans la région de Espoo, Kauniainen, Kirkkonummi et Siuntio), Ministère du Travail. Rapport sur la politique de l'emploi N° 195, Helsinki, 1998.

Les enquêtes menées en *Autriche*<sup>101</sup> se concentrent essentiellement sur ces facteurs de « pression ». Dans la mesure où la situation du chômage motive la création d'environ une entreprise sur quatre dans ce pays, la création d'entreprise est principalement considérée, dans ces conditions, comme un moyen permettant d'avoir un emploi et d'éviter une régression sociale. Un fort taux de chômage ou simplement le risque de se retrouver sans emploi a influencé positivement la création d'entreprise en *Grèce*, même si la croissance de l'économie a joué un rôle tout aussi important dans l'augmentation du nombre de créations au cours de l'année 1999.

En *France*,<sup>102</sup> en *Irlande*,<sup>103</sup> en *Italie*<sup>104</sup> et en *Espagne*,<sup>105</sup> le chômage devient un facteur de moins en moins important en matière de création de société, comme le montre la comparaison des résultats récents d'études portant sur la première moitié de la dernière décennie. Au cours de la récente phase de reprise de l'économie italienne (à partir de 1998), les nouvelles opportunités offertes par le marché (dans certains cas, en tant que sous-traitant) ou de réussir grâce à des idées novatrices, est devenue de plus en plus significative (une entreprise nouvelle sur trois). C'est ce qui ressort clairement de certains secteurs tels que celui des services aux entreprises et surtout celui de la « nouvelle économie ».

Le chômage en tant que facteur de « pression » a également perdu de son importance en *Suède*. Cette tendance s'est révélée constante tout au long de la dernière décennie en dépit des profonds changements dans le développement économique. Au milieu des années quatre-vingt-dix, près de 75 % de l'ensemble des créateurs mentionnaient le chômage comme la raison principale de la création de leur entreprise ; en 1999, ce chiffre est tombé à moins de 40 %<sup>106</sup>. On peut donc en conclure que les facteurs de « pression » n'exercent une influence que quand le chômage est très élevé.

Le chômage mais également le risque de perdre son emploi peuvent encourager les individus à créer leur propre entreprise ; même si, en *Norvège*, peu de nouveaux créateurs étaient au chômage lorsqu'ils ont créé leur société, un tiers de ces derniers considère qu'une situation de l'emploi peu sûre constitue un facteur de motivation important.<sup>107</sup>

Au *Danemark*, les facteurs d'attraction sont tout aussi importants que les facteurs de pression. Avec le risque de chômage et le désir d'être son propre patron, les motifs liés aux opportunités l'emportent : une idée novatrice, la possibilité de devenir le sous-traitant de grandes entreprises, etc.

En *Allemagne*,<sup>108</sup> le risque de chômage revêt moins d'importance que d'autres facteurs : seuls 3 entrepreneurs sur 20 ont créé leur entreprise pour éviter d'être au chômage. Les chiffres disponibles indiquent que, dans l'ouest de l'Allemagne, de nombreux apprentis et inactifs considèrent la création d'entreprise comme une alternative importante à leur arrivée sur le marché du travail en tant que salarié. Dans l'est du pays toutefois, bien plus nombreux sont les individus (les 3/4) qui deviennent travailleurs indépendants en abandonnant une activité professionnelle salariée sachant cependant que nombre d'entre eux déclarent qu'ils auraient probablement perdu leur emploi dans un proche avenir. Par conséquent, le travail indépendant peut être considéré, dans l'est de l'Allemagne, comme un moyen important d'échapper à la condition et aux risques du chômage.

Il existe différentes études réalisées au Royaume-Uni qui se rapportent à la fois au facteur « d'attraction » et à celui de « pression ». La création de nouvelles sociétés est influencée d'une part, par le chômage et la stagnation du marché de l'emploi, et d'autre part, par le niveau global de l'activité économique et un climat sain pour les entreprises.

101 Frank, H., Korunka, C., Lueger M. Fördernde und hemmende Faktoren im Gründungsprozeß. Strategien zur Ausschöpfung des Unternehmerpotentials in Österreich. Veröffentlichungen zur Mittelstandspolitik. Etude réalisée pour le Ministère fédéral des affaires économiques et le Ministère fédéral des sciences et des transports, Vienne, Ministère fédéral des affaires économiques, 1999.

102 APCE - Agence Pour la Création d'Entreprises, La création/reprise d'entreprises en 2000, Paris, 2001.

103 Garavan, T.N., O Cinneide, B., Fleming, P. (with McCarthy, B. and Downey A.), L'esprit et la création d'entreprise en Irlande, Dublin, Oak Tree Press, 1997.

104 Unioncamere, I nuovi imprenditori: caratteristiche, motivazioni e prospettive di crescita (Les jeunes entrepreneurs, leurs caractéristiques, leurs motivations et leurs perspectives de croissance, Rome, 2000 (mimeo)).

105 Veciana, J. M., Características del empresario en España (Profil de l'entrepreneur espagnol), in Papeles de Economía Española, n° 39, pp. 19-36, Madrid, 1989. Veciana, J. M., Generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores. « Gestion de société et création d'entreprise » (Source et développement des nouveaux projets innovants), in Economía Industrial, no. 310, pp. 79-90, Madrid, 1996.

106 Source: Institut des études et statistiques politiques (ITPS), Suède.

107 Spilling, O. (red.), Entreprenørskap på norsk (La création d'entreprise en Norvège), Fagbokforlaget, Bergen, 1998.

108 Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (DIW), Zunehmende Selbständigkeit in Deutschland von 1990 bis 1996. Starke Veränderungen im Bestand (Développement de l'emploi indépendant en Allemagne sur la période 1990-1996), in DIW-Wochenbericht, Vol. 65, n° 38/1998.

### 4.1.3. Motifs personnels conditionnant le choix d'entreprendre

Aussi pertinents que puissent être les facteurs externes décrits ci-dessus, de nombreuses personnes ne deviendront jamais des entrepreneurs si elles n'ont pas de sérieux motifs personnels.<sup>109</sup> Les facteurs « individuels » contribuant à prendre la décision de travailler à son compte comprennent le désir d'indépendance (par ex. la réussite personnelle et économique, l'autonomie, la possibilité de décider par soi-même) comme élément moteur pour la création d'une entreprise<sup>110</sup>, l'insatisfaction vis-à-vis de son emploi actuel, le désir d'améliorer sa vie professionnelle et la possibilité de réaliser ses projets et de s'accomplir en créant quelque chose soi-même. Beaver and Jennings<sup>111</sup> soulignent qu'au moins au *Royaume Uni*, « les objectifs financiers et la recherche d'une fortune personnelle ne sont *pas aussi* importants que le désir de s'engager personnellement, d'avoir des responsabilités et une qualité et un mode de vie autonomes partagé par de nombreux patrons de petites entreprises ».

Une des raisons principales pour lesquelles de nouveaux entrepreneurs créent leur propre entreprise aux *Pays-Bas* est qu'ils veulent devenir leur propre patron<sup>112</sup>. Posséder leur propre entreprise leur offre davantage de possibilités d'associer travail et vie familiale. Cette raison est mentionnée particulièrement par les femmes démarrant leur entreprise.

En *Allemagne*,<sup>113</sup> *Suède* et *Finlande*, la possibilité d'être indépendant et de réaliser ses propres projets semblent être les facteurs clés les plus importants dans la création d'entreprises, avec les facteurs d'attraction du marché. Parmi les facteurs motivants, le désir d'être indépendant et de s'accomplir personnellement est à la base de la création de la plupart des entreprises en *France*,<sup>114</sup> où les fondateurs considèrent qu'une trajectoire professionnelle est plus intéressante si elle comprend l'expérience d'une création d'entreprise.

En dehors de l'environnement économique (notamment lorsque la situation économique est favorable) qui semblent jouer un rôle important dans la création et le développement d'entreprises en *Espagne*, le désir d'indépendance personnelle, la possibilité de mettre en pratique ses propres idées et la réussite sociale et économique demeurent les raisons principales motivant les créateurs d'entreprises.<sup>115</sup>

Au *Portugal*, les entrepreneurs sont essentiellement mus par des motifs individuels plutôt que par des facteurs externes. Premièrement, ils considèrent l'autonomie comme étant le principal avantage (l'indépendance, mais également la volonté de démontrer leurs capacités professionnelles), suivie de près par la nécessité économique (résultant des difficultés à trouver un emploi et/ ou le désir de créer leur propre entreprise) et le désir de changement.<sup>116</sup> Les autres facteurs importants sont la reconnaissance sociale, le désir de profiter au mieux d'une possibilité et l'intérêt d'investir ou d'augmenter son revenu actuel. Par contre, la promotion sociale est un facteur relativement moins important lors de la création d'entreprises. Il est intéressant de noter que la nécessité économique est particulièrement importante pour les femmes et les jeunes entrepreneurs. Les entrepreneurs qui ont un niveau d'instruction plus élevé sont motivés par les possibilités offertes par le marché, ainsi que par le désir de changement qui sont les principaux facteurs de motivation.

En *Islande*, les facteurs individuels comme la réussite personnelle et l'autonomie sont les motivations les plus courantes sur lesquelles repose la création d'entreprise. Les femmes entrepreneurs citent le plus souvent le chômage et les augmentations de revenus comme motivations importantes.

Un environnement favorable aux affaires, (un revenu par habitant élevé, un bon fonctionnement des infrastructures, un taux d'imposition peu élevé, etc.) et le désir d'avoir une plus grande autonomie sont les facteurs les plus importants pour stimuler la création d'entreprises au *Liechtenstein*.

109 Deakins, D. and Whittam, G., *Business start-up: theory, pratiques and mesures*, in : Carter, S. and Jones-Evans, D., *Enterprise and Small Business (La création d'entreprises : Principes, Pratiques et Mesures politiques)*, Financial Times/Prentice Hall, Harlow, Grande Bretagne, 2000.

110 Barrow, C., *The Essence of Small Business*, Deuxième Edition, London, Prentice Hall, 1990. SBRT, *(L'essence des petites entreprises ; Etude trimestrielle des petites entreprises en Grande Bretagne)* (Nat West), 1996.

111 Beaver, G., Jennings, P.L., *Picking Winner (L'art d'identifier les petites entreprises qui ont réussi)* Hussey, D. (ed), *International Review of Strategic Management*, Vol.6, John Wiley, Chichester, Grande Bretagne, 1995.

112 Commission EIM des créateurs d'entreprises 1998-2001 (base de données EIM comprenant des informations détaillées sur les entrepreneurs qui ont créé leur propre entreprise en 1998, 1999 ou 2000).

113 Impulse: Dresdner Bank (eds.), *MIND - Mittelstand in Deutschland (MIND - PME en Allemagne)*, Cologne, 1999.

114 APCE - Agence Pour la Création d'Entreprises, *La création/reprise d'entreprises en 2000*, Paris, 2001.

115 Garmendia, F., Echeverría, J. M., *Creación de empresas en Euskadi: Del objetivo cuantitativo de los ochenta al objetivo cualitativo de los 90 (Création d'entreprises au pays basque : De l'objectif quantitatif pendant les années 80 à l'objectif qualitatif pendant les années 90)*, in : *Estudios Empresariales*, n° 92, pp. 6-20, Saint Sébastien, 1996.

116 Gonçalves, M., *O Empreendedorismo em Portugal (Entrepreneurship in Portugal)*, Institut supérieur pour les sciences du travail et des entreprises, 2000. Cette étude est basée sur l'analyse des résultats obtenus en enquêtant sur les hommes d'affaires qui ont créé leur propre entreprise dans les Centres pour les Formalités des Entreprises (CFE - le service central de coordination portugais chargé des problèmes administratifs, particulièrement pour les nouvelles implantations), entre octobre 1999 et janvier 2000.

La création d'une entreprise en *Norvège* n'est pas seulement une décision économique, mais dépend aussi fortement de facteurs sociaux comme l'aide apportée par la famille et les proches<sup>117</sup>. Les personnes qui souhaitent travailler à leur compte et utiliser leurs propres ressources et compétences sont les plus susceptibles de créer de nouvelles entreprises, de même que celles qui ont des entrepreneurs dans leur entourage.

En *Suisse*, les nouveaux entrepreneurs créent leur propre entreprise en raison de leur désir d'indépendance et d'accomplissement personnel. Des heures de travail flexibles, des opportunités de marché et une moindre satisfaction dans leur emploi précédent sont les motifs décisifs par ordre d'importance, alors que l'augmentation des revenus et les autres raisons personnelles (mariage, décès, tradition familiale, etc.) n'ont pas d'incidence.

Les résultats de l'analyse des motifs personnels ayant une influence sur la création d'une entreprise (ainsi que l'expérience professionnelle et le niveau d'instruction qui ont été analysés dans la première section de ce chapitre) peuvent être résumés comme suit<sup>118</sup>.

- Hommes d'affaires pragmatiques : les personnes appartenant à ce groupe créent leur propre entreprise suite à leur précédente expérience, soit en tant qu'employé (qualifié dans la plupart des cas) soit en tant que dirigeant (ou en tant qu'entrepreneur, même dans un secteur différent). Ils débutent leur activité d'entrepreneur, tirant avantage d'une opportunité, ou également en tant que sous-traitant lorsque leur emploi a été externalisé par leur ancien employeur.
- Ceux qui aiment prendre des risques : ils créent une nouvelle entreprise pour acquérir leur autonomie et leur indépendance, ils considèrent cette expérience comme un nouveau défi. Ils possèdent un bon réseau de relations, une grande capacité à gérer et ont une très bonne image d'eux-mêmes.
- Les hommes d'affaires manquant d'assurance : ces personnes créent leur propre entreprise pour éviter le chômage, mais aussi pour s'accomplir personnellement, acquérir leur indépendance et leur autonomie, même d'une manière modeste. Ce groupe d'individus comprend des entrepreneurs plus jeunes et plus de femmes.
- Les entrepreneurs établis : ceux-ci sont devenus hommes d'affaires pour continuer une entreprise familiale et assurer la sécurité de leurs familles. Ce groupe est celui qui se sent le plus en sécurité et qui a le niveau de vie le plus élevé lorsqu'il entame cette expérience.
- Les entrepreneurs ambitieux : ce groupe est essentiellement mû par le besoin d'être estimé par autrui et le désir de promotion sociale. Ce groupe est surtout influencé par des motifs personnels (revenus plus élevés, volonté de décider de leur propre situation professionnelle, insatisfaction vis-à-vis de leur emploi actuel, etc.) et par des considérations liées à leur environnement au moment de la décision de créer une entreprise.

#### 4.1.4. Aides extérieures à la création d'entreprises

Cette section du rapport s'intéresse au cadre institutionnel des nouvelles entreprises, comprenant :

- le système d'aides publiques et son rôle visant à « inciter » les individus à devenir travailleurs indépendants ;
- les services fournis à la fois par les organisations privées et publiques qui se tiennent à la disposition des nouveaux entrepreneurs avant et après les moments cruciaux de la création de l'entreprise.

Les interventions directes telles les subventions de l'Etat dans le domaine de la création et du développement d'entreprises deviennent de plus en plus limitées dans les pays de l'UE, comme le précise le cinquième chapitre de ce rapport. La plupart des instruments disponibles au niveau national ou local tendent, au contraire, à créer des conditions favorables à la création d'entreprise<sup>119</sup> et à la croissance des entreprises, telles que des procédures d'enregistrement simples, rapides et moins chères<sup>120</sup>, la diminution des tâches administratives, etc. et la mise à disposition de renseignements, avis et conseils.

117 Spilling, O. (red.), *Entreprenørskap på norsk* (L'esprit d'entreprise en Norvège), Fagbokforlaget, Bergen, 1998.

118 La définition de ces groupes est tirée de Costa Pereira, *Representação Social do Empresário* (Une représentation sociale de l'homme d'affaires), Silabo Publishers, 2001.

119 Cette typologie des mesures va du développement de la motivation jusqu'à la mise à disposition d'un environnement physique favorable à la concrétisation d'un projet commercial. Le projet SMIE de l'Union européenne (Mesures et initiatives d'assistance pour les Entreprises) fournit des informations sur les bonnes pratiques au niveau des Etats membres, relatives aux mesures d'aide et d'assistance pour les nouvelles entreprises, sur trois questions essentielles ( formation ; financement ; infrastructure des incubateurs et aide à l'innovation) voir par ex. : <http://forum.europa.eu.int/irc/sme/euroinformation/info/data/sme/en/gpbms/startups.html>.

120 Les mesures nationales destinées à la création moins coûteuse et plus rapide des entreprises (ainsi que celles destinées aux autres domaines prioritaires de la vie d'entreprise) ont été rassemblées et décrites sur le site: [http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise\\_policy/charter\\_directory/index.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter_directory/index.htm). Cette initiative de l'Union européenne consistant à échanger des informations sur les mesures favorables à l'esprit d'entreprise et la compétitivité dans ces domaines a été développée comme un moyen de diffuser la grande quantité d'informations rassemblées suite au Rapport sur la Mise en application de la Charte européenne pour les Petites entreprises (COM(2002)68 dernière édition du 06.02.2002). On espère que cela aidera les personnes qui cherchent à échanger de bonnes pratiques, ainsi que celles qui recherchent des informations plus générales relatives aux initiatives et services proposés par les pouvoirs publics en Europe.

Au niveau régional, certaines initiatives favorisent la création d'entreprise et l'attraction d'établissements (même à partir de pays étrangers) grâce à un ensemble de mesures, comme les informations et les contacts, les mesures fiscales, la location de terrains avec option d'achat, l'obtention plus facile des permis de travail, les subventions et les garanties financières, ainsi que l'accès aux services de R & D.

Ces développements sont très répandus dans les pays de l'UE. Par exemple, le rôle de l'Etat *suédois* consiste davantage à créer de meilleures conditions pour les individus et les entreprises plutôt qu'aider financièrement des secteurs ou des sociétés. Cependant, le gouvernement a un rôle à jouer lorsqu'il s'agit de stimuler le démarrage des nouvelles entreprises, de favoriser les entrepreneurs et d'aider les innovateurs à pénétrer sur le marché. Une évaluation quantitative de l'effet des subventions, basée sur une enquête de suivi réalisée sur les entreprises nouvellement créées après trois années d'exploitation, ont démontré une corrélation positive entre la subvention accordée et le taux d'emplois<sup>121</sup>. Cela est particulièrement vrai pour les personnes issues de l'immigration, de celles présentant des handicaps professionnels et des personnes âgées de plus de 55 ans. Les conditions préalables à l'obtention de subventions destinées aux nouvelles entreprises sont le chômage ou le risque de se retrouver sans emploi.

L'aide accordée par l'Etat a un impact important sur la création d'entreprises en *Irlande*. En conséquence, le degré de disponibilité des aides de l'Etat (c'est-à-dire l'approche plus ou moins restrictive concernant l'attribution d'une aide gouvernementale) a une influence considérable sur les taux de création de nouvelles sociétés. L'aide non financière accordée par les agences gouvernementales semble également avoir eu un impact important sur la création de nouvelles entreprises ; de nombreuses sociétés de technologie de pointe ont reçu une aide financière conséquente au moment de leur création, sous forme de subventions ou de garanties de prêts et certaines d'entre elles n'auraient pu être créées sans cette aide. Toutes ces entreprises ont bénéficié, d'une façon ou d'une autre, d'interventions de l'Etat dans le cadre de leur création et de leur développement ultérieur.

Les primes ont joué un rôle capital dans l'augmentation du nombre de créations d'entreprises au *Danemark*. Ces primes, qui stimulent le taux de création nouvelles entreprises, sont à la fois directes (comme les initiatives destinées aux entrepreneurs innovateurs et concernant le capital de départ et d'amorçage, ainsi que les conseils spécialisés) et indirectes (dans le cas d'initiatives en matière de services domestiques, pour lesquels l'Etat prend en charge 50 % des frais de nettoyage à domicile encourus par les familles).

Presque la moitié des entreprises artisanales au *Luxembourg* a bénéficié d'une aide publique (52 % des nouvelles entreprises dans ce secteur) et a déclaré qu'elle n'aurait pas disposé de moyens financiers suffisants si elle n'avait pu bénéficier de l'aide de l'Etat.

Les évaluations des différents programmes d'assistance développés en *Norvège* ont démontré que de nombreuses entreprises ont été créées grâce à des primes<sup>122</sup>, essentiellement des aides à l'investissement. La moitié environ des créateurs ayant reçu une aide estiment que celle-ci a été décisive dans le processus de création de l'entreprise. En même temps, il semble que les entreprises créées sans aide financière survivent plus longtemps et produisent des revenus plus élevés.

Outre les cas susmentionnés, (qui se rapportent principalement à des secteurs spécifiques, comme la technologie de pointe et l'artisanat), l'analyse des études nationales démontre que les subventions financières publiques (surtout lorsqu'elles ne sont pas accompagnées de services d'assistance technique) ne jouent pas un rôle clé dans la création d'entreprises. En fait, un grand nombre de fondateurs auraient créé leurs sociétés, indépendamment des aides, et la plupart des entreprises ayant bénéficié des primes de l'Etat considèrent leurs effets comme négligeables. En d'autres termes, les aides financières ne sont considérées comme ayant une influence majeure que par un groupe limité d'entreprises.

Les politiques publiques destinées à aider financièrement les nouvelles entreprises au cours des années 80 semblent n'avoir eu qu'un effet marginal sur les taux de création si on les compare aux changements structurels et cycliques intervenus au sein de l'économie du *Royaume Uni*<sup>123</sup>. Des études plus récentes relatives à la politique destinée aux petites entreprises du *Royaume Uni*<sup>124</sup> indiquent qu'elles atteignent rarement un niveau substantiel (même lorsqu'elles sont destinées aux petites entreprises), ce que l'on peut expliquer en avançant les trois points suivants : premièrement, l'idée qu'accepter une aide extérieure menace l'autonomie personnelle, deuxièmement,

121 AMS, Support for entrepreneurial start-ups, Bulletin d'informations: 2001-12.

122 Spilling, O. (red.), *Entreprenørskap på norsk* (L'esprit d'entreprise en Norvège), Fagbokforlaget, Bergen, 1998.

123 Storey, D., *Understanding the Small Business Sector*, Londres, Routledge, 1994.

124 Curran, J., What is Small Business Policy in the UK For? Evaluation des mesures destinées aux Petites entreprises, *International Small Business Journal*, 18(3), 2000.

que les politiques revêtent un caractère « directif », troisièmement qu'elles tendent à ignorer le caractère hétérogène des petites entreprises ou les spécificités des régions.

En *Autriche*, les jeunes entrepreneurs sont généralement de moins en moins intéressés par les primes. Les mesures d'aide publique considérées comme efficaces, sont les dégrèvements fiscaux, un guichet unique de coordination pour les aides et un guichet unique pour les permis industriels. Les autres incitations se composent (par ordre d'importance) d'un service centralisé pour obtenir des conseils et une formation, de la libéralisation de la loi sur le commerce (*Gewerbeordnung*), de l'assurance chômage et d'un plan d'épargne destiné au capital de démarrage.

Le secteur public n'a pas de véritable impact sur la création de nouvelles entreprises en *Espagne*<sup>125</sup>, peut-être parce qu'il n'existe pas de politique spécifique en cette matière. Bien que 76 % des nouveaux entrepreneurs connaissent l'existence d'organismes favorisant les entreprises nouvellement créées, seulement une entreprise sur trois fait appel à leurs services.

Sur un échantillon d'entreprises *allemandes* de NordRhein-Westfalen, 40 % d'entre elles arrivées sur le marché en 1999 ont utilisé les programmes d'aides publiques<sup>126</sup>. Près des deux tiers des nouvelles sociétés aidées ne possédaient pas assez de fonds propres, contre 39 % des nouvelles entreprises n'ayant bénéficié d'aucune aide.

Malgré les capacités d'aides disponibles pour les entreprises *portugaises*, seulement 1/3 d'entre elles a l'intention de recourir aux programmes d'aide à la création d'entreprises. Cependant, ce résultat doit être considéré avec prudence car ce sont essentiellement des sociétés industrielles qui ont répondu positivement à cette question ; en effet, pendant longtemps, une partie substantielle de l'aide était, au Portugal, uniquement destinée à l'industrie.

Les services d'assistance sont généralement considérés comme un facteur favorisant la création d'entreprises. Les recommandations et conseils disponibles auprès des organisations publiques et/ ou privées, englobent généralement la mise en application du projet commercial, le financement, les problèmes d'imposition, la formation, les questions juridiques, le choix de l'implantation, les études de marché et les informations sur le marché, la certification qualité, etc. Les propriétaires d'entreprise font surtout appel à des consultants privés (tels que conseillers fiscaux et comptables), à des cabinets- conseil privés et à des banques, mais dans certains pays (à savoir l'*Autriche*, l'*Italie*, le *Luxembourg* et les *Pays-Bas*), les Chambres de Commerce (ou Chambres des Métiers) et les associations professionnelles proposent également des services fiables pour la phase de création.

Les besoins en matière de conseils et d'autres services varient également en fonction du secteur d'activité. Par exemple, les entreprises de services aux entreprises recourent moins à des experts extérieurs que les autres.

Il existe une corrélation positive entre le niveau d'instruction du créateur et l'utilisation de services d'assistance : plus le niveau d'instruction est élevé, plus les personnes utilisent des services de conseils privés ou semi-publics. Les chômeurs et particulièrement les chômeurs de longue durée, utilisent systématiquement les services publics de conseils.

L'intérêt qu'il peut y avoir à faire appel à des consultants pour mettre en place le projet de création d'une entreprise est, dans la plupart des cas, lié à la volonté de déposer une demande d'aide financière publique. De nombreux entrepreneurs *italiens*<sup>127</sup> (60,2 %) choisissent de s'appuyer principalement sur leurs propres moyens en réalisant toutes les démarches nécessaires à la création et au démarrage d'une société (documents administratifs, crédit, planification, aide sur les marchés étrangers, etc.). Dans bien des cas, la principale ressource est l'entrepreneur lui-même. Les services des experts extérieurs ont été moins utilisés, principalement dans des domaines plus complexes tels que la pénétration des marchés étrangers ou la mise en place de la certification qualité.

Deux nouveaux entrepreneurs *autrichiens* sur trois ont déclaré avoir utilisé une aide professionnelle, particulièrement pour les questions relatives à l'imposition et à la formation. La moitié des nouveaux entrepreneurs *français* a eu besoin d'un conseiller (particulièrement d'un comptable), un tiers a entrepris une étude de marché, contrairement aux créateurs *finlandais*<sup>128</sup> qui utilisent plus rarement des services extérieurs de formation.

125 Garmendia, F. and Echeverría, J. M., Creación de empresas en Euskadi: Del objetivo cuantitativo de los ochenta al objetivo cualitativo de los 90 (Création d'entreprises au Pays basque : De l'objectif quantitatif pendant les années 80 à l'objectif qualitatif pendant les années 90), in: Estudios Empresariales, n° 92, pp. 6-20, Saint Sébastien, 1996.

126 Institut für Mittelstandsforschung Bonn (ed.), Wissenschaftliche Begleitforschung 1998/99 und Würdigung der Gründungs-Offensive Nordrhein-Westfalen « GO! » NRW (Recherche scientifique d'accompagnement 1998/99 et évaluation des initiatives « GO! » NRW de NordRhein Westphalia destinées aux nouvelles entreprises), in: IfM-Materialien Nr. 142, Bonn, 2000.

127 Unioncamere, I nuovi imprenditori: caratteristiche, motivazioni e prospettive di crescita (Nouveaux entrepreneurs : caractéristiques, motivations et perspectives de croissance), Rome, 2001 (mimeo).

128 Kivimäki, E., Uusien yritysten synty, kasvu ja työllisyysvaikutukset. Tutkimus Espoon, Kauniaisten, Kirkkonummen ja Siuntion alueelta vuosina 1994 ja 1995 (Etude de la création, de la croissance et de l'impact sur l'emploi des nouvelles entreprises installées dans la région de Espoo, Kauniainen, Kirkkonummi et Siuntio), Ministère du travail, Rapport sur les mesures en faveur de l'emploi No. 195, Helsinki, 1998.

Les relations personnelles sont importantes dans la mesure où les aides fournies par les proches ou la famille constituent fréquemment les principales sources de « conseils extérieurs ». Le « simple » échange d'expériences avec d'autres créateurs peut également avoir un effet positif durant la phase de création. Il semblerait que suivre une formation entrepreneuriale spécifiquement destinée à promouvoir l'esprit d'entreprise ne soit pas nécessairement lié à la création d'entreprises<sup>129</sup> ou à un développement réussi. Cependant, il existe un lien important entre la formation et l'assistance technique pour la conception du business plan nécessaire à l'obtention d'un financement public. Les pouvoirs publics l'ont reconnu dans certains pays, comme le prouvent les récentes mesures d'aide à la création d'entreprises (voir Chapitre 5 ci-dessous).

#### 4.1.5. Sources de financement en matière de création d'entreprises

L'absence de financement concernant les principaux investissements constitue généralement l'obstacle le plus important à la création d'entreprise. Selon plusieurs études réalisées au niveau national<sup>130</sup> et international<sup>131</sup> au cours de ces dernières décennies, ceci s'applique tout particulièrement aux relations existant avec les sources institutionnelles de financement (banques, etc.), étant donné que les créateurs d'entreprise manquent habituellement de garanties, ce qui affaiblit leurs positions lors des négociations financières.

Les résultats de l'enquête Entreprises 1999 de l'ENSR<sup>132</sup> illustrent la situation concernant l'accès aux différentes sources de financement pour les entreprises de moins de 5 ans ('Entreprises nouvellement créées')<sup>133</sup>. Les résultats de cette enquête donnent des informations sur la principale source de financement utilisée au moment de la création des entreprises :

- Deux entreprises sur trois ont été créées grâce au fonds apportés par les propriétaires comme principale source de financement ;
- Seulement un cinquième d'entre elles a eu recours à un crédit bancaire comme financement principal ;
- Le financement à caractère « affectif » (c'est-à-dire provenant de parents ou de proches), ainsi que le capital-risque, apparaissent rarement comme source principale de financement, mais semblent constituer une importante source complémentaire de financement.
- Des rapports sur la documentation réalisés au niveau national confirment cette vision globale.<sup>134</sup>

Le capital de départ des entreprises nouvellement créées se compose essentiellement des économies personnelles du créateur. Nombre de nouvelles entreprises démarrent sur une très petite échelle et n'ont donc pas besoin de financements extérieurs. Néanmoins, les prêts privés provenant de la famille ou des proches sont une source importante de financement.

Les entreprises créées en *Italie* démarrent comme de toutes petites structures sous-capitalisées<sup>135</sup>. Pour trois sociétés sur quatre (avec de faibles différences suivant les secteurs), l'investissement initial dans sa totalité était inférieur à €25 800€. Ces sociétés ont été essentiellement financées grâce au capital détenu par le créateur (89 %) ou à l'aide d'un financement à caractère « affectif » (prêts de parents ou des proches). Le financement par fonds propres constitue également une importante source de financement pour les nouvelles entreprises aux *Pays-Bas*. Des enquêtes récentes<sup>136</sup> indiquent qu'au *Royaume Uni*, les PME (et plus particulièrement les micro-entreprises) ont tendance à être nettement moins dépendantes des financements extérieurs et semblent indiquer que la plupart de ces nouvelles entreprises utilisent des fonds propres comme source initiale de financement (dans 60 % des

129 Jungbauer-Gans, M. and Preisendörfer, P., Verbessern eine gründliche Vorbereitung und sorgfältige Planung die Erfolgchancen neugegründeter Betriebe? (Une préparation scrupuleuse et une planification minutieuse augmentent-elles les chances de réussite des entreprises nouvellement créées?), in: Zeitschrift für Betriebswirtschaftslehre, Vol. 43, Nr. 11/1991, pp. 987-996.

130 Gratz C., Heinrich G., Lettmayr C., Oberholzner T., Parger T., Seipl A., Barrieren für potentielle Unternehmensgründer. Etude réalisée pour le compte du Ministère fédéral des Affaires économiques par l'Institut autrichien pour la Recherche sur les Petites entreprises (IfGH), Vienna, IfGH, 1996. Fielden, S.L., Davidson, M.J. et Mackin, P.J., Obstacles rencontrés lors de la création de micro et petites entreprises dans le nord-ouest de l'Angleterre, dans le Nord Ouest de l'Angleterre, in: Journal of Small Business and Enterprise Development, 7(4), Winter 2000, pp. 295-304.

131 Commission européenne, l'Observatoire européen pour les PME - Sixième rapport, soumis à la Direction générale pour les Entreprises par KPMG Consulting, EIM Business & Policy Research, et ENSR, Luxembourg, 2000. Reynolds, Paul D. et al., Global Entrepreneurship Monitor, 2000 Executive Report, Babson College, Kaufmann Centre for Entrepreneurial Leadership, London Business School, 2001. UNICE, Fostering Entrepreneurship in Europe, le groupe de travail UNICE sur la compétitivité, 1999.

132 Commission européenne, l'Observatoire européen pour les PME - Sixième rapport, soumis à la Direction générale pour les Entreprises par KPMG Consulting, EIM Business & Policy Research, et ENSR, Luxembourg, 2000.

133 Par nature, ces entreprises ont besoin de fonds pour financer à la fois leurs immobilisations et leurs fonds de roulement. Il est également important d'insister sur la différence existant entre les prêts à long et court terme. Alors que le financement à long terme procure une certaine indépendance et permet le financement des investissements, le financement à court terme ne permet que le financement du fonds de roulement.

134 Les informations spécifiques sur le rôle des sources de financements officieux (fonds provenant de parents et de proches, capital risque, bailleurs de fonds) dans lesquels les entreprises lors de leur phase de création peuvent essayer de puiser, ont été présentées dans les précédents Rapports de l'Observatoire. Voir : Commission européenne (2000), l'Observatoire européen pour les PME - Sixième Rapport, soumis à la Direction Générale pour les Entreprises par KPMG Conseil, EIM Business & Policy Research et ENSR, Luxembourg, 2000.

135 Unioncamere, I nuovi imprenditori: caratteristiche, motivazioni e prospettive di crescita (Nouveaux entrepreneurs, caractéristiques, motivations et perspectives de croissance), Rome, 2001 (mimeo).

136 Barclays Bank, Research Review- setting-up in Business, 1999. ESRC Centre for Business Research, British enterprise in Transition, 1994-1999, Cambridge, Grande Bretagne, 2000.

cas). Ces résultats sont conformes à l'hypothèse dite de « l'ordre hiérarchique » qui semble indiquer que les sociétés utiliseront des sources internes de financement avant de chercher des financements extérieurs<sup>137</sup>.

Lorsque les propriétaires apportent la majeure partie du financement initial, ceux-ci ne se versent aucun salaire au cours des premières années d'existence de l'entreprise mais vivent sur le capital restant non investi dans l'entreprise ; quant à ceux qui se versent un salaire, la plupart d'entre eux gagnent moins que ce qu'ils gagnaient au cours de leurs précédentes activités.

La petite taille des entreprises nouvellement créées *au Portugal* est également illustrée par un capital et un investissement initial faibles : la plupart de ces entreprises sont créées avec le capital légal minimum et près de 80 % des nouveaux entrepreneurs ont prévu d'investir moins de 50 000 € pendant la première année. Les secteurs présentant le niveau d'investissement initial le plus élevé sont ceux de l'industrie de transformation, du bâtiment, de l'hôtellerie et de la restauration. Les entrepreneurs utilisent généralement leurs fonds personnels pour la capitalisation initiale de l'entreprise, souvent avec des membres de la famille, actionnaires à part égale de la société. L'explication vient du fait que la plupart des nouvelles entreprises sont composées d'entrepreneurs de la même famille. Par conséquent, après les économies personnelles, les prêts provenant des membres de la famille constituent la deuxième source de financement la plus courante pour les nouveaux entrepreneurs, avec les prêts bancaires.

Les investissements plus faibles ont tendance à être financés par les capitaux propres de l'entrepreneur ; plus l'investissement est important, plus les sources « officielles » extérieures, comme les crédits bancaires et les fonds de capitaux risque, deviennent nécessaires.

En *France*, 22 % des entrepreneurs dépendent des prêts bancaires, 10 % d'entre eux ont utilisé un prêt, moins de 1 % recouraient à un capital-risque extérieur et 2 % d'entre eux ont reçu une subvention<sup>138</sup>.

En *Finlande*, 80 % des PME en exploitation dans des technopoles ont fait appel à des aides extérieures au cours de la phase de création. Les sources de financement extérieur ont été les suivants (par ordre de préférence) : les subventions, les prêts garantis, les prêts non garantis, les prêts par émission d'actions, la vente d'actions propres, les billets à ordre convertibles et les prêts non garantis avec stock options. Les entreprises de pointe étudiées n'ont pas estimé qu'il était particulièrement difficile d'obtenir des financements extérieurs. Dans la plupart des cas, le financement d'une nouvelle entreprise est organisé par le biais de financements personnels et bancaires ainsi que par un autofinancement<sup>139</sup>.

En *Irlande*, les principales sources de financement étaient constituées par l'épargne personnelle et les prêts/découverts accordés par les banques. Il a été fréquemment affirmé<sup>140</sup> que la faible disponibilité de capital de départ et de capital risque avait limité le développement de l'esprit d'entreprise dans ce pays. Cependant un important changement est intervenu au cours des dernières années, avec une augmentation substantielle des fonds provenant du capital risque disponible pour les investissements dont une grande proportion est accordée aux investissements d'amorçage et de démarrage.

Au cours des années précédentes, plusieurs initiatives publiques ont été prises afin de créer et stimuler un marché de capitaux à risque dans les pays de l'UE. Ceci entraîna une augmentation substantielle des fonds provenant du capital-risque. Comme au *Danemark*, les initiatives concentrées sur les nouvelles entreprises novatrices, semblent être très réussies.

137 Cosh, A.D. and Hughes, A., Size, Financial Structure and Profitability: UK Companies in the 1980s, in: Hughes and Storey (eds), Finance and the Small Firm (Financement et petites entreprises), 1994.

138 APCE, Banque de Développement des PME, Caisse des Dépôts et Consignations, Le financement des créations des petites d'entreprises (Le financement des plus petites créations d'entreprises), 2000.

139 Littunen, H., Uusien yritysten menestyminen - Seurantatutkimuksen loppuraportti ja johtopäätökset (La réussite des nouvelles entreprises - Résumé de l'étude de suivi et conclusions), Ministère du Commerce et de l'Industrie, Etudes et Rapports, 8/2000, Helsinki.

140 O'Gorman, C. and Jones-Evans, D., Review of Entrepreneurship in Ireland, Rapport à Forfas, 2000 (mimeo).

## 4.2. Survie ou disparition d'une entreprise à l'issue de la phase de création

### 4.2.1. Déterminants de la survie et modèles de croissance

Les facteurs qui affectent la survie et la croissance (à la fois en termes d'emploi et de performances économiques) des entreprises nouvellement créées, concernent une série de problèmes souvent étroitement liés. Les raisons qui pourraient expliquer ces phénomènes se classent globalement en deux catégories : au niveau macro (c'est-à-dire extérieurs à l'entreprise et, par conséquent, plus pertinents pour la conception des mesures) et au niveau micro (c'est-à-dire influences spécifiques de l'entreprise et de l'entrepreneur).

Le Tableau 4.2 présente une vue d'ensemble des facteurs qui affectent la survie des entreprises, en faisant la distinction entre les effets au niveau macro et micro. Les principales conclusions des documents réunis par les partenaires de l'ENSR semblent indiquer que les perspectives de croissance sont affectées par une série d'influences, dont certaines sont indépendante du contrôle de l'organisation individuelle (par ex. l'intensité de la concurrence dans le secteur d'activité et l'environnement macro-économique général).

Tableau 4.2: Principaux facteurs micro et macro-environnementaux affectant la survie et le développement des entreprises nouvellement créées

	<i>Niveau macro</i>	<i>Niveau micro</i>
<b>Effet positif</b>	Situation économique favorable Conditions régionales favorable Performances favorables du secteur Développement technologique Services d'assistance et conseils Services publics d'assistance pour les entreprises	Qualifications du créateur et des employés Expérience de cette activité possédée par le créateur et les employés Compétences dans le domaine de la gestion Ressources financières Internationalisation du marché Capacités à travailler en réseau Entreprise déjà existante (reprise) Diversification productive
<b>Effet négatif</b>	Demande insuffisante Concurrence sur le marché Tâches administratives Législation sociale et fiscale pesante dysfonctionnement du marché du travail Système financier	Possession de sa propre entreprise Capital investi au départ limité

Source: ENSR, 2001.

En ce qui concerne les conditions générales, le manque de ressources humaines, les lourdes tâches administratives et les autres dysfonctionnements du marché du travail (de même que l'évolution défavorable du marché et une législation sociale et fiscale pesante), sont les facteurs extérieurs les plus importants pour la survie et la croissance des nouvelles entreprises. Le niveau des salaires exerce un impact négatif dans «les secteurs traditionnels» de production, mais ne joue qu'un rôle mineur en tant que facteur coût pour les entreprises innovantes<sup>141</sup>.

141 En général, le caractère innovant d'une entreprise a un effet positif sur la survie et la croissance de celle-ci. Le caractère innovant d'une entreprise est plus étroitement lié à l'augmentation du chiffre d'affaires qu'à l'augmentation du nombre d'emplois, mais il y a malgré tout un effet positif sur l'emploi. Les entreprises plus innovantes (dans le domaine de la technologie de pointe et de la moyenne à haute technologie) ont un taux d'augmentation du nombre d'emplois sensiblement supérieur à celui des entreprises de technologie moyenne. Pour de plus amples renseignements au sujet des PME high tech, voir : Commission européenne, Observatoire des PME européennes, Les PME de haute technologie en Europe ; Rapport soumis à la Direction Générale pour les Entreprises par KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research, et ENSR; Bruxelles, 2002.

Certaines études<sup>142</sup> mentionnent l'effet négatif qu'ont les faibles réseaux de communication et le manque d'emplacements industriels sur le développement des entreprises, entravant par là même la logistique et la distribution.

Les écarts sectoriels existant entre les différents taux de survie des entreprises montrent que les entreprises de services survivent plus fréquemment après les trois premières années critiques d'exploitation que les entreprises de l'industrie de transformation<sup>143</sup>. D'après les caractéristiques spécifiques du secteur d'activité, on a constaté que les chances de survie sont plus faibles dans les industries à forte composante en recherche et développement et dans les industries fortement capitalistiques où l'économie d'échelle joue un rôle important.<sup>144</sup> D'autre part, exploiter une entreprise dans les secteurs de haute ou moyenne technologie peut légèrement augmenter ses chances de survie.<sup>145</sup> Par ailleurs, on présume que la durée de vie d'une entreprise est généralement plus longue dans le secteur artisanal que dans d'autres secteurs.

Les études réalisées en Irlande<sup>146</sup> utilisent des techniques économétriques pour analyser la durée de vie des sociétés industrielles sur la base de plusieurs variables explicatives. Elles ont constaté que la durée de vie des entreprises ou leurs chances de survie, étaient liées de façon positive au taux de croissance de leur propre secteur, à la taille de l'entreprise par rapport à l'échelle minimum d'efficacité (comme précisé ci-dessous) et au fait que les entreprises soient engagées dans la recherche et le développement.

Il apparaît que les entreprises ayant des résultats positifs et celles ayant des résultats négatifs aient une perception semblable des menaces et des opportunités découlant de l'environnement. Les différences essentielles se rapportent à la situation du secteur (ce qui est beaucoup plus menaçant pour les entreprises ayant des résultats négatifs) et à la concurrence sur le marché (baisse ou manque de demande, pressions de la part des concurrents etc.). D'autres points majeurs se rapportent au climat dans lequel se trouve l'entreprise : tradition, ouverture d'esprit internationale, appel aux marchés internationaux de capitaux, etc.

Quant aux facteurs spécifiques des entreprises, l'analyse de la documentation disponible sur le sujet indique qu'une précédente expérience de l'entreprise et de celle de la gestion (particulièrement dans la conception des stratégies de marché) augmentent généralement les chances de survie.

Les modèles de croissance et de survie<sup>147</sup> indiquent que les jeunes entreprises qui ont réussi présentent un ensemble de caractéristiques. Le taux de survie augmente avec la taille de l'entreprise<sup>148</sup> et le fait d'être installé dans une région proche d'une grande ville<sup>149</sup>.

D'après les documents, il apparaît (Storey<sup>150</sup>, Jovanovic<sup>151</sup>) que le potentiel pour générer des emplois dans les nouvelles entreprises est plus visible lors de la phase initiale. Les entreprises sont habituellement créées dans une taille sous-optimale et atteignent des taux de croissance relativement élevés pendant les trois premières années de leur existence. Les faibles possibilités d'entrées sur le marché nécessitent que les entreprises grandissent pour atteindre une taille d'efficacité minimum qui, une fois atteinte, permet d'avoir un moyen de production rentable. Néanmoins, certains fondateurs préfèrent rester avec une petite structure parce qu'un grand nombre d'employés est, à leur avis, souvent associé à l'augmentation de tâches administratives. L'un des obstacles les plus importants à la croissance semble être l'embauche du premier employé<sup>152</sup> : pour couvrir les frais de salaire du premier employé, les entreprises peuvent avoir à doubler leur chiffre d'affaires.

Certaines différences ont été décelées selon le secteur économique de l'entreprise. Les sociétés dans le secteur de l'industrie ont une plus forte croissance en termes d'emplois, étant donné que les tailles d'efficacité minimum

142 Erquiaga, E., La incidencia del entorno en la competitividad de la pyme: empresas de alto rendimiento (Influence de l'environnement sur la compétitivité des PME : entreprises exceptionnelles) in: Alta Dirección, n°185, pp. 65-74, Madrid, 1996.

143 Voir, entre autres, une étude de suivi réalisée auprès de 200 entreprises finlandaises durant les années 90: Littunen, H., Uusien yritysten menestyminen - Seurantatutkimuksen loppuraportti ja johtopäätökset (La réussite des nouvelles entreprises - Résumé de l'étude de suivi et conclusions), Ministère du Commerce et de l'Industrie. Etudes et Rapports, 8/2000, Helsinki.

144 Audretsch, D.B., P. Houweling and A.R. Thurik, Firm Failure and Industrial Dynamics in The Netherlands (Faillites et dynamiques d'entreprises aux Pays-Bas), EIM, Zoetermeer, Novembre 1998.

145 Mata, J. and Portugal P., Comment la survie d'une nouvelle entreprise varie selon les secteurs d'activité et le temps ?, Banco de Portugal, 1993.

146 Konings, J. and Walsh P., The Real Effective Exchange Rate and the Life Expectancy of Manufacturing Plants in Ireland (1973-1994) (Le taux de change effectif réel et l'espérance de vie des usines manufacturières en Irlande), Rapport présenté lors de la conférence annuelle de l'Association Irlandaise pour l'Economie, 1997 (mimeo).

147 Voir, en autres, un travail empirique sur les secteurs de production espagnols pendant la période 1990-1995 (Fariñas, J. C. and Moreno, L., Taille, âge et croissance: une application aux entreprises espagnoles, dans: Documentos de Trabajo del Programa de Investigaciones Económicas, n°9705, Madrid, 1997).

148 Audretsch, D.B., P. Houweling and A.R. Thurik, Firm Failure and Industrial Dynamics in The Netherlands (Faillites et dynamiques d'entreprises aux Pays-Bas), EIM, Zoetermeer, Novembre 1998.

149 Cela s'applique à la Suède pour la région de Stockholm. Voir : Institut pour les études des Mesures (ITPS) & Statistiques Suède.

150 Storey, D. J., Firm Performance and Size (Performance et taille des entreprises : explications provenant des secteurs des petites entreprises), in : Small Business Economics, 1, 1989, pp. 175-180.

151 Jovanovic, B., Selection and the Evolution of Industry: in: Econometrica (La sélection et l'évolution industrielle), Vol. 50, 1982, pp. 649-670.

152 Voir : Commission européenne, Observatoire des PME européennes, Recrutement des employés : Tâches administratives pour les PME en Europe: Rapport soumis à la Direction Générale pour les entreprises par KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research, et ENSR; Bruxelles, 2002.

sont plus nombreuses dans ce secteur ; les sociétés de commerce et de services aux entreprises enregistrent une croissance relativement faible du nombre d'emplois.

Mis à part l'âge, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, certains statuts juridiques semblent également être associées à la croissance. La majeure partie des sociétés telles les sociétés à responsabilité limitée et les sociétés par actions ont des taux de croissance plus élevés. Les sociétés recevant des capitaux de l'étranger ont des schémas de développement différents des sociétés à capitaux seulement nationaux : par exemple, les entreprises étrangères implantées en *Irlande*<sup>153</sup> (qui sont surtout de grandes entreprises) ont de meilleurs taux de survie que les entreprises à capitaux irlandais.

Par ailleurs, la préexistence de l'entreprise elle-même (à savoir la reprise d'une société déjà existante) et la participation d'une autre entreprise apportant des fonds propres, des conseils de gestion et un savoir-faire semblent avoir un effet favorable sur la survie et la croissance des jeunes entreprises. L'analyse des caractéristiques des entreprises *autrichiennes* créées en 1990 et qui existaient toujours en 1995<sup>154</sup> démontre que les entreprises créées par des fondateurs possédant plus d'une licence commerciale (c'est-à-dire qui exploitent plus d'un créneau d'activité) ont plus de chances de survie.

L'étendue des relations avec d'autres sociétés (coopération, sous-traitance, consortiums, associations, etc.) a également un effet positif sur le taux de survie des entreprises. En fait, les entreprises dirigées par une équipe ayant l'esprit d'entreprise dans lesquelles plusieurs personnes participent à la gestion stratégique, survivent mieux que les entreprises qui s'emploient (seulement) à créer des réseaux extérieurs.

Plus précisément, dans les sociétés innovantes, de meilleures compétences (un diplôme universitaire général, une formation spécifique dans le secteur d'activité de l'entreprise et une formation sur la gestion commerciale) des entrepreneurs et du personnel sont extrêmement importants. Pourtant la survie est en corrélation plus étroite avec le volume de capital investi qu'avec la qualité des entrepreneurs.<sup>155</sup>

D'après une étude réalisée au *Royaume Uni*<sup>156</sup> sur les variables pouvant déterminer la durée de vie des très petites entreprises, on arrive à la conclusion que les caractéristiques inhérentes au « talent » (c'est-à-dire les caractéristiques personnelles/capital humain) sont moins significatives, a fortiori lorsqu'il s'agit de jeunes entreprises. Par ailleurs, des indicateurs tels le secteur, la taille et la localisation sont beaucoup plus importants que les caractéristiques de « talent » tels l'âge, les compétences ou la formation du propriétaire.

La survie et la croissance des entreprises sont fortement liées à leur stratégie commerciale : les sociétés qui ont des attitudes énergiques envers le marché (en termes de différenciation, innovation et qualité) obtiennent de meilleurs résultats économiques (taux de retour, production, part de marché). Selon une étude *allemande*<sup>157</sup>, les jeunes entreprises peuvent être réparties selon la principale stratégie adoptée, en entreprises « ouvertes » ou « déterminantes ». Les premières sont créées en réponse à une demande (du marché) déjà existante et elles dépendent fortement de l'importance de cette demande. La gamme de produits et de services proposés est assez large sans être figée, ni innovatrice. Ces entreprises sont habituellement confrontées à une forte concurrence avec d'autres entreprises ayant une gamme semblable de produits et de services. Par contre, les nouvelles entreprises « déterminantes » proposent des produits ou services autonomes, moins différenciés, mais surtout plus innovants et exercent donc une influence déterminante sur le marché. Les nouvelles entreprises « déterminantes » ne peuvent habituellement atteindre leurs objectifs stratégiques que grâce à une croissance plus forte, alors que les entreprises « ouvertes » se concentrent essentiellement sur la préservation de leur activité et ont moins d'effets sur le marché de l'emploi.

153 Konings, J. and Walsh P., The Real Effective Exchange Rate and the Life Expectancy of Manufacturing Plants in Ireland (1973-1994) (Le taux de change effectif réel et l'espérance de vie des usines manufacturières en Irlande), Rapport présenté lors de la conférence annuelle de l'Association Irlandaise pour l'Economie, 1997 (mimeo).

154 Wanzenböck, H., Überleben und Wachstum junger Unternehmen. Vienna - New York, Springer, 1998. Wanzenböck a enquêté sur la croissance des entreprises créées en 1990 et a utilisé le nombre d'employés comme indicateur. A partir de tous les nouveaux membres de la Chambre économique fédérale d'Autriche en 1990 (27 200 nouveaux membres) un échantillon de 504 nouvelles entreprises a été choisi et a fait l'objet d'une analyse.

155 Lamontagne, E., Thirion, B., Créations d'entreprises : les facteurs de survie - les qualités du projet priment sur celles du créateur, INSEE Première, n°703, 03/2000.

156 Storey, D. and Wynarczyk, P., The Survival and Non Survival of Micro Firms in the UK (La survie et la disparition des micro-entreprises au Royaume Uni), in: Revue des organisations industrielles, 11, 1996, pp. 211-229.

157 Brüssig, M. et al., Ökonomische Probleme und Entwicklungspotentiale in ostdeutschen Kleinbetrieben (Problèmes économiques et potentiel de développement des petites entreprises est-allemandes), in: Brüssig, M. et al., Kleinbetriebe in den neuen Bundesländern, Opladen, 1997.

Une étude réalisée en Suisse par le OFS (*Office Fédéral de la Statistique*) sur le taux de survie des entreprises nouvellement créées en 1996-1997 montre que les taux de survie sont d'autant plus élevés que les entreprises sont grandes. En général, l'environnement juridique, institutionnel et réglementaire pour la création et la croissance des entreprises en Suisse est positif par comparaison avec le reste du monde. Néanmoins, les sociétés qui ont survécu se sont plaintes du manque de personnel très qualifié (surtout dans le domaine des finances, de la technologie de l'information et des autres activités nécessitant des recherches intensives), ainsi que de l'accès limité au financement lorsque les nouvelles entreprises sont de très petites structures et ont peu de capitaux propres.

Une conclusion majeure de l'analyse comparative de la documentation disponible au niveau national, c'est que les raisons qui poussent les créateurs exercent une influence importante sur la survie et la croissance de leurs entreprises. Ceux qui créent une entreprise dans le but de réaliser d'importants profits sont différents de ceux qui ont simplement l'intention de créer une source suffisante de revenus. D'autre part, les entreprises qui sont créées dans le but de générer de forts profits sont confrontées à une plus forte probabilité de fermeture. Les détenteurs de ces entreprises, qui jouissent d'une bonne expérience du secteur concerné et dont les motivations sont axées sur la recherche d'un revenu de substitution, présentent les plus forts taux de survie<sup>158</sup>.

En ce qui concerne les motivations de la création d'une entreprise, le chômage antérieur, imminent ou actuel ne semblent pas avoir un impact significatif sur la survie de l'entreprise.

Pour conclure, les nouveaux entrepreneurs motivés par des augmentations de revenus ont de plus fortes chances de survivre, mais leurs taux de croissance du nombre d'emplois sont sensiblement inférieurs. Les politiques d'assistance concentrées sur la création d'emplois devraient donc plutôt se concentrer sur les nouvelles entreprises « agressives », très orientées vers le profit qui offrent des perspectives plus positives pour une croissance importante mais qui présentent également des risques d'échec.

Les répercussions des créations et disparitions sur l'emploi ne sont pas faciles à déterminer. En dehors du peu de données disponibles, les effets sur l'emploi sont difficiles à évaluer de façon globale parce qu'il est souvent impossible de saisir les effets indirects en termes de substitution d'emplois ou de croissance dans ces sociétés. On peut supposer que les nouvelles entreprises innovantes sont moins liées à la substitution que les sociétés non innovantes.

#### 4.2.2. Facteurs déterminants de la fermeture d'une entreprise

Les informations quantitatives disponibles en matière de démographie des entreprises ne reflètent pas la véritable dimension du phénomène de la disparition des entreprises. Comme nous l'avons déjà exposé lorsque nous avons analysé les définitions des radiations dans 19 pays d'Europe, la disparition d'une entreprise ou d'un établissement d'un registre (quelle que soit sa nature) n'implique pas nécessairement la fermeture d'une entreprise.

De plus, il est impossible dans la plupart des pays de lier les données concernant les disparitions à celles sur les créations antécédentes pour analyser le cycle de vie des entreprises. En d'autres termes, alors qu'il existe des informations permettant de réaliser une analyse sur les entreprises qui ont survécu aux premiers stades critiques de leur existence, les données et les documents disponibles ne recouvrent pas les entreprises qui échouent lors de leur stade de création.

Dans l'ensemble, les quelques études disponibles au niveau national soulignent que la fermeture d'une entreprise n'est pas uniquement due à une faillite financière. Dans le cas d'entreprises privées, une partie des fermetures d'entreprises s'explique par la décision du propriétaire de profiter d'une meilleure opportunité d'emploi. Ces nouvelles entreprises qui étaient principalement motivées par le chômage, connaissent des causes complètement différentes quant à la fermeture de leur entreprise, celles-ci généralement occasionnées par une rentabilité insuffisante. Ces fermetures sont rarement accompagnées de fortes pertes en raison de stratégies plutôt défensives et

158 Une étude réalisée sur une série de nouvelles entreprises est-allemandes entrées sur le marché en 1991 (Hinz, T. and Ziegler, R., *Gründungsmotive und Unternehmenserfolg* (Motivations de départ et réussite des nouvelles entreprises), in : *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*: Vol. 32: Nr. 4/1999, pp. 423-433) explique ces comportements avec différents seuils individuels de performance fixés par différents types de patrons d'affaires. Le seuil de performance est le niveau de performance sous lequel les propriétaires vont décider de fermer la nouvelle entreprise. Cela implique que la survie n'est pas strictement fonction de la performance économique, mais d'une performance relative au seuil fixé spécifiquement par le propriétaire. Le seuil de performance est déterminé par la motivation individuelle et les critères de réussite ainsi que par les possibilités personnelles. Les personnes qui créent une entreprise avec comme principale motivation la recherche d'un revenu de substitution disposent généralement de moins de possibilités alternatives de travail indépendant. Elles fixent donc des seuils de performance moins élevés et s'en tiennent au travail indépendant même si celui-ci ne procure que des revenus modestes (qui dans les mêmes conditions inciteraient les nouveaux entrepreneurs à la recherche de profits à fermer l'entreprise).

prudentes. Mais d'autres entrepreneurs ferment leur entreprise sans enregistrer d'importantes pertes financières et d'autres n'ont pu trouver de successeur.

En résumé, il est évident que dans de nombreux cas, il serait plus approprié de parler de « disparition » d'entreprises plutôt que de faillite. Une attitude plus différenciée à l'égard des liquidations d'entreprises serait utile pour éviter que n'apparaissent les stigmates négatifs qui ont souvent été associés aux fermetures d'entreprises et qui dissuadent certains entrepreneurs potentiels qui craignent les effets que pourrait avoir un échec éventuel sur leur image.

L'environnement concurrentiel est également important pour la survie des jeunes entreprises. Plus le taux de création d'entreprises est élevé dans un secteur, plus l'espérance de vie des nouvelles unités est faible, conformément à la corrélation existant entre les taux de création et de disparition. La plupart des études<sup>159</sup> établissent un lien entre la fermeture forcée de jeunes entreprises et un ensemble d'événements extérieurs tels que des caractéristiques défavorables du propriétaire exploitant et des fautes de gestion. Les fautes de gestion les plus fréquentes sont :

- Les idées commerciales n'ont pas été examinées avec soin du point de vue de l'entrepreneur et de l'entreprise ;
- Un capital de départ insuffisant : l'entreprise est à court de capitaux avant que ne soit enregistré le moindre revenu ;
- L'entrepreneur a été trop optimiste quant à l'évaluation de la taille et de la qualité du marché ;
- Les concurrents ont été sous-estimés ;
- L'entrepreneur n'a pas suffisamment investi pour sa formation ou celle de son personnel, en particulier pour la gestion des petites entreprises.

Une étude sur la situation en *Autriche*<sup>160</sup> a identifié les raisons liées au manque de compétences en matière stratégique et de gestion et à la « négligence », tel que, par exemple, l'incapacité à différencier et à juger les procédures économiques, les erreurs commises au moment de la création et enfin l'inexpérience. Durant la dernière décennie, la négligence et les erreurs internes ont augmenté, alors que les raisons liées à l'environnement économique et au niveau de concurrence baissaient. Les entrepreneurs *néerlandais* évoquent essentiellement des circonstances extérieures (manque de clientèle, concurrence, etc.), mais les problèmes d'ordre financier et structurel doivent également être pris en compte.

En *Suisse*, les entrepreneurs confrontés à l'échec<sup>161</sup> invoquent des raisons liées à la fois aux facteurs extérieurs (en particulier à la baisse de la demande et aux pressions exercées par les concurrents) et aux facteurs internes (stratégie erronée, mauvaise organisation, manque de communications internes, mésentente entre associés, etc.). Il semble que les entreprises n'aient pas pu ou su comment réagir convenablement face aux changements extérieurs. Les échecs relatifs aux cessions d'entreprises (succession), le manque de qualité des produits ou le caractère inapproprié de la technologie n'ont pas été avancés comme étant des causes importantes de ces échecs.

159 Kallio, J., Yrittäjän starttikirja (Guide pour les nouvelles entreprises), Turku Vocational Adult Education Centre, Turku, 1993.

Burns, P. and Harrison, J., Growth, dans: Burns, P. and Dewhurst, J., Small Business and Entrepreneurship, Deuxième Edition, Macmillan, Basingstoke, Grande Bretagne, 1996.

Watson, J. and Everett, J. E., Small Business Failure Rates: Choice of Definition and Industry Effects' International Small Business Journal, 17(2), 1999.

Jennings, P.L. and Beaver, G., The Managerial Dimension of Small Business Failure, dans: Hussey, D.E. The Implementation Challenge, John Wiley, Chichester, Grande Bretagne, 1996.

North, D., Leigh, R. and Smallbone, D., A Comparison of Non-Surviving Small and Medium-Sized Manufacturing Firms in London During the 1980s, in: Kaley, K., Chell, E., Chittenden, F. and Mason, C. (eds.), Small Enterprise Development: Policy and Practice in Action, Paul Chapman Publishing, London, UK, 1992.

Keeble, D., Walker, S. and Robson, M., New Firm Formation and Small business Growth in the United Kingdom: spatial and temporal variations and determinants, Employment Department Research Series No 15, Université de Cambridge, GB, 1993.

160 Haendl, K., Insolvenzursachenanalyse 2000 (Analyse de l'insolvabilité), Vienna, Press Department of the Kreditschutzverband von 1870 (KSV), 2001.

161 Ce sont les résultats d'une enquête réalisée par Eco'Diagnostic en 1996 sur un échantillon de 120 entreprises ayant échoué.



# Chapitre 5

## Evolution des politiques orientées vers la création et la survie des entreprises

### 5.1 Importance croissante des politiques orientées vers la création d'entreprises

La question de savoir dans quelle mesure est-il possible de soutenir le développement industriel a été portée à l'ordre du jour pour des responsables politiques de la plupart des pays de l'UE et ce, à la suite du premier choc pétrolier de 1973. Parallèlement, la rapidité croissante de l'évolution technologique a impliqué des modifications du tissu industriel et de ses modèles d'organisation, ce qui a entraîné l'augmentation de l'importance potentielle des entreprises et en particulier des PME.

Une autre question se pose concernant les problèmes de chômage auxquels les gouvernements ont été confrontés pendant les deux dernières décennies. L'esprit d'entreprise a été reconnu comme étant l'une des principales sources de création de nouveaux emplois : les petites entreprises offrent des opportunités d'emplois à un plus grand nombre d'individus et ont été, en particulier au cours de la phase de récession, plus à même de conserver leurs emplois que les grandes entreprises.

La question de la démographie des entreprises est donc devenue plus importante que jamais, en particulier depuis la seconde moitié des années 80. Cela a nécessité la réalisation d'une étude des facteurs favorables à un marché flexible et dynamique de façon à permettre une réorientation des politiques publiques (tenant également compte de la typologie des entreprises devant bénéficier d'une aide) et de façon à ce que des conditions favorables à la réussite des entreprises soient réunies.

Les informations recueillies par les partenaires de l'ENSR, l'analyse des documents et les entretiens qui ont été menés avec les responsables des orientations politiques, illustrent l'évolution des politiques de création d'entreprises au niveau national, à la fois en termes de définition d'objectifs et de moyens.<sup>162</sup>

Dans la plupart des pays de l'UE, les politiques de création d'entreprises ont servi d'instruments visant à favoriser la création d'emplois, en particulier dans les zones ou régions moins avancées touchées par la désindustrialisation. Cependant, la baisse du chômage ne doit pas constituer le principal objectif (stratégique) en matière de politiques de création d'entreprises. La création de nouvelles entreprises est avant tout un instrument visant à stimuler la croissance et la modernisation du système productif, bien qu'il crée également des emplois.

Par conséquent, l'élaboration de politiques dans le domaine de la création d'entreprises doit tenir compte des aspects suivants :

- La démographie des entreprises permet le renouvellement des tissus industriels nationaux : les entreprises obsolètes vont disparaître pour faire place à de nouvelles sociétés, mieux adaptées aux besoins du marché (comme le montre la croissance du secteur tertiaire). Ces nouvelles entreprises permettent l'apparition/évolution de nouvelles idées favorisant les innovations (en termes d'innovation technologique, de services ou de produits) ;

---

<sup>162</sup> Les mesures et initiatives prises au niveau de l'UE n'ont pas été incluses dans ce rapport, dans la mesure où son objectif principal est de fournir un cadre reposant uniquement sur les évolutions nationales.

- La nécessité d'une meilleure adaptation aux technologies de pointe ainsi que l'augmentation des capacités d'innovation sont le fait d'une minorité (en augmentation) d'entreprises nouvellement créées: seul un petit nombre d'entre elles est innovante sur le plan technologique ou très génératrice d'emplois du fait que la plupart sont créées dans la logique d'une activité indépendante ou d'une logique d'insertion (économique ou sociale) et sont de très petite taille (à savoir sans salarié, dans la majorité des cas) ;
- Les entreprises nouvellement créées peuvent améliorer la rentabilité des entreprises existantes (prestations de services auprès d'autres sociétés, réseaux, partenariats technologiques, etc.) comme c'est le cas dans le secteur des services en matière d'ingénierie informatique, d'éléments d'assemblage, de traitement des déchets, etc. ;
- Le chômage demeure un facteur important (le plus important dans certains pays) influant sur le phénomène de création d'entreprise, l'activité indépendante constituant toujours, quant à elle, une opportunité de réemploi.

De plus, l'importance croissante que revêt la création d'un environnement économique favorable aux jeunes entreprises se traduit par le fait que l'on met moins l'accent sur les plans d'aide directe (d'aide financière en particulier) qui, comme ce rapport le confirme, s'avèrent peu efficaces.

## 5.2. Objectifs et moyens définis en matière de mesures politiques dans les pays de l'Europe-19

Cette section décrit pays par pays l'élaboration des différentes politiques visant à contribuer à la création d'entreprises<sup>163</sup> et à leur survie.

En *Autriche*, jusque dans les années 90, on s'est tellement reposé sur la création d'emplois publics que la création d'entreprise n'était pas perçue par l'opinion publique comme étant associée à la création de richesse et d'emploi. Cette attitude a changé au cours des années 90 en raison de la transformation du secteur commercial (mais aussi du fait de l'adhésion à l'UE en 1995). L'élément déterminant qui a conduit les hommes politiques à se concentrer sur la démographie des entreprises est la publication de statistiques qui montraient que l'*Autriche* comptait un très faible nombre de travailleurs indépendants et de créations d'entreprises par rapport à d'autres pays de l'UE (bien que des taux de survie très élevés des nouvelles entreprises aient été enregistrés au même moment). Toutefois, on met actuellement l'accent sur la création de primes à l'intention des travailleurs indépendants en général et d'un environnement plus favorable aux entrepreneurs en particulier.

L'idée actuellement répandue en *Belgique* ne consiste pas à mener une politique « quantitative » pure (qui ne reviendrait qu'à augmenter au maximum le nombre de créations d'entreprises), mais à l'associer à une politique « qualitative » (ce qui revient également à augmenter le taux de réussite des créateurs). Par conséquent, on mettra de plus en plus l'accent sur l'aide devant être apportée aux entreprises au cours de leur développement afin de réduire le nombre d'échecs. L'Etat fédéral de *Belgique* a également présenté des mesures destinées à réduire les écarts existant entre le statut des travailleurs indépendants en matière de sécurité sociale et celui des salariés afin d'accroître la mobilité entre ces deux catégories.

Au *Danemark*, les politiques ont été orientées dans deux directions. Dans un premier temps, de nombreuses mesures se sont fixées pour objectif une hausse du pourcentage global de déclarations d'existence en favorisant l'esprit d'entreprise ; ces mesures ont été principalement orientées vers les chômeurs mais ont également mis l'accent sur le développement de marchés tel que celui des prestations de services personnels. La deuxième série de mesures concerne l'aide devant être apportée aux entrepreneurs novateurs (tout particulièrement en stimulant les marchés des capitaux), dans le but de stimuler la dynamique de l'économie, surtout dans le secteur des technologies de pointe.

Durant la récession du début des années 90, les créations d'entreprises et les activités indépendantes ont été considérées en *Finlande* comme un moyen permettant de faire baisser le chômage. En général, les politiques en matière de création d'entreprises ont pour but de découvrir et d'appuyer les idées/entreprises commerciales rentables (qui, à leur tour présentent de bonnes chances de survie, de croissance et de création d'emplois) et d'assister les sociétés nouvellement créées dans ses premières démarches et étapes cruciales (par ex. celles qui ont des difficultés au cours de la phase de création).

---

<sup>163</sup> Ce choix a été fait parce que les mesures spécifiques couvrant d'autres questions relatives à la « Démographie des Entreprises » ont déjà été couvertes dans le Programme de travail de la Commission, comme dans le cas de faillites et de transfert d'entreprises.

La démographie des entreprises a été considérée comme l'élément essentiel de la politique des trente dernières années en France. Aujourd'hui, la politique de création d'entreprises est davantage orientée vers une logique basée sur l'accompagnement, le développement et la perpétuation des nouvelles entreprises. Par conséquent, il existe davantage de prêts remboursables qu'il y a quelques années et, d'un autre côté, moins de subventions. La dernière publication concernant l'évaluation des aides à la création d'entreprises est parue en 1996<sup>164</sup>. Une autre mission d'évaluation de ces mesures a également débuté en février 2001<sup>165</sup>.

Les nouvelles PME jouent depuis déjà assez longtemps un rôle important dans la politique économique allemande (approximativement depuis 50 ans). Par exemple, le programme permanent d'aide aux nouvelles entreprises le *ERP-Existenzgründungsprogramm* (programme ERP pour les nouvelles entreprises), remonte à 1960. L'objectif principal de l'aide à la création d'entreprises a cependant changé au fil des années. Depuis le début des années 80, les PME ont été considérées comme les seules entreprises générant de nouveaux emplois (*Mittelstandshypothese*). C'est pourquoi, des politiques de création d'entreprises ont été développées également pour générer de nouvelles possibilités d'emploi et favoriser l'insertion ou la réinsertion des chômeurs. Depuis la seconde moitié des années 90, les PME innovatrices dans le domaine de la technologie de pointe sont considérées comme un vecteur de changements structurels et de la création d'un plus grand nombre d'emplois très qualifiés.

Il existait un grand nombre d'aides assez diverses à l'intention des nouvelles entreprises dans les secteurs de production et de services d'échanges internationaux en Irlande, pendant les années 70 et une grande partie des années 80. Cependant, depuis le milieu des années 80, on s'est beaucoup interrogé sur l'approche à suivre dans la mesure où la promotion de quelques entreprises de « mauvaise qualité » a probablement donné lieu à un « poids disparition » (gaspillage de l'aide gouvernementale accordée à des entreprises qui existeraient de toute façon) et « déplacement » des sociétés existantes au profit de nouvelles sociétés aidées par des subventions. Cela a donné lieu à une politique de sélectivité dans la distribution de subventions aux petites entreprises : la priorité devait être plutôt donnée à l'aide au développement de petites entreprises existantes afin qu'elles deviennent des entreprises commerciales internationales plus importantes. Cette nouvelle approche a été adoptée par Enterprise Ireland (et son organisation précédente), la principale agence de développement des entreprises au niveau national qui aide les entreprises appartenant à des Irlandais<sup>166</sup>. Cependant, contrairement à cette ligne de pensée, depuis le début des années 90, de nouveaux organismes locaux de développement, principalement les City and County Enterprise Boards<sup>167</sup>, ont été créés pour aider les micro-entreprises et les nouvelles entreprises sans avoir une approche très sélective.

La première mesure destinée à la création d'entreprises en Italie remonte à 1986, avec la Loi 44/1986, par laquelle les subventions, la formation professionnelle et de l'assistance ont été proposées aux nouvelles entreprises créées par de jeunes entrepreneurs dans les régions les moins développées du pays. Durant les années 90, le nombre d'initiatives et de programmes publics destinés aux nouvelles entreprises a augmenté. L'ancienne Loi 44/86 a été remplacée par un mécanisme amélioré pour l'aide financière et technique destinée aux jeunes entrepreneurs (Loi 95/1995) et, en 1996, une nouvelle mesure d'aide destinée aux jeunes chômeurs désirant créer une nouvelle entreprise a été approuvée (Loi 608, 96, *Prestito d'onore*). L'attention des autorités politiques se concentre actuellement sur le développement régional par le renforcement du tissu économique local, en particulier dans les secteurs de pointe et les secteurs innovants. L'agence italienne pour le développement local appelée Sviluppo Italia, créée en 1998, possède et gère « des pépinières d'entreprises » où les nouvelles entreprises trouvent un espace, des services et une assistance technique à moindre coût. De plus, l'agence fournit un financement spécial en capital risque aux nouvelles entreprises créées dans les régions en difficulté du pays. Certains gouvernements régionaux ont également mis en place des financements locaux en capital risque et des prêts avec participation pour aider les entreprises nouvellement créées.

Le Premier Programme en faveur des PME au Luxembourg, décidé en avril 1996, avait comme objectif principal la stimulation de la création d'emplois et de l'esprit d'entreprise au Luxembourg, particulièrement grâce à un meilleur environnement économique, social, administratif et fiscal qui devait être offert aux PME. Il contenait donc

164 Commissariat Général du Plan, Evaluation des aides à la création d'entreprises, Commission présidée par Bertrand Larrera de Morel, La Documentation Française, 1996.

165 Cette mission est menée par l'Inspection générale chargée de l'Industrie et du Commerce (IGIC - Inspection Générale de l'Industrie et du Commerce) et l'Inspection générale chargée des Finances (IGF - Inspection Générale des Finances) à la demande du ministre français de l'Economie, des Finances et de l'Industrie (MINEFI, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie).

166 Enterprise Ireland s'occupe surtout des entreprises déjà créées plutôt que des nouvelles entreprises. Dans le domaine de l'aide aux nouvelles entreprises Enterprise Ireland se concentre sur les entreprises ayant un potentiel de croissance relativement élevé dans le domaine de la production ou des services sur le plan international. Enterprise Ireland met à leur disposition un service complet de conseils et des aides financières comprenant l'amélioration de la gestion, des subventions pour l'emploi, des subventions en capital et des placements en actions.

167 La fonction essentielle des Conseils est de développer le potentiel des entreprises locales et de stimuler l'activité économique au niveau local. Ils aident les individus, les entreprises et les groupes communautaires si leurs projets ont la possibilité de devenir commercialement viables. L'assistance qu'ils procurent comprend des conseils, formations et une série d'aides financières comprenant des capitaux, des subventions pour l'emploi et les études de faisabilité, ainsi que des aides et/ou des actions remboursables.

certaines mesures directement ou indirectement orientées vers la création d'entreprises (encourager les nouvelles entreprises et les reprises, incitations fiscales, facilitation de l'accès aux financements, ainsi que le transfert d'entreprises et les successions, etc.) et les emplois ultérieurs. Le ministère responsable des Classes moyennes, du Tourisme et du Logement a pris la décision de poursuivre le programme d'actions en 2001 ; certaines mesures ont été redéfinies, d'autres réorientées, mais en général le second plan d'action a une structure similaire à la première.

Les mesures prises pour soutenir l'augmentation régulière du nombre de nouvelles entreprises aux *Pays-Bas* mettent spécialement l'accent sur l'augmentation du nombre de nouvelles entreprises, la diminution du nombre de faillites, un nombre moindre de désarroi suite aux échecs et sur la suppression des obstacles à la croissance. L'esprit d'entreprise est devenu de plus en plus populaire parmi les jeunes et le nombre annuel de nouvelles entreprises créées a presque doublé entre 1987 et 2000. Au cours des dernières années, l'intérêt croissant pour l'esprit d'entreprise a entraîné l'évaluation et par conséquent des modifications de l'Establishment Law (dont les conditions pour le démarrage d'une nouvelle entreprise) qui n'étaient plus jugées comme efficaces et nécessaires pour promouvoir la qualité de l'esprit d'entreprise. En pratique, l'Establishment Law est un obstacle à l'entrée pour les nouveaux entrants potentiels. L'objectif du gouvernement *hollandais* est qu'en 2006 toutes les conditions de l'Establishment Law disparaissent et que la loi elle-même soit retirée. La loi sur les faillites a également été modifiée pour donner aux entrepreneurs qui ont de graves problèmes financiers davantage de possibilités pour recommencer dans de bonnes conditions.

Le *Portugal* a rejoint l'Union européenne en 1986 et par conséquent de nombreuses aides ont été créées pour les entreprises nationales, encourageant et facilitant ainsi l'arrivée de nombreux entrepreneurs sur le marché. Ceci, et les processus naturels du marché qui éliminent les entreprises les plus faibles, a entraîné l'augmentation du nombre d'entreprises créées et fermées, particulièrement visible pendant les années 90. Les mesures de création d'entreprises au *Portugal* ont pour but d'apporter une aide aux projets économiquement viables et aux entreprises compétitives en estimant que cette aide peut favoriser la compétitivité dans le tissu économique national. Cette approche n'a été suivie que récemment par des mesures destinées à l'emploi, dont les principaux programmes d'aide ont été pendant de nombreuses années dominés par le concept de la viabilité sociale de l'entreprise, en laissant la viabilité économique au second plan. Ceci signifie que de nombreux projets ont été aidés, comme s'ils pouvaient résoudre des problèmes d'emploi, même pour de courtes périodes de temps.

La politique liée à la création d'entreprises a pris de plus en plus d'importance en *Espagne* au cours des dernières années, bien que l'essentiel de la politique *espagnole* en matière de PME (en termes de ressources financières consacrées) reste toujours l'aide accordée aux entreprises déjà existantes. Une nouvelle Sous-Direction Générale (*Subdirección General de Creación de Empresas e Información*) a été récemment créée pour aider les nouvelles entreprises. L'objectif de cette nouvelle Sous-Direction est de fournir des informations et des conseils au nouvel entrepreneur et d'éliminer les obstacles actuels existants pour la création d'entreprises en réduisant les coûts actuels (en termes d'argent et de temps) liés à la création d'une nouvelle entreprise. Depuis le début des années 90, les pouvoirs publics *espagnols* ont complètement abandonné les mesures habituelles de restructuration qui étaient particulièrement courantes pendant la décennie précédente. Aujourd'hui, ils tendent à aider davantage les nouvelles entreprises ayant des perspectives positives en termes de capacité d'innovation pour les produits ou les procédés.

L'accent mis sur les mesures en faveur des PME en *Suède* est passé des mesures sélectives et délimitées à une approche plus générale et horizontale. L'objectif du gouvernement est, en d'autres termes, de favoriser de façon institutionnelle les conditions requises favorables à la création et au développement de petites et moyennes entreprises, c'est-à-dire les règles du jeu, l'accès aux marchés, le soutien financier, etc. Les femmes, les jeunes et les immigrants sont les principales personnes visées par ces mesures destinées à la création d'entreprises. Il existe plusieurs activités visant à stimuler l'esprit d'entreprise parmi les femmes, dont les évaluations ont donné de bons résultats. La nécessité de consacrer des efforts pour aider les entrepreneurs issus de l'immigration est encore à l'étude. A ce jour la contribution dans ce domaine est principalement axée sur les conseils et l'assistance au niveau national et local. Le renforcement de l'esprit d'entreprise chez les jeunes est, dans une large mesure, lié à la politique de l'éducation.

La création d'entreprises a été un thème constant de la politique publique du *Royaume Uni* depuis au moins deux décennies. Les gouvernements conservateur et travailliste ont tous deux souligné l'importance des petites entreprises dans le développement d'une culture d'entreprise et de création d'emplois, ce dernier objectif étant particulièrement important pendant une période de montée du chômage. Cependant, on ne sait pas réellement à quel point les nouvelles entreprises contribuent à la création totale d'emplois, étant donné que les statistiques officielles sur les entreprises et la création d'emplois ne fournissent pas nécessairement un tableau complet sur le lien existant entre les deux. Les recherches universitaires ont laissé penser que la création d'emplois par les petites

entreprises au *Royaume Uni* avait tendance à être fortement concentrée sur quelques entreprises à croissance rapide, les mesures officielles sont donc de plus en plus dirigées vers la promotion des entreprises qui semblent avoir un potentiel de croissance.

Les pouvoirs publics en *Islande* ne font preuve actuellement d'aucun intérêt spécifique concernant la démographie des entreprises, en raison du boom économique survenu dès le milieu des années 90. Néanmoins, il existe un intérêt important et grandissant au niveau régional.

Le gouvernement n'a pas de politique active de création de PME au *Liechtenstein*.

Durant les années 80, les programmes d'assistance technique pour les entreprises nouvellement créées en *Norvège* se sont davantage concentrés sur l'amélioration des compétences du fondateur<sup>168</sup>. Au même moment, les bénéficiaires de ces mesures n'ont plus été les entreprises individuelles, mais surtout les réseaux et les « milieux dynamiques ». Cette tendance s'est poursuivie durant les années 90, lorsque l'un des principaux objectifs est devenu l'augmentation des capacités d'innovation au sein des entreprises. La politique de la démographie des entreprises a été et est toujours orientée vers les moyens possibles de favoriser des emplois pour les femmes dans les régions. La conséquence de la priorité donnée à des régions est une politique de limitation géographique, également orientée vers des consommateurs et des secteurs d'activité spécifiques.

A la fin des années 90, plusieurs mesures ont été prises ou mises en œuvre pour favoriser la création et le développement des PME en *Suisse*. L'objectif principal de ces mesures ne semble pas être l'emploi mais la dynamisation de l'économie grâce à la création de nouvelles entreprises : rien n'est prévu pour réduire le taux de faillites.

Le Tableau 5.1 présente une vue d'ensemble des mesures actuellement mises en vigueur dans le domaine de la création d'entreprises et les aides à la survie dans la phase de démarrage, regroupées par objectifs et instruments de mesure, avec l'indication de la période à laquelle ces instruments ont été adoptés par les 19 pays d'Europe. Il n'est pas toujours facile de déterminer exactement la date à laquelle un programme a débuté. Les dates indiquées se réfèrent donc seulement à la mise en application des programmes qui sont toujours disponibles ou, lorsque cela est possible, aux programmes précédents pour lesquels la mise en application (ou la modification/s) ultérieure peut être retrouvée avec certitude. En raison de la multitude de programmes et de mesures pour chaque pays, ceux mentionnés ne constituent pas une liste complète mais seulement les plus importants adoptés pour aider la création et la survie.

Lorsque l'on analyse les dates d'introduction, il apparaît clairement que le développement de mécanismes de financement pour aider les nouvelles entreprises a été le principal objectif des mesures destinées à la création d'entreprises au moins jusqu'au début des années 90. La plupart des mesures actuellement en vigueur remontent au milieu des années 90, particulièrement celles destinées à simplifier les procédures administratives liées à la phase de démarrage.

---

168 Spilling, O. (red.), *Entreprenørskap på norsk* (L'esprit d'entreprise en Norvège), Fagbokforlaget, Bergen, 1998.

Tableau 5.1: Principaux objectifs et instruments des mesures d'aide à la création et à la survie des entreprises pendant la phase de démarrage existant dans les pays 19 pays d'Europe

Objectifs	Instruments	Avant 1980	1981-1985	1986-1990	1991-1993	1994-1997	1998-1999	2000-2001	Prévu
<i>Simplification et réduction des frais généraux administratifs supportés par les nouvelles entreprises</i>	Réduction des tâches administratives associées à la phase de création (service centralisé pour les questions administratives, les services d'informations, etc.)					A, DK, FIN, F, D, I, NL, P, E	A, D, L, P, E, S, IS, NO	A, FIN, D, EL, S, UK, CH	A, D
<i>Réduire l'impact professionnel des faillites d'entreprises</i>	Réforme de la législation sur les faillites pour permettre à l'entrepreneur ayant échoué de créer une nouvelle entreprise ou éviter une faillite			IRL	FIN	B, NL	D, EL, L, NL	A, D, L, UK	A
<i>Faciliter le transfert d'entreprises</i>	Réformes législatives, dégrèvements ou primes pour le transfert d'entreprises					FIN, IRL, E	A, B, F, D	A, FIN, D, I	FIN, L
<i>Développement de mécanismes de financement destinés à aider les nouvelles PME</i>	Primes sous forme de capital-risque, fonds d'amorçage, bailleurs de fonds, financement mezzanine, emprunts avec participation, crédit participatif	FIN, D, L	FIN	FIN	FIN, I, UK	A, B, FIN, D, IRL, NL, E, S, UK	A, B, DK, FIN, F, D, IRL, I, L, E, UK, IS, CH	A, NL, P, E, NO, CH	IRL
<i>Création de nouvelles PME très innovatrices</i>	Installation d'incubateurs ; instruments financiers pour la création d'entreprises de haute technologie et à forte productivité (capital d'amorçage, capital-risque, etc.)	FIN	I	IRL	I	FIN, D, IRL, S	A, DK, D, EL, L, NL, UK, IS	A, NL, P, UK, CH	D, IRL
<i>Développer la tendance vers le travail indépendant, particulièrement parmi les jeunes et les parties de la société qui risquent le plus d'être exclues du marché du travail</i>	Primes pour la création de nouvelles entreprises par les jeunes, les femmes et les chômeurs			FIN, D, I, E	A, IRL, S	A, DK, FIN, D, I, NL, P, E, S, UK	A, B, F, D, IRL, P, E, UK	A, FIN, P	L

Source: ENSR, 2001.

### 5.3. Une sélection de mesures destinées au développement de la tendance au travail indépendant et pour les mécanismes de financement pour les nouvelles PME

Toutes les mesures choisies, présentées dans la section suivante, ont été évaluées et concernent les deux domaines suivants :

- développement de mécanismes de financement (particulièrement s'ils sont innovants, mais comprenant aussi les mécanismes traditionnels comme les incitations fiscales, etc.) aidant les nouvelles PME<sup>169</sup>, des primes à l'intention du capital-risque, des capitaux d'amorçage ou bailleurs de fonds, ainsi qu'à l'aide des incitations pour le financement mezzanine, les prêts avec participation, les crédits participatifs, etc. ;
- développement de la tendance vers le travail indépendant<sup>170</sup>, particulièrement parmi les jeunes et les personnes qui risquent le plus d'être exclues du marché du travail, grâce à des primes pour la création de nouvelles entreprises par les jeunes, les femmes et les chômeurs.

#### 5.3.1. Autriche : Le programme pour les nouvelles entreprises de l'AMS

Le programme destiné aux nouvelles entreprises (Unternehmensgründungsprogramm-UGP) a été mis en application par le Service du Marché du Travail (Arbeitsmarktservice - AMS) en 1995 après le lancement de programmes pilotes en 1992-1993. Il vise à encourager et à aider les chômeurs ayant un projet commercial à créer leur propre entreprise, grâce à des services (après leur demande, les participants sont formés et conseillés par des sociétés de conseils en gestion collaborant avec le AMS) et à des subventions. Un budget total d'environ 10,5 millions € a été alloué en 2000. Bien que le UGP ne soit applicable qu'à une très faible minorité de chômeurs (seulement 1,7 % d'entre eux ont fait une demande), ce système s'est révélé être extrêmement efficace en ce qui concerne les problèmes fiscaux, et la réussite d'entreprise.

Une évaluation de la performance de l'UGP durant les années 1995-1997 a été récemment réalisée par l'IBE Linz (Institut für Berufs- und Erwachsenenbildungsforschung). Pendant cette période, 7 162 demandes et 1 851 nouvelles entreprises ont été traitées et leur taux de survie a été estimé à 94 % après une année. Une enquête sur l'impact du programme a été réalisée auprès de 1 211 anciens candidats. Les participants ont été satisfaits des conseils qu'ils ont reçus. L'engagement personnel et les compétences professionnelles des consultants en gestion ont été en particulier notés de façon positive. L'impact de la formation sur la réussite de la nouvelle entreprise est considéré de façon différente - les personnes qui ont créé une entreprise l'estiment plus que celles qui ont décidé de ne pas en créer une.

#### 5.3.2. Finlande : Le prêt pour la création d'entreprises

Cette mesure, disponible depuis 1992, est administrée par une société de financement appartenant à l'Etat (Finvera Plc, the Finnish Export Credit Guarantee Agency and Domestic Specialised Risk Financier) et se concentre principalement sur les secteurs de la production, du tourisme et des services commerciaux (mais les autres activités économiques ne sont pas exclues). L'objectif de cette mesure est d'accélérer la création d'entreprises avec un montant adéquat de capital, en particulier par des personnes ayant des compétences professionnelles. Elle se compose d'un prêt qui peut être utilisé pour souscrire des actions lors de la phase de création d'une entreprise ou pour augmenter la participation des actionnaires dans une entreprise créée moins de deux ans auparavant. Les candidats doivent s'engager sur un calendrier de remboursement : la période d'emprunt est de dix ans et aucun remboursement n'est exigé pendant les cinq premières années.

Si l'on tient compte du nombre total de nouvelles sociétés anonymes et du nombre de sociétés en commandite enregistrées en 1999, on peut estimer que 4 % au plus des nouvelles entreprises ont bénéficié de cette mesure. Le montant moyen du prêt par candidat s'est élevé à environ 20 000 € en 2000. Le nombre de demandes pour cette mesure a diminué durant ces cinq dernières années. En 2000, le montant total voté s'est élevé à environ 7,3 millions € ce qui correspond à environ 350 prêts individuels. La mesure a été évaluée en 1996. L'étude était en particulier destinée à enquêter sur les effets qu'avait la mesure sur la décision de l'emprunteur

169 Lors de la discussion et de l'évaluation de ces mesures, une distinction nécessaire a été faite entre les types d'entreprises et leurs différents besoins de financements. Le financement et les crédits appropriés pour les nouvelles entreprises diffèrent du financement requis pour des moyennes entreprises plus établies qui, même si elles sont importantes pour le développement général des PME, ne doivent pas être considérées comme sujets de recherche de ce Rapport. Pour les mêmes raisons, les programmes nationaux d'aide directe aux PME (c'est-à-dire les incitations financières pour les investissements des PME) ne sont pas inclus dans cette section, parce que le lien avec la création d'entreprises n'est pas toujours évident.

170 Les mesures généralement destinées à promouvoir l'esprit et la culture d'entreprise (cours, activités de formation, etc.) ont été exclues de cette section.

pour créer une entreprise : un tiers des entreprises n'auraient probablement pas été créées si ce prêt n'avait pas été accordé. Par ailleurs, 80 % des personnes interrogées ont estimé que le prêt avait eu un rôle majeur pendant la phase de création. Selon cette étude, cette méthode est satisfaisante mais doit être légèrement modifiée. Pour cette raison, Finnvera a également lancé une nouvelle mesure destinée particulièrement aux femmes entrepreneurs ayant une activité dans les services ou d'autres secteurs. Cette mesure est disponible à la fois pour les nouvelles entreprises et celles déjà en exploitation.

### 5.3.3. Allemagne : Crédits relais

Les nouveaux entrepreneurs anciennement chômeurs sont confrontés à de nombreux obstacles à l'entrée sur le marché, comme un accès plus difficile aux capitaux par emprunt. Ce programme d'aide aux nouvelles entreprises consiste en crédits relais, (*Förderung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit Überbrückungsgeld*, lancé en 1986 par le *Bundesanstalt für Arbeit*, c'est-à-dire le Bureau fédéral du Travail et ses bureaux locaux de l'emploi) il n'est pas destiné à financer les nouvelles entreprises mais tend à encourager les nouvelles entreprises économiquement solides créées par des entrepreneurs anciens chômeurs et à compenser les désavantages systématiques auxquels ils sont confrontés au moment de financer leur projet commercial<sup>171</sup>. Ces entrepreneurs reçoivent des crédits relais (c'est-à-dire des subventions non remboursables) équivalents à leurs anciennes allocations chômage, y compris les cotisations de sécurité sociale.

Le programme, qui pendant sa première année d'existence (1986) n'a aidé que 5 600 anciens chômeurs (1,8 % du nombre total de nouvelles entreprises en *Allemagne*), est devenu si important au cours des années suivantes (surtout après 1994), qu'il est devenu un important élément du système *allemand* d'aide aux nouvelles entreprises. Depuis qu'il a débuté, plus d'un demi million d'anciens chômeurs sont devenus des travailleurs indépendants grâce à l'aide apportée par les crédits relais. En 1999, 98 100 nouvelles entreprises (soit 18,8 % du total, dix fois le pourcentage enregistré la première année) ont été aidées, grâce à un crédit relais moyen de 7 767 € et un budget annuel dépensé d'environ 762,1 millions €. Les nouvelles entreprises qui ont été publiquement aidées par des crédits relais n'ont pas un taux de mortalité supérieur à celui de la moyenne des nouvelles entreprises : trois ans après leur création, sept entreprises sur dix étaient toujours en activité.

### 5.3.4. Italie : Loi 608/96 « Prêt d'honneur »

Les objectifs principaux de la Loi 608/96 (par laquelle le « Prêt d'Honneur » a été introduit) sont la création de nouvelles entreprises et l'augmentation de la tendance vers le travail indépendant (particulièrement parmi les jeunes et les parties de la société les plus à mêmes plus d'être exclues du marché du travail) dans les régions les moins développées du pays. Le facteur innovant de cette mesure est le lien important existant entre les primes<sup>172</sup>, les formations<sup>173</sup> et l'assistance technique accordées aux nouveaux entrepreneurs durant la première année d'existence de leur entreprise. Comparée aux autres initiatives en faveur de la création d'entreprises, la force de cette mesure réside dans l'attention portée aux besoins des candidats (qui sont « accompagnés » pour identifier et mettre en application les raisons de leur projet) pendant la courte période existant entre l'approbation du projet d'investissement et le lancement effectif de la nouvelle entreprise. Un autre aspect positif de cette loi, est la création d'un réseau régional (et coordonné par *Sviluppo Italia*, l'agence chargée de la mesure) qui a été directement impliqué dans la promotion des possibilités offertes par cette loi, ainsi que l'aide (directe et indirecte) pour l'établissement des projets commerciaux.

De décembre 1996 à fin octobre 2000, 77 712 chômeurs ont demandé un « Prêt d'honneur ». Après la première évaluation des projets d'investissement, 33 454 candidats ont été admis aux cours de formation-sélection et 17 747 d'entre eux (60 % des participants) ont été considérés comme bénéficiaires possibles de ces primes. Le pourcentage de femmes ayant suivi les cours de formation est passé de 28,3 % en 1996 à 36,6 % en 2000 ; on remarque aussi une augmentation des participants âgés de 18 à 25 ans (de 8,3 % à 31,4 %) et des plus qualifiés (de 20 % à 24,8 %). Les services et l'artisanat sont davantage représentés parmi les projets approuvés par rapport aux activités de production. Le budget total pour la période 1996-1999 s'est élevé à 252,5 millions € ; le budget prévu en 2000 s'est élevé à 51,6 millions €. *Sviluppo Italia* et l'*Istituto Guglielmo Tagliacarne*, évaluent cette me-

171 Wießner, F. , Arbeitslose werden Unternehmer. Eine Evaluation der Förderung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit Überbrückungsgeld nach §57 SGB III (Des chômeurs deviennent entrepreneurs. Une évaluation des aides aux nouvelles entreprises créées par d'anciens chômeurs grâce à des crédits relais selon §57 SGB III), : Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nr. 241, Nuremberg, 2001.

172 La mesure comprend des subventions financières et des prêts facilités pouvant aller jusqu'à 100 % de l'investissement (qui ne doit pas excéder 25 800 €) et, en plus, une subvention financière couvrant 10 % des coûts d'exploitation payés pendant la première année de vie de l'entreprise.

173 Les activités de formation (suivies avant la création) concernant l'établissement du projet commercial ont pour but de fournir des éléments pour l'évaluation et l'auto-évaluation des candidats qui ont fait une demande de primes.

sure sur toutes les entreprises existant depuis au moins deux ans. Les résultats seront disponibles avant la fin de 2001.

### 5.3.5. Portugal : Initiatives locales destinées à l'emploi

Les initiatives locales destinées à l'Emploi<sup>174</sup> représentent un important programme *portugais* destiné au développement de la tendance vers le travail indépendant, particulièrement parmi les groupes d'individus risquant d'être exclus du marché du travail (chômeurs, femmes et jeunes). Des mesures spécifiques concernent le développement économique et social pour les régions les moins développées ; afin de maintenir les habitants dans les régions où la densité de la population est en baisse et afin également d'améliorer leur niveau de vie. L'aide accordée est de nature technique - une formation particulière des promoteurs dans le domaine de la gestion et la mise à disposition de conseils et de contrôles pendant et après le lancement de l'entreprise - et de nature financière, comprenant une subvention non remboursable égale à dix-huit fois le salaire mensuel minimum légal et une subvention pouvant s'élever au même montant, par emploi. Par ailleurs, ces mesures doivent être contrôlées systématiquement du point de vue de la consolidation et de la viabilité des projets et elles sont sujettes à la vérification du nombre et du type d'emplois créés.

En 1999, le budget total s'est élevé à environ 26,4 millions € dont 59,2 % pour les subventions non remboursables et 40,8 % pour les subventions sans intérêt. Dans l'ensemble, en 1999, 86,3 % des subventions approuvées ont été versées (ce taux passe à 91 % dans le cas des prêts non remboursables). La même année, 1 169 projets ont été aidés, créés par 1 521 promoteurs, permettant la création de 2 535 emplois. Des études d'évaluation de ces mesures montrent que 73 % des promoteurs sont chômeurs, 20 % des jeunes cherchant leur premier emploi et le reste comprend à la fois des personnes ayant un emploi et d'autres qui risquent de le perdre. Il apparaît que les femmes représentent presque 50 %, ce pourcentage reflète nettement l'importance de cette mesure prise pour les personnes risquant d'être exclues du marché du travail.

### 5.3.6. Espagne : Aide aux entreprises dirigées par des femmes

Le Programme destiné à aider à la création et à la consolidation des entreprises dirigées par des femmes (Programa de Apoyo Empresarial a Mujeres) existe depuis 1996, il est destiné à promouvoir des projets de travail indépendant parmi les femmes *espagnoles*, ainsi qu'à consolider et à développer davantage les entreprises existantes. Deux services publics sont chargés de ce programme : l'Institut des Femmes (*Instituto de la Mujer*, un organisme dépendant du Ministère espagnol du Travail et des Affaires sociales) et le Conseil Supérieur espagnol des Chambres de Commerce<sup>175</sup> (*Consejo Superior de Cámaras de Comercio*). Le programme fournit des informations, des conseils et des services de formation, principalement grâce à l'aide d'un réseau de bureaux d'assistance technique situés au sein des Chambres de Commerce locales participantes. Ces bureaux fournissent les services suivants :

- Services d'informations (informations socio-économiques, possibilités commerciales, législation, obligations administratives, réseaux commerciaux, livres, revues et journaux spécialisés ou adresses intéressantes).
- Services de conseils (travail indépendant et gestion des entreprises, études de faisabilité, études de marché, conseils juridiques, fiscaux et financiers, nouvelles technologies pour la gestion des entreprises, coopération commerciale, etc.)
- Services de formation sur un certain nombre de sujets relatifs aux affaires.

Le budget annuel s'élève à € 017 780 €. Durant la période 1996-2000, le programme a permis la création de 1 130 nouvelles entreprises dirigées par des femmes et de 2 000 emplois. A cela, plus de 12 000 femmes ont reçu des conseils et 5 000 ont reçu une formation.

174 Le programme, dans sa structure actuelle a été réglementé juridiquement en octobre 1996. Cependant, il existe des initiatives locales destinées à l'emploi au Portugal, avec différentes spécificités, depuis 1986.

175 Les Chambres de Commerce sont en effet chargées de la diffusion pratique du programme, au sens où celui-ci est couramment délivré par plus de 30 Chambres de Commerce espagnoles locales.



# Annexe I

## Noms et adresses des partenaires du consortium

Organisation	Adresse	Téléphone Télécopie	Personne contact
KPMG Special Services	B.P. 74500 1070 DB AMSTERDAM Pays-Bas <a href="http://www.kpmg.nl">http://www.kpmg.nl</a>	31 20 6567890 31 20 6567700	Michael Veltman veltman.michael@kpmg.nl
EIM Business & Policy Research	B.P. 7001 2701 AA ZOETERMEER Pays-Bas, et : Avenue des Arts 41, boîte 4 1040 BRUXELLES Belgique <a href="http://www.eim.nl">http://www.eim.nl</a>	31 79 3413634 31 79 3415024  32 2 5100884 32 2 5100885	Rob van der Horst rvh@eim.nl
Intomart	B.P. 10004 1201 DA HILVERSUM Pays-Bas <a href="http://www.intomart.nl">http://www.intomart.nl</a>	31 35 6258411 31 35 6246532	Atty Smit atty.smit@intomart.nl
ENSR - European Network for SME Research			
<b>Autriche</b> Austrian Institute for Small Business Research (IfGH)	Gusshausstrasse 8 1040 VIENNE <a href="http://www.ifgh.ac.at">http://www.ifgh.ac.at</a>	43 1 5059761 43 1 5034660	Thomas Oberholzner t.oberholzner@ifgh.ac.at
<b>Belgique</b> Small Business Research Institute, K.U. Brussel	Vrijheidslaan 17 1081 BRUXELLES <a href="http://www.kubrusse.ac.be/index2.html">http://www.kubrusse.ac.be/index2.html</a>	32 2 4124211 32 2 4124200	Professor Johan Lambrecht johan.lambrecht@prof.ehsal.be
<b>Danemark</b> Danish Technological Institute (DTI)	B.P. 141 2630 Taastrup COPENHAGUE <a href="http://www.uk.teknologisk.dk">http://www.uk.teknologisk.dk</a>	45 7220 2000 45 7220 2707	Frank Skov Kristensen frank.skov.kristensen@teknologisk.dk
<b>Finlande</b> Small Business Institute, Turku School of Economics and Business Administration	B.P. 110 20521 TURKU <a href="http://www.tukkk.fi/sbi">http://www.tukkk.fi/sbi</a>	358 2 3383548 358 2 3383393	Ulla Hytti ulla.hytti@tukkk.fi
<b>France</b> Association pour la Promotion et le Développement Industriel (APRODI)	B.P. 151.16 75764 PARIS Cedex 16 <a href="http://www.aprodi.com">http://www.aprodi.com</a>	33 1 47275149 33 1 47275150	Jean-François Papin devpmi@aprodi.com
<b>Allemagne</b> Institut für Mittelstandsfor schung (IfM)	Maximilianstrasse 20 53111 BONN 1 <a href="http://www.ifm-bonn.org">http://www.ifm-bonn.org</a>	49 228 729970 49 228 7299734	Dr. Sanita Schröer schroeer@ifm-bonn.org
<b>Grèce</b> Université du Pirée	Ipsilantou 130 PIRAEUS 185 32 <a href="http://www.unipi.gr">http://www.unipi.gr</a>	30 1 4142280 30 1 4142629	Professor Petros Livas kepp@unipi.gr
<b>Islande</b> National Economic Institute of Iceland (NEI)	Kalkofnsvegi 1 150 REYKJAVIK <a href="http://www.ths.is/eng/natec/index.htm">http://www.ths.is/eng/natec/index.htm</a>	354 569 9500 354 562 6540	Sigurdur Gudmundsson sigurdur.gudmundsson@ths.is

La démographie des entreprises en Europe

Organisation	Adresse	Téléphone Télécopie	Personne contact
<b>Irlande</b> The Economic and Social Research Institute (ESRI)	4, Burlington Road DUBLIN 4 <a href="http://www.esri.ie">http://www.esri.ie</a>	353 1 6671525 353 1 6686231	Dr. Eoin O'Malley eoin.o'malley@esri.ie
<b>Italie</b> CREA 'Furio Cicogna' Università Bocconi	Viale Filippetti 9 20122 MILAN <a href="http://www.uni-bocconi.it/eng/res_center.html">http://www.uni-bocconi.it/eng/res_center.html</a>	39 02 58363709 39 02 58363792	Professor Giuliano Mussati cscicogna@uni-bocconi.it giuliano.mussati@uni-bocconi.it
<b>Italie</b> Istituto Guglielmo Tagliacarne	Via Appia Pignatelli 62 00178 ROME <a href="http://www.tagliacarne.it">http://www.tagliacarne.it</a>	39 06 780521 39 06 7842136	Paolo Cortese p.cortese@tagliacarne.it
<b>Liechtenstein</b> Schweizerisches Institut für gewerbliche Wirtschaft an der Universität St. Gallen (IGW)	Kirchlistrasse 44 9010 St. GALLE <a href="http://www.igw.unisg.ch">http://www.igw.unisg.ch</a>	41 71 2430700 41 71 2430701	Walter Weber walter.weber@unisg.ch
<b>Luxembourg</b> Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg	B.P. 1604 1016 LUXEMBOURG <a href="http://www.cdm.lu">http://www.cdm.lu</a>	352 4267671 352 426787	Marc Gross marc.gross@chambre-des-metiers.lu
<b>Pays-Bas</b> EIM Business & Policy Research	B.P. 7001 2701 AA ZOETERMEER <a href="http://www.eim.nl/">http://www.eim.nl/</a>	31 79 3413634 31 79 3425786	Koos van Elk kve@eim.nl
<b>Norvège</b> AGDER Research Foundation (ARF)	Serviceboks 415 Gimlemoen 4604 KRISTIANSAND <a href="http://www.agderforskning.no/english/index.htm">http://www.agderforskning.no/english/index.htm</a>	47 381 42200 47 381 42201	Dr. Per-Anders Havnes per_a_havnes@agderforskning.no
<b>Portugal</b> Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI)	Rua Rodrigo da Fonseca, 73-2º 1296-158 LISBONNE <a href="http://www.iapmei.pt">http://www.iapmei.pt</a>	351 21 3836000 351 21 3836234	José Luis Santos jose.luis@iapmei.pt
<b>Espagne</b> Instituto Vasco de Estudios e Investigación (IKEI)	Parque Empresarial Zuatzu Edificio Urumea-Planta 1a, Zubiberri bidea, 31 20018 Donostia - SAN SEBASTIAN <a href="http://www.ikei.es">http://www.ikei.es</a>	34 943 426610 34 943 423501	Iñigo Isusi iisusi@ikei.es
<b>Suède</b> Swedish National Board for Industrial and Technical Development (NUTEK)	117 86 STOCKHOLM <a href="http://www.nutek.se">http://www.nutek.se</a>	46 8 6819100 46 8 6819118	Henrik Levin henrik.levin@nutek.se
<b>Suisse</b> Schweizerisches Institut für gewerbliche Wirtschaft an der Universität St. Gallen (IGW); Observa St. Gallen	Kirchlistrasse 44 9010 St. GALLE <a href="http://www.igw.unisg.ch">http://www.igw.unisg.ch</a>	41 71 2430700 41 71 2430701	Margrit Habersaat margrit.habersaat@unisg.ch
<b>Suisse</b> Eco'Diagnostic; Observa Genève	32, Rue de l'Athénée 1206 GENÈVE <a href="http://www.ecodiagnostic.ch">http://www.ecodiagnostic.ch</a> (en construction)	41 22 7891422 41 22 7891460	Dr. Alain Schoenenberger schoenenberger@ecodiagnostic.ch
<b>Royaume-Uni</b> Centre for Small and Medium Sized Enterprises, University of Warwick	COVENTRY CV4 7AL <a href="http://users.wbs.warwick.ac.uk/csme">http://users.wbs.warwick.ac.uk/csme</a>	44 24 76523692 44 24 76523747	Professor David Storey smeds@razor.wbs.warwick.ac.uk
<b>Royaume-Uni</b> Centre for European and International Consultancy, Leicester Business School, De Montfort University	The Gateway LE1 9BH LEICESTER <a href="http://www.dmu.ac.uk/Faculties/bl/CEIC.html">http://www.dmu.ac.uk/Faculties/bl/CEIC.html</a>	44 1162 506293 44 1162 577264	Julian Hancock jmhbus@dmu.ac.uk

