



2003 Observatoire des PME européennes

2003/7 Les PME en Europe en 2003



Commission
européenne

Observatoire des PME européennes 2003, No. 7

Les PME en Europe en 2003

Ce rapport a été préparé à partir des informations fournies par tous les partenaires du European Network for SME Research ENSR (voir Annexe VIII) et a été coordonné par MM. David B. Audretsch (Institut Max Planck), A. Roy Thurik (Université Erasme de Rotterdam), Ton Kwaak et Niels Bosma (tous deux membres d'EIM Business & Policy Research).

Ce rapport n'exprime pas les positions officielles de la Commission ; ni la Commission ni les consultants n'acceptent la responsabilité des conséquences d'actions entreprises sur la base des informations contenues dans le présent rapport.

OBSERVATOIRE DES PME EUROPÉENNES

Une série de rapports a été soumise à la Direction Générale Entreprises de la Commission des Communautés européennes par (voir aussi l'Annexe VIII 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 Entreprises : <http://europa.eu.int/comm/enterprise>.

Précédents rapports de l'Observatoire

Dans la période 1992-1999, six rapports de l'Observatoire européen des PME ont été publiés (les volumes complets comportent chacun entre 360 et 480 pages, en anglais, en français et en allemand). Chaque rapport donne une vue d'ensemble de la structure et des développements des PME et se focalise de plus sur une gamme de domaines spécifiques.

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. Téléphone : + 31 (0) 79 3430200, télécopie : + 31 (0) 79 3430204, adresse mail : info@eim.nl

Le 6^{ème} rapport de l'Observatoire 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

Dans le cadre du 7^{ème} Observatoire, les rapports suivants ont été publiés en 2002 (en anglais, français et allemand) :

- 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 de salariés : contraintes administratives pour les PME en Europe
- Points forts de l'Enquête 2002
- Gros plan sur les PME ; Principaux résultats de l'Observatoire des PME européennes 2002 (en 11 langues)

Les rapports peuvent être téléchargés ou commandés sur le site web de la Commission européenne : <http://www.europa.eu.int/comm/enterprise>.

Voici les abréviations employées dans ce rapport pour les pays de l'Europe-19 :

AT	Autriche	NL	Pays-Bas	CY	Chypre	PL	Pologne
BE	Belgique	PT	Portugal	CZ	République tchèque	SK	Slovaquie
DK	Danemark	SE	Suède	EE	Estonie	SI	Slovénie
DE	Allemagne	UK	Royaume-Uni	HU	Hongrie	BG	Bulgarie
EL	Grèce	UE	Union européenne	LV	Lettonie	RO	Roumanie
ES	Espagne	IS	Islande	LT	Lituanie	TR	Turquie
FR	France	LI	Liechtenstein	MT	Malte		
FI	Finlande	NO	Norvège				
IE	Irlande	EEE	Espace Economique Européen				
IT	Italie	CH	Suisse				
LU	Luxembourg	Europe-19	EEE plus la Suisse				

Vous trouverez de nombreuses 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 : Office des Publications Officielles des Communautés européennes

ISBN 92-894-5997-2

© Communautés européennes, 2004. Reproduction autorisée à la condition que la source soit mentionnée.

Printed in Luxembourg.

Sommaire

Préface	7
----------------------	---

Chapitre 1

Introduction	9
---------------------------	---

Chapitre 2

Le rôle des PME dans l'économie	11
2.1. Introduction	11
2.2. Les PME et leur impact dans l'Europe contemporaine	12
2.2.1. Le cadre théorique	12
2.2.2. Trois nouvelles caractéristiques des PME	13
2.2.3. Mesures de performance	15

Chapitre 3

Évaluer les PME	27
3.1. Taille et structure actuelles	27
3.1.1. Au niveau européen	27
3.1.2. Au niveau des pays	30
3.1.3. Le rôle des PME dans les différents secteurs d'activités	32
3.1.4. Les PME dans les pays adhérents et candidats	33
3.1.5. Comparaison avec les États-Unis et le Japon	35
3.2. Évolutions de la performance des PME	36
3.2.1. Évolutions de la performance des PME dans l'Europe-19	36
3.2.2. Comparaison avec les États-Unis	40
3.2.3. Pays adhérents et candidats	41
3.2.4. Évolutions de la performance des PME par secteur d'activités	41
3.2.5. Évolutions de la performance des PME par pays	42

Chapitre 4

Le comportement des PME dans la situation économique actuelle	45
4.1. Introduction	45
4.2. Les fluctuations économiques dans l'UE, aux États-Unis et au Japon	45
4.3. Comportement des PME par rapport aux fluctuations économiques en général	46
4.4. Réactions des PME aux développements économiques actuels ...	48
4.4.1. Évaluation de la situation économique par les PME	48
4.4.2. Réponses des PME aux récessions et aux contractions	49
4.4.3. Coup de projecteur sur les jeunes PME à fort potentiel	51

Chapitre 5

Synthèse.....	53
5.1. Différences entre les pays.....	53
5.2. Différences entre les secteurs d'activités	53
5.3. Évolutions dans le temps	54
5.4. Conclusion	54

Annexes

I Les aspects régionaux de l'esprit d'entreprise	63
II Données empiriques associant les PME à la performance économique	65
III Une base de données complète sur la taille et la structure des entreprises privées hors secteur primaire, Europe-19, 1988-2003.....	71
III.1 Introduction	71
III.2. Définitions	71
III.2.1. Classification sectorielle	71
III.2.2. Taille de l'entreprise	72
III.3. Une base de données statistiques complète sur les entreprises européennes, 2001	72
III.3.1. Introduction.....	72
III.3.2. Estimation des données manquantes sur la valeur ajoutée	72
III.3.3. Estimation des données manquantes sur les coûts du travail	73

III.4.	Estimation des évolutions 1988-2001	73
III.4.1.	Introduction.....	73
III.4.2.	Évolutions 1988-2001	73
III.4.3.	Estimations des évolutions 2002-2003.....	75
IV	Données détaillées par secteur d'activités	81
V	Demande de biens et de services de différentes origines	87
VI	Mise en place et structure de l'enquête.....	89
VI.1.	Introduction	89
VI.2.	Taille de l'échantillon	89
VI.3.	Plan de stratification	89
VII	Performance en fonction de la classe de taille et de la phase de cycle économique.....	93
VIII	Noms et adresses des partenaires du consortium	95

Préface

Les entreprises sont au cœur de la stratégie lancée par le Conseil européen de 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, de créer 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 niveaux nationaux et européen.

Les rapports de l'*Observatoire* fournissent une vue d'ensemble de la situation actuelle des PME en Europe à l'aide de statistiques sur la démographie des entreprises, sur l'emploi total et sur la 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.

En 2003 et en 2004, la publication des rapports suivants est prévue :

- Le développement des compétences dans les PME
- L'accès au financement pour les PME
- Les PME en Europe en 2003
- Points forts de l'Enquête 2003
- L'internationalisation des PME
- La coopération entre les PME
- L'impact de l'élargissement de l'Union sur les PME européennes
- Les PME et la libéralisation des industries de réseaux

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

L'*Observatoire des PME européennes* est dirigé dans la Direction Générale Entreprises par l'Unité A/5, « Analyse de la compétitivité et benchmarking ».

Pour une description des activités de la DG Entreprises, vous pouvez consulter le site web de la Commission européenne :

<http://europa.eu.int/comm/dgs/entreprise> Pour plus d'information sur l'Observatoire des PME européennes, notamment pour savoir comment accéder aux rapports ou les commander, veuillez consulter :

http://europa.eu.int/comm/entreprise/entreprise_policy/analysis/observatory.htm

On trouve également à cette adresse de l'information sur les précédents rapports de l'Observatoire.

Chapitre 1

Introduction

L'esprit d'entreprise et les PME se sont peu à peu imposés comme le moteur du développement économique et social dans le monde entier. Le rôle de l'esprit d'entreprise a radicalement et fondamentalement changé, de sorte qu'il est aujourd'hui considéré comme une composante indispensable qui génère emploi, croissance économique et compétitivité internationale dans l'économie mondiale. Le but du présent rapport est d'abord d'expliquer pourquoi le rôle des PME est crucial pour la compétitivité internationale et une performance économique forte en Europe, et ensuite d'illustrer le rôle que les PME jouent en Europe.

L'esprit d'entreprise et les PME sont liés, mais ne désignent certes pas des concepts identiques. Par exemple, les chefs d'entreprises sont les principaux moteurs dans le processus de création d'entreprise, et à cet égard les petites entreprises et les jeunes entreprises jouent un certain rôle. D'autre part, la dynamique découlant de l'esprit d'entreprise d'un pays, d'une région ou d'un secteur d'activités est souvent décrite au moyen de phénomènes tels que la création d'entreprises et les turbulences (Carree et Thurik, 2003).

L'impact qu'ont les PME sur les performances économiques en Europe est expliqué dans le Chapitre 2.

Une évaluation méticuleuse de la structure et du rôle des PME est requise pour comprendre les différents rôles que jouent les PME et comment ces rôles évoluent à travers toute l'Europe. Une évaluation de l'activité des PME en Europe apporte notamment (dans le Chapitre 3.1) des informations sur ce qu'est le rôle (statique) des PME en Europe, la façon dont le rôle des PME varie entre les différents pays et son positionnement par rapport aux autres grandes régions du monde. Le Chapitre 3.2 évoque la manière dont le rôle économique des PME a évolué au fil du temps.

La méthode selon laquelle l'évaluation de la structure et du rôle des PME est établie s'articule autour de deux points de vue : tout d'abord, elle tente d'illustrer les résultats reposant sur la théorie étudiés au Chapitre 3.2. Ensuite, elle offre une comparaison avec les évaluations données dans les versions antérieures des rapports de l'Observatoire des PME concernant « Les PME en Europe ».

Toutefois, un rapport sur les PME en Europe ne serait pas complet s'il était fait abstraction de la situation économique actuelle. L'économie européenne est en pleine convalescence après une période de récession économique. Très peu d'informations sont disponibles concernant les rôles des PME dans le cycle économique, et notamment sur la façon dont les PME réagissent à l'adversité économique. Cette question est traitée dans le Chapitre 4.

Enfin, une synthèse est présentée au Chapitre 5.

Chapitre 2

Le rôle des PME dans l'économie

2.1. Introduction

Robert Solow (1956) a reçu le Prix Nobel d'économie pour son identification des sources de la croissance : les facteurs capital et travail. Il s'agissait là des facteurs les mieux exploités dans la production à grande échelle. Tout au long des trois premiers quarts du XX^e siècle, le niveau croissant des coûts de transaction (Coase, 1937) observé dans la production à grande échelle a impliqué une taille croissante de l'entreprise au fil du temps. Certes, les statistiques indiquent une présence et un rôle accrus des grandes entreprises dans l'économie durant cette période (Caves, 1982 ; Teece, 1993 ; Brock et Evans, 1989). Cette évolution vers une activité à grande échelle était visible, pas seulement dans un seul pays, mais dans la plupart des pays de l'OCDE. Durant la même période, l'importance de l'esprit d'entreprise et des petites entreprises a semblé s'évanouir peu à peu. Bien qu'il ait été reconnu que le secteur des petites entreprises avait besoin de protection pour des raisons à la fois sociales et politiques, peu nombreux ont été ceux qui l'ont défendu pour des raisons d'efficacité économique.

Romer (1986), Lucas (1988 et 1993) et Krugman (1991) ont découvert que les facteurs de production traditionnels que sont le travail et le capital ne sont pas suffisants pour expliquer la croissance et que c'est plutôt le savoir qui devient le facteur vital dans les modèles de croissance endogène. De manière générale, le savoir a été mesuré en termes de R&D, de capital humain et d'inventions brevetées (Audretsch et Thurik, 2000 et 2001). De nombreux universitaires ont prédit que l'émergence du savoir en tant que déterminant important de la croissance et de la compétitivité sur les marchés mondiaux rendrait encore plus « inutiles » les entreprises nouvelles ou de petite taille. Le sens commun aurait voulu que la mondialisation croissante offre un environnement d'autant plus hostile pour les petites entreprises (Vernon, 1970). Caves a affirmé que les coûts supplémentaires de l'activité liée au savoir que devraient supporter les petites entreprises dans une économie mondiale *constituent une raison importante de s'attendre à ce que l'investissement étranger soit principalement une activité menée par les grandes entreprises* (Caves, 1982, p. 53). Comme le conclut Chandler (1990, p.78) : *pour être compétitif au niveau mondial, il faut être grand*. De plus, Gomes-Casseres (1997, p. 33) observe que *les étudiants en commerce international ont traditionnellement pensé que la réussite sur les marchés étrangers nécessitait une grande taille*. Dans un monde où commençaient à dominer les géants de l'exportation, les marchés mondiaux, les produits mondiaux, les acteurs mondiaux sont devenus le centre d'intérêt. Les petites entreprises étaient considérées comme étant désavantagées par rapport aux plus grandes entreprises, en raison des coûts fixes générés par l'apprentissage des environnements étrangers, la communication sur de longues distances et la négociation avec les gouvernements nationaux.

En dépit de ces forces contraires, l'esprit d'entreprise s'est peu à peu imposé comme le moteur du développement économique et social dans le monde entier.¹ Le rôle attribué à l'esprit d'entreprise a changé radicalement, en passant, fondamentalement, de ce qu'Audretsch et Thurik (2001) présentaient comme le modèle de l'économie dirigée à celui de l'économie entrepreneuriale. Plus particulièrement, Audretsch et Thurik (2001) affirment que le modèle de l'économie dirigée représente la réponse politique, sociale et économique à une économie dictée par les forces de la production à grande échelle, reflétant la prédominance des facteurs capital et travail (non qualifié) en tant que sources de l'avantage concurrentiel. En revanche, le modèle de

1 Voir Carree et Thurik (2003) pour une étude documentaire couvrant différents aspects.

l'économie entrepreneuriale constitue la réponse politique, sociale et économique à une économie dictée non seulement par la domination du facteur savoir, mais également par un facteur très différent, mais complémentaire, sur lequel on ne s'était pas arrêté : le capital entrepreneurial, ou la capacité à s'engager dans et à générer une activité entrepreneuriale. Il ne s'agit plus seulement d'affirmer que le savoir ou la R&D par leur existence même produisent toujours des retombées (Audretsch et Keilbach, 2003).

L'objectif du présent chapitre est d'abord d'expliquer pourquoi le rôle des PME est crucial, en tant que composante structurelle de l'industrie européenne et pour une performance économique forte en Europe. De plus, l'Annexe II fournit une première analyse associant deux outils différents de mesure de la performance économique (croissance du PIB et croissance de la productivité du travail) à la présence de PME. Ainsi, de même que Solow identifie le capital et le travail comme les éléments qui façonnent la performance économique d'un pays, et plus récemment comme Romer et d'autres qui ont étendu les modèles de croissance afin d'y inclure aussi le facteur du savoir, cette analyse indique que le capital entrepreneurial contribue également à la croissance économique. Dans le présent Chapitre 2², la principale ligne de pensée est présentée dans le corps de texte. Exemples et illustrations, principalement au niveau des pays et/ou des secteurs d'activités, sont présentés dans des encadrés.

Reconnaître l'importance des PME n'est pas suffisant, ni pour la formulation d'une politique, ni pour sa mise en œuvre. Une évaluation méticuleuse de la structure et du rôle des PME est davantage requise pour comprendre les différents rôles que jouent les PME et comment ces rôles évoluent à travers toute l'Europe. Cette évaluation est fournie pour le secteur des PME européennes au Chapitre 3 du présent rapport.

2.2. Les PME et leur impact dans l'Europe contemporaine

2.2.1. Le cadre théorique

Le cadre théorique qui associe l'esprit d'entreprise et la croissance économique est fourni par les nouvelles théories sur l'évolution industrielle (Jovanovic, 1982 ; Ericson et Pakes, 1995 ; Audretsch, 1995 ; Hopenhayn, 1992 ; Lambson, 1991 et Klepper, 1996). Tandis que les théories traditionnelles suggèrent que l'esprit d'entreprise va retarder la croissance économique, ces nouvelles théories suggèrent exactement l'inverse, à savoir que l'esprit d'entreprise va stimuler et générer la croissance. La raison de ces décalages théoriques réside dans le contexte de la théorie sous-jacente. Dans la théorie traditionnelle, les nouveaux savoirs ne jouent aucun rôle ; c'est plutôt l'efficacité statique, déterminée largement par la capacité à exploiter au maximum les économies d'échelle, qui soutient la croissance économique. En revanche, les nouvelles théories sont dynamiques par nature et mettent en avant le rôle que joue le savoir. Étant donné que le savoir est, par son caractère même, incertain, asymétrique et associé à des coûts de transaction élevés, des divergences apparaissent concernant la valeur escomptée des nouvelles idées. Par conséquent, les gens disposent d'une incitation à quitter une entreprise pour en créer une nouvelle, tentant ainsi de commercialiser la valeur qu'ils associent à leur savoir. Un aspect notable de ces théories évolutionnaires réside dans leur focalisation sur le changement en tant que phénomène central. L'activité innovante, l'une des manifestations essentielles du changement, se trouve au cœur d'une grande partie de ce travail. La création, la croissance, la survie et la façon dont les entreprises et des secteurs d'activités entiers changent au fil du temps sont liées à l'innovation. La performance dynamique des régions, voire des économies entières, est liée à la façon dont le potentiel issu de l'innovation est exploité.

Pourquoi crée-t-on de nouvelles entreprises ? Le point de vue traditionnel, fondé sur l'équilibre, est que les nouvelles entreprises d'un secteur d'activités, qu'il s'agisse de start-ups ou d'entreprises de diversification d'autres secteurs d'activités, sont créées lorsque les entreprises existantes dudit secteur réalisent des bénéfices allant au-delà du niveau normal. En étendant l'offre du secteur d'activités, la création d'entreprise fait baisser les prix et revenir les bénéfices à leur niveau d'équilibre à long terme. Ainsi, dans les théories fondées sur l'équilibre,

2 Certaines parties de ce chapitre sont inspirées de : David B. Audretsch, *Entrepreneurship: A Survey of the Literature* (L'esprit d'entreprise : étude documentaire), préparé pour la Commission européenne, Direction générale des Entreprises, Institute for Development Strategies (Institut des stratégies de développement), Université de l'Indiana & Centre for Economic Policy Research (CEPR, Centre de recherche en politique économique), Londres, juillet 2002.

la création d'entreprise sert de mécanisme pour « discipliner » les entreprises existantes. Les nouvelles théories de l'évolution industrielle développent et évaluent des caractérisations alternatives de la création d'entreprise, reposant sur l'innovation et les coûts de la croissance des entreprises.

Créations d'entreprises

Par exemple, Audretsch (1995) analyse les facteurs qui influencent le nombre de nouvelles entreprises. Il en conclut que ces créations d'entreprises sont plus susceptibles de se produire dans les secteurs d'activités dans lesquels les petites entreprises comptent pour un pourcentage plus important des innovations dudit secteur. Ceci laisse entendre que les entreprises sont créées pour tirer parti d'un savoir distinctif concernant une innovation, provenant de sources extérieures aux leaders d'un secteur d'activités. Cette condition initiale qui ne se limite pas à l'incertitude, mais touche un degré supérieur d'incertitude vis-à-vis des entreprises existantes dans le secteur d'activités, est cernée dans la théorie de la sélection des entreprises et de l'évolution industrielle proposée par Jovanovic (1982). Jovanovic présente un modèle dans lequel les nouvelles entreprises, qu'il désigne par le terme d'entrepreneurs, font face à des coûts qui non seulement sont aléatoires, mais diffèrent également d'une entreprise à l'autre. Un aspect central du modèle réside dans le fait qu'une nouvelle entreprise ne sait pas quelle est sa fonction de coût, c'est-à-dire son efficacité relative, mais la découvre plutôt à travers le processus d'apprentissage de l'expérience qu'elle acquiert à partir de sa performance réelle postérieure à sa création. Plus particulièrement, Jovanovic (1982) part de l'hypothèse que les entrepreneurs ne sont pas certains de leur capacité à gérer le démarrage d'une nouvelle entreprise, et donc de leurs chances de réussite. Bien que les entrepreneurs lancent peut-être une nouvelle entreprise sur la base d'une vague idée de performance escomptée postérieure à la création, ils ne découvrent leur véritable capacité, en termes de compétences de management et de fondement de l'entreprise sur une idée viable sur le marché, qu'une fois que leur entreprise est établie. Les entrepreneurs qui découvrent que leur capacité dépasse leurs attentes accroissent la taille de leur entreprise, alors que ceux qui constatent que leur performance postérieure à la création est moins que proportionnelle à leurs attentes vont réduire l'échelle de production et éventuellement se retirer du secteur. Ainsi, le modèle de Jovanovic est une théorie de sélection, où les entreprises efficaces s'accroissent et survivent et les entreprises non rentables dépérissent et disparaissent.

2.2.2. Trois nouvelles caractéristiques des PME

Ce qui ressort des nouvelles théories évolutionnaires et des exemples empiriques concernant le rôle des petites entreprises est que les marchés sont en mouvement, avec un grand nombre de nouvelles entreprises qui entrent dans un secteur d'activités et un grand nombre d'entreprises qui en sortent. Le point de vue évolutionnaire de l'esprit d'entreprise revient à dire que les nouvelles entreprises démarrent normalement avec une échelle de production très réduite. Elles sont motivées par le souhait de s'approprier la valeur escomptée d'un nouveau savoir économique. Cependant, selon l'étendue des économies d'échelle dans le secteur d'activités, l'entreprise risque de ne pas être capable de rester viable indéfiniment avec sa taille de démarrage. Si les économies d'échelle sont tout sauf négligeables, la nouvelle entreprise est plutôt susceptible de devoir grandir pour survivre. La survie temporaire des nouvelles entreprises est probablement soutenue par le déploiement d'une stratégie de compensation des différentiels de facteurs permettant à l'entreprise de savoir si son produit est viable ou non.

Les exemples empiriques viennent étayer un tel point de vue évolutionnaire du rôle des nouvelles entreprises dans l'industrie, car la croissance postérieure à la création des entreprises qui survivent a tendance à être stimulée par l'étendue de l'écart entre le niveau d'échelle efficace minimale de la production et la taille de l'entreprise. Toutefois, la probabilité de survie d'une nouvelle entreprise quelconque tend à décroître lorsque cet écart augmente. Ces nouvelles entreprises d'échelle suboptimale sont apparemment engagées dans le processus de sélection. Seules les entreprises qui proposent un produit viable pouvant être produit efficacement vont grandir et approcher ou atteindre en fin de compte le niveau d'échelle efficace minimale de production. Les autres vont stagner, et selon la sévérité de l'autre mécanisme de sélection, à savoir l'étendue des économies d'échelle, seront finalement peut-être obligées de se retirer du secteur. En servant d'agents de changement, les entreprises fournissent ainsi une source essentielle d'idées nouvelles et d'expérimentation qui, sinon, resterait inexploitée dans l'économie. L'impact de l'esprit d'entreprise se manifeste par la croissance, au niveau de l'entreprise, de la région et même au niveau national.

Le savoir

L'esprit d'entreprise exerce un impact positif sur les performances économiques, et ce pour plusieurs raisons. La première est qu'il constitue un mécanisme pour les retombées du savoir. Romer (1986), Lucas (1988 et 1992) et

Gene M. Grossman et Elhanan Helpman (1991) ont établi que les retombées du savoir sont un mécanisme important qui vient soutenir la croissance endogène. Toutefois, ils n'ont pas véritablement défini les mécanismes réels au moyen desquels le savoir est transmis à travers les entreprises et les individus. La réponse à cette question est importante, car une implication politique communément inspirée de la nouvelle théorie sur la croissance économique est que, en conséquence des convexités dans le savoir et les avantages croissants qui en résultent, les facteurs de savoir, tels que la R&D, devraient être soutenus par les pouvoirs publics. Cette affirmation étant certes valable, il est également important de reconnaître que les mécanismes de transmission des retombées peuvent également jouer un rôle clé et peuvent aussi servir de cible pour la politique publique visant à favoriser la croissance économique et le développement.

Les ouvrages qui identifient les mécanismes qui transmettent effectivement les retombées du savoir sont éparés et restent peu développés. Toutefois, un domaine important où ces mécanismes de transmission ont été identifiés implique l'esprit d'entreprise. L'esprit d'entreprise induit la création et la croissance de nouvelles entreprises.

Pourquoi l'esprit d'entreprise devrait-il servir de mécanisme pour la diffusion du savoir depuis sa source originelle ? Au moins deux voies ou mécanismes essentiels pour la diffusion du savoir ont été identifiés dans la littérature. Ces deux mécanismes tournent autour de la question de l'« appropriabilité » de ce nouveau savoir. W. Cohen et D. Levinthal (1989) suggèrent que les entreprises développent la capacité d'adapter les nouvelles technologies et idées élaborées dans d'autres entreprises et sont donc à même de s'approprier certains avantages liés à des investissements dans de nouveaux savoirs effectués à l'extérieur. Cette définition est cohérente avec le modèle traditionnel de la fonction de production de savoir, dans lequel l'entreprise existe de manière exogène puis entreprend des investissements (dans le savoir) pour générer des innovations.

Au contraire, Audretsch (1995) propose de déplacer l'unité d'observation loin des entreprises supposées exogènes vers les individus, tels que les scientifiques, les ingénieurs ou d'autres « travailleurs du savoir », c'est-à-dire tous ceux qui détiennent un nouveau savoir économique. Lorsque le cœur de cible est déplacé de l'entreprise vers l'individu en tant qu'unité d'observation pertinente, le problème de l'appropriabilité demeure, et la question suivante se pose : *Comment les agents économiques détenteurs d'un nouveau savoir donné s'approprient-ils au mieux les avantages à tirer de ce savoir ?* Si le scientifique ou l'ingénieur peut suivre une nouvelle idée au sein de la structure d'organisation de l'entreprise qui développe le savoir et s'approprier peu ou prou la valeur escomptée de ce savoir, il n'a aucune raison de quitter l'entreprise. D'un autre côté, s'il donne à ses idées une valeur supérieure à celle que leur donne le « processus de décision bureaucratique » dans l'entreprise pour laquelle il travaille, il peut choisir de créer une nouvelle entreprise pour s'approprier la valeur de son savoir. Les petites entreprises peuvent ainsi compenser leurs lacunes en R&D via l'essaimage.

Le salarié va évaluer la possibilité de créer sa propre entreprise. Si l'écart des avantages escomptés issus de l'innovation potentielle entre l'inventeur et le décideur au sein de l'entreprise est assez large, et si le coût de la création d'une nouvelle entreprise est suffisamment faible, le salarié risque de prendre la décision de quitter la grande entreprise et de créer une nouvelle entreprise. Puisque le savoir a été généré dans la grande entreprise, la start-up est considérée comme un essaimage de l'entreprise existante. Ces start-ups n'ont normalement pas d'accès direct à un grand laboratoire de R&D. Ces petites entreprises réussissent à exploiter le savoir et l'expérience acquis dans les laboratoires de R&D de leurs anciens employeurs.

Plus de concurrence grâce à un nombre accru d'entreprises

La *deuxième* façon dont le capital entrepreneurial exerce une influence positive sur la production économique se traduit par la concurrence accrue liée à un plus grand nombre d'entreprises. Jacobs (1969) et M. Porter (1990) affirment que la concurrence est plus favorable à l'externalisation du savoir que ne le sont les monopoles locaux. Il faut souligner que, par concurrence locale, Jacobs n'entend pas la concurrence au sein de marchés de produits, comme le veut la littérature traditionnelle relative à l'organisation industrielle. Jacobs se réfère plutôt à la concurrence pour les nouvelles idées détenues par les agents économiques. Non seulement un nombre accru d'entreprises induit une plus grande concurrence pour de nouvelles idées, mais, en outre, une plus grande concurrence entre les entreprises facilite l'entrée d'une entreprise qui se spécialise sur une niche de produit. Cela est dû au fait que les intrants et les services complémentaires nécessaires sont susceptibles d'être disponibles auprès de petites entreprises spécialisées sur une niche, mais pas forcément auprès de grands producteurs intégrés verticalement.

Feldman et Audretsch (1999), tout comme Glaeser, Kallal, Sheinkman et Schleifer (1992), ont établi des preuves empiriques venant étayer l'hypothèse selon laquelle un accroissement de la concurrence dans une ville, tel que mesuré en termes de nombre d'entreprises, augmente la performance de croissance de cette ville.

L'esprit d'entreprise engendre la diversité

La *troisième* façon dont le capital entrepreneurial génère de la richesse économique passe par la diversité entre les entreprises qu'il engendre. Non seulement le capital entrepreneurial génère un plus grand nombre d'entreprises, mais il accroît également la diversité des entreprises dans un lieu donné. Une hypothèse essentielle formulée par Hannan et Freeman (1989) dans la littérature concernant l'écologie des populations est que chaque nouvelle organisation représente une approche unique. Il y a eu toute une série d'arguments théoriques, suggérant que le degré de diversité, par opposition à l'homogénéité, influence le potentiel de croissance dans un lieu donné.

Le capital entrepreneurial peut donc contribuer à la richesse et à la croissance en servant de conducteur pour les retombées du savoir, accroissant la concurrence, et en injectant de la diversité. L'inclusion de mesures liées au capital entrepreneurial devrait être associée de manière positive à la performance économique.

2.2.3. Mesures de performance

Le nouveau point de vue de l'esprit d'entreprise basé sur son rôle d'agent du changement dans une économie fondée sur le savoir implique qu'une performance économique positive doit être associée à une activité entrepreneuriale. Cette hypothèse a soulevé deux défis pour les chercheurs : (1) Qu'entend-on par performance économique et comment peut-elle être mesurée et opérationnalisée ? et (2) Par quelles unités d'analyse une telle relation positive entre l'esprit d'entreprise et la performance économique doit-elle être exprimée ? En fait, ces deux questions ne sont pas indépendantes l'une de l'autre. La réponse à la seconde question, à savoir l'unité d'analyse appropriée, a influencé la première question, à savoir les critères et l'évaluation de la performance.

Les outils de mesure de la performance les plus courants ont été la croissance, les revenus, les salaires, la survie, l'innovation et la productivité. D'autres mesures de la performance utilisées incluent la rentabilité et la satisfaction (des propriétaires et des employés). Au niveau de l'unité d'observation de l'individu, les revenus individuels constituent l'outil de mesure de la performance type. En général, ceci implique un revenu généré par une entreprise dont l'individu est le propriétaire. Les mesures de la croissance n'ont pas véritablement de sens au niveau de l'individu. Il existe plusieurs études qui se sont concentrées sur la survie (généralement dans l'emploi indépendant ou comme propriétaire d'une petite entreprise) comme mesure de performance. Toutefois, étant donné que la performance d'entreprise au niveau de l'individu n'a pas fait l'objet d'une recherche étendue, elle ne sera pas abordée dans le présent rapport.

Au niveau de l'entreprise et de l'établissement, la mesure de performance qui a prévalu est la croissance, généralement la croissance de l'emploi. La deuxième mesure de performance courante au niveau de l'entreprise est la survie. D'autres mesures de performance utilisées au niveau de l'entreprise/établissement incluent la rentabilité, les exportations, l'investissement direct à l'étranger, les niveaux de rémunération des employés, l'innovation et la productivité. Il existe plusieurs explications du fait que, de façon surprenante, la rentabilité n'a pas été utilisée plus souvent. Tout d'abord, la mesure est plus difficile et il n'est certainement pas habituel pour les chercheurs d'obtenir l'accès aux données concernant la rentabilité d'une entreprise. Deuxièmement, la rentabilité comme mesure de la performance souffre d'un grand nombre de difficultés comptables. Lorsque l'on établit des comparaisons entre les pays, les limites de la rentabilité comme mesure de performance sautent aux yeux.

À l'aide de ces diverses mesures de performance entre les différentes unités d'analyse, une montagne de preuves empiriques a été accumulée au cours des deux dernières décennies, établissant des liens évidents entre l'esprit d'entreprise et la performance. Ces preuves font état d'une relation positive et solide entre les mesures de l'esprit d'entreprise et de la performance économique. Il se trouve que cette relation positive entre l'esprit d'entreprise et la performance ne concerne pas seulement une seule mesure de la performance, mais bien un large spectre de mesures de performance, tels que la création d'emploi, la croissance, la survie de l'entreprise, l'innovation et l'évolution technologiques, les augmentations de productivité et les exportations. Ce lien a démontré sa solidité à travers de multiples unités d'observation, allant des individus aux établissements, entreprises, secteurs d'activités, clusters géographiques, régions, et même aux pays. De plus, et ceci est tout aussi important, les relations positives entre l'esprit d'entreprise et les diverses mesures de performance économique ont été observées non pas dans le contexte d'un seul pays, mais avec régularité pour différents pays d'Europe et en Amérique du Nord.

Création d'emplois

C'est dans le domaine de la création d'emplois que la récente émergence de l'esprit d'entreprise a été identifiée pour la première fois. En 1981, David Birch révèle ses étonnantes conclusions tirées de son étude concernant la création d'emploi long terme aux États-Unis. En dépit du bon sens conventionnel qui prévaut à cette époque, Birch (1981, p. 8) constate que « quoi qu'elles fassent, les grandes entreprises ne sont plus les principaux créateurs de nouveaux emplois pour les Américains ». Au lieu de cela, il découvre que la plupart des nouveaux emplois émanent des petites entreprises. Même si sa méthodologie exacte et son utilisation des données sous-jacentes ont fait l'objet d'une importante controverse, tout comme les estimations quantitatives exactes, sa conclusion qualitative selon laquelle le gros des nouveaux emplois a émané des petites entreprises aux États-Unis est largement prouvée.

Plus récemment, Davis, Haltiwanger et Schuh (1996a et 1996b) ont corrigé l'erreur de la régression vers la moyenne³ qu'ils prétendent être inhérente aux résultats de Birch dans l'estimation de la création d'emplois pour les États-Unis entre 1972 et 1988. Même si leurs résultats quantitatifs diffèrent de ceux de Birch, leur étude indique toujours que les PME contribuent davantage à la création de nouveaux emplois que la part qu'elles représentent dans l'emploi. En particulier, dans leur étude, les grandes entreprises créent 53 % des nouveaux emplois, mais leur part d'emplois est de 65 %. Dans le même temps, les grandes entreprises ont supprimé 56 % des emplois, ce qui est supérieur à leur part de nouveaux emplois créés. Leur mesure est statique par nature et ne donne aucune indication permettant de savoir si cette part a augmenté ou diminué au fil du temps.

Des méthodologies similaires à celle de Birch ont également été utilisées dans le contexte européen. Dans l'une de leurs premières études, Gallagher et Stewart (1986) et Storey et Johnson (1987) ont trouvé des résultats similaires pour le Royaume-Uni, selon lesquels les petites entreprises créent la plupart des nouveaux emplois.

Plus récemment, Konings (1995) a associé le flux d'emplois brut au Royaume-Uni à la taille de l'entreprise. Il constate que le taux brut de création d'emplois est le plus élevé dans les petits établissements et le plus faible dans les grands établissements. Au contraire, le taux brut de suppression d'emplois est le plus faible dans les petits établissements et le plus élevé dans les grands établissements. D'autres résultats par pays sont présentés dans les deux encadrés.

Résultats par pays

Des données sur la Suède (Heshmati, 2001) suggèrent également que la création d'emploi est liée négativement à la taille de l'entreprise, sur la base de données datant des années 1990. De façon analogue, Hohti (2000) trouve que la création et la suppression brutes d'emplois sont liées négativement à la taille de l'entreprise en Finlande. À l'aide de données relatives à l'industrie finlandaise entre 1980 et 1994, Hohti (2000) constate que les taux de flux d'emplois annuels, en termes de créations et de suppressions, sont similaires à ceux identifiés par Broesma et Gautier (1997, p. 216) pour les entreprises industrielles néerlandaises et par Klette et Mathiassen (1996) pour les entreprises industrielles norvégiennes. En particulier, les nouveaux établissements présentent les taux de création d'emplois et les taux de suppression d'emplois les plus élevés. Ainsi, les exemples provenant de Finlande, ainsi que de Suède et des Pays-Bas, laissent penser que la dynamique d'esprit d'entreprise est similaire à celle que l'on trouve en Amérique du Nord.

3 L'erreur de la régression vers la moyenne est le phénomène selon lequel il est possible de conclure qu'il existe une relation statistique entre la taille et la croissance (« small is beautiful »), alors qu'en réalité il n'y en a aucune. Ceci peut conduire à une exagération de la performance des petites entreprises en termes de création d'emplois. Voir par exemple EIM et ENSR, Observatoire des PME européennes, Troisième rapport annuel, Chapitre 3, Le travail, Annexe 1, Le débat actuel sur la création d'emploi par taille d'entreprise, Zoetermeer, 1995.

L'Allemagne, un cas à part ?

Les résultats empiriques sont moins tranchés pour l'Allemagne. Par exemple, Wagner (1995b) a utilisé un ensemble unique de données longitudinales couvrant tous les établissements industriels entre 1978 et 1993 dans le Land allemand de Basse-Saxe. Il a constaté que si les petites entreprises comptent pour la plupart des créations d'emplois brutes, elles sont aussi à l'origine de la plupart des suppressions d'emplois. Ceci vient confirmer les conclusions antérieures de Michael Fritsch (1993), qui utilise le recensement des entreprises (Arbeitsstättenzählung) pour examiner les tendances à long terme concernant le rôle des PME allemandes. Fritsch (1993, p. 50) en conclut qu'il n'existe pas de création spectaculaire d'emplois par les petites entreprises en Allemagne de l'Ouest. Fritsch constate que, comme pour les autres pays, les taux de création et de suppression d'emplois bruts tendent à diminuer avec la taille de l'entreprise. Ce qui est différent avec l'Allemagne, c'est que les taux nets de création d'emplois et la taille de l'entreprise ne sont pas systématiquement liés.

Il existe certaines preuves qui laissent penser que depuis quelques années les petites entreprises en Allemagne émergent comme le moteur de la création d'emplois, comme dans d'autres pays développés. Par exemple, Haid et Weigand (1998) constatent que les entreprises familiales, qui sont en général des petites et moyennes entreprises, ont augmenté leur nombre d'emplois entre 1989 et 1993, alors que celles contrôlées par des grandes entreprises ont réduit leurs effectifs.

Weigand et Audretsch (1999) utilisent une base de données longitudinale au niveau des entreprises, dans laquelle les entreprises sont suivies sur une période de six ans, 1991-1996. Ils ont scindé l'échantillon en deux catégories : secteurs d'activités à base scientifique et secteurs d'activités à base non scientifique. Ils ont constaté que, dans les secteurs à base scientifique, les grandes entreprises ont vécu une diminution de leurs effectifs de -0,21 % par an en moyenne. En revanche, les PME (de moins de 500 employés) ont vécu une augmentation de leurs effectifs de 3,57 % par an en moyenne. De même, les grandes entreprises non côtiées ont vécu une diminution annuelle de leurs effectifs de -4,21 %, alors que les PME ont vu leurs effectifs augmenter de 3,17 %.

Pour les industries à base non scientifique, Weigand et Audretsch (1999) ont constaté que les grandes entreprises ont vécu une diminution de leurs effectifs de -1,00 % en moyenne par an. De façon similaire, les PME ont également vécu une diminution de leurs effectifs de -3,97 % en moyenne par an. Concernant les entreprises non côtiées, les grandes entreprises ont connu une diminution de leurs effectifs de -4,60 %. Les PME ont vécu une diminution de leurs effectifs de -1,26 %. Ainsi, les données empiriques laissent fortement penser que les restructurations intervenues en Allemagne ont pour conséquence une diminution des effectifs (1) dans les grandes entreprises à base scientifique, (2) dans les grandes entreprises à base non scientifique et (3) dans les petites entreprises à base non scientifique. La conclusion la plus surprenante est que la quatrième catégorie restante (petites et moyennes entreprises à base scientifique) présente une forte croissance de l'emploi.

Ainsi, les résultats empiriques sur la création d'emplois sont remarquablement robustes et indiquent que le rôle de l'esprit d'entreprise dans la création d'emplois en Europe va dans le sens des conclusions évoquées pour les États-Unis. Les petites et nouvelles entreprises sont le moteur de la création d'emplois des deux côtés de l'Atlantique. Toutefois, il faut souligner une spécificité importante de la littérature concernant la création d'emplois qui associe les évolutions des effectifs de l'entreprise à la taille, et dans certains cas à son âge. Ceci veut dire que le critère de performance n'est pas ciblé sur les évolutions de l'emploi mais uniquement sur les évolutions de l'emploi au niveau de l'entreprise. Cela suppose qu'il n'y ait pas d'externalité ou d'essaimage d'une entreprise vers d'autres entreprises. Ceci vient également confirmer les analyses d'évolution de l'emploi au niveau des PME, évoquées par un rapport antérieur publié dans le cadre de l'Observatoire des PME européennes (Commission européenne, 2002).

Croissance et survie des entreprises

Une mesure de performance différente implique la croissance et la survie. Les liens entre l'esprit d'entreprise, d'une part, et la croissance et la survie, d'autre part, ont été retrouvés à travers un certain nombre de disciplines de sciences sociales, y compris l'économie, la sociologie et les études régionales. Dans le domaine de l'économie, une série d'articles de recherche écrits par Sutton (1997), Caves (1998) et Geroski (1995) résume les conclusions d'une pléthore d'études empiriques qui examinent la relation entre la taille de l'entreprise et la croissance dans le contexte nord-américain. Les premières études ont été menées sur la base de données américaines. Ces études ((Mansfield, 1962 ; Hall, 1987 ; Dunne, Roberts et Samuelson, 1989 ; et Audretsch, 1991) ont établi non seulement que la probabilité de survie d'une nouvelle entreprise est assez faible, mais

également que la probabilité de survie est positivement liée à la taille et à l'ancienneté de l'entreprise. Un *résultat stylisé* (Geroski, 1995) émergent de ces ouvrages consiste à dire que, si un large spectre de tailles d'entreprises est inclus dans les échantillons d'entreprises américaines, les plus petites entreprises présentent systématiquement des taux de croissance plus élevés que leurs homologues de plus grande taille. L'avantage de croissance des petites et nouvelles entreprises vis-à-vis des grandes entreprises s'est révélé encore plus important dans les secteurs industriels de haute technologie (Audretsch, 1995).

Ces résultats dits stylisés entre la taille et l'âge de l'entreprise d'une part, et la croissance et la survie d'autre part, ont été confirmés par la suite pour un certain nombre de pays européens. Une série d'études a confirmé ces conclusions pour différents pays européens, dont le Portugal (Mata, Portugal et Guimaraes, 1994 ; et Mata, 1994), l'Allemagne (Wagner, 1994), la Norvège (Tveteras et Edide (2000) et Klette et Mathiassen (1996)) et l'Italie ((Audretsch, Santarelli et Vivarelli, 1999). Cependant, les liens entre la taille de l'entreprise et la croissance et entre l'âge de l'entreprise et la croissance sont quelque peu ambigus dans le contexte européen. Alors que certaines études n'ont révélé aucune relation systématique entre la taille de l'entreprise et la croissance (Wagner, 1992), quelques autres ont effectivement trouvé une relation positive (Burgel, Murray, Fier, Licht et Nerlinger, 1998). Cependant, la plupart des études ont trouvé des résultats dans le contexte européen qui sont étonnamment similaires à ce qui a été constaté aux États-Unis (Almus et Nerlinger, 2000 ; et Harhoff, Stahl et Woywode, 1998). Au moyen d'un ensemble de données portant sur un large panel issu du panel de la Fondation ZEW (Ouest), la « loi de Gibrat » (qui affirme que la croissance en pourcentage des entreprises est indépendante de la taille initiale de l'entreprise) est rejetée pour le groupe des jeunes entreprises appartenant aux branches intensives en technologie, de même que celles qui opèrent dans les branches non technologiques (Almus et Nerlinger, 2000), indiquant par là que les plus petites entreprises croissent plus vite que leurs homologues de plus grande taille.

Suède

Heshmati (2001) a examiné la relation entre la taille de l'entreprise, son âge et la croissance d'un large échantillon de petites entreprises en Suède entre 1993 et 1998. Les résultats indiquent qu'en Suède, la taille de l'entreprise et son âge sont négativement liées à la croissance de l'emploi, ce qui va dans le sens des conclusions pour les États-Unis. Toutefois, en termes de croissance des ventes, une relation positive émerge, qui laisse penser que, du moins sur cette période, les plus grandes entreprises ont généré davantage de croissance en termes de ventes qu'en termes d'emplois.

Allemagne

Harhoff et Stahl (1995) utilisent une base de données d'environ 11 000 entreprises dans l'industrie, la construction, le commerce, les finances et les services, afin d'étudier comment la performance postérieure à la création des entreprises allemandes varie entre les différents secteurs, en termes de probabilité de survie et de croissance. Plus particulièrement, Harhoff et Stahl ont établi que la probabilité de survie est positivement liée à la taille de l'entreprise. En outre, la croissance de l'entreprise est négativement liée à la taille de l'entreprise. De même, la probabilité de survie et les taux de croissance diffèrent systématiquement entre les différents secteurs de l'économie.

Les résultats de Harhoff et Stahl (1995) ne vont pas dans le sens de ceux issus d'études antérieures, selon l'étude détaillée de Wagner (1992). Après avoir passé en revue les études les plus importantes, Wagner conclut que « les études qui utilisent les données allemandes tendent à montrer que la taille de l'entreprise et la croissance de l'entreprise ne sont pas corrélées ».

Wagner (2001 et 1995a) a suivi et analysé la performance des petites entreprises (et des grandes) avant leur cessation d'activité. Il a utilisé une base de données longitudinale qui identifie la performance préalable à la cessation de cohortes d'entreprises qui ont cessé leurs activités en 1990, 1991 et 1992. L'un des résultats frappant révélé est que plus de la moitié de ces entreprises (entre 53 % et 61 %) a été créée avant 1979, soit avaient plus de 11 ans. Il a également constaté que les jeunes entreprises de moins de cinq ans représentaient près d'un quart de toutes les cessations et que les trois quarts restants avaient un âge moyen. Dans le même temps, il a révélé que la probabilité de survie augmente avec la taille de l'entreprise.

Almus et Nerlinger (2000) ont également utilisé une base de données issues d'un large panel pour étudier comment la performance postérieure à la création des nouvelles entreprises en Allemagne varie suivant les secteurs. Ils ont notamment établi que les taux de croissance des nouvelles entreprises tendent à être supérieurs dans les secteurs d'activités de très haute technologie par rapport aux secteurs de haute technologie et aux autres secteurs industriels. Ceci reflète les résultats établis dans le contexte de l'Amérique du Nord.

Italie et Norvège

Les données au niveau des entreprises provenant d'Italie, Audretsch, Santarelli et Vivarelli (1999), révèlent que les taux de croissance sont négativement liés à la taille de l'entreprise. En outre, ils constatent que la probabilité de survie est plus grande au cours de l'année de création que pendant la deuxième année, mais qu'elle augmente par la suite au fil du temps. De même, Tveteras et Eide (2000) fournissent des exemples concernant l'industrie norvégienne, à l'aide de la technique d'estimation d'un modèle de Cox semi-proportionnel, selon lequel la probabilité de survie est plus faible pour les entreprises plus petites et plus jeunes.

Ainsi, alors que les études qui associent la croissance et la survie à la taille de l'entreprise et à sa croissance présentent davantage d'ambiguïté, les résultats pour l'Europe reflètent généralement ce que l'on appelle les « résultats stylisés » constatés dans le contexte nord-américain. Ces « résultats stylisés » et leur vérification ont suscité une attention considérable dans la littérature. En dépit de leur nature répétitive, leur test a débouché sur de nombreux résultats différents, qui à leur tour ont conduit à de nouvelles idées concernant le rôle de l'échelle efficace minimale et des autres différences entre les secteurs d'activités. De façon générale, les résultats sont indépendants de la définition exacte des termes « jeune », « petite », « entreprise », etc. :

- 1 Les taux de croissance sont plus élevés pour les plus petites entreprises.
- 2 Les taux de croissance sont plus élevés pour les plus jeunes entreprises.
- 3 Les taux de croissance sont encore plus élevés pour les entreprises petites et jeunes dans les secteurs intensifs en technologie.
- 4 La probabilité de survie est plus faible pour les plus petites entreprises.
- 5 La probabilité de survie est plus faible pour les plus jeunes entreprises.
- 6 La probabilité de survie est encore plus faible pour les entreprises petites et jeunes dans les secteurs intensifs en technologie.

En outre, sur la base d'un ensemble de données issues d'un panel d'observations au niveau des entreprises, Scarpetta et al. (2002) fournissent des preuves démontrant qu'il existe un degré plus faible de turbulence d'entreprise, ou ce qu'ils appellent « remous » (« churning »), en Europe qu'aux États-Unis. Plus

particulièrement, ils établissent que les caractéristiques distinctives des PME européennes par rapport à leurs homologues américaines sont qu'elles démarrent avec une taille plus grande, présentent un niveau de productivité du travail plus élevé et un niveau plus faible de croissance de l'emploi suite à leur création.

L'innovation

L'évolution technologique et l'innovation représentent une dimension différente de la performance économique. Les mesures de l'évolution technologique impliquent généralement l'un des trois grands aspects du processus d'innovation : (1) une mesure des intrants du processus d'innovation, tels que les dépenses en R&D ou encore la part des effectifs représentée par les employés impliqués dans les activités de R&D ; (2) une mesure intermédiaire, telle que le nombre d'inventions brevetées ; ou (3) une mesure directe de l'innovation (production).

Ces trois niveaux de mesure de l'évolution technologique n'ont pas été élaborés et analysés simultanément, mais ont évolué au fil du temps, grosso modo dans l'ordre de leur présentation. Autrement dit, les toutes premières tentatives de quantification de l'évolution technologique ont généralement impliqué la mesure de certains aspects des *intrants du processus d'innovation*. Les mesures de la R&D, d'abord en termes d'emplois puis en termes de dépenses, ont seulement été introduites sur une base significative permettant des comparaisons inter-secteurs et inter-entreprises à la fin des années 1950 et au début des années 1960 (Scherer, 1965). La plupart de ces études étaient ciblées sur les activités de R&D des entreprises américaines. Peu de mesures ont été réalisées dans le contexte européen.

Une restriction claire à l'utilisation des activités de R&D comme mesure approchée de l'évolution technologique, est que la R&D reflète uniquement les ressources consacrées à la production innovante, mais pas la somme des activités innovantes effectivement menées à bien. Ceci signifie que la R&D est une ressource et non un résultat du processus d'innovation.

Lorsque les données systématiques servant à mesurer le nombre d'inventions brevetées ont été introduites au milieu des années 1960, de nombreux universitaires ont interprété cette nouvelle mesure non seulement comme étant supérieure à la R&D, mais également comme un élément reflétant la production d'innovations. En fait, l'utilisation d'inventions brevetées n'est pas une mesure de la production d'innovations, mais plutôt un type de mesure de « production intermédiaire ». Un brevet traduit un nouveau savoir technologique, mais il n'indique pas si ce savoir possède une valeur économique positive. Seules les inventions qui ont été introduites avec succès sur le marché peuvent prétendre qu'elles sont aussi des innovations.

À côté du fait que de nombreuses inventions brevetées, sinon la plupart, ne débouchent pas sur une innovation, une deuxième restriction importante des mesures des brevets est qu'elles ne tiennent pas compte de toutes les innovations effectivement réalisées. En réalité, de nombreuses inventions qui se traduisent par des innovations ne sont pas brevetées.

Ainsi, même si de nouvelles sources supérieures de données relatives aux brevets ont été introduites, la fiabilité de ces données comme mesures de l'activité d'innovation a été fortement controversée. Il a fallu attendre les années 1970 pour que des tentatives systématiques soient faites pour fournir une mesure directe de la production innovante. Ainsi, il faut souligner que la théorie conventionnelle concernant l'innovation et l'évolution technologique était principalement fondée sur les démonstrations découlant de l'analyse des données de R&D, qui mesurent essentiellement les intrants du processus d'évolution technologique, et sur les inventions brevetées, qui sont au mieux une mesure de la production intermédiaire.

L'une des premières sources de données importantes pour tenter de mesurer directement l'activité d'innovation a été compilée par la Science Policy Research Unit (SPRU) de l'Université du Sussex au Royaume-Uni (Rothwell, 1989). Aux États-Unis, la base de données sur l'innovation dans les petites entreprises (Small Business Innovation Data Base) a fourni une mesure importante des nouveaux produits lancés sur le marché (Acs et Audretsch, 1990).

Il existe des preuves substantielles selon lesquelles les intrants de R&D sont, en fait, positivement liés à la taille de l'entreprise. La multitude d'études empiriques concernant la R&D par rapport à la taille de l'entreprise est passée en revue dans les détails par Acs et Audretsch (1990, Chapitre 3), Baldwin et Scott (1987), et Cohen et Levin (1989).

Les résultats des études qui associent les brevets à la taille de l'entreprise sont beaucoup moins ambigus. À cet égard, les conclusions suggèrent sans équivoque que les petites entreprises contribuent au dépôt de brevets

autant que les grandes entreprises (Scherer, 1983). Les résultats de Scherer pour les États-Unis ont été confirmés plus tard par Bound et al. (1984) dans l'étude mentionnée plus haut. En basant leur étude sur 2 852 entreprises et 4 553 organismes de brevets, ils ont déterminé que les petites entreprises (avec moins de 10 millions de dollars de chiffre d'affaires) représentaient 4,3 % du chiffre d'affaires total de l'échantillon, mais 5,7 % des brevets.

Ces résultats ne sont pas limités aux États-Unis. Schwalbach et Zimmermann (1991) ont établi que la propension à breveter est plus faible pour les plus grandes entreprises en Allemagne de l'Ouest que pour les petites et moyennes entreprises incluses dans leur échantillon.

Au moyen de la mesure directe de la production innovante émanant de la base de données sur l'innovation de l'administration américaine chargée des petites entreprises, Acs et Audretsch (1990) ont montré qu'en réalité les entreprises les plus innovantes aux États-Unis sont les grandes entreprises. De plus, les entreprises américaines les plus innovantes tendent également à posséder des laboratoires de R&D plus grands et à se consacrer davantage à la R&D. À première vue, ces conclusions basées sur des mesures directes de l'activité innovante semblent confirmer le sens commun. Toutefois, dans les secteurs les plus innovants, les grandes entreprises, définies comme des entreprises ayant au moins 500 employés, contribuent davantage à l'innovation dans certains cas, tandis que dans d'autres secteurs ce sont les petites entreprises qui produisent le plus d'innovations. Par exemple, dans le domaine des ordinateurs et des instruments de contrôle des processus, les petites entreprises contribuent à la majorité des innovations. En revanche, dans les secteurs des préparations pharmaceutiques et de l'industrie aéronautique, les grandes entreprises sont beaucoup plus innovantes.

La meilleure mesure de l'activité d'innovation est probablement le taux d'innovation total, qui se définit comme le nombre total d'innovations par millier d'employés dans chaque secteur d'activités. Le taux d'innovation des grandes entreprises est défini comme le nombre d'innovations réalisées par les entreprises ayant au moins 500 employés, divisé par le nombre d'employés (en milliers) dans les grandes entreprises. Le taux d'innovation des petites entreprises est défini de même comme le nombre d'innovations réalisées par les entreprises ayant moins de 500 employés, divisé par le nombre d'employés (en milliers) dans les petites entreprises.

Les taux d'innovation, ou le nombre d'innovations par millier d'employés, ont l'avantage de mesurer l'activité d'innovation des grandes et des petites entreprises par rapport à la présence des grandes et des petites entreprises dans un secteur d'activités donné. Ceci veut dire, en réalisant une comparaison directe entre les activités d'innovation des grandes et des petites entreprises, que le nombre absolu d'innovations des grandes entreprises et des petites entreprises induit quelque peu en erreur, puisque ces mesures ne sont pas pondérées par la présence relative des grandes et des petites entreprises dans chaque secteur d'activités. Lorsqu'une comparaison directe est effectuée entre l'activité d'innovation des grandes et des petites entreprises, les taux d'innovation représentent logiquement une mesure plus fiable de l'intensité de l'innovation, car ils sont pondérés par la présence relative des petites et des grandes entreprises dans un secteur donné. Ainsi, alors que les grandes entreprises dans l'industrie ont lancé 2 445 innovations et que les petites entreprises ont eu une contribution légèrement inférieure de 1 954 innovations, l'emploi dans les petites entreprises correspondait à la moitié de celui des grandes entreprises, donnant un taux d'innovation moyen des petites entreprises dans l'industrie de 0,309, contre un taux d'innovation des grandes entreprises de 0,202 (Acs et Audretsch, 1988 et 1990).

Acs et Audretsch (1987, 1988 et 1990) ont également constaté que la structure du marché influence non seulement la somme totale d'activité innovante, mais également l'avantage innovant relatif entre les grandes et les petites entreprises. Les différences entre les taux d'innovation des grandes et des petites entreprises étudiées dans le point précédent peuvent généralement s'expliquer par (1) le degré d'intensité en capital, (2) le taux de concentration du secteur, (3) l'intensité totale d'innovation et (4) l'étendue selon laquelle un secteur est composé de petites entreprises. En particulier, l'avantage innovant relatif des grandes entreprises tend à être favorisé dans les secteurs intensifs en capital, intensifs en publicité, concentrés et avec un taux de syndicalisation élevé. Au contraire, dans les secteurs très innovants où les petites entreprises ne représentent pas une part d'emplois très élevée, l'avantage innovant relatif est détenu par les petites entreprises.

L'étude la plus importante et détaillée à ce jour concernant le rôle des PME allemandes dans l'activité d'innovation a été menée par une équipe de chercheurs du Centre pour la recherche économique européenne (ZEW - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung), dirigée par Harhoff et Licht (1996). Ils ont analysé les conclusions rendues possibles par la base de données sur l'innovation de Mannheim. Cette base de données mesure l'étendue de l'activité d'innovation dans les entreprises allemandes entre 1990 et 1992. Harhoff et Licht (1996) utilisent la base de données pour déterminer que 12 % des dépenses en recherche et développement

dans les entreprises (ouest-)allemandes proviennent des PME (définies comme des entreprises ayant moins de 500 employés).

Harhoff et Licht (1996) montrent que la probabilité pour qu'une entreprise n'innove pas diminue avec la taille de l'entreprise. Par exemple, 52 % des entreprises ayant moins de 50 employés n'ont pas été innovantes. En revanche, 15 % seulement des entreprises ayant au moins 1 000 employés n'ont pas été innovantes. Plus étonnant, les plus petites entreprises qui innoveront ont une plus grande propension à être innovantes sans entreprendre d'activités formelles de recherche et développement. Tandis que seulement 3 % des plus grandes entreprises en Allemagne sont innovantes sans entreprendre d'activités formelles de R&D, un quart des entreprises innovantes ayant moins de 50 employés sont innovantes sans activité de R&D formelle.

L'étude monte également qu'un nombre encore plus réduit de PME dans les cinq nouveaux Länder allemands sont innovantes par rapport à la situation en Allemagne de l'Ouest. Plus des deux tiers des plus petites PME d'Allemagne de l'Est ne sont pas innovantes, et elles sont moitié moins susceptibles d'entreprendre des activités de R&D par rapport à leurs homologues de l'Ouest.

Un certain nombre d'explications ont émergé, permettant de savoir pourquoi les plus petites entreprises ont tendance, en réalité, à disposer d'un avantage en matière d'innovation, au moins dans certains secteurs d'activités. Rothwell (1989) suggère que les facteurs qui apportent aux petites entreprises l'avantage d'innovation émanent généralement de la différence dans les structures de management. Par exemple, Scherer (1991) affirme que l'organisation « bureaucratique » des grandes entreprises n'incite pas à entreprendre des activités de R&D risquées. La décision d'innover doit surmonter diverses strates de résistance bureaucratique, où une certaine inertie vis-à-vis du risque entraîne un préjugé défavorable à l'encontre du lancement de nouveaux projets. En revanche, dans la petite entreprise, la décision d'innover est prise par un nombre relativement restreint de personnes. L'activité innovante peut s'épanouir au mieux dans des environnements exempts de contraintes bureaucratiques (Link et Bozeman, 1991). Ceci veut dire qu'un certain nombre de petites entreprises ont bénéficié de l'exode des chercheurs, qui se sont sentis tenus entravés par les contraintes managériales dans une plus grande entreprise. Enfin, il a été affirmé que, tandis que les grandes entreprises récompensent les meilleurs chercheurs en leur accordant des promotions qui les propulsent à des postes de direction, en dehors de toute activité de recherche, les petites entreprises placent l'activité innovante au centre de leur stratégie concurrentielle (Scherer, 1991).

Scherer (1988, pp. 4-5) a résumé les avantages dont peuvent disposer les petites entreprises dans l'activité d'innovation : « les petites entreprises contribuent de façon impressionnante à l'innovation grâce à plusieurs avantages qu'elles possèdent par rapport aux grandes entreprises. L'un de leurs points forts importants est qu'elles sont moins « bureaucratiques », sans couches d'« abominables technocrates » qui font barrage aux actions osées dans une organisation beaucoup plus structurée. Deuxièmement, et c'est un point souvent occulté, de nombreuses avancées technologiques rassemblent une myriade d'inventions détaillées impliquant des composants, des matériaux et des techniques de fabrication individuels. Les possibilités de ventes pour réaliser de telles avancées si infimes et détaillées sont souvent trop modestes pour intéresser les grandes entreprises. Les gains d'un entrepreneur individuel découleront d'un nouveau produit ou procédé avec des perspectives de ventes frisant les millions de dollars par an, alors que peu de grandes entreprises sont capables de montrer beaucoup d'enthousiasme pour un si petit poisson, et ne peuvent pas non plus organiser facilement les petites opérations de prise de risque au sein de leurs structures. Troisièmement, il est plus facile de soutenir une poussée de fièvre d'enthousiasme dans une petite entreprise, où les liens entre les défis, le personnel et les récompenses potentielles sont étroits. Les « bourreaux de travail » grâce à qui les problèmes techniques délicats sont promptement résolus y sont monnaie courante. »

En une génération, la recherche a produit des théories, des exemples et de nouvelles idées qui ont radicalement changé le point de vue prédominant concernant le rôle de l'esprit d'entreprise dans l'innovation et l'évolution technologique. Le bon sens voulait que les petites entreprises souffrent de manière inhérente d'un déficit de connaissances, leur donnant un clair et net désavantage pour générer des innovations. Sans doute ce point de vue était-il cohérent avec l'ancienne interprétation de la fonction de production du savoir. Comme le conclut Chandler (1990) « pour être compétitif au niveau mondial, il faut être grand ».

Des recherches universitaires plus récentes ont produit une nouvelle théorie qui identifie les petites entreprises possédant cet esprit d'entreprise comme des contributeurs vitaux à l'activité d'innovation et à l'évolution technologique. Il existe deux hypothèses expliquant pourquoi les universitaires ont évolué si drastiquement en si peu de temps concernant le rôle des petites entreprises. La première est que, comme indiqué plus haut, la mesure de l'innovation et de l'évolution technologique a enregistré des progrès importants. Aussi longtemps

que les principaux outils de mesure de l'innovation étaient limités aux apports au processus d'innovation, tels que les dépenses en activités formelles de R&D, beaucoup, sinon la plupart des activités innovantes menées par les petites entreprises sont tout simplement restées hors de portée du radar des chercheurs. Avec l'élaboration de mesures ciblées sur les évaluations des résultats du processus d'innovation, la contribution vitale des petites entreprises est devenue prééminente, avec pour effet l'émergence non seulement de la reconnaissance du fait que les petites entreprises sont un moteur de l'activité innovante, au moins dans le contexte de certains secteurs, mais également de nouvelles théories visant à expliquer et à comprendre comment et pourquoi les petites entreprises ont accès au savoir et aux nouvelles idées. La première hypothèse laisse penser qu'en réalité les petites entreprises ont toujours apporté ce type de contributions innovantes, mais qu'elles sont restées dissimulées et n'ont pour la plupart pas été remarquées par les universitaires et les décideurs politiques.

L'hypothèse alternative est qu'en fait le nouveau point de vue concernant la capacité d'innovation des petites entreprises a émergé non pas en raison des progrès réalisés dans son évaluation, mais parce que l'environnement économique et social a réellement changé, de telle sorte que l'avantage de l'innovation s'est davantage déplacé vers les petites entreprises. Cette hypothèse signifierait que le point de vue traditionnel concernant l'incapacité relative des petites entreprises à innover était correct dans son principe, au moins durant une période de temps. Le nouveau point de vue présentant les petites entreprises comme les moteurs de l'innovation reflète plutôt les évolutions technologiques, la mondialisation ou d'autres facteurs qui ont fondamentalement modifié l'importance et le processus d'innovation et d'évolution technologique. Comme le conclut Jovanovic (2001, pp. 54-55), « la nouvelle économie est une économie dans laquelle les technologies et les produits deviennent obsolètes à un rythme beaucoup plus rapide qu'il y a quelques décennies. Il est clair que nous sommes entrés dans l'ère des jeunes entreprises. La petite entreprise va donc reprendre un rôle qui, dans son importance, est supérieur à ce qu'il a été à n'importe quel moment au cours des 70 dernières années ou presque. »

Exportations

La performance du succès sur les marchés internationaux, comme les exportations, a été utilisée dans plusieurs études. Par exemple, Wagner (1994) a employé une base de données longitudinale composée de 7 000 entreprises industrielles allemandes, et a découvert que la probabilité pour qu'une entreprise exporte augmente avec la taille de l'entreprise. Toutefois, cette étude fournit une importante mise en garde rappelant qu'il existe de nombreuses petites entreprises qui exportent avec succès, de même que des grandes entreprises qui n'exportent pas du tout.

La performance à l'exportation des PME italiennes a également fait l'objet d'une comparaison entre les PME situées au sein d'un cluster local et celles qui ne font pas partie d'un cluster. Nicolini (2001) utilise un modèle de gravité pour associer la performance d'exportation des PME à leur situation géographique en Italie. Elle constate que les PME des districts industriels présentent une performance d'exportation supérieure, sans doute en tirant parti de l'avantage concurrentiel généré par le district.

Salaires

Même si l'impact positif des nouvelles et petites entreprises sur la création d'emplois est reconnu, il convient de faire état de réserves importantes quant à la qualité de ces emplois. À partir de la situation américaine, Brown, Hamilton et Medoff (1990) ont fourni des exemples empiriques systématiques indiquant que les PME versent des salaires et avantages en nature inférieurs à ceux de leurs homologues de plus grande taille. Ainsi, alors que les PME seraient les moteurs de la création d'emplois, et contribueraient de même à l'innovation, il n'est pas clair du tout que les nouveaux emplois créés sont réellement meilleurs ou au moins équivalents. Au contraire, une série d'ouvrages sur l'économie du travail suggère que les emplois créés par les petites entreprises sont en fait inférieurs, dans la mesure où la rémunération obtenue par l'employé est de niveau moindre. Ces conclusions ont conduit certains universitaires à repenser les mérites de la promotion de l'esprit d'entreprise et du développement des petites entreprises. Si la croissance en termes d'emplois ne peut se faire qu'au prix de salaires inférieurs, peut-être que l'esprit d'entreprise n'a pas tenu les promesses annoncées par Schumpeter puis par Birch.

Par exemple, dans leur étude, Brown, Hamilton et Medoff (1990, pp. 88 et 89) concluent que « les travailleurs des grandes entreprises gagnent des salaires plus élevés, et ce fait ne peut s'expliquer complètement par les différences de qualité du travail, de secteur, de conditions de travail ou de statut syndical. Les travailleurs des grandes entreprises bénéficient également de meilleurs avantages et d'une plus grande sécurité de l'emploi que

leurs collègues des petites entreprises. Lorsque ces facteurs sont cumulés, il apparaît que les travailleurs des grandes entreprises disposent effectivement de conditions d'emploi supérieures. »

Des niveaux inférieurs systématiques de rémunération pour les employés ont également été constatés dans le contexte européen. Un certain nombre d'études contribuent à ce qui constitue aujourd'hui un « fait stylisé ». Nickell et al. (1994), par exemple, abordent la question de savoir pourquoi les petites et nouvelles entreprises pratiquent systématiquement des niveaux inférieurs de rémunération. Sur la base de données néerlandaises, Lever et Werkhoven (1996) ont constaté que le pouvoir compétitif d'une entreprise a un impact positif sur les salaires. Plus particulièrement, ils ont établi que la concentration du marché augmente l'impact des facteurs internes d'une grande entreprise sur les salaires. Lopez-Sintas et Martinez-Ros (1999) ont analysé les entreprises industrielles espagnoles entre 1990 et 1994 et ont constaté que les petites entreprises versent des salaires plus faibles. Toutefois, les entreprises innovantes versent des primes. L'effet de l'activité d'innovation sur les salaires est plus important dans les PME que dans les grandes entreprises.

Audretsch et al. (2001) présentent une théorie qui laisse entendre que les petites entreprises compensent les inconvénients dus à leur taille en diversifiant la façon dont les facteurs de production sont utilisés et rémunérés par rapport à leurs homologues de plus grande taille. En engageant une stratégie de compensation pour les facteurs de production différente de celle des grandes entreprises bien établies, les petites entreprises sont à même de contrebalancer leurs désavantages d'échelle induits par leur taille, au moins dans une certaine mesure.

Audretsch (1995) a trouvé de nombreux exemples prouvant que les petites organisations, aussi bien aux États-Unis qu'au Japon, sont capables de compenser les inconvénients dus à leur taille en suivant une stratégie de compensation des différentiels de travail différente de celle de leurs homologues de plus grande taille. Il existe des raisons de penser qu'une stratégie de compensation des différentiels de facteurs est plus difficile à mettre en œuvre en Europe. Non seulement la protection syndicale est largement plus répandue en Europe qu'au Japon ou aux États-Unis, mais un large spectre d'institutions légales vient également restreindre la possibilité pour les entreprises individuelles de trop s'écarter des normes du secteur d'activités.

En utilisant un système d'équations simultanées, Audretsch et al. (2001) ont testé l'hypothèse selon laquelle la compensation des différentiels de facteurs serait un mécanisme permettant de renforcer la performance des PME, sur une base de données issues d'un panel de 7 716 entreprises industrielles néerlandaises. Ils ont trouvé de nombreux exemples montrant que, même dans le contexte européen, une rémunération différente du travail sert, au moins dans une certaine mesure, à compenser les inconvénients inhérents à la taille auxquels sont confrontées les entreprises d'échelle suboptimale. Les résultats empiriques laissent penser que le degré auquel une telle stratégie de compensation des différentiels de facteurs est mise en œuvre dépend de la mesure selon laquelle le niveau d'échelle efficace minimale de production dépasse celui de l'entreprise d'échelle suboptimale, ainsi que de la mesure selon laquelle l'efficacité diminue avec la réduction de la taille de l'entreprise. Les auteurs supposent que les employés acceptent des salaires inférieurs dans les PME en raison de la perspective de voir leurs salaires augmenter au fil du temps. Ceci serait particulièrement vrai quand les employés développent un capital humain spécifique à l'entreprise.

Les conclusions en matière de politique de Brown, Hamilton et Medoff (1990) selon lesquelles il faudrait dissuader les candidats à la création de nouvelles entreprises sont fondées sur une analyse statique. Cependant, d'un point de vue dynamique selon Audretsch et al. (2001), une conclusion différente émerge. L'un des résultats les plus frappants est l'impact positif de l'âge de l'entreprise sur la productivité et la rémunération des employés, même en tenant compte de la taille de l'entreprise. Étant donné le fait stylisé et fortement confirmé qui associe à la fois la taille de l'entreprise et son âge à un taux de croissance négatif (c'est-à-dire que plus l'entreprise est petite et jeune, plus elle va croître rapidement), cette nouvelle conclusion qui associe l'âge de l'entreprise à la rémunération des employés et à la productivité laisse penser non seulement que certaines des petites entreprises suboptimales d'aujourd'hui pourraient devenir les grandes entreprises optimales de demain, mais également qu'il existe au moins une tendance selon laquelle la faible productivité et les bas salaires d'aujourd'hui deviendraient la productivité et les salaires élevés de demain. Ainsi, il existe des preuves montrant, au moins dans le cas des Pays-Bas, que non seulement les politiques encourageant la création et la viabilité de nouvelles entreprises peuvent être considérées comme des outils de la politique de concurrence, mais également que l'impact sur les salaires et la productivité émanant de telles politiques est considérablement plus élevé dans un contexte dynamique que dans un contexte statique.

Ville et région

Différents ouvrages d'études régionales et de géographie économique se sont intéressés à l'impact de l'esprit d'entreprise sur la performance économique future. Quelques exemples de ces études sont présentés à l'Annexe I.

Pays

C'est récemment seulement que les universitaires ont commencé à tenter de trouver un lien empirique entre l'esprit d'entreprise et la performance mesurée en termes de croissance, au niveau national. Ces investigations au niveau national prennent en compte tous les moteurs de croissance que génèrent les PME, comme indiqué plus haut. Cependant, dans l'ensemble, elles ne les définissent pas explicitement ou séparément. Par exemple, Thurik (1999) a fourni des preuves empiriques émanant d'une étude intersectionnelle menée entre 1984 et 1994 dans les 23 pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), selon lesquelles un esprit d'entreprise renforcé, tel que mesuré par les taux de propriété d'entreprises, est associé à des taux de croissance de l'emploi au niveau du pays plus élevés. De façon similaire, Audretsch et al. (2002) et Carree et Thurik (1999) ont constaté que les pays de l'OCDE présentant une croissance plus forte de l'entrepreneuriat ont également enregistré des taux de croissance supérieurs et des niveaux de chômage plus faibles.

Dans une étude menée pour l'OCDE, Audretsch et Thurik (2002) entreprennent deux analyses empiriques distinctes pour identifier l'impact des évolutions de l'esprit d'entreprise sur la croissance. Chacun utilise une mesure de l'esprit d'entreprise, un échantillon de pays et des spécifications différents. Ceci procure une certaine solidité aux différentes mesures de l'esprit d'entreprise, ensembles de données, périodes et spécifications. La première analyse utilise une base de données qui mesure l'esprit d'entreprise en termes de part relative de l'activité économique représentée par les petites entreprises. Elle associe les changements intervenus dans l'esprit d'entreprise aux taux de croissance pour un panel de 18 pays de l'OCDE, couvrant une période de cinq ans, afin de tester l'hypothèse selon laquelle des taux d'entrepreneuriat plus élevés entraînent des taux de croissance consécutifs supérieurs. La deuxième analyse utilise une mesure de l'emploi indépendant comme un indice de l'esprit d'entreprise et associe les changements intervenus dans l'esprit d'entreprise au chômage au niveau du pays entre 1974 et 1998. Les différents échantillons incluant des pays de l'OCDE sur différentes périodes permettent d'obtenir des résultats cohérents : les augmentations de l'activité liée à l'esprit d'entreprise tendent à entraîner des taux de croissance consécutifs supérieurs et une diminution du chômage.

Le rapport du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Reynolds et al., 2000) a également établi un lien empirique entre le degré d'activité entrepreneuriale et la croissance économique, telle que mesurée en termes d'emplois, au niveau des pays. Ainsi, il existe non seulement des arguments théoriques, mais également des preuves empiriques montrant que la croissance des pays est positivement associée à l'esprit d'entreprise.

Plusieurs études (par exemple Audretsch, Carree et Thurik, 2001) montrent que les pays présentant une augmentation supérieure des taux d'entrepreneuriat sur une certaine période tendent également à présenter une diminution plus importante des taux de chômage. Ceci laisse penser qu'il existe une relation négative entre l'activité entrepreneuriale et le chômage. Le chômage est ici utilisé en raison de son importance en tant qu'objectif politique. Une relation similaire entre l'esprit d'entreprise et les taux de croissance pour un plus large spectre de pays, y compris des pays membres ou non de l'OCDE, est démontrée par le rapport du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Reynolds et al., 2000). La causalité inverse est un obstacle connu déterminant l'effet de l'esprit d'entreprise sur le chômage, car des niveaux élevés de chômage amoindrissent les coûts d'opportunité de créer une entreprise. Cette double causalité a été abordée dans Audretsch, Carree et Thurik (2001), où à la fois un effet dit de Schumpeter (l'esprit d'entreprise influençant le chômage) et un effet dit du commerçant (le chômage influençant l'esprit d'entreprise) sont établis.

Dans l'Annexe II, des documents réunis dans le cadre de l'Observatoire des PME européennes sont utilisés afin d'étudier la relation entre le nombre d'entreprises, la croissance et la productivité.

Chapitre 3

Évaluer les PME

Le chapitre précédent a montré l'importance de l'esprit d'entreprise et des PME. Ils jouent un rôle dans la création de la croissance économique. Comme indiqué dans l'introduction du présent rapport, il est impératif que les pouvoirs publics identifient les rôles que jouent les PME en Europe, comment ces rôles évoluent au fil du temps, et la comparaison de ces rôles avec ceux que jouent les activités entrepreneuriales dans d'autres grandes régions du monde. Afin de répondre à ce besoin de stratégie politique, le présent chapitre⁴ fournit une explication des rôles actuels des PME en Europe à partir de plusieurs mesures et perspectives différentes.

Le premier problème concernant l'évaluation des PME européennes concerne ce qui doit être mesuré. Le deuxième problème concerne la dimension géographique. Il est important de décrire la taille et la structure des PME à la fois au niveau européen et par pays. En outre, il est essentiel de fournir des comparaisons avec d'autres grandes régions du monde. Enfin, le troisième problème concerne la dimension temporelle. Certaines mesures sont des instantanés d'une année récente, permettant une comparaison intersectionnelle. D'autres mesures fournissent des comparaisons dans le temps pour analyser la façon dont les rôles de l'esprit d'entreprise et des PME ont changé au fil du temps.

Étant donné la contribution des PME à la croissance économique et la compétitivité mondiale, pour fournir une évaluation des PME, il est essentiel d'aborder trois questions différentes :

- 1 Quels sont les rôles économiques joués par les PME en Europe ?
- 2 Quels sont les rôles économiques joués par les PME dans les différents pays européens et dans quelle mesure peut-on les comparer à ceux joués dans d'autres grandes régions du monde ?
- 3 Comment les rôles économiques des PME ont-ils changé au fil du temps ?

Les deux premières questions sont abordées en employant un nombre différent de mesures caractérisant la répartition par taille d'entreprise et, en particulier, les rôles des PME. Ces mesures incluent le nombre d'entreprises, l'emploi, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, les exportations et la part des coûts du travail dans la valeur ajoutée. Pour ces mesures uniquement il est possible d'établir un portrait statistique complet pour les entreprises privées hors secteur primaire⁵ dans l'Europe-19⁶.

3.1. Taille et structure actuelles

3.1.1. Au niveau européen

Indépendamment de l'évaluation, un résultat est frappant et doit être souligné : non seulement la plupart des entreprises en Europe sont petites, mais elles comptent également pour une part importante de l'expérience du travail et de l'activité économique européennes. Par exemple, en 2003, on comptait plus de 19 millions d'entreprises l'Europe-19 (Tableau 3.1), fournissant un emploi à près de 140 millions de personnes. En revanche,

4 La méthodologie utilisée dans ce chapitre est présentée en Annexe IV.

5 Le présent rapport cible les entreprises privées uniquement et exclut le secteur primaire (agriculture et pêche).

6 L'expression « Europe-19 » est utilisée dans le présent rapport pour faire référence aux 15 États (alors) membres de l'Union européenne, aux trois autres pays de l'Espace économique européen (Norvège, Liechtenstein et Islande), ainsi qu'à la Suisse.

on ne compte que 40 000 grandes entreprises environ, qui représentent uniquement 0,2 % du nombre total d'entreprises. Ainsi, la grande majorité des entreprises de l'Europe-19 (99,8 %) sont des PME.

Au sein du groupe des PME, la grande majorité (plus de 90 %) sont des micro-entreprises employant moins de 10 personnes. Environ la moitié de ces micro-entreprises n'a aucun employé, et procure donc un emploi et des revenus uniquement aux entrepreneurs individuels et aux travailleurs familiaux ; ceci correspond à peu près à 9 millions d'entreprises⁷. En moyenne, une entreprise européenne fournit un emploi à 7 personnes ; cette mesure de la taille de l'entreprise varie de 3 personnes dans les micro-entreprises à plus de 1 000 dans les grandes entreprises. Ainsi, l'entreprise européenne typique est une micro-entreprise. Le Tableau 3.1 présente deux autres mesures de la taille moyenne des entreprises, le chiffre d'affaires par entreprise et la valeur ajoutée par entreprise. Ici, des rapports encore plus importants existent que pour ce qui concerne le nombre de personnes par entreprises.

Tableau 3.1 : Les rôles des PME, Europe-19, 2003

		PME			Total	Grandes entreprises	Total
		Micro	Petites	Moyennes			
Nombre d'entreprises	1 000	17 820	1 260		19 270	40	19 310
Emplois	1 000	55 040	24 280	18 100	97 420	42 300	139 710
Nombre de personnes occupées par entreprise		3	19	98	5	1 052	7
Chiffre d'affaires par entreprise	1 000 euros	440	3 610	25 680	890	319 020	1 550
Valeur ajoutée par entreprise	1 000 euros	120	1 180	8 860	280	126 030	540
Part des exportations dans le chiffre d'affaires	%	9	13	17	12	23	17
Valeur ajoutée par personne occupée	1 000 euros	40	60	90	55	120	75
Part des coûts du travail dans la valeur ajoutée	%	57	57	55	56	47	52

Remarque : Micro-entreprises : moins de 10 personnes occupées ; petites entreprises : entre 10 et 50 personnes occupées ; entreprises de taille moyenne : entre 50 et 250 personnes occupées ; grandes entreprises : 250 personnes occupées ou plus.

Source : Estimation par EIM Business & Policy Research ; estimation fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003. Du fait des arrondis, les totaux peuvent différer légèrement de la somme des composantes.

Le rôle des PME dans l'exportation est moindre que celui de leurs homologues de plus grande taille. Les entreprises européennes exportent en moyenne 17% de leur chiffre d'affaires. Les micro-entreprises exportent la part la plus faible de chiffre d'affaires, 9 %, alors que les exportations des grandes entreprises sont les plus importantes avec 23 %. Ce schéma se retrouve dans tous les secteurs d'activités et dans tous les pays⁸, et indique que la plupart des petites entreprises desservent uniquement des marchés locaux et régionaux limités⁹.

Les petites entreprises jouent un rôle plus important dans les secteurs intensifs en travail que celui des grandes entreprises.

Le Tableau 3.1 montre également que la productivité du travail augmente avec la taille de l'entreprise. Une personne occupée dans une micro-entreprise crée en moyenne 40 000 euros de valeur ajoutée, tandis que dans les grandes entreprises, cette somme est trois fois plus élevée (120 000 euros). Ceci laisse penser que les grandes entreprises créent relativement plus de richesse par employé que leurs homologues de plus petite taille. Ces différences peuvent s'expliquer à la fois par la productivité et par la répartition des entreprises entre les différents

⁷ Estimation calculée à partir des données de la base de données sur les PME d'Eurostat.

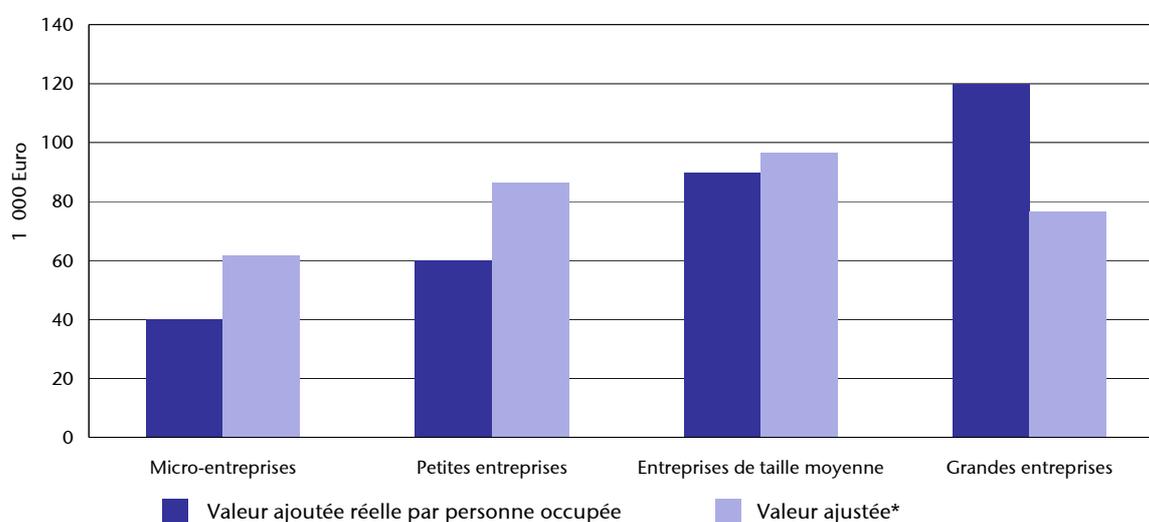
⁸ À l'exception de l'Irlande (voir paragraphe 3.1.2). En Irlande, la part plus importante des exportations dans le chiffre d'affaires des PME est le résultat de la large part du secteur des transports (qui représente une part relativement élevée des exportations dans le chiffre d'affaires), combinée à l'orientation internationale due à la situation périphérique de l'Irlande.

⁹ Il serait intéressant de vérifier plus avant cette hypothèse en analysant les schémas géographiques d'exportation par taille d'entreprise. Malheureusement, même si les matrices d'origine et de destination du commerce international des biens et des services sont disponibles, elles ne sont pas désagrégées par taille d'entreprise. Seules des informations anecdotiques sont disponibles.

secteurs d'activités. La structure des secteurs d'activités joue également un rôle ici. Par exemple, de nombreuses petites entreprises sont des entreprises de commerce de détail, secteur qui présente une productivité du travail inférieure à la moyenne. Dans la Figure 3.1, la productivité réelle du travail par taille d'entreprise est comparée avec une valeur ajustée de cette mesure, calculée en supposant une structure de secteur d'activités analogue pour toutes les tailles d'entreprise¹⁰. Lorsque ces ajustements correspondant aux différences de structure dans les secteurs d'activités sont inclus, une image plutôt différente apparaît, puisque les différences entre les petites entreprises, les entreprises de taille moyenne et les grandes entreprises sont gommées dans une large mesure ; seules les micro-entreprises restent « à la traîne » concernant la valeur ajoutée par personne occupée. Ainsi, le rôle économique des PME, tel que représenté par la productivité du travail, est considérablement différent après ajustement de l'effet sectoriel.

Il s'agit là d'un résultat important du point de vue des politiques visant à augmenter la productivité générale du travail, car il pourrait encore y avoir une certaine marge de manœuvre pour une amélioration dans le cas des micro-entreprises.

Figure 3.1 : Valeur ajoutée par personne occupée, Europe-19, 2003



* En supposant une structure de secteur d'activités analogue pour toutes les classes de taille.

Source : Estimation par EIM Business & Policy Research ; estimation fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003.

La part des coûts du travail dans la valeur ajoutée est inférieure dans les grandes entreprises par rapport aux PME. Ceci va dans le sens des conclusions selon lesquelles les PME présentent des niveaux de productivité du travail inférieurs, du moins lorsque l'effet sectoriel n'est pas pris en compte. Les faibles niveaux de productivité du travail engendrent des coûts du travail plus élevés dans les PME. De la même façon que pour la productivité du travail, ces différences de taille d'entreprise disparaissent dans une large mesure lorsque la distribution sectorielle des petites et des grandes entreprises est prise en compte. Si un tel ajustement est effectué, les micro-entreprises se retrouvent avec une part beaucoup plus faible de coûts du travail, ceci étant dû à l'existence de travailleurs non rémunérés (emploi indépendant, travailleurs familiaux).

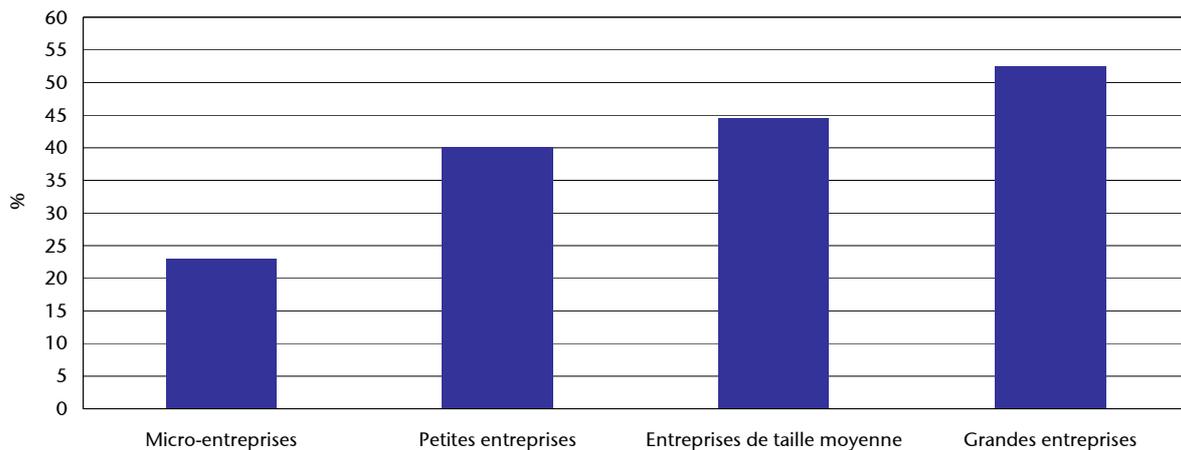
La Figure 3.2 présente une mesure approchée de la rentabilité, correspondant à l'excédent brut d'exploitation, et se définit comme la différence entre la valeur ajoutée brute et les coûts du travail¹¹. Cette mesure approchée de

10 Valeur ajustée pour la taille d'entreprise $s = \sum_i w_i \cdot \text{vai}, s / \text{emi}, s$, où : w_i , total : part du secteur d'activités i dans l'emploi total, total par taille d'entreprise ; vai, s (emi, s) : valeur ajoutée (emploi) de la taille d'entreprise s dans le secteur d'activités i (donc $\text{vai}, s / \text{emi}, s$ est la productivité du travail dans la classe de taille d'entreprise s du secteur d'activités i). L'analyse a été réalisée au niveau des divisions de la NACE.

11 On aimerait également prendre en compte la dépréciation séparément, mais cette information n'est pas largement disponible par secteur d'activités et par taille d'entreprise.

la rentabilité, l'excédent brut d'exploitation, est ajustée par le salaire imputé aux travailleurs indépendants¹², puis exprimée par la suite comme un pourcentage de la valeur ajoutée brute. Cette mesure vient donc corriger le coût salarial « caché » des travailleurs indépendants et travailleurs familiaux. Il faut souligner que l'entrepreneur n'est pas inclus dans la liste des salariés dans les entreprises individuelles, et ses revenus ne sont donc pas inclus dans les coûts totaux du travail. Comme l'indique la Figure 3.2, la rentabilité varie de 40 à 52 % dans les petites, les moyennes et les grandes entreprises, alors que pour les micro-entreprises, elle est considérablement plus faible, à près de 25 %¹³. Ici également, les effets sectoriels jouent un rôle ; en fait, les différences entre les petites, les moyennes et les grandes entreprises tendent à disparaître lorsque ces effets sont pris en compte, mais les micro-entreprises restent à la traîne des autres classes de taille d'entreprise, que les effets sectoriels soient ou non pris en compte.

Figure 3.2 : Rentabilité* par classe de taille d'entreprise, Europe-19, 2003



* Excédent brut d'exploitation, ajusté pour le salaire imputé aux travailleurs indépendants en pourcentage de la valeur ajoutée.

Source : Estimation par EIM Business & Policy Research ; estimation fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003.

Ainsi, les rôles des PME au niveau européen sont complexes. D'un côté, les PME sont de loin la forme dominante d'entreprise, et représentent une part considérable de l'emploi. D'un autre côté, elles tendent à présenter des niveaux plus faibles de productivité et génèrent en moyenne des niveaux inférieurs de rentabilité. Ceci est particulièrement vrai pour les micro-entreprises, étant donné que de nombreuses différences entre les petites, les moyennes et les grandes entreprises sont atténuées lorsque les effets sectoriels sont pris en compte, mais ceci n'inclut pas les différences entre les micro-entreprises, d'une part, et les autres classes de taille d'entreprise, d'autre part.

3.1.2. Au niveau des pays

Le Tableau 3.2 résume les données statistiques disponibles concernant la structure par taille d'entreprise des entreprises privées hors secteur primaire en 2003, par pays. Il existe des différences entre les pays pour ce qui concerne la taille moyenne de leurs entreprises. Par exemple, le nombre moyen de personnes occupées par entreprise varie de 2 en Grèce à 12 aux Pays-Bas. Comme l'ont montré de précédents rapports de l'Observatoire, il existe en Europe une forte corrélation entre la taille moyenne de l'entreprise et la prospérité économique,

12 L'ajustement pour le salaire imputé aux travailleurs indépendants est réalisé en supposant les mêmes coûts du travail par travailleur indépendant que pour les salariés dans un secteur d'activités/une classe de taille d'entreprise ; les résultats au niveau macro-économique ont été obtenus par agrégation des secteurs, des pays et des tailles d'entreprise.

13 Il faut garder à l'esprit que la mesure de la rentabilité utilisée ici inclut la dépréciation, et que les petites entreprises tendent à être moins intensives en capital. Exclure la dépréciation de la rentabilité telle que définie ici réduirait les différences entre les classes de taille concernant la rentabilité, mais les différences entre les tailles d'entreprise ne seraient pas entièrement gommées en tenant compte de la dépréciation.

mesurée par le PIB par tête¹⁴. Une observation plus poussée du Tableau 3.2 confirme les résultats de l'analyse macro-économique au niveau de l'Europe-19 évoquée plus haut. Dans la plupart des pays, la productivité du travail dans les PME est inférieure à la moyenne. Il en va de même pour la rentabilité. En outre, les PME de la plupart des pays ont moins tendance à exporter que les grandes entreprises.

Tableau 3.2 : Les rôles des PME dans les pays européens, 2003

	Nombre d'entreprises	Nombre de personnes occupées par entreprise	Taille d'entreprise dominante*	Valeur ajoutée par personne occupée, PME**	Propension à exporter, PME***	Part de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires, PME****
	1 000				%	%
Autriche	270	11	Micro	78	-3	-3
Belgique	440	7	Micro	93	-6	-2
Danemark	210	10	PME	93	-3	-1
Finlande	220	7	Grandes entreprises	85	-6	1
France	2 500	8	Micro	76	-7	-4
Allemagne	3 020	10	Grandes entreprises	90	-6	5
Grèce	770	2	Micro	98	-1	2
Irlande	100	10	PME	50	6	2
Italie	4 490	4	Micro	89	-4	-0
Luxembourg	20	9	PME	101	-1	-1
Pays-Bas	570	12	Grandes entreprises	95	-4	-1
Portugal	690	5	PME	74	-2	-6
Espagne	2 680	6	Micro	82	-4	-0
Suède	490	7	Micro	87	-3	-0
Royaume-Uni	2 230	11	Grandes entreprises	69	-4	-5
<i>UE des 15</i>	<i>18 700</i>	<i>7</i>	<i>Micro</i>	<i>74</i>	<i>-5</i>	<i>-3</i>
Islande	30	4	Grandes entreprises	75	-3	-6
Norvège	240	7	Micro			
Liechtenstein	4	6	Micro	68	-2	-15
Suisse	340	8	PME			
Pays non membres de l'UE	610	7	PME	71	-2	-11
<i>Europe-19</i>	<i>19 310</i>	<i>7</i>	<i>Micro</i>	<i>74</i>	<i>-4</i>	<i>-4</i>

* Un pays ou secteur d'activités est considéré comme dominé par les micro-entreprises, les petites et moyennes entreprises ou les grandes entreprises lorsque soit les micro-entreprises, soit les petites et moyennes entreprises (ensemble), soit les grandes entreprises représentent la part de l'emploi total la plus importante.

** Indice, total pays = 100.

*** Part des exportations dans le chiffre d'affaires (%); PME moins total pays.

**** Valeur ajoutée en pourcentage du chiffre d'affaires, PME en tant que déviation du total pays.

Source : Estimation par EIM Business & Policy Research ; estimation fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003. Du fait des arrondis, les totaux peuvent différer légèrement de la somme des composantes.

14 Voir également Carree, M., A. van Stel, R. Thurik et S. Wennekers (2002), Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996 (Le développement économique et la propriété d'entreprise : analyse à l'aide de données provenant de 23 pays de l'OCDE au cours de la période 1976-1996), Small Business Economics 19, 271-290. Ces auteurs évaluent l'existence d'une relation quadratique entre le nombre d'entrepreneurs par rapport à la population totale (ce qu'ils appellent « propriété d'entreprise », et qui est inversement lié à la taille moyenne de l'entreprise) et au PIB par tête. Pour les pays européens, cette relation se trouve encore au bas de la courbe, suggérant une corrélation positive entre la taille de l'entreprise et le PIB par habitant. Cette relation a été confirmée directement dans les précédents rapports de l'Observatoire.

3.1.3. Le rôle des PME dans les différents secteurs d'activités

Le rôle des PME en Europe n'est absolument pas constant d'un secteur d'activités à l'autre, comme le montre le Tableau 3.3, qui concerne les entreprises privées hors secteur primaire dans l'Europe-19 en 2003¹⁵. Du point de vue de la taille de l'entreprise, les secteurs d'activités diffèrent de manière importante, principalement en conséquence de la nature des procédés de production dans ces secteurs. Par exemple, l'extraction, l'industrie manufacturière et le secteur de l'énergie sont des industries à grande échelle, et sont donc caractérisés par un rôle plus important pour les grandes entreprises. Ceci s'applique également aux secteurs des transports et des télécommunications ; ici, toutefois, une nette distinction doit être faite entre les transports aériens et par eau et les services de télécommunications d'une part, et les activités à petite échelle, par exemple transport terrestre et activités auxiliaires des transports d'autre part. Les services aux entreprises sont en moyenne une activité à grande échelle, mais ce secteur inclut à la fois des activités à grande échelle, comme la banque, et des activités dominées par les micro-entreprises, comme l'immobilier. Les autres groupes de secteurs d'activités (construction, commerce, hôtels et restaurants et services personnels) ont tendance à être des activités à petite échelle. Ceci se traduit par un nombre relativement faible de personnes occupées par entreprise, et une part plus importante de PME. Naturellement, de grandes différences existent encore entre les sous-secteurs et entre les entreprises prises individuellement.

Tableau 3.3 : Les rôles des PME par secteur d'activités, Europe-19, 2003

	Nombre d'entreprises (1 000)	Nombre de personnes occupées par entreprise	Taille d'entreprise dominante (*)	Valeur ajoutée par personne occupée, PME (**)	Rentabilité des PME (***)	Propension à exporter, PME (****)
Industries extractives (y compris énergie) (C+E)	50	38	Grandes entreprises	112	-1	-2
Industrie manufacturière (D)	2 250	16	PME	81	-3	-12
Construction (F)	2 280	6	Micro	96	0	-1
Commerce de gros (51)	1 510	6	Micro	96	-1	1
Commerce de détail (y compris vente et réparation automobile) (50, 52)	3 740	5	Micro	96	-2	0
Transports et télécommunications (I)	1 040	10	Grandes entreprises	78	-10	-1
Services aux entreprises (J, K)	4 310	6	Grandes entreprises	69	-10	-2
Services personnels (H, N, O)	4 140	5	Micro	83	0	-1
Entreprises privées hors secteur primaire	19 310	7	Micro	74	-9	-4

* Un pays ou secteur d'activités est considéré comme dominé par les micro-entreprises, les petites et moyennes entreprises ou les grandes entreprises lorsque soit les micro-entreprises, soit les petites et moyennes entreprises (ensemble), soit les grandes entreprises représentent la part de l'emploi total la plus importante.

** Indice, total secteur d'activités = 100.

*** Excédent brut d'exploitation, ajusté pour le salaire imputé aux travailleurs indépendants en pourcentage de la valeur ajoutée ; PME moins total secteur d'activités.

**** Part des exportations dans le chiffre d'affaires (%) ; PME moins total secteur d'activités.

Source : Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003. Des données par pays figurent à l'Annexe IV.

Dans l'analyse au niveau européen, les PME se sont caractérisées par une tendance relativement faible à exporter en moyenne. Ceci apparaît dans les données par secteur d'activités. Il n'y a que dans le commerce de gros que la part des exportations dans le chiffre d'affaires est beaucoup plus importante dans les PME que dans les grandes entreprises. Ceci est dû au fait que dans le commerce de gros, les grandes entreprises sont davantage impliquées dans des activités de distribution (ce qui est principalement une activité nationale), alors que les petites

15 Les chiffres détaillés par secteur d'activités et pays sont présentés dans l'Annexe IV.

entreprises se concentrent davantage sur le commerce (international). Ainsi, les résultats pour le commerce de gros reflètent simplement des différences de structure au sein du secteur, plutôt que des différences intrinsèques entre les tailles d'entreprise.

Comme cela a été constaté précédemment au niveau européen, les PME sont « à la traîne » des grandes entreprises pour ce qui concerne la productivité du travail. Ceci est à nouveau confirmé au niveau des secteurs d'activités : à l'exception de certains secteurs où la présence des PME est limitée (notamment dans les industries extractives, dans lesquelles les PME tendent à exercer seulement des fonctions très spécialisées), la productivité du travail dans les PME, et surtout dans les micro-entreprises, n'est pas considérablement plus importante que dans les grandes entreprises. De même, la conclusion selon laquelle la rentabilité dans les PME est inférieure à celle des grandes entreprises est en général confirmée au niveau sectoriel.

3.1.4. Les PME dans les pays adhérents et candidats¹⁶

Les évolutions observées dans les pays adhérents et candidats ont été identifiées comme une préoccupation prioritaire pour l'UE. Cela a été le cas au cours de la dernière décennie, et c'est encore plus important aujourd'hui, à la veille de leur adhésion. Par conséquent, ce rapport présente un certain nombre d'informations relatives à la taille et à la structure des pays adhérents et candidats, par rapport à l'Europe-19. Les pays adhérents et candidats se répartissent en deux groupes de pays : dix pays d'Europe centrale et orientale (PECO) et trois pays méditerranéens (Chypre, Malte et Turquie), dont l'histoire est très différente.

Les PECO sont en train de vivre un profond changement structurel. Après la rupture définitive avec le communisme au début des années 1990, le développement des PME a été la pierre angulaire des politiques de réforme économique poursuivies par tous les gouvernements de cette région. De nombreuses nouvelles PME ont été créées du fait de la promotion de l'esprit d'entreprise et suite à la privatisation et à la dissolution des entreprises d'État. Dans une certaine mesure, ceci s'est principalement traduit par un transfert de l'activité économique dans des entreprises d'État inefficaces vers des entreprises privées. Le supplément d'emploi et de production de ces nouvelles PME a certainement, dans la première moitié de la décennie 1990, été contrebalancé par la chute de la production et des suppressions d'emplois dans les grandes entreprises. En fait, de nombreuses nouvelles PME ont été créées dans le cadre d'une « légalisation » de l'économie non officielle active dans les années 1980. Ces deux évolutions sont prometteuses et engendreront un secteur entrepreneurial plus flexible et dynamique dans les pays adhérents et candidats. Le fait que ces pays s'engagent sur la voie de l'acquis communautaire a probablement eu un impact positif sur leur climat économique.

Le Tableau 3.4 présente des informations concernant les rôles des PME dans les pays candidats, dans les entreprises privées hors secteur primaire¹⁷. En termes de nombre de personnes occupées, l'Europe-19 dispose d'un chiffre près de cinq fois supérieur à celui des pays candidats. Toutefois, le nombre total d'entreprises est trois fois plus élevé. Concernant la répartition par taille des entreprises, les pays candidats et l'Europe-19 présentent actuellement des caractéristiques assez similaires. Le nombre moyen de personnes occupées par entreprise dans les pays candidats est un peu plus faible que celui de l'Europe-19.

16 Le présent rapport a été rédigé avant le 1er mai 2004, de sorte que le terme de pays adhérents est utilisé pour les 10 pays qui ont rejoint l'Union européenne le 1er mai 2004, et le terme de pays candidats désigne la Bulgarie, la Roumanie et la Turquie.

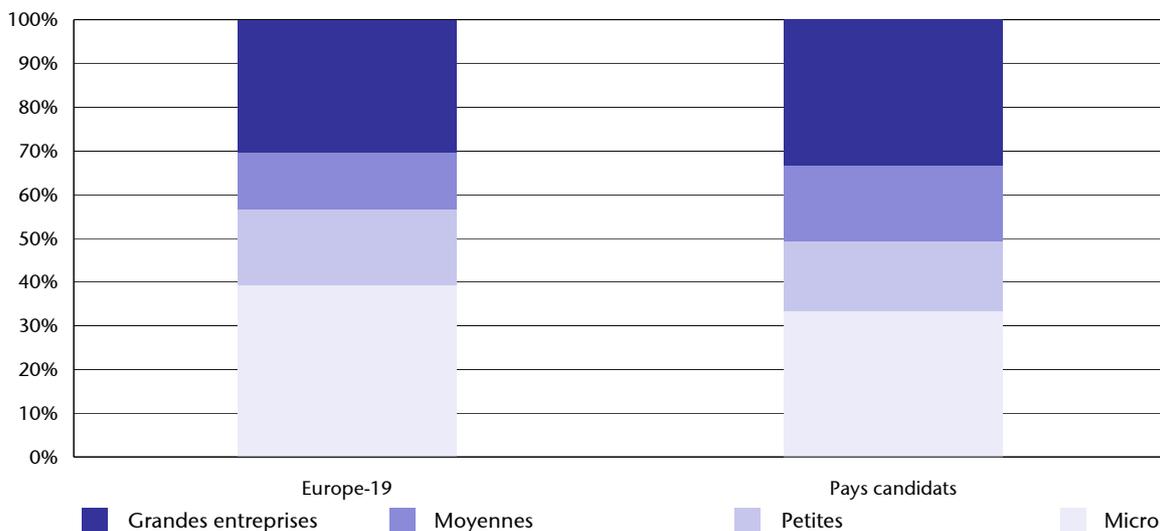
17 Ces données sont une mise à jour des données présentées dans : Commission européenne, Les PME en Europe, avec un premier regard sur les pays candidats, Observatoire des PME européennes, rapport 2002/n° 2 ; rapport soumis à la Direction générale des Entreprises par KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research et l'ENSR ; Bruxelles, 2003, prenant en compte entre autres les données des Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat récemment publiées.

Tableau 3.4 : Rôle des PME dans les pays adhérents et candidats et l'Europe-19

	PME				Total	Grandes entreprises	Total
	Micro	Petites	Moyennes	Total			
Pays candidats à l'adhésion (2001)							
- Entreprises	1 000	5 670	230	50	5 950	10	5 970
- Personnes occupées	1 000	10 210	4 970	5 350	20 530	10 150	30 670
- Nombre de personnes occupées/entreprise		2	22	107	3	919	5
- Taille d'entreprise dominante						Petites/moyennes	
Europe							
- Entreprises	1 000	17 820	1 260	180	19 270	40	19 310
- Personnes occupées	1 000	55 040	24 280	18 100	97 420	42 300	139 710
- Nombre de personnes occupées/entreprise		3	19	98	5	1 052	7
- Taille d'entreprise dominante						Micro	

Source : Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003 et sur des informations fournies par les partenaires de l'ENSR.

Figure 3.3 : Comparaison des parts de l'emploi par taille d'entreprise entre l'Europe-19 et les pays adhérents et candidats



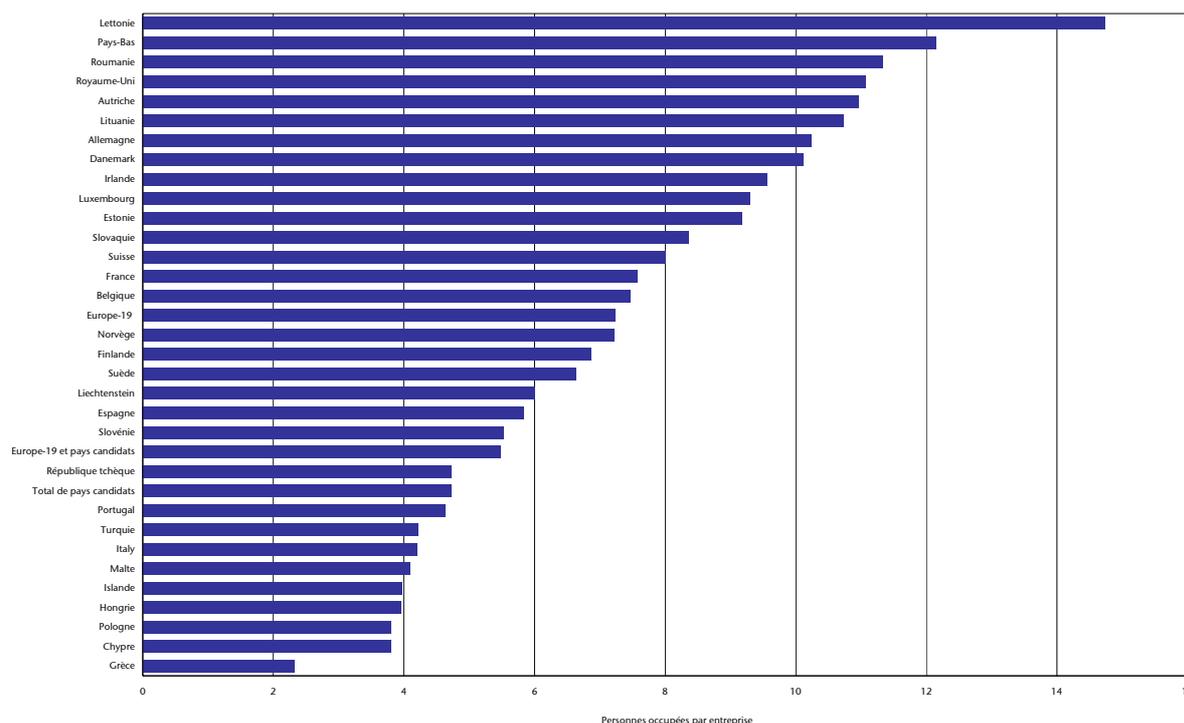
Source : Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003 et sur des informations fournies par les partenaires de l'ENSR.

Comme le montrent les analyses dans les rapports précédents de l'Observatoire des PME européennes¹⁸, de grandes différences entre les pays candidats existent du point de vue de la taille moyenne des entreprises (voir

18 Commission européenne, Les PME en Europe, avec un premier regard sur les pays candidats, Observatoire des PME européennes, rapport 2002/n° 2 ; rapport soumis à la Direction générale des Entreprises par KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research et l'ENSR ; Bruxelles, 2003.

Figure 3.4). En effet, dans les pays méditerranéens, la taille d'entreprise moyenne est relativement petite. Ceci laisse sous-entendre que les rôles des PME dans les pays candidats sont peut-être similaires à ceux qu'elles jouent dans les pays méditerranéens de l'UE, tels que la Grèce et l'Italie. Dans les PECO, et notamment dans les pays baltes, la taille d'entreprise moyenne est beaucoup plus importante. Au cours de la deuxième moitié des années 1990, ces pays ont vécu un déclin significatif en matière de taille d'entreprise, suggérant un processus de convergence vers la taille moyenne d'entreprise de l'Europe-19. La restructuration du secteur des entreprises, comme indiqué ci-dessus, est la force motrice sous-tendant ce développement.

Figure 3.4 : Personnes occupées par entreprise, pays de l'Europe-19 (2003) et pays adhérents et candidats (2001)



Source : Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003 et sur des informations fournies par les partenaires de l'ENSR.

3.1.5. Comparaison avec les États-Unis et le Japon

Les chapitres précédents ont permis d'identifier les rôles des PME en Europe et dans les différents pays européens pris individuellement. Il est instructif de mener une étude comparative des rôles joués par les PME en Europe par rapport à deux des autres grandes économies mondiales, à savoir les États-Unis et le Japon. Cette comparaison est présentée dans les Tableaux 3.5 et 3.6. Le rôle des PME est étonnamment similaire lorsqu'il est évalué en termes de nombre d'entreprises. La distribution des entreprises par classes de taille est fondamentalement la même entre les États-Unis et l'Europe. Cependant, lorsqu'il est évalué en termes d'emploi, une différence importante apparaît entre les États-Unis et l'Europe. Les États-Unis présentent une part beaucoup plus faible d'emplois dans les PME et une part d'emplois plus élevée dans les grandes entreprises qu'en Europe. La raison en est que de nombreuses micro-entreprises américaines sont des entreprises individuelles, ce qui diminue la taille moyenne des entreprises dans cette catégorie, et donc sur l'ensemble des PME. Le rôle des PME au Japon, évalué par la part d'emplois, est plus proche de celui que l'on trouve en Europe que de celui des États-Unis. Les éléments permettant d'expliquer ces différences vont au-delà de la portée du présent rapport, mais on peut les interpréter en évoquant une différence en termes de dynamique économique entre l'Europe et les États-Unis. Ceci pourrait également être lié à l'existence d'un marché intégré plus étendu aux États-Unis : dans les pays dont les marchés sont étendus, le nombre de grandes entreprises est relativement plus élevé. Dans la mesure où les créations/dissolutions d'entreprises sont plus fréquentes aux États-Unis, davantage de micro-entreprises se

trouvent en phase de démarrage dans ce pays, et la taille d'entreprise moyenne dans cette catégorie sera inférieure aux États-Unis.

Tableau 3.5 : Entreprises et emploi dans les entreprises privées hors secteur primaire, États-Unis, Japon et Europe-19

	PME				Grandes entreprises	Total
	Micro	Petites	Moyennes	Total		
Entreprises États-Unis, 2000						
Nombre d'entreprises (x 1 000)	19 988	1 009	167	21 164	59	21 223
Personnes occupées (x 1 000)	27 872	20 061	15 660	63 593	66 042	129 635
Nombre de personnes occupées par entreprise	1	20	94	3	1 119	6
Entreprises Japon, 2001						
Nombre d'entreprises (x 1 000)	s/o	s/o	s/o	4 690	13	4 703
Personnes occupées (x 1 000)*	s/o	s/o	s/o	25 601	12 676	38 277
Nombre de personnes occupées par entreprise*	s/o	s/o	s/o	5	975	8
Entreprises Europe-19, 2003						
Nombre d'entreprises (x 1 000)	17.820	1 260	180	19.270	40	19 310
Personnes occupées (x 1 000)	55 040	24 280	18 100	97 420	42 300	139 710
Nombre de personnes occupées par entreprise	3	19	98	5	1 052	7

* Employés permanents des entreprises + employés permanents des entreprises individuelles.

Sources : États-Unis : SBA et US Census ; Japon : MPHPT, Establishment and Enterprise Census of Japan (2001) ; Europe-19. Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003 et sur des informations fournies par les partenaires de l'ENSR.

Tableau 3.6 : Comparaison de la structure par taille d'entreprise (pourcentage du total) des nombres d'entreprises et d'emplois, États-Unis, Japon et Europe-19

	PME				Grandes entreprises**
	Micro	Petites	Moyennes	Total	
Entreprises					
États-Unis, 2000	94 %	5 %	1 %	100 %	0 %
Japon, 2001	s/o	s/o	s/o	100 %	0 %
Europe-19, 2003	92 %	7 %	1 %	100 %	0 %
Personnes occupées (emploi)					
États-Unis, 2000	22 %	15 %	12 %	49 %	51 %
Japon, 2001*	s/o	s/o	s/o	67 %	33 %
Europe-19, 2003	39 %	17 %	13 %	70 %	30 %

* Employés permanents des entreprises + employés permanents des entreprises individuelles.

** La part des grandes entreprises dans le nombre total d'entreprises est de l'ordre de 0,25 %.

Sources : États-Unis : SBA et US Census ; Japon : MPHPT, Establishment and Enterprise Census of Japan (2001) ; Europe-19. Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003 et sur des informations fournies par les partenaires de l'ENSR.

3.2. Évolutions de la performance des PME

3.2.1. Évolutions de la performance des PME dans l'Europe-19

La taille et la structure actuelles des PME en Europe, à la fois au niveau européen et pour les différents pays européens pris individuellement, ont été évoquées dans le point 3.1. Comme nous l'avons clairement dit dans le Chapitre 2, il existe des arguments incontestables et des exemples empiriques dans la littérature économique sur

les petites entreprises montrant que le rôle de l'esprit d'entreprise et des PME a changé au fil du temps. Ainsi, le but de ce chapitre est de fournir des aperçus de la façon dont le secteur de PME a évolué durant les quinze dernières années.

Le développement du secteur des PME, c'est-à-dire des entreprises privées hors secteur primaire dans l'Europe-19, entre 1988 et 2003 est résumé dans le Tableau 3.7. Le chiffre d'affaires réel des entreprises hors secteur primaire a augmenté de 2,5 % par an au cours de cette période. Cependant, le taux de croissance du chiffre d'affaires a été légèrement supérieur pour les grandes entreprises, à savoir 2,7 %, contre 2,4 % pour les PME. En revanche, la croissance annuelle en termes d'emplois a été légèrement plus importante dans les PME, à 0,2 %, que dans les grandes entreprises, avec 0,1 %.

Quelles sont les raisons expliquant que la croissance du chiffre d'affaires des PME soit inférieure à la croissance du chiffre d'affaires des grandes entreprises ? L'un des éléments réside dans le fait que les PME et les grandes entreprises opèrent sur des marchés différents. De manière générale, les grandes entreprises ont davantage tendance à exporter, et comme les exportations ont augmenté plus rapidement que les ventes au niveau national (respectivement 6,1 % par an et moins de 2 %), cet élément donne l'avantage aux grandes entreprises. Tenir compte de ce fait permettrait d'expliquer certaines différences entre les classes de taille d'entreprise, mais ne fournit certainement pas une explication complète.

Une deuxième raison réside dans le fait que les PME ont augmenté leurs prix plus rapidement que les grandes entreprises. La Figure 3.4 montre clairement que le fait que les PME ont augmenté leurs prix plus rapidement que les grandes entreprises a été la principale cause d'une croissance de leurs ventes inférieure à la croissance du chiffre d'affaires réel des grandes entreprises. L'Annexe III (dans laquelle le modèle utilisé est expliqué plus en détail) montre que cette corrélation négative entre le développement réel et les prix relatifs n'intervient pas seulement au niveau macro-économique à long terme (comme dans la Figure 3.5, qui décrit les développements entre 1988 et 2003), mais également lorsque l'on utilise des séries temporelles au niveau de l'Europe-19, ainsi que des données par secteur d'activités ou par pays à plus long terme (1988-2003).

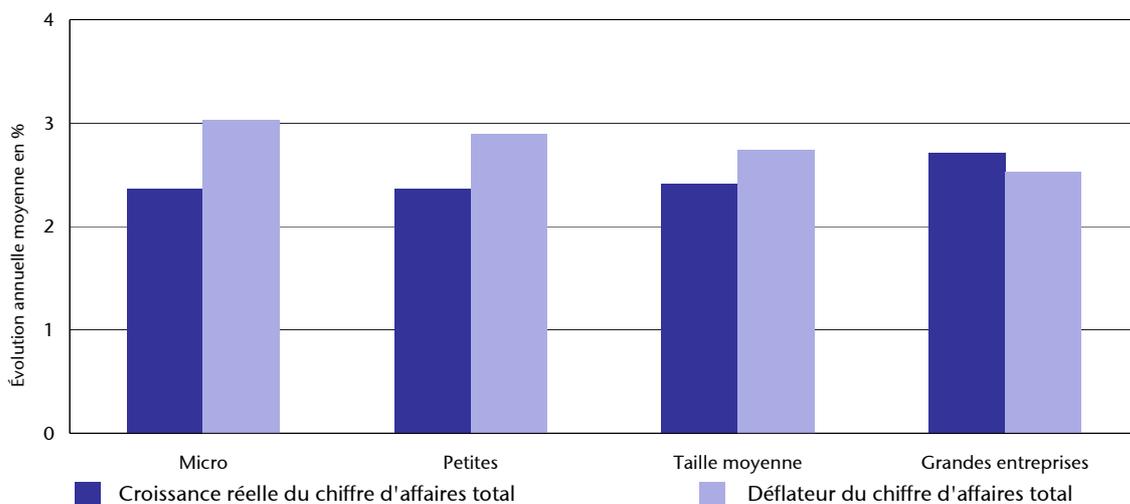
En moyenne, la valeur ajoutée réelle dans les entreprises privées hors secteur primaire a augmenté de 2,3 % par an entre 1988 et 2003. Le schéma par classe de taille d'entreprise de la croissance de la valeur ajoutée réelle est similaire à celui de la croissance du chiffre d'affaires réel.

Tableau 3.7 : Évolution du rôle des PME, Europe-19, 1988-2003

	PME				Grandes entreprises	Total
	Micro	Petites	Moyennes	Total		
Évolution annuelle moyenne en %						
Chiffre d'affaires réel						
Ventes nationales						
Biens de consommation	1,4	1,0	0,5	1,1	0,2	0,8
Biens d'investissements	1,9	1,3	0,8	1,5	0,7	1,2
Biens intermédiaires	2,7	2,7	2,7	2,7	2,8	2,7
Total	2,1	1,9	1,7	1,9	1,8	1,9
Exportations	5,8	5,8	6,2	6,0	6,2	6,1
Total	2,4	2,4	2,4	2,4	2,7	2,5
Valeur ajoutée réelle	1,9	2,1	2,2	2,1	2,6	2,3
Productivité du travail	1,6	2,0	2,4	1,9	2,7	2,2
Emplois	0,3	0,1	-0,2	0,2	-0,1	0,1
Entreprises	0,4	0,1	-0,1	0,4	-0,2	0,4
Déflateur de la valeur ajoutée	3,2	3,2	3,0	3,1	2,8	3,0
Coûts du travail par employé	4,3	4,4	4,4	4,3	4,4	4,4
Taux de salaire réel	1,0	1,1	1,4	1,2	1,6	1,4
Coûts unitaires du travail	-0,6	-0,9	-0,9	-0,7	-1,1	-0,8
Évolution annuelle moyenne en points de %						
Rentabilité	0,2	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3

Source : Estimation par EIM Business & Policy Research ; estimation fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003.

Figure 3.5 : Croissance réelle du chiffre d'affaires total et déflateur du chiffre d'affaires total dans les entreprises privées hors secteur primaire, Europe-19, 1988-2003



Source : Estimation par EIM Business & Policy Research ; estimation fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003.

Ce sont les différentiels de prix entre les PME et les grandes entreprises qui expliquent dans une large mesure le différentiel de croissance entre les PME et les grandes entreprises. La question est alors de savoir pourquoi les PME augmentent leurs prix plus rapidement que les grandes entreprises. Le premier point concerne les coûts. Du fait de la disponibilité des données, l'analyse se concentre sur les coûts du travail. En moyenne, les coûts du travail par employé ont augmenté de 4,5 % par an dans les entreprises privées hors secteur primaire, avec seulement des différences mineures entre les classes de taille d'entreprise. La productivité du travail a augmenté en moyenne de 2,2 %, et ici, de grandes différences entre les classes de taille d'entreprise peuvent être observées. Les PME, et particulièrement les micro-entreprises, sont « à la traîne » des grandes entreprises concernant la croissance de la productivité du travail. Il semble qu'il s'agisse d'un phénomène structurel, car il peut également être observé en distinguant des sous-périodes. C'est au cours de la récession entre 1991 et 1993 seulement que la productivité du travail dans les entreprises de taille moyenne a augmenté plus rapidement que dans les grandes entreprises, tandis que durant d'autres périodes la croissance de la productivité du travail dans les micro-entreprises, les petites entreprises et les entreprises de taille moyenne a été beaucoup plus faible que dans les grandes entreprises. Ceci peut s'expliquer par le fait que les salaires réels dans les PME ont moins augmenté que dans les grandes entreprises (voir Tableau 3.7), ce qui signifie, toutes choses égales par ailleurs, que les grandes entreprises sont davantage incitées à substituer le capital au travail¹⁹. Ces résultats sont tout à fait cohérents avec ceux présentés dans l'Annexe II, qui montrent qu'une augmentation du nombre d'entreprises, qui est naturellement presque entièrement égale aux évolutions dans le nombre des PME, et notamment des micro-entreprises, a un impact négatif sur la productivité du travail au niveau macro-économique.

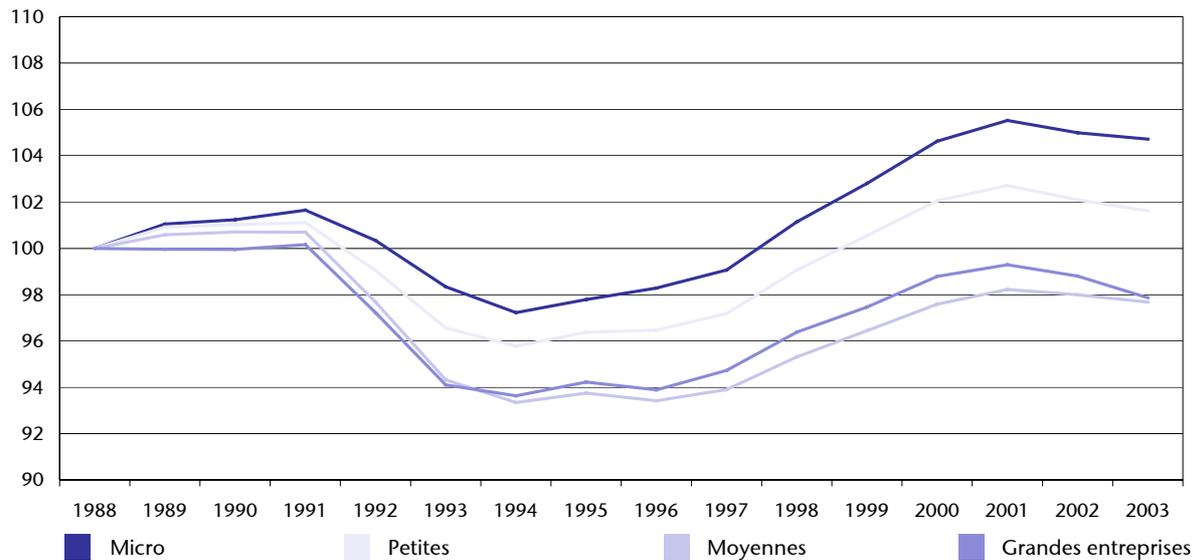
En combinant un schéma uniforme des augmentations de salaires par classe de taille d'entreprise et les petites entreprises en retard sur les grandes entreprises en matière de croissance de la productivité du travail, il devient clair que les coûts unitaires du travail diminuent le plus dans les grandes entreprises, et le moins dans les micro-entreprises ; les petites entreprises et les entreprises de taille moyenne se situant au niveau intermédiaire. Avec une augmentation uniforme de la marge bénéficiaire par rapport aux coûts du travail, ceci impliquerait que les prix²⁰ dans les petites entreprises augmentent plus vite que dans les grandes entreprises. En fait, selon la mesure utilisée ici, la rentabilité augmente même plus rapidement dans les petites et moyennes entreprises que dans les grandes entreprises. Ainsi, le schéma par classe de taille d'entreprise de la croissance de la productivité du travail, comme la part de l'excédent brut d'exploitation par rapport aux coûts du travail, ont contribué à l'augmentation plus rapide du déflateur de la valeur ajoutée dans les petites entreprises que dans les grandes entreprises.

La croissance plus élevée en matière d'emploi des PME par rapport aux grandes entreprises est illustrée dans la Figure 3.6, qui présente l'évolution de l'emploi par classe de taille d'entreprise dans l'Europe-19. On peut voir clairement que la croissance de l'emploi est négativement liée à la taille de l'entreprise. Au cours de la période de faible croissance de 1991/1993, le déclin de l'emploi est plus réduit dans les micro-entreprises et plus élevé dans les grandes entreprises. De même, au cours de la période de reprise à partir de 1994, la croissance de l'emploi a été plus forte dans les micro-entreprises. Toutefois, le schéma par classe de taille d'entreprise est moins net en ces temps actuels de récession économique.

19 L'élasticité salaires réels de la demande de main d'œuvre ne diffère pas beaucoup entre les grandes et les petites entreprises, comme en témoignent les quelques études empiriques sur la question. Voir EIM/ENSR, 1997, Observatoire des PME européennes, Cinquième rapport annuel, pp. 138-139.

20 C'est-à-dire le déflateur de la valeur ajoutée.

Figure 3.6 : Évolution de l'emploi dans les entreprises selon la taille, Europe-19 (indice : 1988 = 100)



Source : Estimation par EIM Business & Policy Research ; estimation fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003.

3.2.2. Comparaison avec les États-Unis

Tout comme les comparaisons entre les rôles statiques des PME en Europe et ceux observés aux États-Unis sont instructives, il est également utile d'analyser les évolutions des rôles des PME entre les deux régions. Le Tableau 3.8 montre comment les changements dans la répartition de la croissance de l'emploi par taille d'entreprise dans l'Europe-19 peuvent être comparés à ceux observés aux États-Unis. Plusieurs différences sont frappantes. Tout d'abord, les États-Unis ont connu une croissance de l'emploi plus importante durant les deux périodes. Au cours de la période 1993-1998, ce différentiel de croissance peut être observé dans toutes les classes de taille d'entreprise. En revanche, pour la période 1998-2001, la croissance de l'emploi dans les micro-entreprises aux États-Unis est inférieure à celle enregistrée par leurs homologues européennes.

Une seconde conclusion importante montre qu'il existe en Europe une relation négative entre la taille de l'entreprise et la croissance de l'emploi. L'emploi augmente le plus vite dans les micro-entreprises et le plus lentement dans les grandes entreprises. En revanche, aux États-Unis, l'emploi a davantage augmenté dans les grandes entreprises que dans les micro-entreprises. Une limite importante réside dans le fait que le degré selon lequel la relation positive entre la taille de l'entreprise et la croissance reflète les passages d'entreprises d'une classe de taille à une autre, ou la croissance des entreprises des classes de taille plus petites vers la classe de taille des grandes entreprises, ne peut être déterminé par ces données statiques.

Tableau 3.8 : Croissance de l'emploi par classe de taille d'entreprise, Europe-19 et États-Unis

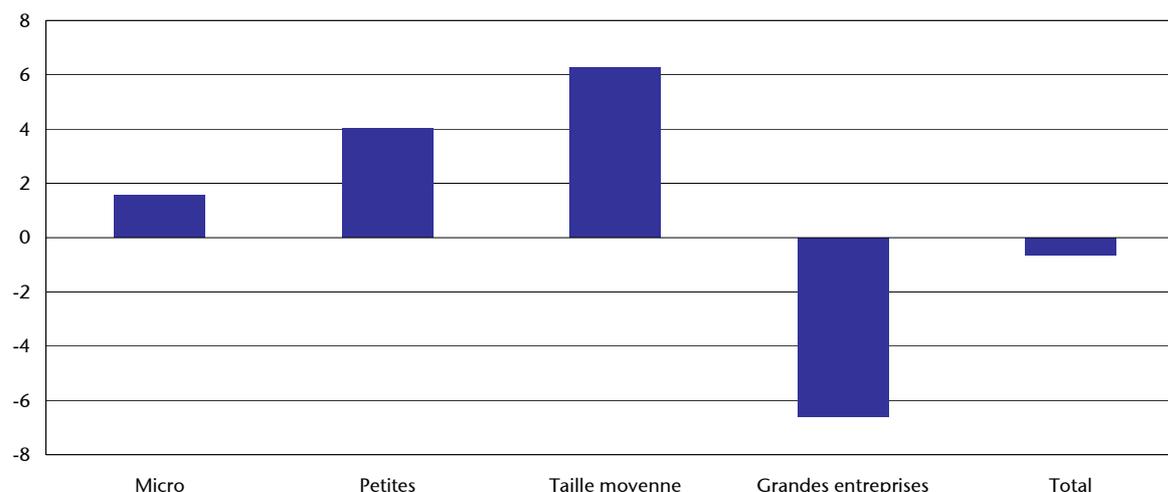
	1993/1998		1998/2001	
	Europe-19	États-Unis	Europe-19	États-Unis
Évolution annuelle moyenne en %				
PME				
– Micro	0,6	1,1	1,4	0,3
– Petites	0,4	1,9	1,2	1,9
– Moyennes	0,3	2,2	1,0	2,5
– Total	0,5	1,8	1,3	1,7
Grandes entreprises	0,3	3,5	1,0	3,5
Toutes classes confondues	0,4	2,7	1,2	2,7

Source : Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003. Les données concernant les États-Unis sont extraites des données de SBA/Census.

3.2.3. Pays adhérents et candidats

La Figure 3.7 montre comment les rôles des PME ont évolué au fil du temps dans les pays adhérents et candidats, en retraçant le schéma de la croissance de l'emploi par classe de taille d'entreprise. Les changements dans les rôles des PME dans ces pays sont nettement différents de ceux que l'on observe en Europe occidentale. Plus particulièrement, il y a eu une augmentation frappante du rôle des petites et moyennes entreprises, une diminution pour les micro-entreprises et une baisse significative pour les grandes entreprises. Ceci reflète la nature spécifique du développement économique dans ces pays, avec le démantèlement d'anciennes entreprises ayant appartenu à l'État, entraînant une augmentation du nombre de petites et moyennes entreprises et une croissance de l'emploi correspondante dans ces classes de taille d'entreprise.

Figure 3.7 : Croissance de l'emploi par classe de taille d'entreprise dans les pays adhérents et candidats, 1995/2001 (évolution moyenne en % par an)



Source : Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003.

3.2.4. Évolutions de la performance des PME par secteur d'activités

Le présent rapport a déjà montré que la taille et la structure des PME varient entre les secteurs d'activités. Le Tableau 3.9 montre clairement que la performance des PME varie de façon similaire entre les secteurs d'activités. Dans certains secteurs, tels que l'industrie extractive, la construction et le commerce, les PME ont enregistré une augmentation relativement plus élevée de leur valeur ajoutée réelle ; ces secteurs comptent environ 20 % dans la valeur ajoutée totale des entreprises privées hors secteur primaire. Dans les autres secteurs (qui représentent 80 % de la valeur ajoutée totale), la croissance des PME a été plus limitée que celle des grandes entreprises. Le schéma général est ici que les PME se trouvent « à la traîne » des grandes entreprises en matière de croissance de la productivité du travail dans la plupart des secteurs d'activités ; et, comme au niveau macro-économique, l'emploi a augmenté davantage (ou a le moins diminué) dans les PME dans la plupart des secteurs d'activités.

Tableau 3.9 : Variations de la valeur ajoutée réelle, de la productivité du travail et de l'emploi par secteur d'activités et par classe de taille d'entreprise, Europe-19, 1988/2003

	Valeur ajoutée réelle			Productivité du travail			Emplois		
	PME	Grandes entreprises	Total	PME	Grandes entreprises	Total	PME	Grandes entreprises	Total
	Évolution annuelle moyenne en %								
Industries extractives (y compris énergie) ; NACE C+E	2,4	2,1	2,2	0,7	-0,6	-0,2	1,6	2,8	2,4
Industrie manufacturière ; NACE D	2,1	2,8	2,5	2,7	3,6	3,1	-0,5	-0,8	-0,6
Construction ; NACE F	1,3	0,7	1,2	1,1	1,3	1,1	0,2	-0,6	0,1
Commerce de gros ; NACE 51	2,3	2,0	2,2	1,6	1,7	1,6	0,7	0,3	0,6
Commerce de détail (y compris vente et réparation automobile) ; NACE 50, 52	1,6	0,5	1,3	1,6	2,1	1,7	0,0	-1,6	-0,5
Transports et télécommunications ; NACE I	2,5	2,6	2,5	1,2	2,1	1,7	1,3	0,5	0,9
Services aux entreprises ; NACE J, K	2,2	2,7	2,5	1,1	1,5	1,3	1,1	1,3	1,2
Services personnels ; NACE H, N, O	1,7	2,2	1,9	1,8	3,1	2,1	-0,1	-0,9	-0,3
Total	2,1	2,6	2,3	1,9	2,7	2,2	0,2	-0,1	0,1

Source : Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003.

3.2.5. Évolutions de la performance des PME par pays

La performance des PME par rapport à celle des grandes entreprises a considérablement varié entre les différents pays européens (Tableau 3.10). Alors que les PME ont contribué à une augmentation de l'emploi dans certains pays, tels que le Luxembourg, l'Islande et l'Espagne, dans d'autres pays, tels que la Belgique, le Danemark et la Finlande, les PME ont en réalité enregistré une baisse de leurs effectifs.

Dans de nombreux pays, les PME sont restées « à la traîne » des grandes entreprises en matière de croissance de la valeur ajoutée réelle. En outre, les grandes entreprises tendent à enregistrer de meilleures performances que les PME pour ce qui concerne l'amélioration de la productivité du travail. Il existe une forte corrélation entre les différentiels PME/ grandes entreprises de productivité du travail et le différentiel de classe de taille d'entreprise PME/grandes entreprises de croissance de la valeur ajoutée réelle. En d'autres termes, si les PME enregistrent de meilleures performances que les grandes entreprises en termes de croissance de la productivité du travail, alors, souvent, les PME dépassent également les grandes entreprises en matière de performances en termes de croissance de la valeur ajoutée réelle. Par exemple, en Suède, la productivité du travail dans les PME a augmenté de 3 % par an contre 2,7 % dans les grandes entreprises ; dans le même temps, la croissance de la valeur ajoutée réelle a été de 1,8 % dans les PME et de 1,4 % dans les grandes entreprises. Un schéma similaire peut être observé en Irlande (mais en faveur des grandes entreprises). Ces résultats laissent penser que si une classe de taille d'entreprise enregistre une croissance relativement importante de la productivité du travail dans un pays, et donc possède un avantage en matière de coût, cette classe de taille d'entreprise présente également une croissance de la valeur ajoutée réelle plus importante.

Par ailleurs, il a été constaté au niveau de l'Europe-19 que les PME enregistraient une croissance en matière d'emplois, alors que dans les grandes entreprises l'emploi diminue. Ce schéma relativement favorable aux PME se retrouve également dans de nombreux pays pris individuellement.

Tableau 3.10 : Variations de la valeur ajoutée réelle, de la productivité du travail et de l'emploi par pays et par classe de taille d'entreprise, 1988/2003

	Valeur ajoutée réelle			Productivité du travail			Emplois		
	PME	Grandes entreprises	Total	PME	Grandes entreprises	Total	PME	Grandes entreprises	Total
Évolution annuelle moyenne en %									
Autriche	1,5	1,3	1,4	1,5	1,2	1,4	0,0	0,1	0,1
Belgique	1,6	1,9	1,7	1,7	2,0	1,8	-0,1	-0,1	-0,1
Danemark	2,4	2,6	2,4	2,6	2,6	2,6	-0,2	0,0	-0,2
Finlande	0,7	0,7	0,7	2,2	2,4	2,3	-1,5	-1,6	-1,5
France	1,2	2,2	1,7	1,1	1,4	1,4	0,1	0,7	0,3
Allemagne	2,1	2,6	2,3	2,1	3,0	2,4	0,0	-0,4	-0,2
Grèce	3,3	-3,7	1,9	1,8	-4,3	0,6	1,5	0,6	1,3
Irlande	7,2	8,6	8,1	4,5	5,6	5,3	2,7	2,9	2,7
Italie	1,4	1,7	1,5	1,5	1,9	1,6	-0,1	-0,2	-0,1
Luxembourg	4,4	4,1	4,3	1,7	2,9	2,1	2,6	1,2	2,2
Pays-Bas	1,6	2,3	1,9	1,1	1,3	1,2	0,5	0,9	0,7
Portugal	2,9	3,2	3,0	2,7	2,8	2,8	0,2	0,4	0,3
Espagne	2,6	2,5	2,5	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2
Suède	1,8	1,4	1,6	3,0	2,7	2,8	-1,2	-1,3	-1,2
Royaume-Uni	2,4	2,3	2,3	2,6	3,2	2,8	-0,2	-0,9	-0,5
<i>UE des 15</i>	<i>2,1</i>	<i>2,5</i>	<i>2,3</i>	<i>1,9</i>	<i>2,6</i>	<i>2,2</i>	<i>0,1</i>	<i>-0,2</i>	<i>0,1</i>
Islande	1,7	1,3	1,5	0,3	1,2	0,7	1,4	0,2	0,8
Norvège	3,0	3,4	3,2	1,7	2,3	1,9	1,3	1,1	1,2
Suisse (y compris Liechtenstein)	1,2	1,4	1,3	0,6	1,2	0,8	0,6	0,2	0,5
<i>Islande, Norvège, Suisse</i>	<i>2,0</i>	<i>2,9</i>	<i>2,5</i>	<i>1,2</i>	<i>2,3</i>	<i>1,8</i>	<i>0,9</i>	<i>0,5</i>	<i>0,8</i>
<i>Europe-19</i>	<i>2,1</i>	<i>2,6</i>	<i>2,3</i>	<i>1,9</i>	<i>2,7</i>	<i>2,2</i>	<i>0,2</i>	<i>-0,1</i>	<i>0,1</i>

Source : Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003.

Chapitre 4

Le comportement des PME dans la situation économique actuelle

4.1. Introduction

Dans les précédents chapitres, l'impact des PME sur la performance économique en Europe a été expliqué et une évaluation méticuleuse des structures et des rôles des PME est également présentée, de même que la façon dont les rôles économiques des PME ont changé au fil du temps.

Un rapport sur les PME en Europe ne serait pas complet s'il était fait abstraction de la situation économique actuelle. L'économie européenne est en pleine convalescence après une période de récession économique. Très peu d'informations sont disponibles concernant les rôles des PME dans le cycle économique²¹, et notamment sur la façon dont les PME réagissent aux chocs économiques. Cette question est traitée dans le présent chapitre. L'analyse repose principalement sur les réponses collectées directement auprès des chefs d'entreprises dans le cadre de l'Enquête Entreprises de l'ENSR menée au printemps 2003²².

4.2. Les fluctuations économiques dans l'UE, aux États-Unis et au Japon

Les mouvements de balancier de l'activité économique, appelés cycles économiques, font partie de la « vie des entreprises ». Les secteurs d'activités peuvent vivre des années d'essor économique avec un faible taux de chômage et de nombreux postes à pourvoir, alors que d'autres années sont caractérisées par une production largement inférieure à la capacité. Les cycles économiques consistent généralement en une alternance de périodes de croissance et de récession. Depuis plus d'un siècle, les économistes étudient les cycles économiques. Burns et Mitchell ont été les premiers à identifier et à analyser les cycles économiques dans le sens où de nombreux indicateurs économiques (tels que l'emploi ou le PIB) évoluent ensemble.²³

Il n'exite pas d'explication économique sous-jacente des cycles économiques ; les théories économiques néo-classiques prédisaient une production en situation de plein emploi, sans turbulences, sur la base de l'hypothèse d'une information complète et de marchés parfaits. Cependant, les cycles surviennent justement parce qu'il existe des *turbulences* dans l'économie. Ces turbulences peuvent être dues à une variété de facteurs ; les turbulences internes (tels que le surinvestissement, la spéculation) et les chocs externes (guerre, épidémie, nouvelles technologies, vague d'optimisme parmi les consommateurs, etc.).²⁴

La Figure 4.1 illustre la croissance du PIB dans l'Union européenne sur la période 1996-2004. Comme le montre cette figure, la récession a débuté en Europe en 2000 et les premiers signes de reprise sont apparus en 2003. Par rapport aux deux autres grandes économies, à savoir les États-Unis et le Japon, la fluctuation agrégée a été notablement différente au cours des deux dernières décennies. La croissance du PIB de l'Union européenne est inférieure à celle des États-Unis depuis 1992, à l'exception de l'année 2001, ce qui peut être imputé au choc du 11 septembre. Cette différence semble trouver ses racines dans des gains de productivité plus élevés grâce à la flexibilité, résultat d'une restructuration plus rapide avec le passage d'une économie industrielle à une économie

21 L'une des quelques études rédigées à cet égard est une étude récente publiée par l'administration américaine chargée des petites entreprises : Joel Popkin and Company, *Small Business During the Business cycle* (Les petites entreprises au cours du cycle économique), Small Business Administration Office of Advocacy, Washington, DC, 2003.

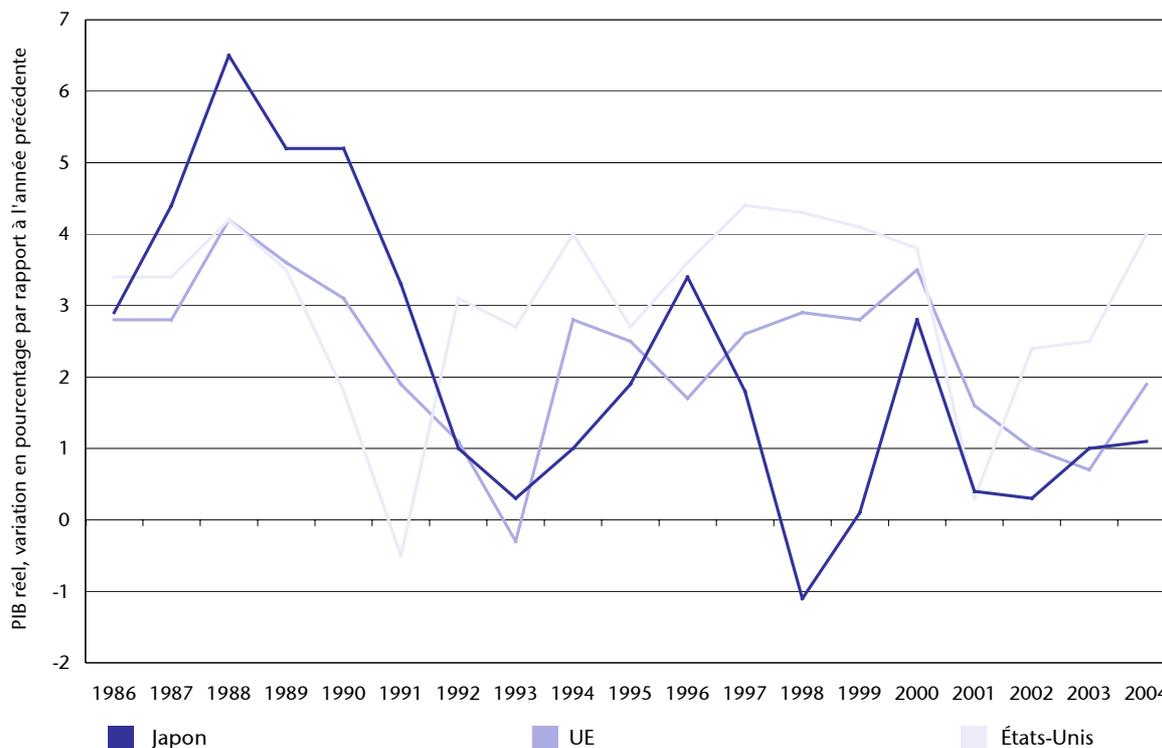
22 Voir l'Annexe VI au présent rapport : Mise en place et structure de l'Enquête 2003 de l'ENSR.

23 Burns, A.F., W.C. Mitchell, *Measuring Business Cycles* (Évaluer les cycles économiques), NBER, New York, 1946.

24 Backus, D.K., P.J. Kehoe, *International Evidence on the Historical Properties of Business Cycles* (Exemples internationaux des propriétés historiques des cycles économiques), *American Economic Review*, 82, 864-888, 1992.

de l'information²⁵. En outre, le secteur privé américain se révèle plus flexible concernant la poursuite de nouvelles opportunités par les entrepreneurs et la flexibilité du (marché du) travail. De plus, les échecs d'entreprises semblent être plus facilement acceptés aux États-Unis qu'en Europe²⁶. Le Japon est sorti de la crise asiatique de 1997-1998 et la croissance de son PIB évolue actuellement vers une tendance à la hausse, dans le sillage des États-Unis et de l'UE.

Figure 4.1 : Croissance du PIB réel dans l'Union européenne, 1986-2004 (prévisions pour 2003 et 2004)



Sources : Eurostat et OCDE.

4.3. Comportement des PME par rapport aux fluctuations économiques en général

Bien que l'observation des cycles économiques des PME soit une étude de type macro-économique, les questions et explications sous-jacentes du comportement des PME constaté se situent au niveau micro-économique plutôt qu'au niveau macro-économique. Dans la littérature économique existante, peu d'ouvrages ont été publiés concernant la traduction du comportement micro-entrepreneurial comme réaction aux (ou en anticipation des) cycles économiques dans le développement macro-économique des PME en termes d'emploi et de production. Par exemple, le processus d'entrées/sorties des entreprises (remous de l'activité économique) est très pertinent pour le développement du secteur des PME, mais n'a pas été associé jusqu'ici aux indicateurs existants des cycles économiques.

25 Acs, Z.J., B. Carlsson et C. Karlsson, The linkages among entrepreneurship, SMEs and the macroeconomy (Les liens entre l'esprit d'entreprise, les PME et la macro-économie), in Acs, Z.J., B. Carlsson et C. Karlsson (éds.), *Entrepreneurship, Small & Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy (Esprit d'entreprise, petites et moyennes entreprises et macro-économie)*, Cambridge University Press, 1999.

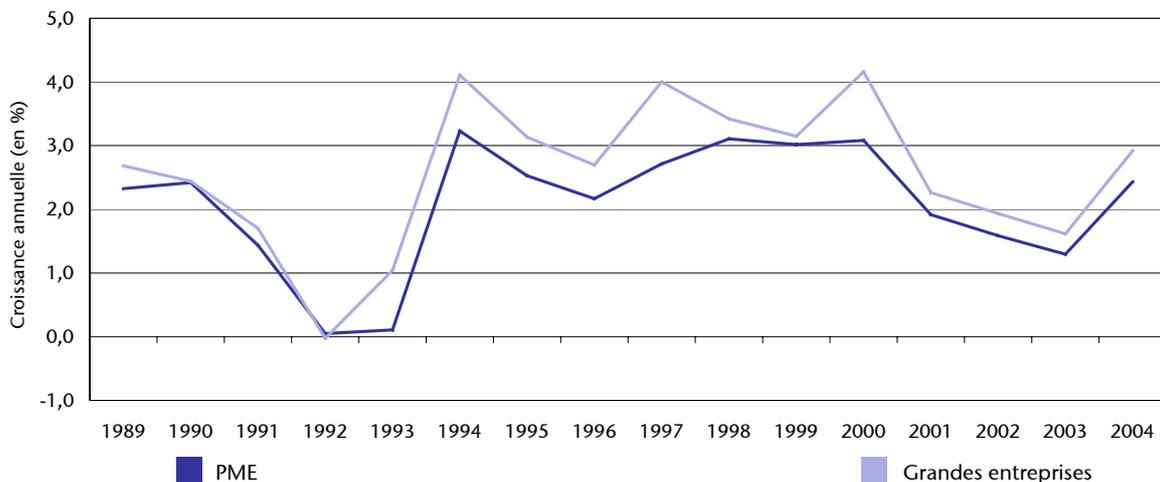
26 Voir Bosma, N.S., I. Verheul, F. van der Nol et T. Wong, Determinants of entrepreneurship in USA (Les facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise aux États-Unis), in D.B. Audretsch, A.R. Thurik, I. Verheul et S. Wennekers (éds.) *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison (Esprit d'entreprise : facteurs déterminants et politique dans le cadre d'une comparaison Europe/États-Unis)*, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht, 2002.

En juillet 2003, la SBA a réalisé une étude empirique du mouvement de la valeur ajoutée dans les petites et les grandes entreprises dans le cycle économique d'ensemble aux États-Unis²⁷. Cette étude montre qu'aux États-Unis, au cours des périodes d'expansion de 1958, 1961 et 1975, les petites entreprises ont perdu du terrain par rapport aux grandes entreprises. Au cours des périodes d'expansion de 1982 et 1991, les petites entreprises ont enregistré une hausse de leur part dans le PIB par rapport aux grandes entreprises. On peut en conclure qu'au cours des dernières années la création de richesse des petites entreprises a gagné en importance durant les périodes d'expansion.

Dans certains secteurs d'activités, des schémas se dessinent dans le ratio du PIB petites entreprises/grandes entreprises, reflétant des différences cycliques constantes. Toutefois, les secteurs d'activités présentant de fortes tendances à la croissance montrent des différences minimales en matière d'activité cyclique relative par taille d'entreprise. Par exemple, les preuves de différences cycliques notables par taille d'entreprise sont limitées dans la finance, les assurances et l'immobilier. Les services ont montré des différences cycliques modestes par taille d'entreprise. Dans la construction, les petites entreprises tendent à être davantage affectées par les périodes de récession que les grandes entreprises, mais font légèrement mieux que les grandes entreprises lors des périodes d'expansion. Cependant, la situation est inversée dans les secteurs de l'industrie, des transports, des télécommunications et des industries de réseaux. Le secteur des services présente les différences les plus marquées en matière d'activité par taille d'entreprise au cours du cycle économique.

La Figure 4.2 montre que, pour les pays de l'Europe-19, la croissance de la valeur ajoutée (comme mesure approchée du PIB spécifique à la classe de taille) des PME évolue parallèlement à la croissance annuelle des grandes entreprises depuis les années 1990²⁸. Un examen plus poussé des données, basée sur l'analyse de corrélation, révèle que ni les PME, ni les grandes entreprises ne se trouvent en tête ou en queue de peloton par rapport au schéma général de croissance du PIB. De plus, les fluctuations de la croissance annuelle de la valeur ajoutée réelle et de la croissance de l'emploi ont tendance à se montrer un peu plus faibles dans les PME que dans les grandes entreprises.

Figure 4.2 : Évolution de la valeur ajoutée réelle, pour les PME et les grandes entreprises des pays de l'Europe-19, 1989-2004



Sources : Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003.

27 Joel Popkin and Company, Small Business During the Business cycle (Les petites entreprises au cours du cycle économique), Small Business Administration Office of Advocacy, Washington, DC, 2003.

28 Pour les années antérieures à 1989, il n'existe pas de données par tailles d'entreprises pour l'UE comparables.

4.4. Réactions des PME aux développements économiques actuels

À travers l'Enquête Entreprises de l'ENSR, des informations ont été réunies sur la façon dont les PME percevaient la situation économique au printemps 2003. Le comportement des entreprises a également été étudié. Les résultats sont présentés dans cette section.

4.4.1. Évaluation de la situation économique par les PME

Au printemps 2003, environ 30 % des PME de l'Europe-19 ont perçu un climat économique bon ou très bon, alors que 30 % ont perçu un climat morose ou très morose. Comme le montre le Tableau 4.1, cette perception vaut pour toutes les classes de taille. Un schéma similaire a également été constaté pour tous les secteurs. Toutefois, le schéma est probablement différent au niveau des sous-secteurs, car certains de ces sous-secteurs sont d'une nature plus cyclique que les autres, et ils diffèrent également dans leur réactivité aux fluctuations économiques internationales²⁹. En raison du nombre limité d'observations au niveau des sous-secteurs, ces résultats n'ont pu être vérifiés sur la base de l'Enquête de l'ENSR.

Tableau 4.1 : Évaluation par les PME de la situation économique actuelle, par classe de taille, printemps 2003

	Micro	Petites	Moyennes
Très bonne	5 %	5 %	6 %
Bonne	23 %	24 %	23 %
Moyenne	42 %	42 %	37 %
Insatisfaisante	22 %	21 %	27 %
Très insatisfaisante	7 %	7 %	7 %
Ne sais pas/pas de réponse	0 %	1 %	0 %

Source : Enquête 2003 de l'ENSR.

Effet sur le chiffre d'affaires des PME

Mis à part les caractéristiques sectorielles, les caractéristiques spécifiques aux entreprises peuvent également influencer la sensibilité à la récession : existe-t-il une différence significative entre les effets sur les petites et les grandes entreprises ? Les grandes entreprises sont peut-être moins flexibles que les petites entreprises, mais elles bénéficient, entre autres choses, des économies d'échelle, possèdent davantage de connaissances au niveau interne concernant les tendances correspondantes pour le futur proche et ont probablement davantage de possibilités de financement à court terme.

L'Enquête 2003 de l'ENSR montre que les plus petites entreprises sont un peu moins touchées par la situation économique actuelle que les plus grandes entreprises : il existe une corrélation négative entre la taille de l'entreprise et les effets négatifs sur le chiffre d'affaires dus à la situation économique (voir Tableau 4.2). Ce schéma apparaît également dans la plupart des pays pris individuellement.

²⁹ Ceci concorde avec les conclusions de Geroski et Gregg pour le Royaume-Uni ; ils ont trouvé des preuves de l'hétérogénéité de la répartition des effets d'une récession au sein d'un même secteur. Voir Geroski. P.A., P. Gregg, *Coping with recession (Faire face à la récession)*, Cambridge University Press, 1997.

Tableau 4.2 : Évaluation par les PME des effets de la situation économique actuelle sur leur chiffre d'affaires, par classe de taille, printemps 2003

	Micro	Petites	Moyennes
Effet positif fort	2 %	3 %	1 %
Effet positif	14 %	15 %	12 %
Aucun effet	39 %	34 %	31 %
Effet négatif	37 %	41 %	44 %
Effet négatif fort	6 %	6 %	11 %
Ne sais pas/pas de réponse	0 %	1 %	0 %

Source : Enquête 2003 de l'ENSR.

4.4.2. Réponses des PME aux récessions et aux contractions

Actions possibles

La structure organisationnelle d'une entreprise influence ses décisions quant à effectuer des changements importants ou non au cours des périodes de récession. Une classification peut être réalisée entre (i) les réponses entrepreneuriales, pro-actives ; (ii) les réponses réactives, de type efficacité-reprise ; et (iii) l'absence de réponse³⁰. Les réponses entrepreneuriales se reflètent dans des changements significatifs dans la combinaison produit/marché. Les décisions relatives à l'emploi et à la réduction des coûts sont des exemples typiques de réponses de type efficacité-reprise.

Réponses concernant l'emploi

Dans le Chapitre 3, on a constaté que la croissance limitée de la productivité du travail dans les PME est principalement imputable aux micro-entreprises. Pendant les périodes de récession, les petites entreprises conservent davantage d'employés au-dessus du niveau efficace que les grandes entreprises (thésaurisation de la main d'œuvre)³¹. Les micro-entreprises, en particulier, ont moins d'opportunités pour licencier du personnel. En outre, étant donné les liens personnels étroits au sein de l'entreprise, les chefs d'entreprises sont probablement moins enclins à licencier du personnel, même s'ils en ont la possibilité. Près de 70 % des PME de l'Europe-19 affirment vouloir maintenir le même nombre d'employés (par rapport à la situation au printemps 2003) et, comme le montre le Tableau 4.3, il existe une relation claire entre la taille de l'entreprise et les décisions relatives à l'emploi en réponse à la situation économique : 17 % des micro-entreprises ont l'intention de réduire le nombre de leurs employés, contre 38 % des entreprises de taille moyenne³². Toutefois, ce schéma ne se retrouve pas dans tous les pays. Les pays qui ne reflètent pas de schéma net par classe de taille sont les suivants : l'Autriche, la Suisse, l'Espagne, le Portugal, l'Islande et l'Irlande. Le schéma se retrouve pour tous les secteurs, à l'exception des services aux entreprises et des services personnels (pour lesquels aucun schéma clair ne peut être observé).

30 Michael, S.C., D.K. Robbins, Retrenchment among small manufacturing firms during recession (Politique d'austérité dans les petites entreprises manufacturières pendant les périodes de récession), *Journal of Small Business Management* 36, p. 35-45, 1999.

31 Voir par exemple les rapports précédents de l'Observatoire : Observatoire des PME européennes, chapitre : Les PME en Europe, 1996, 1998.

32 Statistiquement significatif à 95 %.

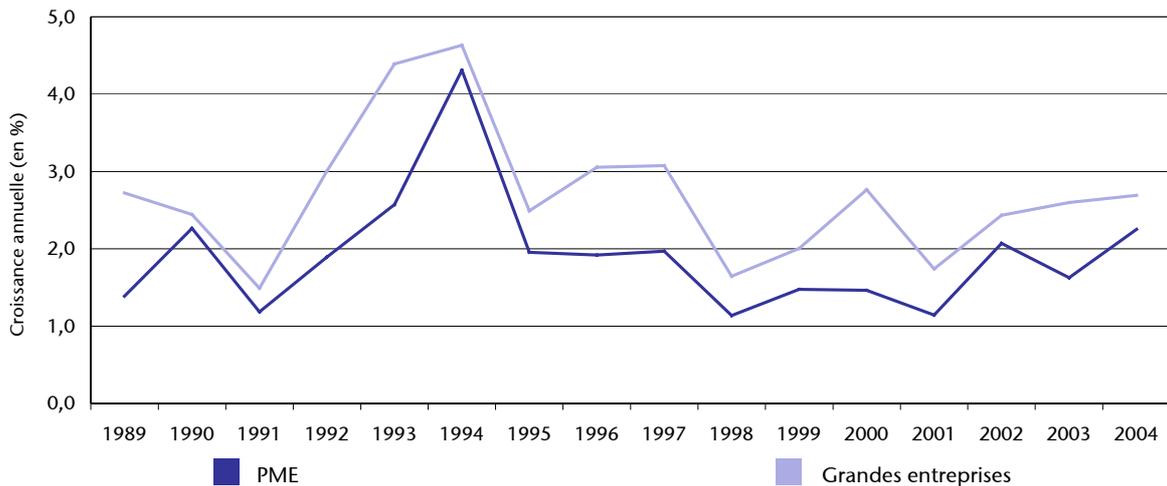
Tableau 4.3 : Effet de la situation économique actuelle sur le nombre d'employés, par classe de taille, printemps 2003

	Micro	Petites	Moyennes
Réduire le nombre d'employés	17 %	28 %	38 %
Maintenir le même nombre d'employés	71 %	57 %	49 %
Augmenter le nombre d'employés	10 %	15 %	12 %
Ne sais pas/pas de réponse	2 %	1 %	1 %

Source : Enquête 2003 de l'ENSR.

Les contributions cumulées des PME et des grandes entreprises à la croissance de la productivité sont présentées à l'Annexe II. Afin d'expliquer plus avant les contributions observées du point de vue du cycle économique, la figure suivante indique les évolutions annuelles : la Figure 4.3 établit clairement que la croissance de la productivité du travail de l'UE dans les PME est constamment inférieure à celle des grandes entreprises. Ceci explique l'écart important entre la productivité des PME et la productivité des grandes entreprises au cours des périodes de ralentissement économique et au début de la reprise (par exemple en 1991-1993).

Figure 4.3 : Évolution de la croissance de la productivité du travail, pour les PME et les grandes entreprises des pays de l'Europe-19, 1989-2004



Sources : Estimation par EIM Business and Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003.

Réponses au plan de l'investissement

La situation économique peut également influencer le comportement des PME en matière d'investissement. Près de la moitié d'entre elles ont indiqué que les investissements les plus importants en 2002 se sont déroulés comme prévu. Les entreprises de taille moyenne ont renoncé à leurs investissements de manière relativement plus marquée que les petites entreprises et les micro-entreprises. En outre, le Tableau 4.4 révèle que les plus petites entreprises sont peut-être plus enclines à poursuivre leurs investissements. Ceci pourrait être le reflet d'un nombre relativement élevé de petites entreprises qui voient des opportunités d'investir.

Tableau 4.4 : Effet de la situation économique actuelle sur les plans d'investissement (les plus importants), par classe de taille, printemps 2003

	Micro	Petites	Moyennes
Investissements abandonnés	13 %	12 %	6 %
Investissements différés	18 %	24 %	38 %
Investissements poursuivis	13 %	14 %	7 %
Pas de changement dans les plans d'investissement	55 %	48 %	49 %
Ne sais pas/pas de réponse	1 %	1 %	1 %

Source : Enquête 2003 de l'ENSR.

Autres réponses aux développements économiques

Les autres actions à disposition des entrepreneurs sont la réduction des coûts et/ou la réduction des prix. Le Tableau 4.5 montre que les entreprises de taille moyenne évoquent plus fréquemment des réductions de coûts et des baisses de prix que les micro-entreprises et les petites entreprises. Ceci vient étayer la thèse selon laquelle les petites entreprises sont moins à même d'utiliser l'instrument des prix en réponse à l'adversité économique que les entreprises plus grandes. En revanche, près de la moitié des PME affirme envisager la conquête de nouveaux marchés en réponse au ralentissement économique. Cette réaction est particulièrement visible pour les entreprises qui existent depuis moins de cinq ans et les entreprises qui ont exporté l'année précédente.

Tableau 4.5 : Actions possibles en réponse au ralentissement économique, par classe de taille, printemps 2003

	Micro	Petites	Moyennes
Réduire les coûts du travail	23 %	36 %	40 %
Réduire les autres coûts	46 %	53 %	66 %
Réduire les prix	19 %	22 %	28 %
Réduire le temps de travail	11 %	16 %	16 %
Envisager de nouveaux produits/marchés	42 %	53 %	53 %
Fermer un établissement/l'entreprise	5 %	5 %	9 %
Ne sais pas/pas de réponse	17 %	8 %	8 %

Source : Enquête 2003 de l'ENSR.

4.4.3. Coup de projecteur sur les jeunes PME à fort potentiel

En observant les actions possibles citées dans le Tableau 4.5, un groupe de PME essentiel pour de nombreux décideurs politiques est celui qui envisage le lancement de nouveaux produits ou la conquête de nouveaux marchés, étant donné qu'il s'agit de la réponse ayant le caractère le plus entrepreneurial. Dans la section 2.2.3, nous avons vu pourquoi les plus petites entreprises ont tendance, en réalité, à disposer d'un avantage en matière d'innovation, au moins dans certains secteurs d'activités.

L'Enquête de l'ENSR rend possible la détermination d'autres caractéristiques de ce groupe particulier. Le groupe de PME qui envisagent le lancement de nouveaux produits ou la conquête de nouveaux marchés en réponse à la situation économique est particulièrement présent parmi les entreprises qui enregistrent une augmentation du chiffre d'affaires supérieure à 25 %. Ces entreprises présentent également des investissements relativement élevés et sont relativement jeunes. Ce groupe d'entreprises peut donc être considéré comme celui des jeunes PME à fort potentiel.

Il s'agit de définir un groupe de PME spécifique dans l'Enquête de l'ENSR, comme suit : âgées de moins de 5 ans, tout en envisageant la conquête de nouveaux marchés comme une réponse à la croissance économique. Ces 8 % de PME de l'échantillon enquêté employaient 2 663 personnes en 2001, et 3 040 personnes en 2002 (voir Tableau 4.6). Près de la moitié de ce groupe estime que son chiffre d'affaires a crû en 2002 par rapport à 2001. Inversement, leurs homologues employaient 46 400 personnes en 2001 et 45 200 en 2002. Dans ce groupe, seul un tiers estime que son chiffre d'affaires a augmenté en 2002.

Bien évidemment, on s'attendrait *a priori* à ce que les plus jeunes entreprises soient plus optimistes concernant leurs performances que les entreprises établies depuis plus longtemps. En outre, il est plus facile pour les petites entreprises d'enregistrer une croissance de 50 % que pour les grandes entreprises. Cependant, en utilisant les taux de Birch pour la croissance de l'emploi, les jeunes entreprises qui affirment vouloir cibler de nouveaux marchés se distinguent tout de même très nettement de leurs homologues³³. Ceci apparaît également dans le Tableau 4.6. Ainsi, les résultats de l'Enquête de l'ENSR viennent supporter l'idée souvent affirmée de l'importance des entreprises jeunes et en croissance pour la croissance économique.

Tableau 4.6 : Performances des jeunes entreprises ciblant de nouveaux marchés

	Entreprises existant depuis cinq ans au maximum et ciblant de nouveaux marchés (8 % de l'enquête)	Autres entreprises (92 % de l'enquête)
Emploi : comparaison 2001 - 2002		
Emploi en 2001 (x 1 000)	2,7	46,4
Emploi en 2002 (x 1 000)	3,0	45,2
Variation absolue (x 1 000)	0,4	-1,2
Évolution moyenne par entreprise	0,6	-0,2
Évolution relative	14 %	-2,5 %
Emploi : catégories des taux de croissance de Birch		
Diminution	10 %	12 %
Stabilité	61 %	74 %
Augmentation	21 %	12 %
Augmentation rapide	7 %	2 %
Chiffre d'affaires : comparaison 2001 - 2002		
Baisse : 25 % et plus	5 %	7 %
Croissance (supérieure à zéro)	45 %	34 %
Croissance : 25 % et plus	26 %	5 %
Source : Enquête 2003 de l'ENSR.		

33 Les taux de croissance de Birch reposent sur la croissance de l'emploi (en %) et la taille initiale de l'entreprise. Ceci implique, par exemple, qu'une croissance de 100 à 200 employés est plus valorisée qu'une croissance de 1 à 2 employés selon les taux de croissance de Birch. Ainsi, plus l'entreprise est petite, plus la croissance requise doit être importante pour qu'elle soit classée comme une entreprise à croissance rapide.

Chapitre 5

Synthèse

Le présent rapport a présenté (1) une explication conceptuelle et une interprétation de la façon dont la fonction économique des PME a évolué en Europe, notamment du point de vue de la croissance, de la création d'emplois et de la compétitivité internationale, (2) une évaluation des rôles que jouent les PME en Europe et de la façon dont ces rôles ont évolué au fil du temps, et (3) une évaluation du comportement des PME dans la situation économique actuelle. Plusieurs contradictions ou paradoxes apparents semblent émerger parmi les conclusions tirées des différents aspects de ce rapport.

5.1. Différences entre les pays

Le premier paradoxe apparent est que, si les PME sont si importantes pour la croissance économique, comme cela est affirmé au Chapitre 2, pourquoi certains pays présentant la part la plus large de PME, comme les pays méditerranéens, présentent également des taux plus faibles de PIB par tête ? Au contraire, certains pays ayant les niveaux les plus élevés de PIB par tête, comme l'Autriche, les Pays-Bas et l'Allemagne, présentent des tailles d'entreprise moyennes considérablement plus élevées que celles des pays méditerranéens. La résolution de ce problème a été fournie par Carree, van Stel, Thurik et Wennekers (2000), qui identifient l'existence d'une relation en U entre le nombre d'entrepreneurs par rapport à la population totale (qui est une mesure de la présence des PME) et le PIB par tête. Ils notent qu'alors que les États-Unis sont sur la partie ascendante de la pente de cette courbe, certains pays européens sont sur la partie descendante. Les pays candidats présentent à nouveau une situation très différente, car ils sont encore dans une phase de transition vers une véritable économie de marché. C'est pourquoi on les retrouve sur une partie encore plus basse de la pente descendante (Van Stel, Carree et Thurik, 2004). Ainsi, l'impact exact des PME sur la croissance économique n'est pas générique, mais plutôt idiosyncrasique, dans la mesure où il est façonné par le niveau de développement économique du pays concerné.³⁴

5.2. Différences entre les secteurs d'activités

Une autre question concerne les différences importantes dans la part de l'activité économique imputée aux PME entre les différents pays européens. L'évaluation des PME présentée dans ce rapport illustre également comment la part de l'activité des PME varie entre les secteurs d'activités spécifiques. Par exemple, les grandes entreprises dominent l'industrie extractive, les transports, les télécommunications et les services aux entreprises. Inversement, les PME sont davantage présentes dans l'industrie manufacturière, tandis que les micro-entreprises tendent à dominer la construction, le commerce et les services personnels. Lorsque la part de l'industrie dans l'activité économique d'un pays est prise en compte, les variations dans les rôles des PME entre les différents pays sont moins accentuées.

³⁴ D'un point de vue conceptuel, Audretsch et Thurik (2001) expliquent les différents rôles que jouent les PME dans des pays ayant des niveaux différents de développement économique. Ils utilisent quatorze dimensions et établissent une distinction entre le modèle de l'économie entrepreneuriale (qui décrit la partie ascendante de la pente) et le modèle de l'économie dirigée (qui décrit la partie descendante de la pente).

5.3. Évolutions dans le temps

Une autre contradiction apparente est que, si les PME gagnent en importance, comme cela est souligné dans le Chapitre 2 de ce rapport, pourquoi leur part dans l'activité économique a si peu évolué dans un certain nombre de pays européens ? L'évaluation des PME révèle que les rôles de PME ont évolué de manière considérable en Europe au fil du temps. Toutefois, ce changement est complexe. D'un côté, la part des entreprises représentée par les PME est restée relativement constante entre 1988 et 2003. Inversement, le nombre de micro-entreprises a augmenté de 6 % au cours des 15 dernières années, alors que le nombre de petites entreprises, d'entreprises de taille moyenne et de grandes entreprises est resté quasiment inchangé. Par conséquent, la taille moyenne de l'entreprise est passée de 8 en 1988 à 7 en 2003. En outre, la part des PME dans l'emploi a augmenté au fil du temps, alors que celle des grandes entreprises a baissé. Ainsi, la tendance générale pour l'Europe-19 est un rôle accru au fil du temps des entreprises de petite échelle dans l'économie.

5.4. Conclusions

Il se peut que la contradiction apparente la plus frappante ressortant de ce rapport soit que, d'une part, l'évaluation statique des PME montre que la productivité est plus faible dans les PME que dans leurs homologues de plus grande taille. Ceci s'applique surtout aux micro-entreprises : lorsque l'on effectue un ajustement par les différences de structure sectorielle, les différences de productivité entre les PME et les grandes entreprises sont atténuées de manière significative, mais la productivité du travail des micro-entreprises reste inférieure. Un argument similaire s'applique à la rentabilité des PME. Ceci signifie également qu'il existe encore une certaine marge d'amélioration dans les micro-entreprises. De même, les parts des PME dans le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée n'ont pas augmenté au fil du temps.

D'autre part, les PME sont perçues comme un moteur de la croissance économique. Cette hypothèse est étudiée d'un point de vue théorique et supporté par les résultats de différentes études empiriques dans le Chapitre 2. Plus particulièrement, trois mécanismes ont été identifiés dans la littérature, évoquant l'impact significatif des PME sur l'augmentation de la productivité et de la croissance des grandes entreprises :

- Les PME sont des véhicules d'essai des connaissances, lesquelles deviennent ainsi accessibles et peuvent être commercialisées par les grandes entreprises au moyen d'un transfert de technologie ou d'acquisitions ;
- Les PME augmentent la concurrence sur le marché des intrants, notamment en termes de concurrence pour de nouvelles idées et pour le capital humain détenu par les travailleurs qualifiés ;
- Les PME accroissent la diversité sur le marché, ce qui peut engendrer des retombées en matière d'augmentation de la productivité dans les entreprises existantes.

Il reste à établir lequel de ces mécanismes prévaut.

Une implication importante de l'impact extérieur des PME est que leur contribution à la croissance ne se limite pas au secteur des PME dans l'économie, mais exerce également des retombées sur les entreprises qui ne sont pas des PME.

Références du Chapitre 2

Acs, Z.J. et C. Armington (2003), Endogenous growth and entrepreneurial activity in cities (La croissance endogène et l'activité entrepreneuriale dans les villes), Center for Economic Studies, CES janvier 2003.

Acs, Z.J., et D.B. Audretsch (2003), Innovation and technological change (L'innovation et l'évolution technologique), in : Z.J. Acs et D.B. Audretsch (éds.), Handbook of Entrepreneurship Research (Guide de la recherche sur l'esprit d'entreprise), Boston : Kluwer Academic Publishers, 55-79.

Acs, Zoltan J. et David B. Audretsch (1988), Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis (L'innovation dans les grandes et petites entreprises : une analyse empirique), American Economic Review, 78 (4), septembre, 678-690.

Acs, Zoltan J. et David B. Audretsch (1990), Innovation and Small Firms (L'innovation et les petites entreprises), Cambridge : MIT Press.

Acs, Zoltan J. et David B. Audretsch, 1987, Innovation, Market Structure and Firm Size (Innovation, structure du marché et taille des entreprises), Review of Economics and Statistics, 69(4), 567-575.

Acs, Zoltan J., David B. Audretsch et Maryann P. Feldman, 1994, R&D Spill-overs and Recipient Firm Size (Retombées de la R&D et taille des entreprises destinataires), Review of Economics and Statistics, 100(2), 336-367.

Almeida, Paul et Bruce Kogut, 1997, The Exploration of Technological Diversity and the Geographic Localization of Innovation (L'exploration de la diversité technologique et la localisation géographique de l'innovation), Small Business Economics, 9(1), 21-31.

Almus, M. et Erik Nerlinger, 1998, Beschäftigungsdynamik in jungen innovativen Unternehmen: Ergebnisse für West-Deutschland, rapport ZEW n° 98-09, Centre pour la recherche économique européenne (ZEW), Mannheim, Allemagne.

Almus, Matthias et Eric A. Nerlinger, 2000, Testing Gibrat's Law for Young Firms - Empirical Results for West Germany (Test de la loi de Gibrat pour les jeunes entreprises - résultats empiriques pour l'Allemagne de l'Ouest), Small Business Economics, 15(1), août, 1-12.

Audretsch, D. B., 1995, Innovation and Industry Evolution (L'innovation et l'évolution de l'industrie), Cambridge : MIT Press.

Audretsch, D.B., M.A. Carree et A.R. Thurik (2001), Does entrepreneurship reduce unemployment (L'esprit d'entreprise permet-il de réduire le chômage), rapport Tinbergen TI01-074/3, Université Erasme de Rotterdam.

Audretsch, D.B. et A. R. Thurik, 2000, Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy (Capitalisme et démocratie au XXI^e siècle : de l'économie dirigée à l'économie entrepreneuriale), Journal of Evolutionary Economics 10, 17-34.

Audretsch, D.B. et M. Keilbach, 2003, Entrepreneurship capital and economic performance (Le capital entrepreneurial et la performance économique), rapport DP3678 du Centre for Economic Policy Research (Centre de recherche pour la politique économique), Londres : CEPR.

Audretsch, David B. (1991), New Firm Survival and the Technological Regime (La survie des nouvelles entreprises et le régime technologique), Review of Economics and Statistics, 73 (03), août, 441-450.

- Audretsch, David B. et Maryann P. Feldman (1996). R&D Spill-overs and the Geography of Innovation and Production (Les retombées de la R&D et la géographie de l'innovation et de la production), *American Economic Review*, 86(3), juin, 630-640.
- Audretsch, D.B. et M. Fritsch (1996), Creative destruction: turbulence and economic growth in Germany (Destruction créative : turbulences et croissance économique en Allemagne), in : E. Helmstädter et M. Perlman (éds), *Behavioral Norms, Technological Progress and Economic Dynamics: Studies in Schumpeterian Economics* (Normes comportementales, progrès technologique et dynamique économique : études de l'économie selon Schumpeter), Ann Arbor : University of Michigan Press, 137-150.
- Audretsch, David B. et Michael Fritsch, 1994, The Geography of Firm Births in Germany (La géographie des créations d'entreprises en Allemagne), *Regional Studies* (études régionales), 28(4), 359-365.
- Audretsch, David B. et Michael Fritsch, 2002, Growth Regimes over Time and Space (Régimes de croissance dans le temps et dans l'espace), *Regional Studies* (études régionales), 36(2), 113-124.
- Audretsch, D.B. et A.R. Thurik (2003), Entrepreneurship, industry evolution and economic growth (L'esprit d'entreprise, l'évolution industrielle et la croissance économique), in : R. Koppl (éd.), *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies: Advances in Austrian Economics Vol. 6* (L'économie autrichienne et les études entrepreneuriales : les avancées de l'économie autrichienne, vol. 6), Oxford : Elsevier Science Ltd, 39-56.
- Audretsch, David B. et Roy Thurik, 2001, What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies (Quoi de neuf dans la nouvelle économie ? Sources de croissance dans les économies dirigées et les économies entrepreneuriales), 2001, *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267-315.
- Audretsch, David B. et Roy Thurik, 2002, Linking Entrepreneurship to Growth (Associer l'esprit d'entreprise à la croissance), document de travail STI de l'OCDE, 2081/2.
- Audretsch, David B. Martin A. Carree, Adriaan J. van Stel et A. Roy Thurik, 2002, Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty (La restructuration industrielle entravée : pénalité de la croissance), *Kyklos* 55(1), 81-98.
- Audretsch, David, Enrico Santarelli et Marco Vivarelli, 1999, Start-up Size and Industrial Dynamics: Some Evidence from Italian Manufacturing (Taille des start-ups et dynamique industrielle : quelques exemples de l'industrie italienne), *International Journal of Industrial Organization*, 17, 965-983.
- Baldwin, William L. et John T. Scott, 1987, *Market Structure and Technological Change* (Structure du marché et évolution technologique), Londres et New York : Harwood Academic Publishers.
- Bartelsman, E., S. Scarpetta et F. Schivardi (2003), Comparative analysis of firm demographics and survival: micro-level evidence for the OECD countries (Analyse comparative de la démographie des entreprises et de leur survie : exemples au niveau micro-économique pour les pays de l'OCDE), documents de travail de l'OCDE, Département des Affaires économiques, n° 348, Paris : OCDE.
- Beise, Marian et Georg Licht, 1996, *Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft*, manuscrit non publié, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim, janvier.
- Birch, David L., 1981, Who Creates Jobs? (Qui crée des emplois ?), *The Public Interest*, 65, automne, 3-14.
- Blanchflower, D.G. (2000), Self employment in OECD countries (L'emploi indépendant dans les pays de l'OCDE), *Labour Economics* 7, 471-505.
- Bound, John, Clint Cummins, Zvi Griliches, Bronwyn H. Hall, et Adam Jaffe, 1984, Who Does R&D and Who Patents? (Qui fait de la R&D et qui dépose des brevets ?), in Z. Griliches (éd.), *R&D, Patents, and Productivity* (R&D, brevets et productivité), Chicago, IL: University of Chicago Press, 21-54.
- Brock, William A. et David S. Evans, 1989, *Small Business Economics* (L'économie des petites entreprises), *Small Business Economics*, 1(1), 7-20.
- Broesma, Lourens et Pieter Gautier, 1997, Job Creation and Job Destruction by Small Firms: An Empirical Investigation for the Dutch Manufacturing Sector (La création et la suppression d'emplois par les petites entreprises : étude empirique du secteur industriel néerlandais), *Small Business Economics*, 9, 211-224.

- Brown, Charles, James Hamilton, et James Medoff, 1990, *Employers Large and Small (Les grands et les petits employeurs)*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Bruederl, Josef et Peter Preisendoerfer, 1998, *Network Support and the Success of Newly Founded Businesses (Les réseaux de soutien et la réussite des entreprises nouvellement créées)*, *Small Business Economics*, 10(3), mai, 213-225.
- Burgel, Oliver, Gordon Murray, Andreas Fier, Georg Licht et Eric Nerlinger, 1998, *The Internationalisation of British and German Start-up Companies in High-Technology Industries (L'internationalisation des start-ups britanniques et allemandes dans les secteurs d'activités de haute technologie)*, manuscrit non publié, Centre pour la recherche économique européenne (ZEW), Mannheim, Allemagne.
- Carree, M.A. et A.R. Thurik, 2003, *The impact of entrepreneurship on economic growth (L'impact de l'esprit d'entreprise sur la croissance économique)*, in : Z.J. Acs et D.B. Audretsch (éds.), *Handbook of Entrepreneurship Research (Guide de la recherche sur l'esprit d'entreprise)*, Boston/Dordrecht : Kluwer Academic Publishers.
- Carree, Martin et Roy Thurik, 1999, *Industrial Structure and Economic Growth (Structure industrielle et croissance économique)*, in David B. Audretsch et Roy Thurik (éds.), *Innovation, Industry Evolution, and Employment (Innovation, évolution industrielle et emploi)*, Cambridge : Cambridge University Press, pp. 86-110.
- Carree, M., A. van Stel, R. Thurik et S. Wennekers (2002), *Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996 (Le développement économique et la propriété d'entreprise : analyse à l'aide de données provenant de 23 pays de l'OCDE au cours de la période 1976-1996)*, *Small Business Economics* 19, 271-290.
- Caves, R., 1982, *Multinational Enterprise and Economic Analysis (Entreprises multinationales et analyse économique)*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Caves, Richard E. (1998), *Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms (Organisation industrielle et nouvelles thèses sur le chiffre d'affaires et la mobilité des entreprises)*, *Journal of Economic Literature*, 36(4), décembre, 1947-1982.
- Chandler, A. 1990, *Scale and scope: The dynamics of industrial capitalism (Échelle et portée : la dynamique du capitalisme industriel)*. Cambridge : Harvard University Press.
- Coase, R.H., 1937, *The nature of the firm (La nature de l'entreprise)*, *Economica* 4 (4), 386-405.
- Cohen, Wesley M. et Richard C. Levin, 1989, *Empirical Studies of Innovation and Market Structure (Études empiriques sur l'innovation et la structure du marché)*, in Richard Schmalensee et Robert Willig (éds.), *Handbook of Industrial Organization (Guide de l'organisation industrielle)*, Volume II, Amsterdam : Hollande du Nord, 1059-1107.
- Davis, Steven J., John Haltiwanger et Scott Schuh, 1996b, *Small Business and Job creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts (Petites entreprises et création d'emploi : disséquer les mythes et réévaluer les faits)*, *Small Business Economics*, 8(4), août, 297-315.
- Dunne, T., M.J. Roberts, et L. Samuelson (1989), *The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants (La croissance et l'échec des usines manufacturières américaines)*, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, 671-698.
- EIM Business & Policy and Research : http://www.eim.nl/Observatory_7_and_8/en/stats/2001/var5/4nor.html.
- Commission européenne, *Observatoire des PME européennes ; Les PME en Europe, avec un premier regard sur les pays candidats ; rapport soumis à la Direction générale pour les Entreprises par KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research, et l'ENSR ; Bruxelles, 2002.*
- Ericson, Richard et A. Pakes, 1995, *Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work (Dynamique industrielle parfaite de Markov : cadre de travail empirique)*, *Review of Economic Studies*, 62, 53-82.
- Feldman, M., et Audretsch, D., 1999, *Science-Based Diversity, Specialization, Localized Competition and Innovation (Diversité basée sur la science, spécialisation, concurrence localisée et innovation)*, *European Economic Review*, 43, 409-429.

- FitzRoy, Felix R. et Kornelius Kraft, 1990, Innovation, Rent-Sharing and the Organization of Labour in the Federal Republic of Germany (Innovation, location-partage et organisation du travail en République fédérale d'Allemagne), *Small Business Economics*, 2(2), 95-104.
- FitzRoy, Felix R. et Kornelius Kraft, 1991, Firm Size, Growth and Innovation: Some Evidence from West Germany (Taille d'entreprise, croissance et innovation : quelques exemples en Allemagne de l'Ouest), Zoltan J. Acs et David B. Audretsch, éd., *Innovation and Technological Change: An International Comparison (Innovation et évolution technologique : une comparaison internationale)*, Ann Arbor : University of Michigan Press, 152-159.
- Foelster, Stefan, 2000, Do Entrepreneurs Create Jobs? (Les entrepreneurs créent-ils des emplois ?), *Small Business Economics*, 14(2), 137-148.
- Fotopoulos, Georgios et Helen Louri, 2000, Location and Survival of New Entry (Localisation et survie des nouveaux entrants), *Small Business Economics*, 14(4), juin, 311-321.
- Fritsch, Michael, 1993, The Role of Small Firms in West Germany (Le rôle des petites entreprises en Allemagne de l'Ouest), in Z.J. Acs et David B. Audretsch (éd.), *Small Firms and Entrepreneurship: An East-West Perspective (Petites entreprises et esprit d'entreprise : une perspective est-ouest)*, Cambridge : Cambridge University Press, pp. 38-54.
- Fritsch, M. (1996), Turbulence and growth in West Germany: a comparison of evidence from regions and industries (Turbulences et croissance en Allemagne de l'Ouest : comparaison des exemples issus des régions et des secteurs d'activités), *Review of Industrial Organisation* 11, 231-251.
- Fritsch, Michael, 1997, New Firms and Regional Employment Change (Les nouvelles entreprises et l'évolution de l'emploi régional), *Small Business Economics*, 9(5), 437-448.
- Gallagher, Colin C. et Henry Stewart, 1986, Jobs and the Business Life-cycle in the U.K. (L'emploi et le cycle de vie des entreprises au Royaume-Uni), *Applied Economics*, 18, 875-900.
- Geroski, P.A. (1989), Entry, innovation, and productivity growth (Création, innovation et croissance de la productivité), *Review of Economics and Statistics* 71, 572-578.
- Geroski, Paul A. (1995), What Do We Know About Entry (Que savons-nous de la création d'entreprise), *International Journal of Industrial Organization*, 13(4), décembre.
- Glaeser, E.L., H.D. Kallal, J.A. Scheinkman et A. Shleifer (1992), Growth in cities (La croissance dans les villes), *Journal of Political Economy* 100, 1126-1152.
- Gomez-Casseres, B. 1997. Alliance strategies of small firms (Stratégies d'alliance des petites entreprises). *Small Business Economics*, 9: 33-44.
- Greif, Siegfried et Georg Potkowik, 1990, Patente und Wirtschaftszweige: Zusammenführung der Internationalen Patentklassifikation and der Systematik der Wirtschaftszweige, Cologne : Carl Heymanns Verlag.
- Greif, Siegfried, 1989, Zur Erfassung von Forschungs- und Entwicklungstätigkeit durch Patente, *Naturwissenschaften*, 76(4), 156-159.
- Griliches, Zvi, 1990, Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey (Étude des statistiques de brevets comme indicateurs économiques), *Journal of Economic Literature*, 28(4), 1661-1707.
- Grossman, G.M. and Helpman, E., 1991, *Innovation and Growth in the Global Economy (L'innovation et la croissance dans l'économie mondiale)*, Cambridge, MA : MIT Press.
- Hall, Bronwyn H. (1987), The Relationship Between Firm Size and Firm Growth in the U.S. Manufacturing Sector (La relation entre la taille de l'entreprise et la croissance de l'entreprise dans le secteur industriel américain). *Journal of Industrial Economics*, 35 (juin), 583-605.
- Harhoff, D., K. Stahl et M. Woywode, 1998, Legal Form, Growth and Exit of West-German Firms: Empirical Results for Manufacturing, Construction, Trade and Service Industries (Forme juridique, croissance et cessations d'activité des entreprises ouest-allemandes : résultats empiriques pour l'industrie, la construction, le commerce et les services), *Journal of Industrial Organization* 46, 453-488.
- Harhoff, Dietmar et Georg Licht, 1996, *Innovationsaktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen*, Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft.

- Harhoff, Dietmar and Konrad Stahl, 1995, Unternehmens- und Beschäftigungsdynamik in West-Deutschland: Zum Einfluss von Haftungsregeln und Eigentümerstruktur
- Hart, Mark et Eric Hanvey, 1995, Job Generation and New and Small Firms: Some Evidence from the Late 1980s (Création d'emploi et nouvelles petites entreprises : quelques exemples de la fin des années 1980), *Small Business Economics*, 7, 97-109.
- Heshmati, Almas, 2001, On the Growth of Micro and Small Firms: Evidence from Sweden (Croissance des micro et des petites entreprises : exemples suédois), *Small Business Economics*, 17(3), novembre, 213-228.
- Hirschman, Albert O., 1970, *Exit, Voice, and Loyalty (Cessation, voix et loyauté)*, Cambridge : Harvard University Press.
- Hohti, Satu, 2000, Job Flows and Job Quality by Establishment Size in the Finnish Manufacturing Sector (Flux d'emplois et qualité de l'emploi par taille d'entreprise dans le secteur industriel finlandais), 1980-1994, *Small Business Economics*, 15(4), décembre, 265-281.
- Hopenhayn, H.A., 1992, Entry, Exit and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium (Entrées, sorties et dynamique des entreprises dans un équilibre à long terme), *Econometrica*, 60, 1127-1150.
- Jacobs, J., 1969, *The Economy of Cities (L'économie des villes)*, New York : Vintage Books.
- Jaffe, Adam B., 1989, Real Effects of Academic Research (Les effets réels de la recherche universitaire), *American Economic Review*, 79(5), 957-970.
- Jovanovic, Boyan, 2001, New Technology and the Small Firm (Les nouvelles technologies et les petites entreprises), *Small Business Economics*, 16(1), 53-55.
- Kleinknecht, Alfred et Bart Verspagen, 1989, R&D and Market Structure: The Impact of Measurement and Aggregation Problems (R&D et structure des marchés : l'impact de des problèmes de mesure et d'agrégation), *Small Business Economics*, 1(4), 297-302.
- Kleinknecht, Alfred, 1987, Measuring R&D in Small Firms: How Much Are We Missing? (Évaluation de la R&D dans les petites entreprises : que manquons-nous ?), *Journal of Industrial Economics*, 36(2), 253-256.
- Kleinknecht, Alfred, Tom P. Poot et Jeroen O.N. Reiljnen, 1991, Technical Performance and Firm Size: Survey Results from the Netherlands (Performance technique et taille d'entreprise : résultats d'une étude néerlandaise), in Zoltan J. Acs et David B. Audretsch, éd., *Innovation and Technological Change: An International Comparison (Innovation et évolution technologique : une comparaison internationale)*, Ann Arbor : University of Michigan Press, 84-108.
- Klepper, Steven, 1996, Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle (Entrée, retrait, croissance et innovation durant le cycle de vie d'un produit), *American Economic Review*, 86(3), 562-583
- Klette, Tor et Astrid Mathiassen, 1996, Job Creation, Job Destruction and Plant Turnover in Norwegian Manufacturing (Création d'emplois, suppression d'emplois et chiffre d'affaires des entreprises dans l'industrie norvégienne), *Annales d'Économie et de Statistique*, 41/42, 97-125.
- Konings, Jozef, 1995, Gross Job Flows and the Evolution of Size in U.K. Establishments (Flux d'emplois bruts et évolution de la taille des entreprises au Royaume-Uni), *Small Business Economics*, 7, 213-220.
- Krugman, P., 1991, Increasing Returns and Economic Geography (Augmentation des profits et géographie économique), *Journal of Political Economy*, 99, 483-499.
- Lambson, Val E., 1991, Industry Evolution with Sunk Costs and Uncertain Market Conditions (Évolution industrielle avec baisse des coûts et conditions incertaines du marché), *International Journal of Industrial Organization*, 9, 171-196.
- Lever, M.H.C. et J.M. van Werkhoovem, 1996, Insider Power, Market Power, Firm Size and Wages: Evidence from Dutch Manufacturing Industries (Pouvoir interne, pouvoir du marché, taille d'entreprise et salaires : exemples des industries manufacturières néerlandaises), *Labor Economics*, 3, 93-107.
- Link, Albert N. et Barry Bozeman, 1991, Innovative Behavior in Small-Sized Firms (L'attitude innovante des petites entreprises), *Small Business Economics*, 3(3), 179-184.

- Lopez-Sintas, Jordi et Ester Martinez-Ros, 1999, The Innovative Behavior of Spanish Enterprises and Its Impact on Salaries (L'attitude innovante des entreprises espagnoles et son impact sur les salaires), *Small Business Economics*, 13(4), décembre, 287-302.
- Lucas, R.E. Jr., 1993, Making a miracle (Faire des miracles), *Econometrica* 61 (2), 251-272.
- Lucas, R.E., 1988, On the mechanics of economic development (De la mécanique du développement économique), *Journal of Monetary Economics* 22, 3-39.
- Mansfield, Edwin (1962), Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the Growth of Firms (Entrée, loi de Gibrat, innovation et croissance des entreprises), *American Economic Review*, 52 (5), 1023-1051.
- Mata, Jose (1994), Firm Growth During Infancy (La croissance des entreprises naissantes), *Small Business Economics*, 6(1), 27-40.
- Nickell, S., J. Vainiomaki and S. Wadhvani, 1994, Wages and Product Market Power (Salaires et pouvoir du marché des produits), *Economica*, 61, 457-473.
- Nickell, S.J. (1996), Competition and corporate performance (Concurrence et performance des entreprises), *Journal of Political Economy* 104, 724-746.
- Nickell, S., P. Nicolitsas and N. Dryden (1997), What makes firms perform well? (Qu'est-ce qui rend les entreprises performantes ?), *European Economic Review* 41, 783-796.
- Nicolini, Rosella, 2001, Size and Performance of Local Clusters of Firms (Taille et performance des clusters d'entreprises locaux), *Small Business Economics*, 17(3), novembre, 185-195.
- Porter, M. (1990) *The Comparative Advantage of Nations* (L'avantage concurrentiel des nations), New York : Free Press.
- Reynolds, Paul D. (1999), Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth? (Destruction créatrice : source ou symptôme de croissance économique ?) in Zoltan J. Acs, Bo Carlsson et Charlie Karlsson (éds.), *Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises and the macroeconomy* (Esprit d'entreprise, PME et macro-économie), Cambridge : Cambridge University Press, 97-136
- Reynolds, Paul D., Michael Hay, William D. Bygrave, S. Michael Camp et Erko Autio, 2000, *Global Entrepreneurship Monitor* (Contrôle de l'entreprenariat mondial), Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership, Kansas City.
- Romer, P.M., 1990, Endogenous technological change (Évolution technologique endogène), *Journal of Political Economy* 98, 71-101.
- Romer, P.M., 1994, The origins of endogenous growth (Les origines de la croissance endogène), *Journal of Economic Perspectives* 8 (1), 3-22.
- Romer, Paul M., 1986, Increasing Returns and Long-Run Growth (Augmentation des profits et croissance à long terme), *Journal of Political Economy*, 94(5), octobre, 1002-37.
- Rothwell, Roy, 1989, Small Firms, Innovation and Industrial Change (Petites entreprises, innovation et évolution industrielle), *Small Business Economics*, 1(1), 51-64.
- Santarelli, Enrico et Alessandro Sterlacchini, 1994, New Firm Formation in Italian Industry (Création de nouvelles entreprises dans l'industrie italienne), 1985-1989, *Small Business Economics*, 6(2), avril, 95-106.
- Scarpetta, Stefano, Philip Hemmings, Thierry Tresselt et Jaejoon Woo, 2002, The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data (Le rôle du pouvoir politique et des institutions dans la productivité et la dynamique des entreprises : exemples issus de données micro-économiques et sectorielles), document de travail de l'OCDE 329.
- Scherer, Frederic M., 1965, Firm Size, Market Structure, Opportunity, and the Output of Patented Inventions (Taille des entreprises, structure du marché, opportunité et production d'inventions brevetées), *American Economic Review*, 55, 1097-1125.
- Scherer, Frederic M., 1983, The Propensity to Patent (La propension à breveter), *International Journal of Industrial Organization*, 1, 107-128.

- Scherer, Frederic M., 1991, Changing Perspectives on the Firm Size Problem (Évolution des perspectives sur le problème de la taille d'entreprise), in Z. J. Acs et D. B. Audretsch, édés., *Innovation and Technological Change: An International Comparison* (Innovation et évolution technologique : comparaison internationale), Ann Arbor : University of Michigan Press, 24-38.
- Scherer, Frederic, M., 1988, Testimony before the Subcommittee on Monopolies and Commercial Law (Témoignage devant la sous-commission chargée des monopoles et de la loi commerciale), Committee on the Judiciary (Commission judiciaire), Chambre des Représentants américaine, 24 février.
- Schulenburg, J.-Matthias Graf von der, et Joachim Wagner, 1991, Advertising, Innovation and Market Structure: A Comparison of the United States of America and the Federal Republic of Germany (Publicité, innovation et structure du marché : comparaison des États-Unis et de la République fédérale d'Allemagne), Zoltan J. Acs et David B. Audretsch, édés., *Innovation and Technological Change: An International Comparison* (Innovation et évolution technologique : comparaison internationale), Ann Arbor : University of Michigan Press, 160-182.
- Schumpeter, Joseph A. (1911), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, Berlin: Duncker und Humblot.
- Schwalbach, Joachim et Klaus F. Zimmermann, 1991, A Poisson Model of Patenting and Firm Structure in Germany (Modèle de brevet et structure des entreprises en Allemagne), Zoltan J. Acs et David B. Audretsch, édés., *Innovation and Technological Change: An International Comparison* (Innovation et évolution technologique : comparaison internationale), Ann Arbor : University of Michigan Press, 109-120.
- Stahl, K., 1991, Das Mannheimer Unternehmenspanel: Konzept und Entwicklung, (Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufungsforschung, 29, 738-738.in K.H. Oppenlaender (éd.), *Industrieökonomik und Finanzmärkte*, ifo Studien, 41, 17-50.
- Stel, A.J. van, 2003, COMPENDIA 2000.2: a harmonized data set of business ownership rates in 23 OECD countries (données harmonisées des taux de propriété d'entreprise dans 23 pays de l'OCDE), EIM Research Report H200302, Zoetermeer : EIM Business and Policy Research.
- Stel, A.J. van, et B. Diephuis (2004), Business dynamics and employment growth: a cross-country analysis (Dynamique des entreprises et croissance de l'emploi: une analyse internationale), EIM Research Report H200310, Zoetermeer, NL: EIM.
- Stel, A.J. van, M.A. Carree et A.R. Thurik (2004), The effect of entrepreneurship on national economic growth: an analysis using the GEM database (L'effet de l'esprit d'entreprise sur la croissance économique nationale : analyse utilisant la base de données GEM), document présenté lors de la première conférence du GEM, Berlin, 1-3 avril 2004.
- Storey, David J. et Steve Johnson, 1987, *Job Generation and Labour Market Change* (Création d'emploi et évolution du marché du travail), Londres : MacMillan.
- Storey, D.J. (1994), *Understanding the Small Business Sector* (Comprendre ce qu'est le secteur des petites entreprises), Routledge : Londres.
- Sutton, John (1997) Gibrat's Legacy (L'héritage de Gibrat), *Journal of Economic Literature* 35, 40-59.
- Teece, D.J., 1993, The dynamics of industrial capitalism: perspectives on Alfred Chandler's Scale and Scope (La dynamique du capitalisme industriel : points de vue sur l'échelle et le cadre de Chandler), *Journal of Economic Literature* 31, 199-225.
- Thurik, Roy, 1999, Entrepreneurship, Industrial Transformation, and Growth (Esprit d'entreprise, transformation industrielle et croissance), in Gary D. Liebcap (éd.), *The Sources of Entrepreneurial Activity*, Stamford : JAI Press, pp. 29-66.
- Thurik, A.R. (1996), Small firms, entrepreneurship and economic growth (Petites entreprises, esprit d'entreprise et croissance économique), in P.H. Admiraal (ed.), *Small Business in the Modern Economy*, Oxford : Blackwell, 126-152.
- Tveteras, Ragnar et Geir Egil Eide, 2000, Survival of New Plants in Different Industry Environments in Norwegian Manufacturing: A Semi-Proportional Cox Model Approach (Survie des nouvelles entreprises dans différents environnements industriels de l'industrie norvégienne : approche selon un modèle de Cox semi-proportionnel) *Small Business Economics*, 14(1), février, 65-82.

Verheul, Ingrid et Roy Thurik, 2001, Start-Up Capital: Does Gender Matter? (Capital de départ : le sexe a-t-il une importance ?), *Small Business Economics*, 16(4), juin, 329-345.

Vernon, R. 1970. Organization as a scale factor in the growth of firms (L'organisation comme un facteur d'échelle dans la croissance des entreprises). In J. W. Markham & G. F. Papanek (éds.), *Industrial organization and economic development (Organisation industrielle et développement économique)*: 47-66. Boston : Houghton Mifflin.

Wagner Joachim, 1994, Small Firm Entry in Manufacturing Industries: Lower Saxony (Création de petites entreprises dans l'industrie en Basse-Saxe), 1979-1989, *Small Business Economics*, 6(3), 211-224.

Wagner, Joachim, 1992, Firm Size, Firm Growth, and Persistence of Chance: Testing Gibrat's Law with Establishment Data from Lower Saxony (Taille d'entreprise, croissance d'entreprise et persistance du risque : test de la loi de Gibrat avec des données d'entreprises de Basse-Saxe), 1978-1989, *Small Business Economics*, 4(2), 125-131.

Wagner, Joachim, 1995a, Exports, Firm Size, and Firm Dynamics (Exportations, taille d'entreprise et dynamique d'entreprise), *Small Business Economics*, 7(1), 29-40.

Wagner, Joachim, 1995b, Firm Size and Job Creation in Germany (Taille d'entreprise et création d'emploi en Allemagne), *Small Business Economics*, 7(6), 469-474.

Wagner, Joachim, 2001, A Note on the Firm Size-Export Relationship (Remarque sur la relation entre la taille d'entreprise et les exportations), *Small Business Economics*, 17(4), décembre, 229-237.

Weigand, Juergen et David B. Audretsch, 1999, Does Science Make a Difference? Investment, Finance and Corporate Governance in German Industries (La science fait-elle la différence ? Investissement, finance et gestion d'entreprise dans les industries allemandes), *Institute for Development Strategies Discussion Paper 99-1*, Indiana University.

Annexe I

Les aspects régionaux de l'esprit d'entreprise

Comme indiqué au Paragraphe 2.2, différents ouvrages d'études régional ou de géographie économique se sont intéressés à l'impact de l'esprit d'entreprise sur la performance économique subséquente. L'unité d'observation pour ces études se situe au niveau spatial, soit une ville, une région ou un État. La mesure la plus courante et quasi exclusive de la performance est la croissance, généralement mesurée en termes de croissance de l'emploi. Ces études ont tenté d'associer diverses mesures de l'activité entrepreneuriale, la plupart du temps les taux de création d'entreprises, à la croissance économique. D'autres mesures parfois utilisées incluent la part relative de PME et les taux d'emploi indépendant.

Audretsch et Fritsch (1996) ont analysé une base de données qui identifie les entrées/sorties entreprises à partir des statistiques de l'assurance sociale en Allemagne, en vue de savoir si un plus grand degré de turbulence mène à une croissance économique plus forte, comme le suggérait Schumpeter dans son traité de 1911. Ces statistiques de l'assurance sociale sont établies au niveau des individus. Chaque enregistrement dans la base de données identifie l'établissement dans lequel un individu est employé. La création d'une nouvelle entreprise est enregistrée lorsqu'une nouvelle identification d'établissement apparaît dans la base de données, ce qui indique en général la naissance d'une nouvelle entreprise. Alors qu'il existe des exemples aux États-Unis associant un plus grand degré de turbulence au niveau régional à des taux de croissance plus élevés pour les régions (Reynolds, 1999), Audretsch et Fritsch (1996) ont constaté que le contraire s'appliquait à l'Allemagne au cours des années 1980. Dans les secteurs de l'industrie et des services, un taux élevé de turbulence dans une région tend à entraîner un taux de croissance plus faible et non pas plus élevé. Ils attribuent cette relation négative au fait que les composants sous-jacents, à savoir les taux de création et de disparition d'entreprises, sont négativement liés à la croissance économique subséquente. Les secteurs présentant des taux de création d'entreprise plus élevés ont tendance à enregistrer des taux de croissance plus faibles dans les années qui suivent. Ce qui est plus frappant, c'est que la même chose s'applique aux taux de disparition d'entreprises. Les régions allemandes qui ont enregistré des taux de disparition d'entreprises plus élevés ont également tendance à présenter des taux de croissance plus faibles dans les années qui suivent. Des exemples similaires ont été évoqués pour l'Allemagne par Fritsch (1997).

Audretsch et Fritsch (1996) ont supposé qu'une explication possible de la disparité des résultats entre les États-Unis et l'Allemagne peut résider dans le rôle que joue l'activité innovante, et donc la capacité des nouvelles entreprises à évincer à terme les entreprises existantes, dans les créations de nouvelles entreprises. Il se peut que l'activité innovante ne joue pas le même rôle pour les *Mittelstand* allemandes que pour les PME aux États-Unis. Dans la mesure où cela est vrai, il semble que la croissance régionale émane des PME uniquement lorsqu'elles servent d'agents de changement par l'intermédiaire de l'activité innovante.

Les exemples empiriques laissent penser que le modèle allemand de croissance présente un net contraste par rapport à celui des États-Unis. Alors que Reynolds (1999) a constaté que le degré d'entrepreneuriat était positivement lié à la croissance aux États-Unis, une série d'études réalisées par Audretsch et Fritsch (1996) et Fritsch (1997) n'a pu identifier une telle relation dans le cas de l'Allemagne. Toutefois, les résultats d'Audretsch et Fritsch reposent sur les données des années 1980.

Les conclusions divergentes issues des données des années 1980 concernant la relation entre le degré d'activité entrepreneuriale et la croissance économique aux États-Unis et en Allemagne sont une véritable énigme. D'une

part, ces résultats différents laissent penser que la relation entre l'esprit d'entreprise et la croissance est pleine d'ambiguïté. Aucune confirmation n'a pu être trouvée quant à un schéma général à travers les pays développés. D'autre part, ils ont prouvé l'existence de systèmes nationaux distincts et différents. Les exemples empiriques ont clairement laissé entendre qu'il existait plus d'une façon d'atteindre la croissance, du moins selon les différents pays. La convergence des taux de croissance a semblé pouvoir être obtenue en maintenant les différences existant dans les institutions et les structures sous-jacentes.

Toutefois, dans une étude plus récente, Audretsch et Fritsch (2002) ont constaté que des résultats différents émergent dans les années 1990. Les régions ayant un taux de création d'entreprise plus élevé présentent des taux de croissance supérieurs. Ceci laisserait penser que, en réalité, l'Allemagne évolue au fil du temps, tandis que le moteur de la croissance se déplace vers l'esprit d'entreprise comme source de croissance. Les résultats de leur article de 2002 suggèrent une interprétation qui diffère de leurs conclusions antérieures. Sur la base des preuves empiriques incontestables selon lesquelles la source de croissance en Allemagne s'est déplacée des entreprises établies dans les années 1980 vers les entreprises nées de l'activité entrepreneuriale au cours des années 1990, il apparaîtrait qu'un processus de convergence est en train de se dérouler entre l'Allemagne et les États-Unis, l'esprit d'entreprise jouant le rôle de moteur de la croissance dans les deux pays. En dépit des différences qui subsistent du point de vue institutionnel, la relation entre l'esprit d'entreprise et la croissance est apparemment en pleine convergence dans les deux pays.

La relation positive entre l'esprit d'entreprise et la croissance au niveau régional ne se limite pas à l'Allemagne des années 1990. Par exemple, Foelster (2000) étudie non seulement l'impact sur l'emploi dans les nouvelles et petites entreprises, mais également l'impact sur le lien général entre les augmentations de l'emploi indépendant et de l'emploi total en Suède entre 1976 et 1995. En utilisant un cadre du type Layard-Nickell, il établit un lien entre le comportement au niveau micro-économique et la performance macro-économique, et montre que les augmentations des parts de l'emploi indépendant ont eu un impact positif sur les taux d'emploi régionaux en Suède.

Hart et Hanvey (1995) associent les évaluations des nouvelles et petites entreprises à la création d'emplois à la fin des années 1980 pour trois régions au Royaume-Uni. Tout en constatant que la création d'emplois provenait largement des PME, ils ont également observé que la plupart des suppressions d'emplois émanaient également des PME.

Callejon et Segarra (1999) ont utilisé un ensemble de données concernant les industries manufacturières espagnoles entre 1980 et 1992 pour associer les taux de création et de disparition d'entreprises qui, considérés ensemble, constituent une évaluation de la turbulence, à la croissance du facteur de productivité total dans les secteurs d'activités et les régions. Ils adoptent un modèle reposant sur un cadre exceptionnel et capital dans lequel les nouvelles entreprises incarnent les technologies de pointe disponibles et les entreprises qui se retirent du marché représentent des usines obsolètes et marginales. À l'aide d'une fonction de production de type Hall, qui maîtrise la concurrence imparfaite et l'étendue des économies d'échelle, ils ont constaté que les taux de création et de disparition d'entreprises contribuaient positivement à la croissance du facteur de productivité total dans les régions comme dans les secteurs d'activités.

Les preuves qui associent l'esprit d'entreprise à la croissance au niveau régional peuvent en réalité se montrer davantage incontestables dans le contexte européen que dans le contexte nord-américain. Seule une poignée d'études a été entreprise pour l'Amérique du Nord, alors que les exemples européens sont considérablement plus solides et nombreux.

Données empiriques associant les PME à la performance économique³⁵

Le *Rapport sur la compétitivité européenne 2003* de la Commission déclare (page 9 du résumé exécutif) que « Les limites naturelles des augmentations à long terme des taux de chômage, associées au poids croissant des travailleurs moins qualifiés/moins productifs inhérent aux augmentations du taux de chômage général (au moins à court terme), conduisent les développements de la productivité du travail au centre d'une amélioration durable à long terme du niveau de vie. En dépit de la réduction modeste des disparités de niveaux de vie dans l'UE au cours de la période 2001-2002, reste le fait que l'augmentation durable à long terme du niveau de vie et la convergence vers les niveaux américains vont nécessiter une forte amélioration de la performance de productivité de l'UE. » L'examen du rôle de l'esprit d'entreprise comme un élément déterminant de la performance économique est une façon évidente d'obtenir une meilleure compréhension du rôle des PME dans ce contexte. Les nombreuses façons selon lesquelles l'esprit d'entreprise peut influencer la croissance économique ont été traitées de manière étendue dans le Chapitre 2. En fait, il existe sept processus intermédiaires, qui ne sont pas entièrement indépendants les uns des autres. Les chefs d'entreprises peuvent lancer d'importantes innovations en pénétrant des marchés avec de nouveaux produits ou procédés de production (Acs et Audretsch, 1990 et 2003). Ils peuvent augmenter la productivité en accroissant la concurrence (Geroski, 1989 ; Glaeser, Kallal, Schenkman et Shleifer, 1992 ; Nickel, 1996 ; Nickel, Nicolatsis et Dryden, 1997). Ceci peut être associé à des turbulences dues au comportement d'entrées/sorties des entreprises (Reynolds, 1999 ; Acs et Armington, 2003 ; Audretsch et Fritsch, 1996). Ils peuvent améliorer notre connaissance de ce qui est techniquement viable et de ce que préfèrent les consommateurs, en introduisant des diversifications des produits et services existant sur le marché. Le processus d'apprentissage qui en résulte accélère la découverte des combinaisons produit-marché dominantes. Les essaimages de connaissance jouent un rôle important dans ce processus (Audretsch et Feldman, 1996 ; Audretsch et Stephan, 1996 ; Audretsch et Keilbach, 2003). Enfin, ils peuvent être incités à travailler plus longtemps et plus efficacement, car leurs revenus sont fortement liés à leur effort de travail.³⁶

Des efforts ont été entrepris pour étudier de façon empirique l'importance de l'impact de l'esprit d'entreprise sur la performance économique, notamment au niveau de l'entreprise, de la région ou du secteur d'activités (par exemple Audretsch, 1995, Audretsch et Fritsch, 2002 et Caves, 1998). Cependant, les travaux concernant les pays sont limités (Blanchflower, 2000 et Carree et al., 2002). Voir Carree et Thurik (2003) pour une revue des études de l'impact de l'esprit d'entreprise sur la croissance à divers niveaux d'observation. Pour cette étude, des données au niveau des pays couvrant une période récente, réunies dans le cadre des diverses éditions de l'Observatoire des PME européennes³⁷, ont été utilisées.

35 Remerciements à André van Stel (EIM, Zoetermeer et Institut Max Planck, Iéna), Viktor Stunnenberg (EIM, Zoetermeer et Institut Max Planck, Iéna) et Martin Carree (Université de Maastricht).

36 Voir Carree et Thurik (2003) et Audretsch et Thurik (2001) pour un traitement plus poussé des variables qui interviennent entre l'esprit d'entreprise et la croissance. Voir également Acs et Audretsch (2003) et Audretsch et Thurik (2003).

37 Voir Commission européenne, Les PME en Europe, avec un premier regard sur les pays candidats, Observatoire des PME européennes, rapport 2002/n° 2 ; rapport soumis à la Direction générale des Entreprises par KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research et l'ENSR ; Bruxelles, 2003.

Afin d'étudier l'impact de l'esprit d'entreprise sur la performance économique en Europe, deux mesures de performance différentes sont utilisées : la croissance du PNB et la croissance de la productivité du travail. Dans les paragraphes suivants, nous allons voir si un changement du nombre d'entreprises a un impact sur l'une de ces mesures. L'idée générale, qui a été amplement illustrée dans le précédent chapitre, est qu'une augmentation du nombre d'entreprises est favorable à la performance économique.³⁸ Nous allons utiliser un modèle simple dans lequel le changement dans la croissance du nombre d'entreprises (c'est-à-dire le changement dans le taux de croissance) joue également un rôle déterminant pour le développement économique. Cette route accélérée vers la croissance peut intervenir lorsque les pays ayant des taux de croissance des entreprises relativement bas « prennent le chemin » d'un taux de croissance des entreprises plus élevé. Les pays ayant des taux de croissance élevés seront considérés comme des « économies entrepreneuriales » et les pays ayant des taux de croissance faibles seront définis comme des « économies dirigées ». La croissance accélérée peut survenir durant la phase de transition.

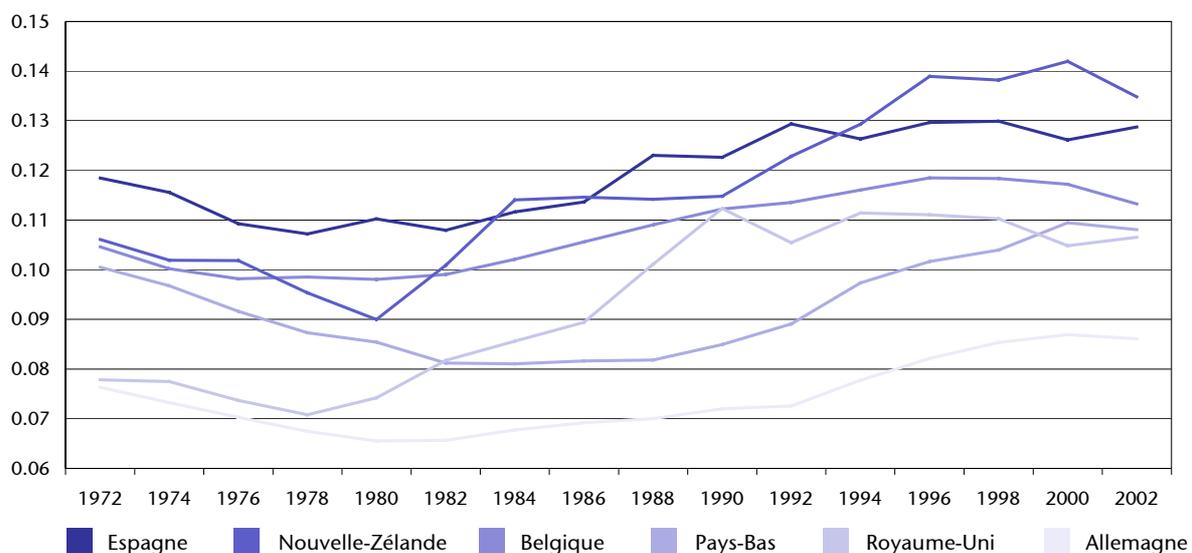
Par exemple, Carree et Thurik (1999) indiquent que la présence de petites entreprises dans les secteurs industriels est bénéfique pour la croissance dans les pays les plus riches de l'UE, mais pas pour les pays de l'UE ayant un PNB par tête un peu plus faible, tels que le Portugal et l'Espagne. Ceci va dans le sens du changement de régime introduit par Audretsch et Thurik (2001). Ils pensent qu'un changement s'est produit, passant d'un modèle d'« économie dirigée » à celui de l'« économie entrepreneuriale ». Comme indiqué au point 2.1, Audretsch et Thurik affirment que le modèle de l'« économie dirigée » représente la réponse politique, sociale et économique à une économie dictée par les forces de la production à grande échelle, reflétant la prédominance des facteurs capital et du travail (non qualifié) comme sources de l'avantage concurrentiel. En revanche, le modèle de l'« économie entrepreneuriale » constitue la réponse politique, sociale et économique à une économie non uniquement dictée par la prévalence du facteur savoir (que Romer (1990, 1994) et Lucas (1988) identifiaient comme se substituant à des facteurs plus traditionnels en tant que source de l'avantage concurrentiel), mais également par un facteur très différent, mais complémentaire, sur lequel ils ne s'étaient pas arrêtés : le capital entrepreneurial, ou la capacité à s'engager dans et à générer une activité entrepreneuriale.³⁹

Le passage de l'« économie dirigée » à l'« économie entrepreneuriale » peut être mieux documenté grâce à des séries longues de taux d'entrepreneuriat par pays. Celles-ci sont fournies par l'ensemble de données des Compendiums de l'EIM (van Stel, 2003). La Figure II.1 illustre le développement des taux d'entrepreneuriat (= taux de propriété d'entreprises) dans une sélection de pays, extraits de van Stel (2003). Un profil en U distinctif peut être observé pour ces pays. La tendance à la hausse du taux d'entrepreneuriat décolle vers la fin du XX^e siècle. Il est encore impossible d'établir si cela est dû aux effets structurels tels que la fin de l'essor des TIC ou à des déterminants d'ordre cyclique.

38 Nous réalisons que ce n'est pas seulement l'augmentation nette du nombre d'entreprises qui peut améliorer la performance, mais également les turbulences intervenant dans la composition du nombre d'entreprises. Voir Bartelsman, Scarpetta et Schivardi (2003), Caves (1998), Fritsch (1996) et Van Stel et Diephuis (2004).

39 Il ne s'agit pas seulement du savoir ou de la R&D qui, par leur simple existence, produisent toujours des retombées (Audretsch et Keilbach, 2003). Voir également Acs et Audretsch (2003) et Audretsch et Thurik (2003).

Figure II.1 : Les taux d'entrepreneuriat (propriétaires d'entreprises/population active) dans six pays de l'OCDE



La performance économique, que ce soit en terme de croissance du PNB ou de la productivité du travail, pouvant être à la fois la cause et la conséquence des évolutions du nombre d'entreprises, un cadre d'analyse du type causalité de Granger apparaît adapté.⁴⁰ Tout d'abord, l'impact d'une modification en pourcentage du nombre d'entreprises dans un pays sur une période p (ΔNE_p) et son évolution ($\Delta NE_p - \Delta NE_{p-1}$) sur le pourcentage de croissance annuel (ΔGNP_p) sont estimés. De même, on estime l'impact de ces deux variables sur le pourcentage de croissance de la productivité du travail (ΔLP_p). En troisième lieu, la variable retardée dépendante (viz. soit ΔGNP_{p-1} soit ΔLP_{p-1}) est utilisée dans les deux équations de régression pour corriger la causalité inverse dans la tradition de Granger.

Ensuite, l'impact des performances économiques sur l'évolution en pourcentage du nombre d'entreprises est estimé en corrélant ΔNE_p avec ΔGDP_{p-1} et son évolution ($\Delta GDP_{p-1} - \Delta GDP_{p-2}$). De même, l'impact de la productivité du travail est évalué via l'estimation de l'impact de ΔLP_{p-1} et de son évolution ($\Delta LP_{p-1} - \Delta LP_{p-2}$). Dans les deux cas bien sûr on tient compte de la variable retardée dépendante (ΔNE_{p-1}). Ce modèle simple s'inscrit dans la ligne dégagée par la littérature quant à l'influence des mesures de l'entrepreneuriat sur le développement économique, par exemple Carree et al. (2002), Van Stel, Carree et Thurik (2004) et Audretsch, Carree et Thurik (2001).⁴¹

Une hypothèse importante consiste à ne pas faire usage des variables retardées exogènes pour estimer les effets du développement du nombre d'entreprises sur la croissance économique et les évolutions de la productivité du travail. Nous faisons l'hypothèse que la création d'entreprise entraîne une croissance immédiate. Nous estimons que le danger d'une causalité inverse est limité car nous faisons l'hypothèse que les périodes de croissance ne débouchent pas immédiatement sur la création de nouvelles entreprises. Il y a forcément un effet retardé lié à la perception de la croissance, la décision de créer une entreprise et le processus de création lui-même. Ce décalage est présent dans les corrélations expliquant l'effet des performances économiques sur le développement du nombre d'entreprises. Dans chacun des cas, la causalité inverse est corrigée par l'utilisation d'une variable retardée dépendante en tant que variable explicative.

40 L'approche de Granger pour vérifier si x explique y consiste à voir dans quelle mesure la valeur courante de y peut être expliquée par ses valeurs passées puis d'observer si la prise en compte de valeurs retardées de x peut améliorer l'explication. y est dit être causé par x selon la méthode de Granger si x aide à prévoir y ou, de façon équivalente, si les coefficients des variables retardées de x sont statistiquement significatifs.

41 En matière de travaux antérieurs nous nous référons à Storey (1994) et Thurik (1996): Storey (1994) montre que les petites entreprises américaines et britanniques créent davantage d'emplois que les grandes entreprises. Thurik (1996) montre que les petites entreprises dans les quinze États-membres de l'Union européenne (UE) ont un impact plus important sur la croissance économique que leurs homologues de plus grande taille.

Dans le cadre des équations de régression, on utilise des données fournies par *L'Observatoire des PME européennes*^{42, 43}. L'Observatoire fournit des données pour le nombre d'entreprises (PME et grandes entreprises), la valeur ajoutée brute réelle et l'emploi. Ces données sont disponibles sur période allant de 1990 à 2001 pour les 15 pays membres de l'Union européenne (UE 15, l'Islande, la Norvège et la Suisse (Liechtenstein compris). Nous avons cependant exclu les deux plus petits pays, l'Islande et le Luxembourg. Les évolutions du nombre d'entreprises comme la croissance économique et la croissance de la productivité du travail sont calculées en pourcentages d'évolution annuelle depuis 1991. Ce calcul est fait pour chaque année jusqu'à 2001, ce qui nous offre 11 années d'observation. La croissance économique est mesurée par la croissance du PNB réel et la productivité du travail est définie comme le ratio PNB/emploi. Les évolutions sur la période sont données dans le tableau II.1.

Tableau II.1: Taux de croissance (%) du nombre d'entreprises, du PIB et de la productivité du travail 1990-2001

	ΔNE	ΔGNP^*	ΔLP^*
Finlande	-17,2	10,9	32,7
Suède	-9,9	22,0	38,4
Italie	-0,2	14,7	18,2
Autriche	0,6	24,2	24,8
Suisse (y.c. Liechtenstein)	2,6	43,2	42,5
Royaume-Uni	3,6	33,8	36,6
Danemark	3,9	34,8	31,8
France	4,3	17,2	13,0
Portugal	5,0	29,3	28,6
Belgique	5,3	21,0	19,5
Allemagne	7,9	26,5	29,5
Espagne	12,2	34,6	20,2
Islande	13,0	-10,8	-15,6
Pays-Bas	13,2	24,1	10,5
Norvège	16,5	43,8	26,1
Luxembourg	33,2	82,5	39,7
Grèce	38,3	23,2	-3,7
Irlande	42,0	154,4	86,7
<i>Europe 18 (moyenne pondérée)</i>	<i>5,8</i>	<i>28,4</i>	<i>26,9</i>

Source: Estimation par EIM Business & Policy research sur la base des Statistiques structurelles d'entreprises et la base de données PME d'Eurostat ; également sur la base de l'Économie européenne, Supplément A, mai 2003 et OCDE, Perspectives économiques, N°71, juin 2003 et des informations fournies par les partenaires de l'ENSR.

Si l'on observe la première colonne du Tableau II.1, on note une vaste diversité des pays européens en termes de croissance nette du nombre d'entreprises. Le coefficient de corrélation entre les taux de croissance moyens du nombre d'entreprises et du PNB sur la période 1991-2001 est de 0,59 (0,64 si l'on exclut l'Islande et le Luxembourg). Ceci indique que la croissance économique et la croissance du nombre d'entreprises vont de concert, sans fournir aucune indication cependant sur le sens de la relation. Le coefficient de corrélation des taux de croissance moyens du nombre d'entreprises et de la productivité du travail s'élève seulement à 0,03 (0,03 également si l'on exclut l'Islande et le Luxembourg). Cependant, cette absence de corrélation statistique ne signifie pas nécessairement qu'il n'existe pas une causalité (de Granger). Par exemple, à court terme, les nouvelles entreprises peuvent se situer bien en dessous de leur échelle d'efficacité minimum, réduisant la productivité, mais, à long terme, elles peuvent être source d'une importante activité innovante et ainsi accroître les niveaux de productivité généraux du pays.

42 http://www.eim.nl/observatory_7_and_8/en/stats/2001/var5/4nor.html.

43 Commission européenne, Observatoire des PME européennes; Les PME en Europe, avec une première approche des pays candidates à l'adhésion. Rapport remis à la Direction générale entreprises par KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research, et ENSR; Bruxelles, 2002.

La présente analyse est limitée à 16 pays européens. La base de données est donc constituée de 160 observations (16 pays x 10 années) pour ce qui concerne les tests de régressions des mesures de performances économiques et 144 observations (16 pays x 9 années) pour ce qui concerne les tests de régressions des développements du nombre d'entreprises. Les résultats sont présentés aux Tableaux II.2 et II.3. Dans les deux tableaux, nous présentons également les résultats quand la variation du taux de croissance en tant que variable indépendante est exclue. Cette variable améliore "l'assemblage" statistique et présente le signe attendu mais il est d'une certaine façon anti-conventionnel de l'inclure dans des équations de croissance. Les résultats du Tableau II.2 suggèrent que la croissance du nombre d'entreprises est la cause (au sens de Granger) de la croissance économique et vice versa. Plus précisément l'effet du pourcentage d'évolution du nombre d'entreprise sur le pourcentage de taux de croissance économique présente un coefficient égal à environ +0.28 (si l'on exclut la variable « d'effort de croissance »). Cet effet est réduit de moitié quand cette variable ($\Delta NE_p - \Delta NE_{p-1}$) est prise en compte. Le coefficient de cette variable nous indique que Durant les périodes de croissance accélérée il se produit une croissance additionnelle⁴⁴. Il est possible que ceci soit lié à un effet de "volte face" (agitation, turbulence) des entreprises allant de pair avec des introductions cruciales de nouveaux produits et procédés de productions. La croissance autonome du PNB est d'environ 1% par an.⁴⁵ La croissance économique se révèle également être une cause de la croissance du nombre d'entreprises : un environnement économique prospère peut inciter les entrepreneurs à lancer de nouvelles entreprises. Le coefficient est même légèrement plus élevé que dans le cas de l'impact du taux de croissance sur le taux de croissance du nombre d'entreprises : +0.31 (évolution de la croissance du PNB exclue). Nous tenons à nouveau à souligner la nature d'illustration de l'exercice en rappelant que l'analyse ne prend pas en compte d'autres déterminants importants tels que l'investissement brut en capital fixe, l'éducation, etc. Cependant, ces résultats suggèrent réellement un rôle potentiellement très important de l'activité entrepreneuriale pour soutenir la performance économique.

Tableau II.2: Résultats des régressions des inter relations entre la croissance économique et le taux de croissance du nombre d'entreprises

	ΔGNP	ΔGNP	ΔNE	ΔNE
Constante	1,01 (0,21)	1,11 (0,22)	-0,05 (0,20)	-0,24 (0,19)
ΔNE	0,141 (0,081)	0,278 (0,070)		
$\Delta NE - \Delta NE_{-1}$	0,248 (0,078)			
ΔNE_{-1}			0,482 (0,061)	0,434 (0,060)
ΔGNP_{-1}	0,596 (0,067)	0,526 (0,066)	0,214 (0,066)	0,311 (0,058)
$\Delta GNP_{-1} - \Delta GNP_{-2}$			0,189 (0,067)	
R ² corrigé	0,509	0,480	0,564	0,542
N	160	160	144	144

Note: Pour 16 pays européens (les 15 membres de l'UE sauf le Luxembourg plus la Norvège et la Suisse y compris le Liechtenstein) sur les périodes 1991-2001 et 1992-2001, respectivement. Les écarts types figurent entre parenthèses. Les résultats sont issus d'une régression par les moindres carrés ordinaires.

44 Par exemple, si le nombre d'entreprise croît continuellement de 1% ceci implique en soi une croissance du PNB d'environ 0,14% (coefficient 0,141 x 1). Si ce taux de croissance continue s'élevait à 2% annuellement, ceci impliquerait une croissance du PNB de 0,28 % (coefficient 0,141 x 2), et temporairement une croissance additionnelle du PNB de 0,25% (coefficient 0,248 x (2 - 1))

45 Les résultats doivent être interprétés avec précaution car la courte période et l'utilisation de variables retardées endogènes ne permettent pas un test d'auto corrélation robuste. L'utilisation de ces variables est nécessaire afin de limiter le danger d'une causalité inverse. Cf. Audretsch, Carree et Thurik (2001) pour une investigation empirique plus détaillée.

Tableau II.3: Résultats des régressions des inter relations entre la croissance de la productivité du travail et le taux de croissance du nombre d'entreprises

	ΔLP	ΔLP	ΔNE	ΔNE
Constante	0,96 (0,22)	1,28 (0,21)	-0,15 (0,24)	-0,24 (0,23)
ΔNE	-0,289 (0,072)	-0,427 (0,063)		
$\Delta NE - \Delta NE_{-1}$	-0,314 (0,088)			
ΔNE_{-1}			0,732 (0,061)	0,724 (0,060)
ΔLP_{-1}	0,613 (0,066)	0,492 (0,060)	0,235 (0,077)	0,280 (0,070)
$\Delta LP_{-1} - \Delta LP_{-2}$			0,096 (0,072)	
R ² corrigé	0,476	0,437	0,508	0,505
N	160	160	144	144

Note: Pour 16 pays européens (les 15 membres de l'UE sauf le Luxembourg plus la Norvège et la Suisse y compris le Liechtenstein) sur les périodes 1991-2001 et 1992-2001, respectivement. Les écarts types figurent entre parenthèses. Les résultats sont issus d'une régression par les moindres carrés ordinaires.

A partir du Tableau II.3, il est possible de conclure que la croissance du nombre d'entreprises a (à court terme) un impact négatif sur la croissance de la productivité du travail. L'élasticité est d'environ -0,43. Elle chute à environ -0,29 quand la variable "d'effort de croissance" est prise en compte. Apparemment, à court terme, la création nette d'entreprises ne contribue pas à la croissance de la productivité car beaucoup de nouvelles entreprises opèrent en dessous de leur échelle d'efficacité minimum. Cet effet s'intensifie dans les périodes de croissance accélérée du nombre d'entreprises, très certainement parce que dans ce cas les entreprises entrantes sont exceptionnellement petites. Il est important de noter que malgré une chute de la productivité du travail, les nouvelles entreprises contribueront au rajeunissement de l'économie et au combat contre le chômage.⁴⁶ De plus, des expériences complémentaires ont montré que la corrélation (négative) entre la croissance de la productivité du travail et la croissance nette du nombre d'entreprises diminue si l'on augmente la période de temps (ΔLP_p présente des coefficients de corrélation de -0,45, -0,25 et -0,09 avec ΔNE_p , ΔNE_{p-1} et ΔNE_{p-2} , respectivement). Ceci suggère que la cohorte des nouvelles entreprises " survivantes " augmente relativement rapidement sa productivité. L'effet d'une productivité croissante du travail sur le taux de croissance des entreprises est clairement positif (coefficient d'environ +0,28). Il est possible que dans les économies où les grandes entreprises diminuent leur taille pour accroître leur efficacité ceci crée indirectement des opportunités entrepreneuriales.

Le nombre croissant d'entrants dans "l'économie entrepreneuriale" versus celui dans "l'économie dirigée" a d'importantes conséquences à court comme à long terme. A court terme, le nombre croissant d'entreprises entraîne un emploi plus élevé mais une productivité du travail plus faible. Cependant, il apparaît que l'effet emploi l'emporte sur l'effet productivité puisque l'effet à court terme sur la croissance économique est positif. À long terme, la productivité moyenne des entreprises " anciennement nouvelles " va croître, limitant les pertes de productivité. De plus, les niveaux d'emploi et d'introduction de nouveaux produits et procédés de production vont dépasser ceux des « économies dirigées ».

46 Caves (1998) et Audretsch, Carree et Thurik (2001).

Une base de données complète sur la taille et la structure des entreprises privées hors secteur primaire, Europe-19, 1988-2003

III.1 Introduction

Un des points clés de l'information statistique utilisée dans l'Observatoire des PME européenne est la base de données des Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat (SSE). Cette base de données contient des informations harmonisées pour chacun des pays de l'UE concernant le nombre d'entreprises, l'emploi, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée et les coûts du travail, par secteur d'activités (Divisions à deux chiffres de la NACE) et par classe de taille d'entreprise. Ces données remontent à l'année 2001. Pour les autres pays, seules les données de 1993 sont disponibles, elles sont extraites de la Base de données PME.

À certains égards, toutefois, ces sources ne fournissent pas toute l'information requise pour établir un panorama statistique complet de l'ensemble des entreprises dans chaque pays désagrégé par secteur et par classe de taille :

- Premièrement, les données étant incomplètes dans certains pays, des estimations ont dû être réalisées. Ceci sera décrit au point IV.2 de la présente annexe.
- Deuxièmement, dans de nombreux cas, l'information disponible remonte à 2001, mais cette information n'est pas toujours aisément comparable avec les données présentées auparavant. Afin de résoudre ce problème, des estimations complémentaires ont dû être réalisées pour décrire les évolutions entre 1988 et 2001. Ces estimations complémentaires sont décrites au point IV.3 de la présente annexe.
- Troisièmement, un système de comptabilité a été mis en place afin d'obtenir des estimations sur les évolutions récentes (2002-2003) ; ce système calcule les évolutions eu égard à toutes les variables utilisées dans ce chapitre, à savoir nombre d'entreprises, emploi, chiffre d'affaires, valeur ajoutée et coûts du travail, par secteur et par classe de taille pour chaque pays. La structure de ce système de comptabilité, ainsi que la façon dont il est utilisé, sont traitées dans la section 3 de la présente annexe.

Cette Annexe se rapporte avant tout à la base de données statistique principale employée dans le projet de l'Observatoire. Cependant, pour commencer, cette Annexe traite de la classification des secteurs et du concept de taille d'entreprise.

III.2. Définitions

III.2.1. Classification sectorielle

Toutes les données présentées dans ce rapport sur les PME concernent les entreprises privées hors secteur primaire ; sont donc exclues de l'analyse :

- les entreprises d'État (« privées ») ;
- l'agriculture, la forêt et la pêche (« hors secteur primaire »).

Dans la majeure partie de ce rapport, les secteurs d'activités comprenant des entreprises privées hors secteur primaire sont classés comme suit (utilisation de la classification NACE Rév. 1) : extraction (énergie et métallurgie compris ; NACE C, E) ; industrie manufacturière (NACE D) ; construction (NACE F) ; commerce de gros (NACE 51) ; commerce de détail (NACE 50, 52) ; transports et télécommunications (NACE I) ; services aux entreprises (NACE J, K) ; services personnels (NACE H, N, O). Dans quelques cas, une désagrégation complète par la division à deux chiffres de la NACE est présentée.

III.2.2. Taille de l'entreprise

Il n'y a pas de définition unique, scientifique de ce qu'est une PME, car il n'existe pas pour cela de concept analytique clair. Par exemple, les entreprises sont parfois classées en fonction de leur bilan, ou bien encore les grandes entreprises peuvent être simplement définies comme les x % plus grandes entreprises d'un secteur d'activités, les PME étant définies comme étant les autres entreprises de ce secteur. D'un point de vue politique, on pourrait définir les grandes entreprises comme celles pouvant potentiellement dominer d'une certaine façon les marchés. Cet aspect est en fait pris en compte dans la définition des PME recommandée par la Commission européenne pour la mise en œuvre des mesures politiques, en s'attachant au chiffre d'affaires et/ou au bilan, et à l'indépendance économique de l'entreprise, aux côtés du nombre de personnes occupées dans une entreprise.

Dans le projet de l'Observatoire, le nombre de personnes occupées est utilisé comme critère pour la classification des entreprises par classe de taille. La raison de l'utilisation du nombre de personnes occupées comme unique critère de classification réside dans la disponibilité des données. Le mode de classification approprié par classe de taille des entreprises dépend de l'objectif spécifique de l'analyse. Ainsi, la désagrégation en de multiples groupes de taille est souhaitable. Les données sources utilisées dans ce rapport donnent l'opportunité de distinguer les classes de taille suivantes, pour tous les secteurs d'activités et pour tous les pays :

- les micro-entreprises (0-9 personnes occupées), qui peuvent être subdivisées entre celles sans salarié (qui fournissent donc un emploi uniquement à l'entrepreneur) et les autres entreprises de cette classe de taille ;
- les petites entreprises, qui emploient entre 10 et 49 personnes ;
- les entreprises de taille moyenne, qui emploient entre 50 et 249 personnes ;
- les grandes entreprises, qui emploient plus de 250 personnes.

III.3. Une base de données statistiques complète sur les entreprises européennes, 2001

III.3.1. Introduction

Pour chaque pays pour lequel des données sont disponibles, les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat fournissent une base de données relativement détaillée sur les entreprises privées hors secteur primaire, désagrégée par secteur d'activités et par classe de taille pour 2001. Cependant, un certain nombre d'estimations complémentaires a dû être mené afin de fournir une image complète par pays, par secteur d'activités et par classe de taille. Ces estimations complémentaires ont été faites à un faible niveau d'agrégation, c'est-à-dire :

- selon les divisions à deux chiffres de la NACE ;
- selon les classes de taille indiquées ci-dessus.

Cependant, dans le projet de l'Observatoire, les données sont normalement fournies à un niveau d'agrégation bien supérieur. La désagrégation a été faite pendant le processus d'estimation, afin de s'assurer que toutes les informations des différentes sources puissent être utilisées.

Au cours de la construction de la base de données, il est apparu que pour certains secteurs, et dans certains pays pour toute l'économie, les données sur la valeur ajoutée et les coûts du travail étaient manquantes. Cette section explique comment ces problèmes ont été résolus.

III.3.2. Estimation des données manquantes sur la valeur ajoutée

Les partenaires de l'ENSR ont débuté l'estimation en réalisant un inventaire des informations disponibles sur la valeur ajoutée par secteur d'activités et par classe de taille. Cependant, dans de nombreux cas, il n'y avait pas de données disponibles, et l'on a donc dû recourir aux données des comptes nationaux sur la valeur ajoutée. Celles-

ci étaient réparties par classes de taille en fonction du chiffre d'affaires et des différences entre les classes de taille concernant les ratios chiffre d'affaires/valeur ajoutée constatés dans les autres pays.

À chaque étape, des vérifications de cohérence avec les données du SSE ont été effectuées.

III.3.3. Estimation des données manquantes sur les coûts du travail

Les données sur les coûts du travail ne sont pas toujours disponibles avec le niveau de détail souhaité (par secteur et par classe de taille), et il s'ensuit que des estimations additionnelles ont dû être effectuées. En partant de la valeur ajoutée, la procédure a été la suivante :

- au niveau des secteurs, on a pris les données des comptes nationaux sur la part des coûts du travail dans la valeur ajoutée globale, et on a pu ainsi calculer les coûts du travail au niveau des secteurs d'activités ;
- ensuite, les coûts du travail par secteur d'activités ont été répartis entre les classes de taille suivant la distribution de la valeur ajoutée par classe de taille, et suivant les différences par classes de taille du ratio des coûts du travail sur la valeur ajoutée dans les autres pays.

III.4. Estimation des évolutions 1988-2001

III.4.1. Introduction

Comme indiqué plus haut, l'Observatoire des PME européennes a eu à sa disposition une base de données complète sur la taille et la structure des entreprises privées hors secteur primaire dans 19 pays. Cependant, les informations statistiques disponibles ne permettent pas d'analyser les tendances. Des estimations complémentaires ont donc été réalisées. Ces estimations ont été faites en deux étapes :

- on a estimé les évolutions entre 1988 et 2001 sur la base des informations statistiques disponibles. Ceci est expliqué dans la section 3.2 de la présente annexe ;
- aucune information complète n'était disponible pour ces dernières années concernant la structure de classe de taille des entreprises privées hors secteur primaire. Par conséquent, d'autres techniques ont dû être employées, qui sont décrites dans la section 3.3.

III.4.2. Évolutions 1988-2001

Les données de la base sur les PME pour les années 1988, 1990, 1993 et 1997 et les statistiques structurelles des entreprises pour l'année 2001 ne sont pas entièrement comparables. Ceci est dû au fait qu'Eurostat a introduit de nouvelles sources d'informations et a ainsi amélioré les méthodes de mesure. La transition de la nomenclature NACE 70 à la nomenclature NACE Rév. 1 a aussi contribué à cette impossibilité de comparaison. Enfin, au contraire de la base de données PME, les entreprises sont classées sur la base du nombre de personnes occupées au lieu du nombre d'employés. L'introduction de nouvelles sources d'information a en particulier eu un effet sur le nombre d'entreprises recensées ; le comptage du nombre de très petites entreprises notamment s'en est trouvé influencé. Néanmoins, la comparabilité de plusieurs ratios, tels que la taille moyenne de l'entreprise, le chiffre d'affaires par entreprise et la productivité du travail, ne semble pas être fortement affectée par l'introduction de nouvelles sources. Ceci provient du fait que ces ratios peuvent être considérés comme des estimations sur la base d'un grand échantillon de la population globale des entreprises, désagrégé par secteur d'activités et par classe de taille ; par conséquent, ces estimations pourraient aussi bien être considérées comme non biaisées pour 1988, 1990, 1993 et 1997. Ainsi, on a essentiellement exécuté les tâches suivantes pour estimer les évolutions entre 1988 et 1996 :

- estimation de la croissance du nombre d'entreprises ;
- estimation du développement de l'emploi, qui utilise directement les données sur la taille moyenne de l'entreprise issues du SSE ;
- estimation de l'évolution du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée, qui utilise directement les données sur la productivité (apparente) du travail à partir des données sources.

Les deux dernières étapes sont évidentes et ne seront pas expliquées de façon plus poussée dans cette section. Dans cette section, on attachera une attention soutenue à l'estimation de la croissance du nombre d'entreprises, ainsi qu'à des problèmes additionnels qui ont dû être résolus :

- dans la base de données originelle de 1988, différentes classes de taille ont été utilisées, mais elles n'étaient pas compatibles avec celles utilisées dans ce rapport ;

- l'estimation de l'évolution des coûts du travail. Puisque les coûts du travail sont une nouvelle variable de la base de données sur les PME, il n'a pas été possible de déduire leurs évolutions à partir de cette source, et d'autres méthodes ont dû être utilisées.

Estimation de l'évolution du nombre d'entreprises

La différence du nombre d'entreprises entre 1988, 1990, 1993 et 1997, révélée par la base de données sur les PME, ne coïncide pas avec le développement du nombre de travailleurs indépendants enregistré par l'Enquête d'Eurostat sur la main d'œuvre (LFS ou Labour Force Survey). Par exemple, on a recensé à partir des données des SSE un faible nombre d'entreprises au Danemark et au Portugal en 1990 (par rapport à 1988), tandis que le nombre d'entreprises a en fait augmenté. D'un autre côté, le nombre d'entreprises en Norvège et en Suède a, selon la base de données PME, fortement augmenté entre 1990 et 1992, alors que le nombre d'hommes (et de femmes) d'affaires a baissé. De tels écarts résultent davantage de l'utilisation de sources données différentes et de meilleure qualité dans la base de données sur les PME que les tendances du développement économique.

Puisque l'enquête LFS a été menée sur une base régulière et comparable, ses données peuvent être combinées avec celles de la base de données SSE afin d'estimer l'évolution du nombre d'entreprises par secteur d'activités et par classe de taille, dans les pays pour lesquels les sources d'information de base des données SSE ont changé. Généralement, on a supposé que plus les entreprises sont petites, plus il est approprié d'estimer la croissance du nombre d'entreprises par le développement de l'emploi indépendant. Les données du SSE permettent une meilleure observation des grandes entreprises que des plus petites.

Une désagrégation plus poussée dans la base de données pour 1988

La base de données sur les entreprises en Europe en 1988 a le même niveau de détail sectoriel que la base de 1992, mais est moins détaillée en ce qui concerne les classes de taille. En particulier, les groupes de taille 20-49 et 50-99, et 200-249 et 250-499 n'étaient pas distingués, mais ils sont nécessaires pour définir les entreprises de taille petite, moyenne et grande. Par conséquent, on a dû effectuer des désagrégations additionnelles dans la base de données de 1988 afin d'estimer les évolutions survenues entre 1988 et 1990. La procédure suivante a été utilisée :

- Désagrégation du nombre d'entreprises, en estimant une fonction qui décrit la répartition des entreprises par classe de taille. Une agrégation mathématique des groupes de taille désirés a donné ensuite la proportion des 20-49 et des 50-99, à l'intérieur des 20-99, et de même la répartition entre les 200-249 et les 250-499 dans le groupe de taille 200-499.
- La même fonction peut aussi être utilisée afin de calculer la taille moyenne d'entreprise dans les classes de taille nouvellement introduites. Sur cette base, il est possible de calculer le nombre d'entreprises et l'emploi.
- En ce qui concerne le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée, on a considéré que les différences ayant trait à la productivité (apparente) du travail entre les nouvelles classes de taille introduites étaient les mêmes qu'en 1990. Sur la base de cette hypothèse, des données disponibles sur le chiffre d'affaires et sur la valeur ajoutée dans les classes de taille 20-99 et 200-499 et des estimations de l'emploi dans les nouveaux groupes de taille, une désagrégation plus poussée sur le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée a pu être réalisée.

Estimation de l'évolution des coûts de travail

Le quatrième rapport d'Eurostat intitulé « Les entreprises en Europe » (qui est la publication principale des résultats issus de la base de données sur les PME) était le premier à contenir des données sur les coûts du travail ; ainsi, la base de données sur les PME ne peut pas être utilisée comme une source d'estimation des évolutions des coûts du travail. On a donc estimé la variation des coûts du travail par secteur d'activités et par classe de taille en utilisant des données relatives :

- au développement de l'emploi par secteur d'activités et par classe de taille ;
- aux évolutions des coûts du travail par employé. Selon la disponibilité des données, on a utilisé soit des données macro-économiques, soit des données désagrégées par secteur d'activités.

En fait, c'est la même approche qui a été choisie pour le Système de comptabilité des PME en Europe, qui est utilisée pour estimer les tendances dans la période postérieure à 2001 pour les pays de l'UE et l'Islande, et pour la période postérieure à 1993 pour les autres pays.

III.4.3. Estimations des évolutions 2002-2003

Puisque les sources statistiques ne fournissent que des informations concernant les évolutions entre 1988 et 2001, comme indiqué dans la section précédente, des outils additionnels sont nécessaires pour analyser les tendances des années les plus récentes. L'instrument utilisé s'appelle SEAS : le Système de comptabilité des PME en Europe (« SME in Europe Accounting Scheme »). Ce système de comptabilité est conçu pour :

- lier les évolutions du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée par secteur d'activités et par classe de taille aux évolutions macro-économiques ;
- dériver l'évolution de l'emploi, par secteur d'activités et par classe de taille, de l'évolution de la valeur ajoutée et des évolutions des salaires et les prix ;
- estimer les évolutions des coûts du travail, en tenant compte des évolutions en termes d'emploi et de coûts salariaux ;
- estimer les variations du nombre d'entreprises à partir du développement du chiffre d'affaires et du climat économique général.

Ces calculs ont été menés pour tous les pays. Ainsi, le SEAS consiste donc en 18 modèles nationaux indépendants.

Une première version du SEAS a été développée dans le cadre du Premier rapport annuel de l'Observatoire des PME européennes. Elle a depuis été graduellement étendue afin d'intégrer de nouvelles variables (la valeur ajoutée et les coûts du travail depuis 1993) et de nouveaux pays (6 pays ont été ajoutés, la Suisse et le Liechtenstein étant considérés comme un même ensemble).

Estimation du développement du chiffre d'affaires réel

Le développement du chiffre d'affaires par secteur d'activités et par classe de taille dans le système SEAS se calcule en trois étapes :

- premièrement, les indicateurs de demande macro-économique sont transformés en demande finale par secteur et par catégorie macro-économique ;
- deuxièmement, on calcule la production de biens et de services intermédiaires, et ainsi la production totale, au moyen d'un modèle multi-sectoriel d'entrées-sorties ;
- finalement, on parvient au chiffre d'affaires (CA) par secteur et par classe de taille pour chaque classe de chiffre d'affaires (la base de données du chiffre d'affaires par secteur d'activités, par classe de taille et par classe de chiffre d'affaires est brièvement décrite ci-dessous).

Ainsi, la première étape du SEAS est de calculer les développements du CA par secteur d'activités pour chaque catégorie de demande finale. On distingue les catégories suivantes :

- Biens de consommation. Les ventes de produits et de services de consommation sont calculées comme suit. Premièrement, la demande macro-économique de consommation privée est décomposée en catégories de biens. Pour chaque pays, on distingue au moins deux catégories de biens : l'alimentaire et le non-alimentaire. Cette ventilation est établie sur la base des élasticités de la demande à long terme. L'information sur la part de ces catégories dans le CA total de biens et services de consommation permet au SEAS de calculer le CA potentiel de chaque secteur. Finalement, une élasticité située entre le CA potentiel et le CA réel (généralement plus faible du fait que les importations augmentent plus rapidement que le CA des fournisseurs nationaux) permet au modèle de calculer la production réelle par secteur.
- Biens d'investissements. Fondamentalement, on a employé la même procédure que pour les biens de consommation. Cependant, la ventilation entre l'équipement et la construction est exogène. De plus, l'élasticité du CA réel par rapport CA potentiel est souvent plus faible que pour les biens et services de consommation ; ceci est dû au fait que la spécialisation internationale est plus facilement réalisable pour les biens d'investissements que pour les biens et services de consommation.
- Exportations. La croissance des exportations, publiée par la Commission européenne, est employée comme la variable explicative et directement liée aux ventes à l'étranger par secteur, sur la base d'une élasticité constante pour chaque secteur. La moyenne de cette élasticité sur les secteurs est de un.

La production de biens et de services intermédiaires par secteur d'activités est modélisée grâce à un modèle d'entrées-sorties pour chaque pays. La pénétration des importations est aussi prise en considération, avec les ventes de biens et services intermédiaires. Ainsi, les ventes potentielles de biens intermédiaires sont calculées en utilisant une matrice de Leontief traditionnelle.

L'accumulation des stocks, qui fait aussi partie de la production brute, est directement liée à la croissance des ventes.

À ce stade, on connaît le CA par secteur d'activités et par catégorie de demande. En employant cette information, l'évolution du chiffre d'affaires par secteur d'activités, par classe de taille et par catégorie de ventes peut être calculée. Pour chaque secteur d'activités et pour chaque catégorie, on suppose que :

- en moyenne, la croissance du chiffre d'affaires est égale à celle des ventes ;
- les plus petites entreprises sont plus vulnérables à la pénétration des importations que les plus grandes entreprises. Puisque la différence entre les ventes réalisées et potentielles dans les modèles sectoriels décrits plus haut découle de la pénétration des importations, l'impact sur les petites entreprises sera très important si la croissance des ventes réelles en venait à croître moins que les ventes potentielles. Bien entendu, la réciproque est également vraie. On notera cependant que ces effets sont toutefois très faibles.

Tous les calculs sont réalisés pour les divisions NACE Rév. 1 à deux chiffres.

Information annuelle sur le chiffre d'affaires par secteur d'activités, classe de taille et catégorie macro-économique.

Les données sur le chiffre d'affaires par secteur d'activités, par classe de taille et par catégorie macro-économique ne sont pas directement disponibles, et ont donc dû être évaluées. Fondamentalement, la procédure suivante a été appliquée. Pour chaque pays et pour chaque secteur d'activités, à partir des données d'entrées-sorties et des comptes nationaux, on connaît la distribution de la production dans les catégories macro-économiques de ventes.

Le chiffre d'affaires comprend, en plus de la production, la valeur d'achat des marchandises. On suppose que le ratio entre ces deux valeurs est le même dans chaque classe de taille à l'intérieur d'un secteur d'activités. Ainsi, le chiffre d'affaires global peut être attribué à chaque catégorie de ventes pour chaque classe de taille en utilisant la distribution des ventes par catégories pour chaque secteur d'activités.

Cette procédure a fourni une première estimation arrondie de la répartition du chiffre d'affaires par catégories. Pour un certain nombre de pays, on connaissait la distribution du chiffre d'affaires entre exportations et ventes nationales. Cette information a été utilisée afin d'ajuster les premières estimations arrondies.

Estimation de l'évolution de la valeur ajoutée réelle

L'évolution de la valeur ajoutée réelle a été estimée en deux étapes :

- d'abord, on est arrivé à la croissance de la valeur ajoutée réelle par secteur d'activités en appliquant le sous-modèle sectoriel du SEAS ;
- ensuite, les différences entre les classes de taille concernant la croissance de la valeur ajoutée dans un secteur d'activités ont été supposées égales aux différentiels de croissance du chiffre d'affaires.

Estimation de l'évolution de l'emploi et des coûts du travail

Les évolutions du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée ont été essentiellement modélisées par ventilation : c'est-à-dire en partant d'indicateurs macro-économiques de la demande. Tout d'abord, on a calculé les ventes par secteur d'activités et par catégorie, puis la croissance du chiffre d'affaires par secteur d'activités et par classe de taille. L'emploi, pour sa part, a toutefois été modélisé par agrégation. La justification de cette méthode réside dans les différences essentielles dans la façon dont les petites entreprises et les grandes entreprises *embauchent et débauchent* leur personnel.

Tout d'abord, puisqu'il existe un effet de palier d'emploi, un manque d'information, etc., on présume que les PME réagissent relativement lentement aux changements de niveaux de production. Deuxièmement, les coûts du travail représentent une grande part dans les coûts globaux des PME, et de ce fait l'élasticité du travail dans les petites et moyennes entreprises est plus grande que dans les grandes entreprises. Enfin, le progrès technologique indépendant, qui économise la main d'œuvre, est plus lent dans les PME que dans les grandes entreprises.

La croissance de l'emploi par secteur d'activités et par classe de taille dépend de trois facteurs :

- La croissance de la valeur ajoutée réelle. Ici, en optimisant l'ajustement entre l'emploi souhaitable et l'emploi réel, on a supposé que les PME réagissent plus lentement aux chocs de la demande que les grandes entreprises ;
- Le taux de salaire réel. L'évolution du salaire nominal est exogène ; les salaires réels ont été calculés en utilisant le facteur de déflation de la valeur ajoutée ;

- Un terme constant (négligable) qui reflète le progrès technologique indépendant qui économise la main d'œuvre.

Estimation du développement du nombre d'entreprises

On a supposé que la taille d'entreprise moyenne (en termes de personnes occupées) est constante dans chaque pays/secteur d'activités/classe de taille.

Estimation de l'évolution des prix

Les prix de ventes et le chiffre d'affaires ont été calculés en tenant compte de tous les coûts appropriés pour l'entreprise, à savoir :

- les coûts de la consommation intermédiaire (provenant à la fois du pays et de l'étranger) ;
- les coûts du travail.

Ces facteurs ont été comparés avec les variations des prix macro-économiques tels que le facteur de déflation de la consommation privée et le facteur de déflation des exportations. Des ajustements ont été réalisés afin de calculer des prix en cohérence avec ce dernier ensemble de données macro-économiques.

La valeur ajoutée a été calculée par des sous-modèles sectoriels selon la définition de la valeur ajoutée. Le facteur de déflation de la valeur ajoutée selon la classe de taille a été estimé de la même manière que la croissance de la valeur ajoutée réelle par secteur d'activités et par classe de taille.

Mise en œuvre du SEAS

En principe, le SEAS peut être utilisé en n'employant que ses variables exogènes (à savoir la croissance de la demande macro-économique, les salaires, la croissance démographique et le chômage dans chaque pays) comme entrées. Toutefois, on a testé ce système en y incorporant des informations statistiques à chaque fois que cela a été possible. Par exemple, les informations concernant les performances à l'exportation par secteur d'activités provenant des Tendances sectorielles ont été utilisées afin de tester la croissance des exportations. De même, des données de l'étude LFS sur l'emploi et le nombre de travailleurs indépendants sont utilisées pour calibrer le développement de l'emploi et la croissance du nombre d'entreprises. De cette façon, le cycle économique de chaque pays est aussi pris en compte. En ce qui concerne l'emploi, l'information de l'Économie européenne a été prise en compte pour estimer les évolutions des grands secteurs d'activités.

Ainsi, la conception et le mode d'utilisation du SEAS sont faits de telle sorte que l'on y a intégré la connaissance du fonctionnement de l'économie, ainsi que des informations statistiques sur les évolutions économiques actuelles, afin de pouvoir fournir pour chaque pays une estimation du développement des PME entre 1996 et aujourd'hui.

Suivi des performances du SEAS

Des données complètes sur le développement des entreprises privées hors secteur primaire sont disponibles pour les pays de l'UE pour la période 1988-2001. On a examiné si une simulation purement endogène du SEAS aboutissait à des données, pour ces pays, sur les évolutions par classe de taille du développement économique proches de la structure réelle par classe de taille. La figure ci-dessous résume les résultats concernant la variable « emploi ». Tous les résultats ont été pris comme des déviations par rapport au total des classes de taille, puisque l'utilisation du modèle a été telle que les données pour la globalité des entreprises privées hors secteur primaire ont de toute façon été simulées. Les résultats de la simulation sont présentés de deux façons : graphiquement, en montrant comment les différentiels de croissance réels et estimés (croissance agrégée sur la période 1988-2001, en %) entre chaque classe de taille et l'ensemble différent, et via une analyse de régression entre le différentiel de croissance réelle et le différentiel de croissance estimée⁴⁷.

Il apparaît que le SEAS évalue correctement le différentiel de croissance pour les micro-entreprises et les petites entreprises au niveau de l'UE, étant donné que le différentiel de croissance réel et simulé ne diffère pas de plus

47 Régression : réelle = α · estimée + β . En cas d'ajustement parfait, $\alpha = 1$, et $\beta = 0$. En cas de bon ajustement, les α et β estimés doivent se rapprocher de ces valeurs.

de 0,2 % (sur 11 ans). Pour les entreprises de taille moyenne et les grandes entreprises, la différence entre la croissance réelle et la croissance simulée est un peu plus importante, à 2,4 % et 1 % respectivement. Dans tous les cas, le signe du différentiel de croissance est correctement simulé. Les résultats de la régression semblent être raisonnables au niveau des secteurs d'activités. Au niveau des pays, les résultats de la régression sont plus mauvais. Il s'agit notamment de la conséquence de mauvais résultats de simulation pour la Grèce, l'Irlande et le Luxembourg.

Nonobstant ces problèmes, les résultats de la simulation semblent assez solides pour pouvoir utiliser le SEAS afin d'estimer les développements 2002-2003 et aboutir à des estimations de la taille et de la structure des entreprises privées hors secteur primaire, étant donné que l'information statistique disponible (bien que parfois dispersée) est également utilisée.

Figure III.1 : Croissance réelle et simulée de l'emploi par classe de taille, UE, 1988-2001

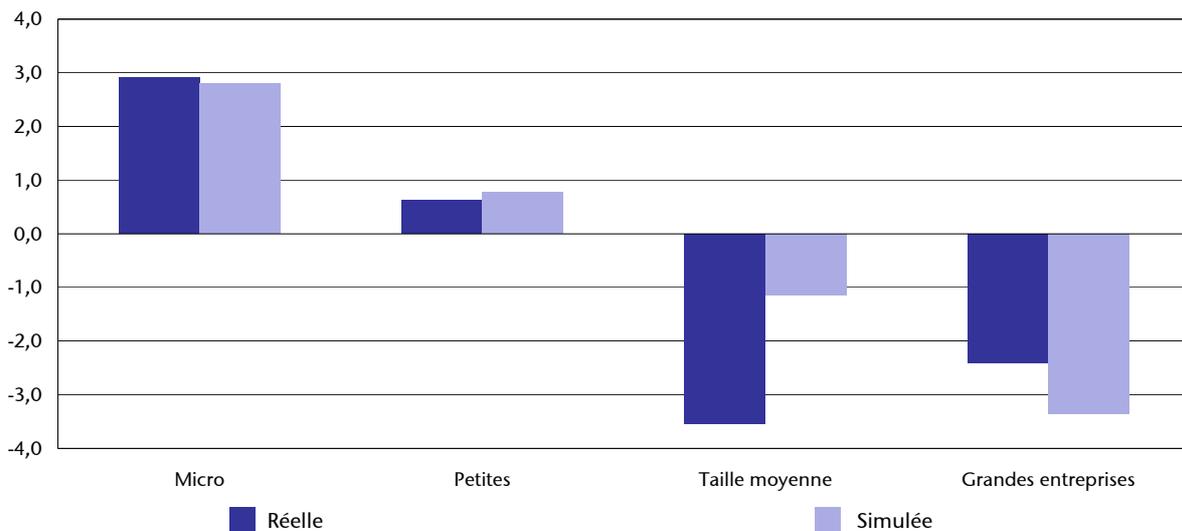


Tableau III.1 : Résultats de la régression sur la croissance de la valeur ajoutée réelle

Régressions simples par secteur d'activités (sections NACE)

Micro	réelle =	1,14	* estimée +	-0,57	R ² =	0,95
Petites	réelle =	1,03	* estimée +	+0,36	R ² =	0,933
Moyennes	réelle =	1,03	* estimée +	+0,41	R ² =	0,918
Grandes entreprises	réelle =	0,86	* estimée +	+0,47	R ² =	0,887

Régressions simples par pays

Micro	réelle =	0,15	* estimée +	+2,77	R ² =	0,073
Petites	réelle =	0,98	* estimée +	-0,11	R ² =	0,42
Moyennes	réelle =	0,65	* estimée +	-2,67	R ² =	0,15
Grandes entreprises	réelle =	0,82	* estimée +	-1,86	R ² =	0,489

Données harmonisées sur le nombre d'entreprises et l'emploi dans les pays candidats, 1995-2001

Dans le cadre de ce rapport, des estimations sur la taille et la structure des entreprises privées hors secteur primaire dans les pays candidats ont été réalisées. Elles se rattachent à des données sur le nombre d'entreprises et l'emploi, par secteur d'activités (sections NACE) et par classe de taille d'entreprise. En ce qui concerne le secteur d'activités, la désagrégation suivante a été utilisée dans la plupart des cas :

- NACE C : Industries extractives (lorsque cela a été possible, des estimations ont été faites à un niveau d'agrégation plus fin, par exemple aux niveaux NACE CA, CB) ;
- NACE D : Industrie manufacturière (lorsque cela a été possible, des estimations ont été faites à un niveau d'agrégation plus fin, par exemple aux niveaux NACE DA-DN) ;
- NACE E : Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau ;
- NACE F : Construction ;

- NACE G : Commerce de gros et commerce de détail ;
- NACE H : Hôtels et restaurants ;
- NACE I : Transports et télécommunications ;
- NACE J : Intermédiation financière ;
- NACE K : Immobilier, location et services aux entreprises ;
- NACE N : Santé et action sociale ;
- NACE O : Autres services collectifs, sociaux et personnels.

Parfois, il a été possible de recourir à une classification NACE à deux chiffres complète.

La taille de l'entreprise est définie en termes de nombre de personnes occupées. La classification suivante est utilisée :

- Micro-entreprises (0-9 personnes occupées)
- Petites entreprises (10-49 personnes occupées)
- Entreprises moyennes (50-249 personnes occupées)
- Grandes entreprises (250 personnes occupées ou plus).

Les « entreprises » ont été définies comme étant des unités économiquement indépendantes qui ont une activité économique. L'« emploi » a été défini sur la base de toutes les personnes occupées, y compris les travailleurs indépendants (et autres travailleurs familiaux). L'emploi est défini en termes de personnes occupées, c'est-à-dire la somme du nombre d'employés et du nombre de travailleurs indépendants, travailleurs familiaux et assimilés. Ainsi, les concepts d'entreprise et d'emploi sont similaires à ceux utilisés dans les pays de l'Europe-19. Il faut noter que lorsque l'on interprète des données sur la taille et la structure de l'entreprise privée hors secteur primaire dans les PECO, les statistiques officielles tendent à surestimer le nombre de PME réellement en activité, ainsi que les niveaux d'emploi dans l'ensemble des PME. Comme l'indiquent les résultats de la recherche, il existe une nette différence entre le nombre d'entreprises enregistrées et le nombre estimé des entreprises réellement en activité. Selon les chiffres datant de 1995, le taux d'entreprises enregistrées réellement en activité va de 44 % en Lettonie à trois sur quatre en Slovénie⁴⁸. Toutefois, en étroite collaboration avec les sources d'information, ces entreprises inactives ont été éliminées des statistiques.

La méthodologie de base a été la suivante. EIM a identifié des sources d'information de base dans les pays candidats. EIM a ensuite sollicité ces sources, sur la base d'une liste d'informations souhaitées, afin qu'elles indiquent quelles données étaient disponibles et dans quelle mesure elles pouvaient répondre aux attentes. Ces données ont ensuite été transmises à EIM et traitées de façon centrale. Le traitement des données a été réalisé en plusieurs étapes :

- Vérification des données fournies, en ce qui concerne leur cohérence en matière d'agrégation et de logique, par rapport à la question des groupes de classes de taille (par exemple, la taille moyenne des micro-entreprises doit être de fait inférieure à 9). Lorsque des erreurs ont été relevées, elles ont été répercutées aux sources originelles pour correction et, dans la plupart des cas, il a été possible de les corriger. Dans le cas contraire (par exemple si les données sur les entreprises et l'emploi provenaient de sources différentes), les erreurs ont été simplement constatées ; ceci n'est arrivé que dans quelques cas secondaires et n'affecte pas la qualité générale des données de façon significative. Des vérifications de ce type ont également été menées à l'issue des étapes suivantes.
- Ensuite, des estimations complémentaires ont dû être réalisées. Deux sortes de problèmes ont été résolus : ceux des ajustements à partir de la classification par classe de taille dans les données originelles, et les problèmes de données manquantes. Il n'y a généralement pas eu de problème quant à la disponibilité des données sur le nombre d'entreprises, mais d'importants blocs de données manquaient concernant l'emploi. Ceci touchait en particulier le nombre de travailleurs indépendants. Pour ces variables, des estimations approximatives ont été réalisées à partir du nombre d'entreprises. Dans certains cas, aucune répartition de l'emploi par taille d'entreprise et par secteur d'activités n'était disponible, et l'on a dû recourir à des méthodes d'estimation plus poussées.
- Enfin, on a réalisé des estimations pour les années manquantes, dans les séries 1995-2001. Ceci a été effectué soit par une interpolation (linéaire), soit sur la base des données disponibles sur l'emploi.

⁴⁸ Source : Eurostat, cité dans Bateman : Neoliberalism, SME development and the role of business support centres (Néolibéralisme, développement des PME et le rôle des centres d'appui aux entreprises), Small Business Economics 14 : 275-298, 2000.

Lors de la phase finale, les résultats ont été calibrés par rapport aux données SSE disponibles, afin de garantir la cohérence avec ces données pour l'année 2001.

Bien que les données aient été estimées avec soin à partir des sources disponibles, certaines incertitudes persistent et sont à prendre en considération lorsque l'on utilise la base de données :

- 1 Bien que les estimations aient été faites à un assez faible niveau d'agrégation, cela ne signifie pas qu'elles doivent être utilisées à ce niveau. Cette désagrégation a uniquement été faite afin d'obtenir des estimations, par exemple pour incorporer divers types de données et pour vérifier la présence ou l'absence d'incohérences diverses (comme la taille moyenne des entreprises d'un groupe de taille), et ce à un niveau approprié.
- 2 Bien que l'on ait demandé aux sources d'information de préciser avec soin les définitions et les sources des données qu'ils ont présentées (en particulier en vue de limiter les données aux entreprises en activité parmi les entreprises privées), on ne peut garantir à 100 % que les données ne soient pas entachées de telles erreurs. Ceci dépassait le champ d'étude de ce sous-projet, qui visait à donner un premier aperçu des possibilités de collecte de données sur la taille et la structure des entreprises privées hors secteur primaire dans les pays candidats.

Pour ces raisons, on a uniquement présenté des données ayant un assez fort niveau d'agrégation (par pays ou par classe de taille).

Annexe IV

Données détaillées par secteur d'activités et pays

Tableau IV.1 : Taille et structure des entreprises privées hors secteur primaire par secteur d'activités, Europe-19, 2003

Sections NACE	Nombre d'entreprises (1 000)	Nombre de personnes occupées par entreprise	Taille d'entreprise dominante*	Valeur ajoutée par personne occupée, PME**	Rentabilité des PME***	Propension à exporter, PME****	Part de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires, PME*****
Extraction de houille et de lignite ; extraction de tourbe (10)	1	99	Grandes entreprises	170	15	-10	-11
Extraction de pétrole brut et de gaz naturel (11)	1	127	Grandes entreprises	189	6	-7	8
Extraction de minerais métalliques (13)	0	46	Grandes entreprises	39	0	2	15
Autres industries extractives (14)	20	13	PME	93	2	-2	2
Industries alimentaires et boissons (15)	310	15	PME	77	-4	-6	-1
Indus. du tabac (16)	0	161	Grandes entreprises	150	-10	-5	14
Indus. textile (17)	100	16	PME	98	1	-4	0
Indus. de l'habillement (18)	150	10	PME	94	-1	-1	0
Indus. du cuir (19)	60	12	PME	95	-2	-1	0
Indus. du bois et fabrication d'articles en bois (20)	160	8	Micro	92	-1	-3	0
Indus. de la cellulose, du papier et des produits de papier (21)	20	37	Grandes entreprises	74	-9	-10	0
Édition, imprimerie & reproduction de médias enregistrés (22)	210	11	PME	90	-5	-5	-1
Cokéfaction, raffinage du pétrole et industrie nucléaire (23)	2	97	Grandes entreprises	78	-1	-11	5
Indus. chimique, produits chimiques et fibres synthétiques (24)	40	54	Grandes entreprises	83	-5	-10	-1
Indus. du caoutchouc et des produits plastiques (25)	60	28	PME	92	2	-10	0
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques (26)	90	16	PME	87	-1	-8	-1
Métallurgie de base(27)	20	54	Grandes entreprises	81	0	-12	-1

Tableau IV.1 : Taille et structure des entreprises privées hors secteur primaire par secteur d'activités, Europe-19, 2003 (suite)

Sections NACE	Nombre d'entreprises (1 000)	Nombre de personnes occupées par entreprise	Taille d'entreprise dominante*	Valeur ajoutée par personne occupée, PME**	Rentabilité des PME ***	Propension à exporter, PME****	Part de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires, PME*****
Travail des métaux (28)	380	12	PME	96	0	-3	1
Fabrication de machines et équipements, divers (29)	180	22	PME	91	0	-13	2
Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique (30)	10	27	Grandes entreprises	77	0	-26	6
Fabrication d'équipements électriques (31)	60	28	Grandes entreprises	82	0	-15	1
Fabrication d'équipements de radio, télévision et télécommunication (32)	30	35	Grandes entreprises	64	-11	-22	9
Fabrication d'instruments médicaux, de précision et d'optique (33)	90	13	PME	85	-3	-10	2
Construction de véhicules à moteur, remorques et semi-remorques (34)	20	102	Grandes entreprises	76	2	-31	9
Fabrication d'autres matériels de transport (35)	20	35	Grandes entreprises	71	-3	-27	2
Fabrication de meubles ; industries diverses (36)	230	9	PME	100	11	-1	2
Recyclage (37)	10	9	Micro	97	3	0	0
Électricité, gaz, vapeur et eau chaude (40)	20	68	Grandes entreprises	170	-5	-2	0
Captage, traitement & distribution d'eau (41)	10	27	Grandes entreprises	93	9	-2	1
Construction (45)	2 280	6	Micro	96	0	-1	2
Commerce, maintenance & réparation de véhicules à moteur et cyclomoteurs (50)	680	6	Micro	95	-2	0	0
Commerce de gros et intermédiaires du commerce, sauf véhicules à moteur et cyclomoteurs (51)	1 510	6	Micro	96	-1	1	0
Commerce de détail, réparation d'articles ménagers (52)	3 070	5	Micro	93	-2	0	1
Hôtels et restaurants (55)	1 450	6	Micro	97	-1	0	-1
Transports terrestres ; transport par pipelines (60)	810	6	Micro	88	2	-2	-5
Transport par eau (61)	20	12	Grandes entreprises	96	1	-4	3

Tableau IV.1 : Taille et structure des entreprises privées hors secteur primaire par secteur d'activités, Europe-19, 2003 (suite)

Sections NACE	Nombre d'entreprises (1 000)	Nombre de personnes occupées par entreprise	Taille d'entreprise dominante*	Valeur ajoutée par personne occupée, PME**	Rentabilité des PME***	Propension à exporter, PME****	Part de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires, PME*****
Transport aérien (62)	4	124	Grandes entreprises	164	5	-14	-14
Auxiliaires des transports, activités des agents de voyage (63)	170	14	PME	93	-3	-2	-3
Poste & télécommunications (64)	40	66	Grandes entreprises	88	-8	0	-19
Intermédiation financière (65)	70	51	Grandes entreprises	174	-5	-1	-5
Assurances et fonds de pension (66)	10	85	Grandes entreprises	253	18	-3	16
Activités financières auxiliaires (67)	300	3	Micro	51	11	-5	3
Immobilier (70)	760	3	Micro	102	-1	0	0
Location de machines et d'équipements (71)	130	5	Micro	102	5	-1	-1
Activités informatiques et associées (72)	410	6	Micro	89	-1	-3	-1
Recherche & développement (73)	40	13	Grandes entreprises	122	3	-2	-4
Autres activités commerciales (74)	2 580	6	Grandes entreprises	114	1	-2	0
Santé et action sociale (85)	1 340	6	Micro	83	11	-1	3
Assainissement, voirie, gestion des déchets et services similaires (90)	20	16	Grandes entreprises	76	2	-2	-5
Activités associatives diverses (91)	30	5	PME	86	-9	0	-4
Activités récréatives, culturelles et sportives (92)	540	4	Micro	65	-9	0	3
Autres activités de service (93)	750	3	Micro	79	0	1	-3
Entreprises privées hors secteur primaire	19 310	7	Micro	74	-9	-4	-4

* Un pays ou secteur d'activités est considéré comme dominé par les micro-entreprises, les petites et moyennes entreprises ou les grandes entreprises lorsque soit les micro-entreprises, soit les petites et moyennes entreprises (ensemble), soit les grandes entreprises représentent la part de l'emploi total la plus importante.

** Indice, total secteur d'activités = 100.

*** Excédent brut d'exploitation, ajusté pour le salaire imputé aux travailleurs indépendants en pourcentage de la valeur ajoutée ; PME moins total secteur d'activités.

**** Part des exportations dans le chiffre d'affaires (%); PME moins total secteur d'activités.

***** Valeur ajoutée comme pourcentage du chiffre d'affaires, PME moins total secteur d'activités.

Cette série de tableaux fournit des informations par pays et classes de taille d'entreprise sur:

- Le nombre d'entreprises;
- Le nombre de personnes occupées; et
- La taille moyenne des entreprises (nombre de personnes occupées par entreprise).

Les données présentées ici doivent être traitées avec précaution car leur niveau est plus précis que dans le reste de l'Observatoire des PME européennes 2003.

Par exemple, le nombre d'entreprises moyennes en Europe-19 est estimé à 184 863. Dans cette annexe, les données sont exprimées en milliers, ce nombre est donc de 185. Dans le reste des rapports, les données sont arrondies au 10 000, ainsi le même nombre est alors de 180. Ceci peut entraîner quelques confusions au premier abord.

Tableau IV.2: Entreprises Europe 19, 2003, nombre d'entreprises (x 1 000)

	Micro	Petites	Moyennes	PME	Grandes	Total
Autriche	233	30	5	267	1	268
Belgique	408	25	4	437	1	438
Danemark	180	21	4	205	1	206
Finlande	207	12	2	221	1	222
France	2 326	144	25	2 495	6	2 501
Allemagne	2 656	307	44	3 008	11	3 019
Grèce	752	16	2	771	0	771
Irlande	83	12	2	97	0	97
Italie	4 290	177	19	4 486	3	4 489
Luxembourg	21	3	1	24	0	24
Pays-Bas	517	43	9	570	3	572
Portugal	648	39	6	693	1	694
Espagne	2 499	156	19	2 674	3	2 677
Suède	454	27	4	485	1	486
Royaume-uni	1 996	200	31	2 226	8	2 234
<i>UE-15</i>	<i>17 272</i>	<i>1 211</i>	<i>176</i>	<i>18 659</i>	<i>39</i>	<i>18 698</i>
Islande	28	1	0	29	0	29
Norvège	218	17	3	238	1	238
Suisse (y compris. Liechtenstein)	306	32	6	343	1	344
<i>Europe-19</i>	<i>17 824</i>	<i>1 261</i>	<i>185</i>	<i>19 270</i>	<i>40</i>	<i>19 310</i>

Source: Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003, du fait des arrondis les totaux peuvent différer légèrement de la somme de leurs composantes.

Tableau IV.3: Entreprises Europe 19, 2003, nombre de personnes occupées (x 1 000)

	Micro	Petites	Moyennes	PME	Grandes	Total
Autriche	1 094	555	462	2 111	826	2 938
Belgique	1 310	535	422	2 267	997	3 264
Danemark	744	417	352	1 512	570	2 082
Finlande	526	232	225	983	540	1 523
France	7 024	3 039	2 550	12 614	6 318	18 932
Allemagne	10 488	5 553	3 961	20 002	10 882	30 884
Grèce	1 013	302	230	1 545	239	1 785
Irlande	234	218	196	648	281	929
Italie	10 702	3 178	1 855	15 735	3 099	18 834
Luxembourg	55	55	55	165	61	225
Pays-Bas	2 205	1 245	1 084	4 533	2 417	6 951
Portugal	1 201	743	589	2 533	678	3 210
Espagne	7 901	3 069	1 799	12 769	2 868	15 637
Suède	1 240	516	438	2 194	1 035	3 228
Royaume-uni	7 933	3 664	3 044	14 641	10 089	24 730
<i>UE-15</i>	<i>53 669</i>	<i>23 320</i>	<i>17 261</i>	<i>94 251</i>	<i>40 902</i>	<i>135 152</i>
Islande	32	22	10	64	51	116
Norvège	694	325	251	1 271	451	1 722
Suisse (y compris. Liechtenstein)	642	607	582	1 832	893	2 725
<i>Europe-19</i>	<i>55 038</i>	<i>24 275</i>	<i>18 105</i>	<i>97 417</i>	<i>42 297</i>	<i>139 714</i>

Source: Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003, du fait des arrondis les totaux peuvent différer légèrement de la somme de leurs composantes.

Tableau IV.4: Entreprises Europe 19, 2003, Nombre de personnes occupées par entreprise

	Micro	Petites	Moyennes	PME	Grandes	Total
Autriche	5	19	101	8	871	11
Belgique	3	21	104	5	1 115	7
Danemark	4	20	97	7	814	10
Finlande	3	20	102	4	932	7
France	3	21	102	5	1 123	8
Allemagne	4	18	90	7	1 001	10
Grèce	1	19	99	2	646	2
Irlande	3	19	94	7	691	10
Italie	2	18	97	4	1 013	4
Luxembourg	3	21	103	7	710	9
Pays-Bas	4	29	118	8	955	12
Portugal	2	19	96	4	760	5
Espagne	3	20	97	5	931	6
Suède	3	19	100	5	1 062	7
Royaume-uni	4	18	99	7	1 328	11
<i>UE-15</i>	<i>3</i>	<i>19</i>	<i>98</i>	<i>5</i>	<i>1 059</i>	<i>7</i>
Islande	1	21	78	2	624	4
Norvège	3	19	99	5	885	7
Suisse (y compris. Liechtenstein)	2	19	101	5	890	8
<i>Europe-19</i>	<i>3</i>	<i>19</i>	<i>98</i>	<i>5</i>	<i>1 052</i>	<i>7</i>

Source: Estimation par EIM Business & Policy Research, fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003, du fait des arrondis les totaux peuvent différer légèrement de la somme de leurs composantes.

Demande de biens et de services de différentes origines

Les acheteurs peuvent choisir entre l'offre étrangère et l'offre nationale. Ils ont des préférences pour les deux, et les deux sont substituables. Ainsi, ils optimisent une certaine fonction d'utilité $U=U(v_{\text{foreign}}, v_{\text{dom}})$ dans le cadre d'une restriction de revenu. Ici, U représente l'utilité totale, v_{foreign} le montant de produits étrangers et v_{dom} est un bien national composite. Les biens et services nationaux sont fournis par des entreprises de diverses classes de taille ; leurs offres ne sont pas des substituts parfaits⁴⁹. Ceci se décrit ainsi : soit $v_{\text{dom}} = V_{\text{dom}}(v_s; s = \text{micro, petites, moyennes, grandes entreprises})$. Si les valeurs U et V se comportent bien, le problème peut être résolu en deux étapes : d'abord choisir entre l'origine nationale et étrangère, puis, étant donné l'offre domestique totale, entre les différents types d'entreprises nationales.

Concernant les ventes des entreprises nationales, le problème revient ensuite à maximiser la fonction de sous-utilité V_{dom} , soumise à la restriction :

$$(1) \quad p_{v, \text{dom}} \cdot v_{\text{dom}} = \sum_S p_{v, \text{dom}, s} \cdot v_{\text{dom}, s}$$

En supposant que V_{dom} est une fonction d'élasticité de substitution constante (CES), les fonctions de demande suivantes peuvent être déduites :

$$(2) \quad \ln(v_{\text{dom}, s} / v_{\text{dom}}) = \text{constant} - \sigma \cdot \ln(p_{v, \text{dom}, s} / p_{v, \text{dom}})$$

Ici, σ ($\sigma > 0$) désigne l'élasticité de substitution entre différentes classes de taille. L'équation (2) peut être reformulée, en utilisant l'opérateur de différence temporelle $\Delta x = x_t - x_{t-1}$, et le fait que par approximation, $\Delta \ln(x) \approx (x_t - x_{t-1}) / x_{t-1} = x\%$, comme suit :

$$(3) \quad v_{\text{dom}, s}^{\%} - v_{\text{dom}}^{\%} = -\sigma \cdot (p_{v, \text{dom}, s}^{\%} - p_{v, \text{dom}}^{\%})$$

La demande nationale totale v_{dom} a déjà été déterminée dans la première étape d'optimisation, et est donc exogène dans ce problème. Les prix sont également exogènes. Ainsi, selon (3), le chiffre d'affaires réel de la classe de taille s est inférieur à la demande totale si les prix augmentent plus que la moyenne ($p_{v, \text{dom}, s}^{\%} - p_{v, \text{dom}}^{\%} > 0$, donc $v_{\text{dom}, s}^{\%} < v_{\text{dom}}^{\%}$), et augmente plus rapidement que la demande totale si les prix augmentent moins que la moyenne ($p_{v, \text{dom}, s}^{\%} - p_{v, \text{dom}}^{\%} < 0$, donc $v_{\text{dom}, s}^{\%} > v_{\text{dom}}^{\%}$).

(3) a été testée par rapport aux données disponibles au niveau de l'Europe-19, soit de manière désagrégée dans le temps (observations annuelles agrégées par pays et par secteur d'activités), soit de manière désagrégée par secteur d'activités (variation moyenne 1988-2003), soit de manière désagrégée par pays (variation moyenne

49 S'ils l'étaient, les acheteurs feraient simplement appel au fournisseur le moins cher. L'hypothèse d'une substitution limitée est inspirée par la considération selon laquelle les entreprises de classes de taille différentes ont des attributs différents, comme une distance géographique différente par rapport aux clients.

1988-2003). Les résultats de l'estimation (à l'aide de moindres carrés ordinaires) ont été les suivants (sans l'indice « dom ») :

- Données annuelles 1989-2003, Europe-19, total des secteurs d'activités :

$$v_s^{\%} - v_v^{\%} = -0,63 \cdot (p_{v,s}^{\%} - p_v^{\%}) - 0,02 \quad R^2 = 0,28$$

(t=4,7) (t=0,7) n = 4 · 15 = 60

Ces résultats sont représentés (nuages de points) dans la Figure V.1.

- Croissance moyenne 1988-2003, Europe-19, par secteur d'activités (sous-sections NACE) :

$$v_s^{\%} - v_v^{\%} = -0,41 \cdot (p_{v,s}^{\%} - p_v^{\%}) - 0,06 \quad R^2 = 0,15$$

(t=4,2) (t=1,7) n = 4 · 26 = 104

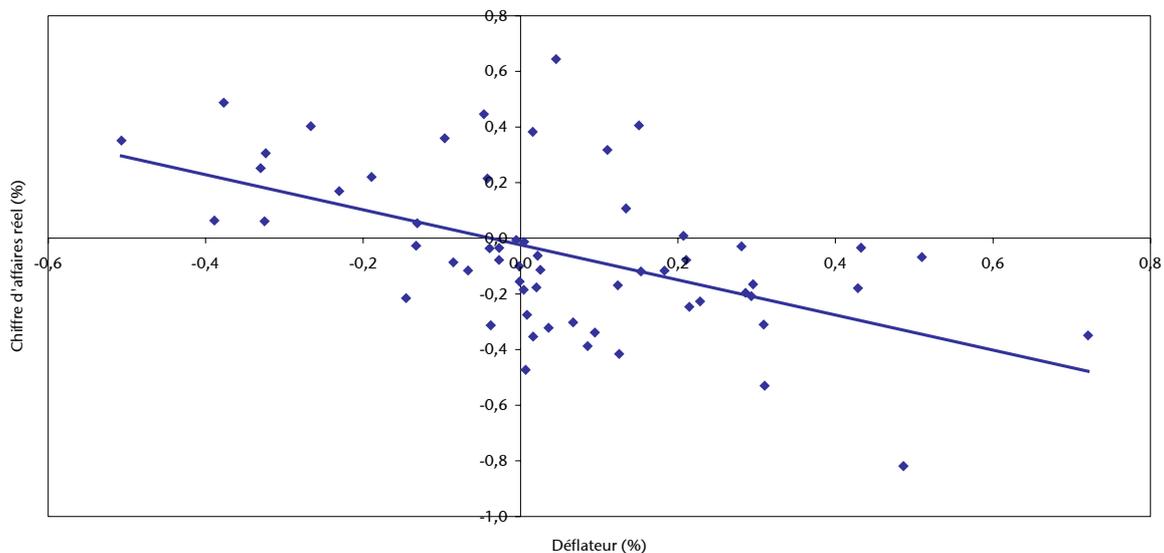
- Croissance moyenne 1988-2003, total des secteurs d'activités, par pays :

$$v_s^{\%} - v_v^{\%} = -0,44 \cdot (p_{v,s}^{\%} - p_v^{\%}) - 0,06 \quad R^2 = 0,17$$

(t=3,7) (t=1,4) n = 4 · 18 = 72

Les valeurs de R² indiquent que le pouvoir d'explication des estimations est loin d'être parfait. Comme nous pouvons le voir à partir des statistiques t, les estimations pour σ sont très différentes de zéro, et présentent le signe correct. Il est clair que la fixation des prix par les entreprises de différentes classes de taille affecte effectivement la croissance de leurs ventes réelles. Ce modèle est donc utile pour expliquer le schéma par classe de taille de la croissance du chiffre d'affaires réel.

Figure V.1 : Dispersion du chiffre d'affaires et de son facteur de déflation, tous deux en déviation par rapport à leurs moyennes respectives, Europe-19, observations annuelles 1989-2003



Références :

- Armington, P. : Adjustment of Trade Balances: Some Experiments with a Model of Trade Among Many Countries (Ajustement des balances commerciales : quelques expériences avec un modèle de commerce entre de nombreux pays) (IMF Staff Papers 17 (1970): 488-523).
- Armington, P.S. : A Theory of Demand For Products Distinguished By Place of Production (Théorie de la demande de produits avec distinction du lieu de production) (International Monetary Fund Staff Papers 16 (1969): 159-178).

Annexe VI

Mise en place et structure de l'enquête

VI.1. Introduction

L'Enquête Entreprises 2003 de l'ENSR vise à délivrer des données uniformes sur les PME de dix-neuf pays européens. Elle permet à l'Observatoire des PME européennes, avec l'utilisation d'Eurostat et d'autres données secondaires, d'effectuer des analyses comparatives fondées sur des données sur les PME récentes et comparables. Les données ont été recueillies auprès d'entreprises dans chacun des 19 pays couverts par l'Enquête, à savoir les 18 États membres de l'EEE et la Suisse.

Les entretiens ont été réalisés à l'aide du système CATI d'Intomart. CATI est un sigle anglais (Computer Assisted Telephone Interviewing) qui signifie « entretien téléphonique assisté par ordinateur ». La conception globale et la mise en œuvre de la stratification, du questionnaire et de l'enquête sur le terrain ont été réalisées dans le cadre d'une étroite collaboration entre le personnel de l'institut EIM Business & Policy Research des Pays-Bas, les partenaires du réseau ENSR et Intomart.

La présente annexe décrit la taille de l'échantillon et le plan de stratification de l'Enquête Entreprises 2003 de l'ENSR. Elle permettra ainsi d'utiliser et d'interpréter correctement les données qui ont été recueillies. L'Enquête 2003 de l'ENSR sur les PME a été conduite entre avril et août 2003.

VI.2. Taille de l'échantillon

La taille de l'échantillon a été déterminée en prenant en compte le besoin de fournir des données sur une double variable, à la fois par pays et selon la taille des entreprises, avec une précision et un degré de confiance raisonnables. D'après la théorie des statistiques, dans le cas d'une double variable, si les erreurs d'échantillonnage ne dépassent pas $\pm 10\%$, il faut, pour un degré de confiance de 95 %, que la taille globale de l'échantillon pour cette classe soit d'environ 90 unités. Ceci s'applique aux estimations combinées, par pays et par taille des entreprises. Comme on distingue trois tailles d'entreprise dans chacun des dix-neuf pays, la taille minimale requise de l'échantillon peut donc être calculée de la façon suivante : $3 \times 19 \times 90 = 5\,130$ entretiens. Les estimations, soit uniquement par pays, soit uniquement par classe de taille, sont bien sûr beaucoup plus précises pour un même degré de confiance, puisqu'un plus grand nombre de répondants est interrogé à ces niveaux.

Afin de permettre la réalisation d'analyses complémentaires, à savoir sur différents sous-groupes parmi le groupe des entreprises de l'échantillon, on a prévu d'effectuer 7 745 entretiens, soit quelque 50 % de plus que 5 130. En fait, ce sont même 7 837 entretiens complets qui ont été effectués.

VI.3. Plan de stratification

En interrogeant 7 745 PME, on couvre environ 0,04 % de l'ensemble des PME. Si l'échantillon est simplement aléatoire, on peut s'attendre à y trouver au total environ 65 entreprises de taille moyenne (réparties sur dix-neuf pays et sept secteurs). Manifestement, ce nombre serait insuffisant pour permettre d'obtenir des conclusions valides sur ce groupe d'entreprises. C'est pourquoi il faut recourir à un échantillonnage stratifié de façon disproportionnée ; c'est-à-dire qu'il faut interroger un nombre proportionnellement inférieur de petites

entreprises et un nombre proportionnellement plus élevé pour les plus grandes entreprises. En conséquence, les observations provenant de l'enquête ont dû être pondérées de façon à arriver à des résultats représentatifs.

La stratification de l'Enquête Entreprises 2003 de l'ENSR est définie en termes de secteur d'activité (i comme « industry »), de taille de l'entreprise (s comme « size ») et de pays (c comme « country »). La stratification vise à minimiser l'écart type des coefficients de pondération utilisés pour ramener les résultats de l'échantillon à la population réelle, en prenant en compte le fait que, dans de nombreux cas, les données sont présentées par pays et/ou par taille d'entreprise ou par secteur d'activité. De façon à garantir un nombre suffisant d'observations pour ces sous-ensembles d'entreprises européennes, on s'est imposé les contraintes suivantes (A à E) :

- A. pour chaque combinaison pays/taille d'entreprise : au moins 100 observations ;
- B. pour chaque combinaison secteur d'activité/taille d'entreprise : au moins 100 observations ;
- C. pour chaque combinaison pays/secteur d'activité : au moins 35 observations ;
- D. pour chaque combinaison secteur d'activité/taille d'entreprise/pays : au moins 2 observations ;
- E. pour chaque combinaison secteur d'activité/taille d'entreprise/pays : une limite supérieure de 10 % de l'ensemble des entreprises.

En cas de conflit, la restriction E prévaut sur les autres restrictions. Ainsi, si 100 observations pour une combinaison pays/taille d'entreprise (restriction A) dépassaient en nombre plus de 10 % de l'ensemble des entreprises, ce sont ces 10 % qui seraient déterminés comme étant la limite supérieure des observations à effectuer.

Le Tableau VI.1 présente le plan de stratification résultant de cette procédure, par pays et taille d'entreprise (tous secteurs d'activité confondus).

Tableau VI.1 Plan de stratification : par pays et taille d'entreprise (tous secteurs d'activité confondus)

Pays	Micro-entreprises (0-9)	Petites entreprises (10-49)	Entreprises de taille moyenne (50-249)	Total
Autriche	107	100	99	306
Belgique	172	99	99	370
Danemark	139	99	100	338
Finlande	103	101	99	303
France	461	100	100	661
Allemagne	493	100	100	693
Grèce	162	100	100	362
Islande	99	97	13	209
Irlande	100	101	100	301
Italie	607	99	100	806
Liechtenstein	139	22	3	164
Luxembourg	100	101	45	246
Pays-Bas	132	101	100	333
Norvège	134	100	99	333
Portugal	164	99	101	364
Espagne	363	100	100	563
Suède	153	99	100	352
Suisse	116	99	99	314
Grande-Bretagne	527	100	100	727
Total	4 271	1 817	1 657	7 745

Source : optimisation d'échantillon mise au point par EIM.

La procédure de stratification aboutit à un échantillon de 4 271 micro-entreprises, 1 817 petites entreprises et 1 657 entreprises de taille moyenne (voir Tableau VI.1). Bien que, dans cet échantillon, le nombre de micro-entreprises dépasse largement le nombre des entreprises de plus grande taille, les différences de taille d'échantillon entre les trois différentes classes de taille d'entreprise sont bien plus restreintes que celles qui existent dans la population réelle des entreprises européennes. En d'autres termes, les micro-entreprises sont

sous-représentées dans notre échantillon, tandis que les petites entreprises sont sur-représentées, et que les entreprises de taille moyenne le sont encore plus.

On a également réalisé des stratifications disproportionnées en ce qui concerne les pays. La taille de l'échantillon varie de 164 entreprises pour le Liechtenstein à 806 pour l'Italie. Ainsi, tandis que la taille de l'échantillon est plus élevée pour les grands pays, les petits pays sont sur-représentés dans l'enquête. Sans cette sur-représentation, il ne serait pas possible de tirer des conclusions valides pour les pays les plus petits.

La sur-représentation de certains pays, secteurs d'activité et tailles d'entreprises est corrigée par pondération des résultats de l'enquête. En conséquence, tous les pourcentages qui figurent dans le texte et les tableaux du présent rapport font référence à des résultats pondérés.

Annexe VII

Performance en fonction de la classe de taille et de la phase de cycle économique

Tableau VII.1: Schéma par classe de taille de la croissance économique dans les entreprises privées hors secteur primaire par sous-période, Europe-19

	PME				Grandes entreprises	Total
	Micro	Petites	Moyennes	Total		
Variation annuelle en % ; classes de taille, déviation du « total »						
Chiffre d'affaires réel						
1988/1991	0,1	-0,0	-0,1	-0,0	0,0	2,5
1991/1993	-0,4	-0,1	0,1	-0,2	0,3	0,1
1993/2001	-0,1	-0,2	-0,1	-0,2	0,2	3,1
2001/2003	-0,2	-0,2	-0,1	-0,2	0,2	2,5
1988/2003	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	0,2	2,5
Déflateur de la valeur ajoutée						
1988/1991	-0,1	0,1	0,1	0,0	-0,0	5,0
1991/1993	0,9	0,7	-0,0	0,6	-0,6	3,5
1993/2001	0,0	0,1	0,0	0,0	-0,1	2,3
2001/2003	0,8	0,4	-0,1	0,4	-0,4	2,3
1988/2003	0,2	0,2	0,0	0,2	-0,2	3,0
Valeur ajoutée réelle						
1988/1991	0,1	-0,1	-0,3	-0,1	0,1	2,2
1991/1993	-0,6	-0,1	0,2	-0,2	0,2	0,3
1993/2001	-0,5	-0,3	-0,1	-0,3	0,3	3,0
2001/2003	-0,3	-0,1	-0,1	-0,2	0,2	1,6
1988/2003	-0,4	-0,2	-0,1	-0,2	0,3	2,3
Coûts du travail par employé						
1988/1991	-0,3	-0,0	0,1	-0,1	0,1	7,1
1991/1993	0,1	0,1	0,0	0,1	-0,1	5,1
1993/2001	-0,3	-0,0	0,1	-0,1	0,1	3,6
2001/2003	-0,3	-0,1	0,0	-0,1	0,1	3,6
1988/2003	-0,3	-0,0	0,1	-0,1	0,1	4,5
Taux de salaire réel						
1988/1991	-0,4	0,1	0,4	0,0	-0,0	4,8
1991/1993	0,7	0,2	-0,2	0,3	-0,3	4,8
1993/2001	0,2	0,2	0,2	0,2	-0,2	0,5
2001/2003	-0,0	0,1	0,1	0,1	-0,1	2,0
1988/2003	0,1	0,2	0,2	0,1	-0,2	2,1

Tableau VII.1: Schéma par classe de taille de la croissance économique dans les entreprises privées hors secteur primaire par sous-période, Europe-19 (suite)

	PME				Grandes entreprises	Total
	Micro	Petites	Moyennes	Total		
Variation annuelle en % ; classes de taille, déviation du total						
Coûts unitaires du travail						
1988/1991	-0,2	0,3	0,6	0,2	-0,4	3,0
1991/1993	2,1	0,4	-1,2	0,8	-1,2	2,0
1993/2001	0,8	0,5	0,0	0,5	-0,6	-1,7
2001/2003	0,4	0,2	0,4	0,3	-0,5	-0,1
1988/2003	0,7	0,4	0,0	0,5	-0,6	-0,1
Productivité du travail						
1988/1991	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	0,4	1,8
1991/1993	-1,4	-0,2	1,1	-0,5	0,9	2,8
1993/2001	-0,6	-0,3	0,2	-0,3	0,4	2,3
2001/2003	-0,4	-0,1	-0,3	-0,3	0,4	2,1
1988/2003	-0,6	-0,2	0,1	-0,3	0,5	2,2
Emploi						
1988/1991	0,2	0,1	-0,1	0,1	-0,3	0,3
1991/1993	0,8	0,1	-0,8	0,3	-0,7	-2,4
1993/2001	0,1	0,0	-0,2	0,0	-0,1	0,8
2001/2003	0,1	-0,0	0,2	0,1	-0,2	-0,5
1988/2003	0,2	0,0	-0,2	0,1	-0,2	0,1

Source : Estimation par EIM Business and Policy Research ; estimation fondée sur les Statistiques structurelles des entreprises d'Eurostat et sur la Base de données PME d'Eurostat. Également fondé sur European Economy, Supplement A, mai 2003 et Perspectives économiques de l'OCDE, n° 71, juin 2003.

Annexe VIII

Noms et adresses des partenaires du consortium

Organisation	Adresse	Téléphone Télécopie	Personne contact
KPMG Special Services	B.P. 74500 1070 DB AMSTERDAM Pays-Bas http://www.kpmg.nl	31 20 6567890 31 20 6567700	Renze Hasper hasper.renze@kpmg.nl
EIM Business & Policy Research	B.P. 7001 2701 AA ZOETERMEER Pays-Bas, et : Avenue des Arts 41, box 4 1040 BRUXELLES Belgique http://www.eim.nl	31 79 3430200 31 79 3430204 32 2 5100884 32 2 5100885	Rob van der Horst rvh@eim.nl
Intomart	B.P. 10004 1201 DA HILVERSUM Pays-Bas http://www.intomart.nl	31 35 6258411 31 35 6246532	Dré Koks dre.koks@intomart.nl
ENSR - European Network for SME Research (Réseau européen de recherche sur les PME) www.ensr-net.com			
Autriche			
Austrian Institute for SME Research	Gusshausstrasse 8 1040 VIENNE http://www.kmuforschung.ac.at/en/index.asp	43 1 5059761 43 1 5034660	Thomas Oberholzner t.oberholzner@kmuforschung.ac.at
Belgique			
Research Centre for Entrepreneurship, EHSAL-K.U. Bruxelles	Stormstraat 2 1000 BRUXELLES http://www.svobrussel.be	32 2 2101602 32 2 2101603	Professeur Johan Lambrecht johan.lambrecht@ehsal.be
Danemark			
Oxford Group	Amagertorv 19 1160 COPENHAGUE http://www.oxfordgroup.dk/	45 33 691369 45 33 691333	Leif Jakobsen lej@oxfordresearch.dk
Finlande			
Small Business Institute, Turku School of Economics and Business Administration	Rehtorinpellonkatu 3, 20500 TURKU http://www.tukkk.fi/sbi	358 2 4814481 358 2 3383393	Dr. Ulla Hytti ulla.hytti@tukkk.fi
France			
Association pour la Promotion et le Développement Industriel (APRODI)	17, rue Hamelin 75783 PARIS cedex 16 http://www.aprodi.com	33 1 47275149 33 1 47275150	Jean-François Papin devpmi@aprodi.com
Allemagne			
Institut für Mittelstands-forschung (IfM)	Maximilianstrasse 20 53111 BONN 1 http://www.ifm-bonn.org	49 228 729970 49 228 7299734	Michael Holz holz@ifm-bonn.org
Grèce			
Université du Pirée Centre de recherche	Ipsilantou 130 LE PIRÉE 185 32 http://www.kep.unipi.gr	30 1 4142280 30 1 4142629	Professeur Petros Livas plivas@unipi.gr
Islande			
Institute for Business Research University of Iceland	Oddi, Sudurgata 101 REYKJAVIK	354 5254500 354 5526806	Kristján Jóhannsson kristjoh@hi.is

Organisation	Adresse	Téléphone Télécopie	Personne contact
Irlande The Economic and Social Research Institute (ESRI)	4, Burlington Road DUBLIN 4 http://www.esri.ie	353 1 6671525 353 1 6686231	Dr. Eoin O'Malley eoin.o'malley@esri.ie
Italie CREA 'Furio Cicogna' Università Bocconi	Viale Filippetti 9 20122 MILAN http://www.uni-bocconi.it/eng/res_center.html	39 02 58363709 39 02 58363792	Professeur Giuliano Mussati cscicogna@uni-bocconi.it giuliano.mussati@uni-bocconi.it
Italie Istituto Guglielmo Tagliacarne	Via Appia Pignatelli 62 00178 ROME http://www.tagliacarne.it	39 06 780521 39 06 78052352	Paolo Cortese p.cortese@tagliacarne.it
Liechtenstein Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen (KMU-HSG)	Dufourstrasse 40a 9000 St. GALLEN http://www.kmu.unisg.ch	41 71 2247100 41 71 2247101	Walter Weber walter.weber@unisg.ch
Luxembourg Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg	Boîte Postale 1604 1016 LUXEMBOURG http://www.chambre-des-metiers.lu	352 4267671 352 426787	Marc Gross marc.gross@chambre-des-metiers.lu
Pays-Bas EIM Business & Policy Research	B.P. 7001 2701 AA ZOETERMEER http://www.eim.nl/	31 79 3430200 31 79 3430204	Micha van Lin mvl@eim.nl
Norvège Agderforskning/Agder Research (ARF)	Serviceboks 415 Gimlemoen 4604 KRISTIANSAND http://www.agderforskning.no/english/index.htm	47 48 01 05 32 47 38 14 22 01	Dr. Per-Anders Havnes per.a.havnes@agderforskning.no.
Portugal Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI)	Av. Columbano Bordalo Pinheiro, n°86 - 3° 1070-065 LISBONNE http://www.iapmei.pt/	351 21 7232310 351 21 7232392	Carlos Carneiro Pinto carneiro.pinto@iapmei.pt
Espagne Instituto Vasco de Estudios e Investigación (IKEI)	Parque Empresarial Zuatzu Edificio Urumea Planta 1ª Zubiberri Bidea n° 31 20018 DONOSTIA-SAN SEBASTIAN http://www.ikei.es	34 943 426610 34 943 423501	Iñigo Isusi iisusi@ikei.es
Suède Swedish Institute for Growth Policy Studies (ITPS)	B.P. 574 10131 STOCKHOLM http://www.itps.nu/in_english/index.htm	46 8 4566700 46 8 4566701	Joakim Wallenklint joakim.wallenklint@itps.se
Suisse Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen (KMU-HSG); Observa St. Gallen	Dufourstrasse 40a 9000 St. GALLEN http://www.kmu.unisg.ch	41 71 2247100 41 71 2247101	Margrit Habersaat margrit.habersaat@unisg.ch
Suisse Eco'Diagnostic; Observa Genève	32, Rue de l'Athénée 1206 GENÈVE http://www.ecodiagnostic.ch	41 22 7891422 41 22 7891460	Dr. Alain Schoenenberger schoenenberger@ecodiagnostic.ch
Royaume-Uni Centre for Small and Medium Sized Enterprises, University of Warwick	COVENTRY CV4 7AL http://users.wbs.warwick.ac.uk/csme	44 24 76523692 44 24 76523747	Professeur David Storey smeds@razor.wbs.warwick.ac.uk
Royaume-Uni SME Research Services	55, Coventry Road DUNCHURCH Warwickshire, CV22 6NH	44 1788 815079	Julian Hancock julianh@ncock.org

Organisation	Adresse	Téléphone Télécopie	Personne contact
Candidats-membres de l'ENSR - European Network for SME Research Nouveaux Membres et Pays Candidats			
Bulgarie			
Foundation for Entrepreneurship Development FED	18 Doukatska Planina Str. fl. 3 1606 SOFIA http://www.fed-bg.org	359 2 9525758 359 2 9525783	Elena Krastenova krastenova@ttm.bg
Chypre			
Economarket Bureau of Economic and Market Research Ltd.	B.P. 23901 1687 NICOSIE	357 22757311 357 22767209	Dr. Constantinos Papadopoulos economark@cytanet.com.cy
République Tchèque			
Business Development Institute Ltd., en coopération avec la Business School Ostrava	Michálkovická 181 710 00 OSTRAVA http://www.eco.cz	420 59 5228111 420 59 5228199	Dagmar Valkova dagmar.valkova@irp.cz
Estonie			
PRAXIS Center for Policy Studies	Estonie pst. 3/5 10143 TALLINN http://www.praxis.ee	372 6 409004 372 6 409001	Professeur Rainer Kattel rkattel@praxis.ee
Hongrie			
Hungarian Academy of Sciences, Centre for Regional Studies, West Hungarian Research Institute	B.P. 420 9002 GYÖR http://www.rkk.hu/nyuti/indexen.html	36 96 516578 36 96 516579	András Grosz grosza@rkk.hu
Lettonie			
Baltic International Centre for Economic Policy Studies BICEPS	Alberta iela 13 RIGA 1010 http://www.biceps.org	371 7039317 371 7039318	Alf Vanags alf@biceps.org
Lituanie			
Lithuanian Free Market Institute LFMI	J. Jasinskio St. 16a 2001 VILNIUS http://www.freema.org	370 5 2526257 370 5 2526258	Gediminas Galkauskas gediminas@freema.org
Malte			
Economic & Management Consultancy Services Ltd	Level 3, Regional Business Centre University of Heights MSIDA MSD04 http://www.emcs.com.mt	356 21341848 356 21318677	Stefano Mallia stefano.mallia@emcs.com.mt
Pologne			
University of Łódź, Department of Entrepreneurship and Industrial Policy	Matejki 22/26 90-237 ŁÓDŹ http://www.wz.uni.lodz.pl/katpipp/2index.html	48 42 6355192 48 42 6356298	Dr. Anna Rogut rogut@uni.lodz.pl
Roumanie			
Chamber of Commerce and Industry of Romania and Bucharest	2, Octavian Goga Blvd, sector 3, 74244 BUCAREST http://www.ccir.ro	40 21 3275539 40 21 3273468	Mariana Florescu marianaf@ccir.ro
République Slovaque			
National Agency for Development of Small and Medium Enterprises (NADSME)	Prievozská 30, 821 05 BRATISLAVA http://www.nadsme.sk	421 2 53417328 421 2 53417339	Juraj Poledna poledna@nadsme.sk
Slovénie			
Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, University of Maribor, Faculty of Economics and Business	Razlagova 14, 2000 MARIBOR http://epfip.uni-mb.si	386 2 2290254 386 2 2516681	Professeur Miroslav Rebernik rebernik@uni-mb.si
Turquie			
SIBAREN (Systems Sciences Research Center) Industrial Engineering Department Middle East Technical University	Inonu Bulvari 06531 ANKARA http://www.ie.metu.edu.tr	90 312 2102288 90 312 2101268	Professeur Erol R. Sayin sayin@ie.metu.edu.tr

Pour en savoir plus sur la DG Entreprises

On peut obtenir d'autres informations utiles sur le travail du Commissaire Erkki Liikanen et de la Direction générale des entreprises à travers les publications imprimées et sur le web.

Erkki Liikanen, membre de la Commission, responsable de la politique d'entreprise et de la société de l'information :

http://europa.eu.int/comm/commissioners/liikanen/index_en.htm

DG Entreprises sur le web :

http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/index_en.htm

CORDIS (Service Communautaire d'Information sur la Recherche et le Développement) :

<http://www.cordis.lu>

Programme de travail de la DG Entreprises :

http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/work_programme_en.htm

Publications imprimées de la DG Entreprises :

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/index.htm>

Publications DG Entreprises

Entreprise Europe est un bulletin d'information gratuit, à parution trimestrielle, publié dans les 11 langues de la Communauté par la Direction générale des entreprises. Il couvre tout l'éventail des travaux de la DG Entreprises, annonce les nouvelles initiatives et fournit des renseignements pratiques.

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-europe/index.htm>

CORDIS focus est publié deux fois par mois en anglais, français, allemand, italien et espagnol. Il présente les principales informations sur tous les aspects liés aux activités d'innovation et de recherche de l'Union européenne, y compris les grandes évolutions politiques, la mise en œuvre du programme, les appels d'offres et les résultats, les manifestations, les activités législatives et bien d'autres sujets.

<http://www.cordis.lu/focus/en/src/focus.htm>

Innovation & Transfert Technologique est un magazine publié six fois par an en langue française, anglaise, allemande, italienne et espagnole par le programme « Innovation et PME » du cinquième programme cadre de recherche de la Commission européenne. Le programme « Innovation et PME » a pour objectif de promouvoir l'innovation et d'encourager la participation des PME au cinquième programme cadre. L'accent est mis sur les questions d'actualité en rapport avec ces objectifs et sur les « études de cas » détaillées des projets couronnés de succès.

<http://www.cordis.lu/itt/itt-en/home.html>

Euroabstracts est publié six fois par an en anglais par le programme « Innovation et PME » du cinquième programme cadre de recherche de la Commission européenne. Le programme « Innovation et PME » a pour objectif de promouvoir l'innovation et d'encourager la participation des petites et moyennes entreprises au programme cadre.

<http://www.cordis.lu/euroabstracts/en/home.html>

Lettre d'information du Tableau de bord européen de l'innovation. Le Tableau de bord présente des instruments pratiques à l'intention des décideurs européens. Il vise à collecter, mettre à jour régulièrement et analyser les informations sur les politiques de l'innovation aux niveaux national et communautaire. Cette lettre d'information est publiée tous les trimestres en anglais, français et allemand.

Publications éditées par l'Office des publications, Luxembourg, sauf mention contraire.

Contact :

Commission européenne, DG Entreprises, Unité information et communication, Centre de documentation,
B-1049 Bruxelles, Belgique
Télécopieur (32-2) 296 99 30

http://europa.eu.int/comm/enterprise/mailbox/request_form_en.htm

Les publications en vente sont distribuées par l'Office des Publications Officielles des Communautés européennes (Office des publications) au travers d'un réseau d'agents. La liste la plus récente est disponible sur le site : <http://eur-op.eu.int/index.htm>.

Dossiers de l'entreprise (Enterprise Papers)

16 The development of analytical tools for assessing market dynamics in the knowledge-based economy.
2004. 140 pp. (EN). N° cat. NB-AE-04-016-EN-C

15 The internal market and the relevant geographical market.
2004. 90 pp. (EN). N° cat. NB-AE-04-015-EN-C

14 Entrepreneurship - A survey of the literature.
2003. 44 pp. (EN). N° cat. NB-AE-03-014-EN-C

13 B2B internet trading platforms: Opportunities and barriers for SMEs - A first assessment.
2003. 44 pp. (EN). N° cat. NB-AE-03-013-EN-C

12 Industrial policy in the economic literature: Recent theoretical developments and implications for EU policy.
2003. 30 pp. (EN). N° cat. NB-AE-03-012-EN-C

11 For the customer's sake: the competitive effects of efficiencies in European merger control.
2002. 88 pp. (EN). N° cat. NB-AE-02-011-EN-C

10 Business management factors and performance across countries.
2002. 54 pp. (EN). N° cat. NB-AE-02-010-EN-C

9 Business impact assessment pilot project. Final report - Lessons learned and the way forward.
2002. 40 pp. (EN). N° cat. NB-AE-02-009-EN-C

8 Technology policy in the telecommunication sector - Market responses and economic impacts.
2002. 46 pp. (EN). N° cat. NB-AE-02-008-EN-C

7 Innovation and competitiveness in European biotechnology.
2002. 112 pp. (EN). N° cat. NB-40-01-690-EN-C

6 Assessment criteria for distinguishing between competitive and dominant oligopolies in merger control.
2001. 164 pp. (EN). N° cat. NB-40-01-608-EN-C

5 Innovation, technology and risk capital.
2001. 48 pp. (EN). N° cat. NB-40-01-339-EN-C

4 Europe's position in quality competition.
2001. 66 pp. (EN). N° cat. NB-38-01-964-EN-C

3 External services, structural change and industrial performance.
2001. 36 pp. (EN). N° cat. NB-38-01-956-EN-C

2 The textile and clothing industry in the EU - A survey.
2001. 68 pp. (EN). N° cat. NB-38-01-770-EN-C

1 Global competitiveness in pharmaceuticals - A European perspective.
2001. 108 pp. (EN). N° cat. NB-37-01-162-EN-C

Dossiers de l'innovation (Innovation Papers)

33 Innobarometer 2002 [Innobaromètre 2002].
2003. (DE, EN, FR). N° cat. NB-NA-17057-EN-C

30 PAXIS - Results and policy recommendations.
2003. (EN). N° cat. NB-NA-17056-EN-C

29 Innovation policy in Europe 2002: European Trend Chart on Innovation. [Politique de l'Innovation en Europe : Livre de bord européen sur l'innovation]
2002. (EN). N° cat. NB-NA-17053-EN-C

28 Innovation Tomorrow.
2002. (EN). N° cat. NB-NA-17-037-EN-C

24 The development and implementation of European entrepreneurship training curriculums.

2002. (EN). 259 pp. N° cat. NB-NA-17-047-EN-C

22 Innobarometer 2001 - flash Eurobarometer 100.

2002. (EN). N° cat. NB-NA-17-045-EN-C

21 University spin-outs in Europe - Overview and good practice.

2002. (EN). N° cat. NB-NA-17-046-EN-C

20 Assessment of the Community regional innovation and technology strategies.

2002. (EN). N° cat. NB-NA-17-028-EN-C

19 Corporation tax and Innovation.

2002. (EN). N° cat. NB-NA-17-035-EN-C

18 Innovation and enterprise creation: statistics and indicators.

2001. 300 pp. (EN). N° cat. NB-NA-17-038-EN-C

17 Innovation policy in Europe: European trend chart on innovation. [Politique de l'Innovation en Europe : Livre de bord européen sur l'innovation]

2001. 52 pp. (DE, EN, FR). N° cat. NB-NA-17-044-EN-C

16 Innovation policy issues in six candidate countries: the challenges.

2001. 190 pp. (EN). N° cat. NB-NA-17-036-EN-C

15 Guarantee mechanisms for financing innovative technology.

2001. (EN). 20 € N° cat. NB-NA-17-041-EN-C

14 Interim assessment of the I-TEC pilot project.

2001. (EN). N° cat. NB-NA-17-033-EN-C

13 Training needs of investment analysts.

2001. 48 pp. (EN). N° cat. NB-NA-17-031-EN-C

12 Informal investors and high-tech entrepreneurship.

2001. 91 pp. (EN). N° cat. NB-NA-17-030-EN-C

11 Building an innovative economy in Europe.

2001. 67 pp. (EN). 11,50 €. N° cat. NB-NA-17-043-EN-C

Observatoire des PME européennes 2003

1 Competence development in SMEs. [Le développement des compétences dans les PME]

2003. 64 pp. (DE, EN, FR). N° cat. NB-AM-03-011-EN-C

2 SMEs and access to finance. [L'accès au financement pour les PME]

2004. 54 pp. (DE, EN, FR). N° cat. NB-AM-03-0121-EN-C

2002 Observatory of European SMEs, volumes 1-8. [Observatoire des PME européennes 2002, volumes 1-8].

(DE, EN, FR). N° cat. NB-14-01-001-008-**-C

SMEs in focus - Main results from the 2002 Observatory of European SMEs: executive summary [Gros plan sur les PME - Principaux résultats de l'Observatoire des PME européennes 2002 : résumé exécutif]

2003. 20 pp. (toutes langues communautaires). N° cat. NB-49-02-579-**-C

Compétitivité et étalonnage des performances (Competitiveness and Benchmarking)

European competitiveness report 2003.

2003. 190 pp. (EN). 35 €. N° cat. NB-AK-03-001-EN-C

Benchmarking enterprise policy - Results from the 2003 scoreboard [Étalonnage de la politique des entreprises : résultats du tableau de bord 2002].

2003. 100 pp. (DE, EN, FR). N° cat. NB-55-03-310-EN-C

Good practice in licensing processes in the European Union, Benchmarking papers No. 6, 2002.

2002. 18 pp. (EN). 7 €. N° cat. NB-45-02-103-EN-C

Good practice in industry-science relations, Benchmarking papers No. 5, 2002.

2002. 46 pp. (EN). 7,50 €. N° cat. NB-43-02-939-EN-C

Rapports BEST (Best Reports)

2 Promoting entrepreneurship amongst women.

No 2, 2004. (EN). N° cat. NB-AL-04-001-EN-C

1 Benchmarking business angels.

No 1, 2003. 52 pp. (EN, FR, DE). N° cat. NB-AL-02-001-**-C

Rapports, études, etc.

LeaderSHIP 2015 - Defining the future of the European shipbuilding and shiprepair industry.

2003. Bruxelles, Commission européenne, 40 pp. (EN).

Star 21 - Strategic Aerospace Review for the 21st Century.

2002. Bruxelles, Commission européenne, 40 pp. (EN).

Perception of the wood-based industries - A qualitative study [Perception des industries de la filière bois, une étude qualitative].

2002. (EN, FR, DE). N° cat. NB-45-02-507-**-C

The European e-Business Report - A portrait of e-business in 15 sectors of the EU economy.

2003. (EN). NB-51-03-269-EN-C.

Guides de l'entreprise (Enterprise Guides)

Credit insurance for European SMEs. A guide to assessing the need to manage liquidity risk.

2003. Bruxelles, DG Entreprises. 34 pp. (EN).

Methods of referencing standards in legislation with an emphasis on European legislation.

2002. Bruxelles, DG Entreprises. 16 pp. (EN).

Responsible entrepreneurship - A collection of good practice cases.

2003. 53 pp. (toutes langues communautaires). N° cat. NB-52-03-037-EN-C

Helping the transfer of businesses: A 'good practice guide'.

2002. 44 pp. (toutes langues communautaires). N° cat. NB-47-02-979-**-C

Helping businesses grow: A 'good practice guide' for business support organisations. [Aider les entreprises en phase de croissance : Un guide de bonnes pratiques pour les organismes de soutien aux entreprises].

2002. 53 pp. (toutes langues communautaires). N° cat. NB-39-01-934-**-C

Helping businesses overcome financial difficulties: A guide on good practices and principles. [Aider les entreprises à surmonter leurs difficultés financières : Guide de bonnes pratiques et de principes].

2002. 41 pp. (toutes langues communautaires). N° cat. NB-39-01-926-**-C

Helping businesses start up: A 'good practice guide' for business support organisations. [Aider les entreprises en phase de croissance : Un guide de bonnes pratiques pour les organismes de soutien aux entreprises].

2000. 36 pp. (toutes langues communautaires). N° cat. CT-25-99-980-**-C

The acquis of the European Union under the management of Enterprise DG List of measures (the 'pink book').

31 décembre 2001. 2002, Bruxelles, Commission européenne, DG Entreprises, 136 pp. (EN).

Recreational craft directive and comments to the directive combined. A guide to the application of Directive 94/25/EC of 16 June 1994.

2001. 104 pp. (EN). N° cat. NB-19-98-334-EN-C

ATEX guidelines. Guidelines on the application of Directive 94/9/EC of 23 March 1994 on equipment and protective systems intended for use in potentially explosive atmospheres. [Lignes directrices ATEX. Lignes directrices sur l'application de la directive 94/9/CE du Conseil du 23 mars 1994 concernant le rapprochement des législations des États membres pour les appareils et les systèmes de protection destinés à être utilisés en atmosphères explosibles].

2001. 118 pp. (DE, FR, EN). N° cat. NB-33-00-582-**-C

Guide to the implementation of directives based on the new approach and the global approach. [Guide relatif à la mise en application des directives élaborées sur la base des dispositions de la nouvelle

approche et de l'approche globale].

2000. 112 pp. (DE, FR, EN). N° cat. CO-22-99-014-**-C

Toutes langues disponibles sur

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/legislation/guide/legislation.htm>

Electrical and mechanical engineering directory.

édition 2000. 133 pp. (EN). N° cat. CO-24-99-275-EN-C

Useful facts in relation to the personal protective equipment (PPE) Directive 89/686/EEC.

2000. 145 pp. (EN). N° cat. CO-21-99-020-EN-C

Machinery: useful facts in relation to Directive 98/37/EC.

1999. 266 pp. (EN). N° cat. CO-20-99-866-EN-C

Pharmaceuticals in the European Union.

2000. 36 pp. (EN). N° cat. NB-30-00-059-EN-C

Cosmetlex: The rules governing cosmetic products in the European Union.

2000, 3 Vol. (EN). Vol. 1: Cosmetics legislation, 74 pp., 14,50 € ; Vol. 2 : Methods of analysis, 187 pp. 31 € ; Vol. 3 : Guidelines, 84 pp., 16 €.

Eudralex: The rules governing medicinal products in the European Union. [La réglementation des médicaments dans l'Union européenne]

1998-, (DE, EN, ES, FR, IT), payant.

Medicinal products for human use, vols 1, 2a, 2b, 3. Medicinal products for human and veterinary use, vol 4.

[Médicaments à usage humain, vol. 1, 2a, 2b, 3. Médicaments à usage humain et médicaments vétérinaires, vol. 4.].

Veterinary medicinal practice [Médicaments vétérinaires], vol. 5, 6a, 6b, 7a, 7b (8 et 9 pas encore publiés).

Version en ligne : pharmacos.eudra.org/F2/eudralex/index.htm

VENTE ET ABONNEMENTS

Les publications payantes éditées par l'Office des publications sont disponibles auprès de nos bureaux de vente répartis dans le monde.

Quelle est la marche à suivre pour acquérir l'une ou l'autre des publications?

Après vous être procuré la liste des bureaux de vente, vous choisissez le bureau qui vous intéresse et vous le contactez pour passer commande.

Comment vous procurer la liste des bureaux de vente?

- Soit vous consultez le site internet de l'Office (<http://publications.eu.int/>).
- Soit vous la demandez par télécopie au (352) 2929-42758 et vous la recevrez sur papier.

Prix au Luxembourg (TVA exclue): 15 EUR

