

## Contenu

Principaux résultats .....	1
Introduction .....	1
Expérience de gestion d'une entreprise.....	2
Expérience dans la branche ....	3
Âge .....	4
Sexe.....	6
Niveau d'instruction .....	8
Nationalité.....	10

# Profil de l'entrepreneur qui réussit

## Résultats de l'enquête «Facteurs de réussite des entreprises»

### Principaux résultats

- Une expérience professionnelle dans la branche et dans le domaine de la gestion d'entreprise constitue un plus, mais n'est pas un facteur essentiel pour réussir en tant qu'entrepreneur.
- Plus l'entrepreneur est jeune, plus l'entreprise croît rapidement.
- Les entrepreneurs considèrent les «contacts avec la clientèle» et les «problèmes administratifs» comme les principales difficultés de départ.
- La gestion des factures en souffrance chez les clients fait partie des difficultés de départ que les hommes perçoivent avec plus d'acuité que les femmes.
- Les hommes sont plus optimistes que les femmes quant à la rentabilité de leur entreprise.
- Le degré auquel les entrepreneurs considèrent leur entreprise comme innovante augmente avec leur niveau d'instruction.
- Les motivations les plus fréquemment citées pour la création d'une entreprise sont «le désir d'être son propre patron» et «la perspective de gagner davantage d'argent».
- Près de 25 % des entrepreneurs étrangers originaires de pays non communautaires sont actifs dans le secteur de la «construction» (NACE Section F), ce qui signifie qu'ils sont bien plus nombreux que les entrepreneurs nationaux (16 %).

### Introduction

L'enquête «Facteurs de réussite des entreprises», réalisée sur une base volontaire, avait pour objectif de déterminer les facteurs qui influencent la réussite et la croissance des entreprises nouvellement créées, et plus particulièrement d'étudier les motivations qui poussent les entrepreneurs à créer leur propre entreprise, les obstacles et les risques rencontrés au cours des premières années d'existence de l'entreprise, la situation actuelle de l'entreprise et les plans de développement futur.

La population cible de l'enquête est composée des entreprises créées en 2002, conformément aux concepts de la collecte de données sur la démographie des entreprises, qui existaient encore en 2005 et qui étaient toujours dirigées par le chef d'entreprise fondateur ou par le créateur.

L'enquête a été réalisée entre juin 2005 et janvier 2006 par les instituts nationaux de statistique de 13 États membres de l'Union européenne (CZ, DK, EE, FR, IT, LV, LT, LU, AT, PT, SI, SK et SE) et de deux pays en voie d'adhésion (BG et RO). Bien que cette enquête soit unique, elle peut être à nouveau menée à l'avenir.

La présente publication se concentre sur six caractéristiques des chefs d'entreprise: branche d'activité, expérience de gestion, âge, sexe, formation et citoyenneté.

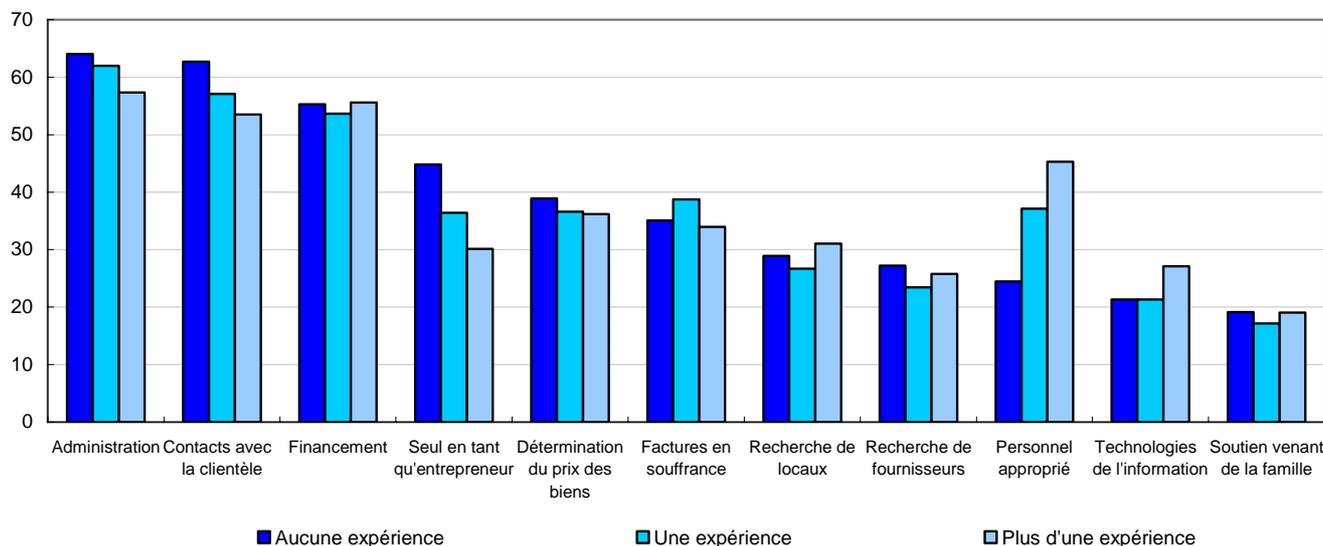


## Expérience de gestion d'une entreprise

Les entrepreneurs possédant une expérience dans le domaine de la gestion réussissent-ils mieux que les autres ? Si la grande majorité des entrepreneurs (77 %) n'avait aucune expérience de gestion d'une entreprise, 18 % d'entre eux en

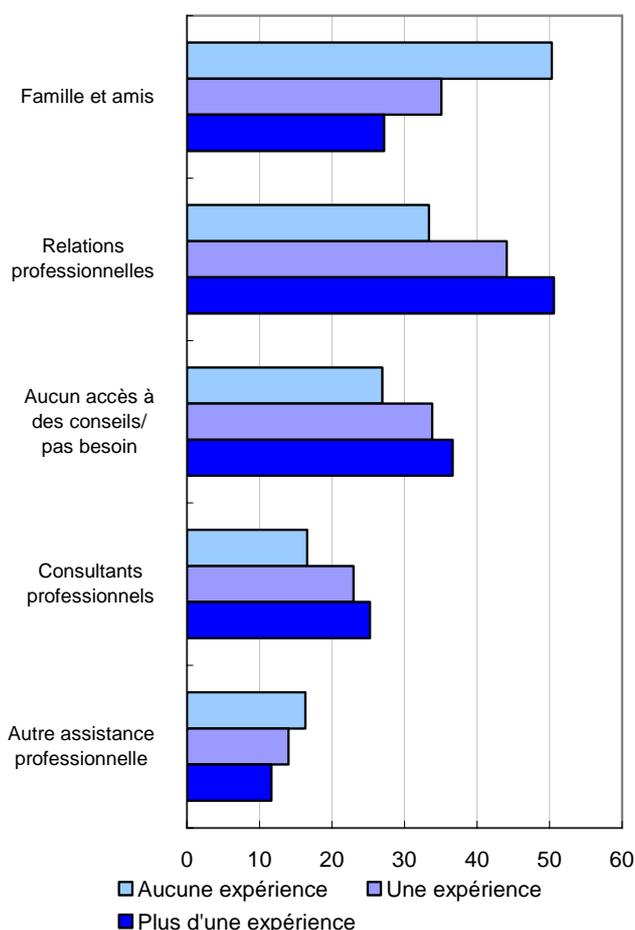
avaient déjà dirigé une et 6 % deux ou plus. Cette composante «Expérience» a été évaluée à partir des difficultés rencontrées au début de l'activité, des sources de conseils disponibles et de l'estimation de la rentabilité.

**Figure 1: Difficultés de départ selon l'expérience de gestion, moyenne des pays disponibles, en %**



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

**Figure 2: Sources de conseils selon l'expérience de gestion, moyenne des pays disponibles, en %**



La figure 1 illustre l'influence potentielle de l'expérience en gestion pour onze difficultés de départ. L'expérience semble jouer un rôle pour certaines d'entre elles. C'est le cas pour les «questions administratives», les «contacts avec la clientèle» et le fait d'être «seul en tant qu'entrepreneur». En effet, la proportion d'entrepreneurs mentionnant l'une de ces difficultés augmente à mesure que leur niveau d'expérience diminue. Cette corrélation ne se vérifie toutefois pas pour d'autres problèmes, tels que la «recherche de locaux appropriés», la «recherche de fournisseurs», l'utilisation des «technologies de l'information» et le fait d'obtenir un «soutien de la famille». Elle s'avère même négative pour ce qui est de la «recherche de personnel approprié».

Les entrepreneurs possédant une expérience en gestion éprouvent apparemment plus de difficultés à «trouver du personnel approprié». 45 % de ceux qui ont plus d'une expérience en la matière considèrent qu'il s'agit d'une difficulté (la quatrième pour ce groupe). En revanche, seuls 24 % des entrepreneurs inexpérimentés considèrent la sélection du personnel comme une difficulté (la neuvième pour ce groupe). Quant aux entrepreneurs avec une seule expérience, 37 % y voient une difficulté (la quatrième pour ce groupe).

Cette corrélation peut expliquer que les entrepreneurs plus expérimentés ont une approche plus éclairée de la contribution des salariés à la réussite de l'entreprise et sont, dès lors, plus conscients de la difficulté qu'il y a à établir des profils de compétences et à sélectionner du personnel, aptitudes que des entrepreneurs moins expérimentés ne possèdent peut-être pas au même degré.

Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

Les entrepreneurs expérimentés et inexpérimentés privilégient-ils une source de conseils par rapport à une autre ? La figure 2 résume les sources de conseils qui peuvent aider les entrepreneurs à réussir dans la création de leur entreprise.

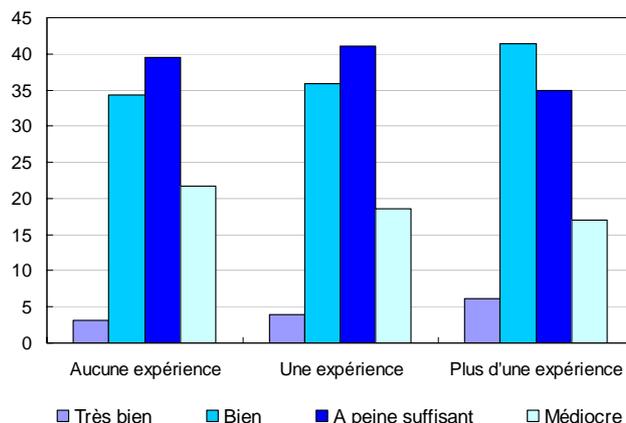
Si la plupart des entrepreneurs ont obtenu des conseils, leurs sources varient en fonction de leur expérience. Alors que les conseils non professionnels jouent un grand rôle pour les entrepreneurs inexpérimentés, les conseils professionnels revêtent une plus grande importance pour leurs homologues expérimentés. La famille et les amis (50,3 %) constituent la principale source de conseils pour les entrepreneurs inexpérimentés, ce qui reflète peut-être un manque de relations professionnelles et le fait qu'ils n'ont pas les moyens de s'offrir les conseils de professionnels.

La source de conseils «autre assistance professionnelle» couvre les formations pour entrepreneurs et les conseils donnés par les services des agences pour l'emploi, les organisations spécialisées dans la création d'entreprise et les institutions financières, solutions plus appropriées pour les entrepreneurs sans expérience.

Concernant l'évaluation par les entrepreneurs de la rentabilité de leur entreprise, leur jugement ne semble pas très optimiste (Figure 3).

Dans aucun des trois groupes la part des entrepreneurs répondant «à peine suffisante» et «faible» ne tombe sous la barre des 50 %. S'il existe peu de différences entre les entrepreneurs inexpérimentés (61,2 %) et ceux avec une seule expérience (59,7 %), l'écart était davantage marqué entre ceux qui disposent d'une seule expérience et ceux qui en ont vécu plusieurs (51,9 %).

**Figure 3: Évaluation de la rentabilité selon l'expérience de gestion, moyenne des pays disponibles, en %**



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

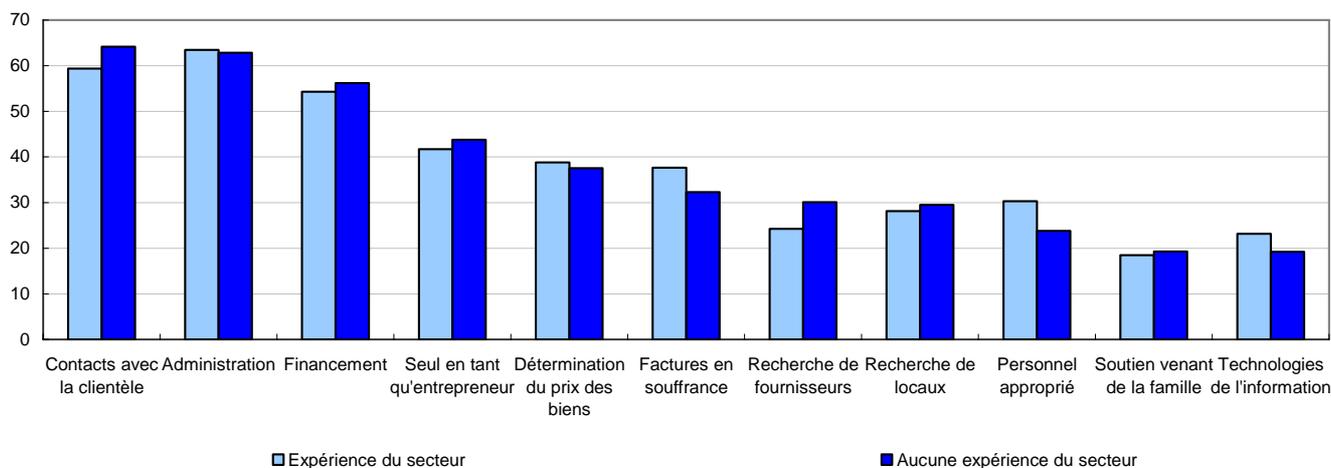
35,5 % des entrepreneurs inexpérimentés considèrent la rentabilité de leur entreprise comme «bonne» ou «très bonne», contre 39,8 % pour ceux ayant une expérience préalable. Toutefois, parmi les entrepreneurs les plus expérimentés, une plus forte proportion (47,6 %) est du même avis. Ces différences semblent indiquer que l'expérience conduit à une évaluation plus optimiste de la rentabilité.

## Expérience dans la branche

Concernant l'expérience dans une certaine branche d'activité – facteur très vraisemblablement déterminant pour la réussite d'une entreprise – 63 % des entrepreneurs qui réussissent possédaient une expérience préalable dans cette branche,

contre 37 % qui n'en avaient aucune. Cette caractéristique a été examinée sous l'angle des difficultés rencontrées au début de l'activité et de l'évaluation des projets futurs de l'entrepreneur.

**Figure 4: Difficultés de départ selon le type d'expérience, moyenne des pays disponibles, en %**



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

La proportion d'entrepreneurs possédant une expérience préalable dans la branche varie d'une activité économique à l'autre. Dans le secteur de la construction (NACE section F), 78 % des entrepreneurs qui réussissent possèdent une expérience préalable, alors qu'ils ne sont que 36 % dans «l'intermédiation financière» (NACE section J). Dans les autres secteurs d'activité (sections NACE), le pourcentage d'entrepreneurs possédant une expérience préalable oscille entre 50 et 60 %.

La figure 4 compare les difficultés de départ des entrepreneurs selon qu'ils possèdent ou non une expérience préalable dans le secteur. Les contacts avec la clientèle, les questions administratives et les difficultés de financement sont perçus comme des difficultés de départ par plus de la moitié des entrepreneurs qui réussissent, qu'ils aient de l'expérience ou non.

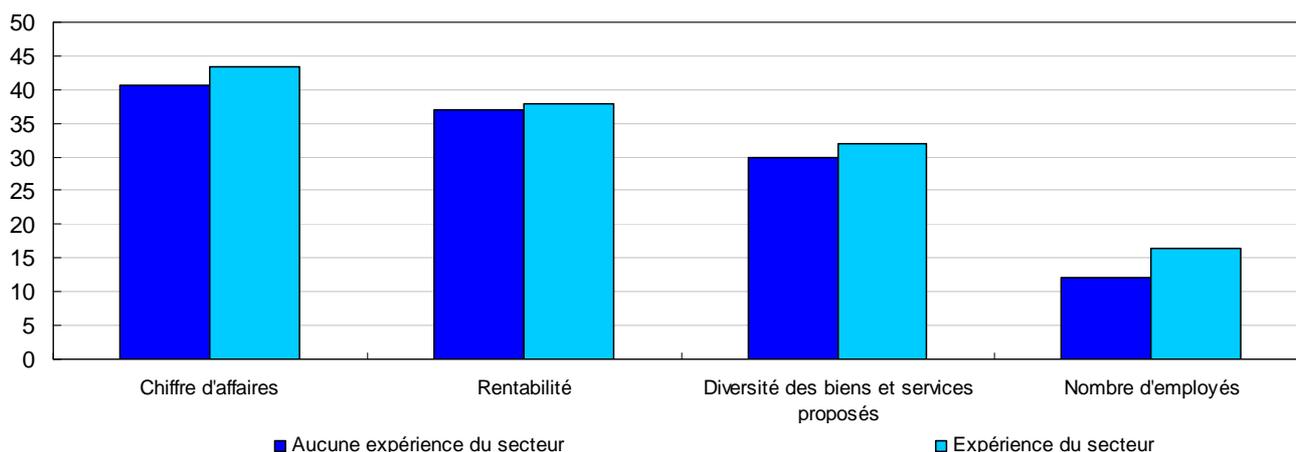
Globalement, l'expérience dans la branche ne semble pas vitale dans la réussite des entrepreneurs. Toutefois, une légère corrélation entre l'expérience dans la branche et les contacts avec la clientèle peut être observée. Les entrepreneurs avec une expérience dans la branche (59,4% à 64,1 %) semblent éprouver moins de difficultés à établir des «contacts

avec la clientèle». 37,6 % des entrepreneurs possédant une expérience préalable mentionnent les «factures en souffrance » (contre 32,3 % des entrepreneurs inexpérimentés) et 30,3 %, la difficulté à «trouver du personnel approprié» (contre 23,8 % des entrepreneurs inexpérimentés). Toutefois, l'expérience peut aider à «trouver des fournisseurs»: ceci ne constitue une difficulté que pour 24,2 % des entrepreneurs expérimentés contre 30,1 % de ceux sans expérience.

La figure 5 illustre les attentes en matière de croissance future de l'activité commerciale, selon que les entrepreneurs possèdent ou non une expérience préalable dans la branche. L'appréciation du développement de l'activité commerciale est identique pour les deux groupes, mais les entrepreneurs expérimentés sont un peu plus optimistes (dans une proportion comprise entre 1,0 à 5,2 points de pourcentage).

La majeure partie des entrepreneurs possédant une expérience prévoit un accroissement du chiffre d'affaires de leur entreprise (43,3 %). L'augmentation de la rentabilité arrive en deuxième position, suivie par une plus grande diversification des biens et services proposés. L'embauche de nouveaux collaborateurs est l'aspect le moins souvent mentionné (seulement 16,3 %).

**Figure 5: Entrepreneurs prévoyant une augmentation de leur activité commerciale selon le type d'expérience, moyenne des pays disponibles, en %**



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

## Âge

14 % des entrepreneurs interrogés avaient moins de 30 ans, 38 % entre 30 et 39 ans et 48 %, 40 ans et plus. L'âge peut-il jouer un rôle dans la réussite ? Ici, l'enquête s'est penchée sur les motivations des entrepreneurs, sur la croissance de l'entreprise et sur l'évaluation par l'entrepreneur du caractère innovant de son entreprise. Les motivations et l'estimation de l'innovation ne font l'objet que d'une moyenne des pays pour lesquels des données sont disponibles. Toutefois, la croissance de l'entreprise sera examinée par pays.

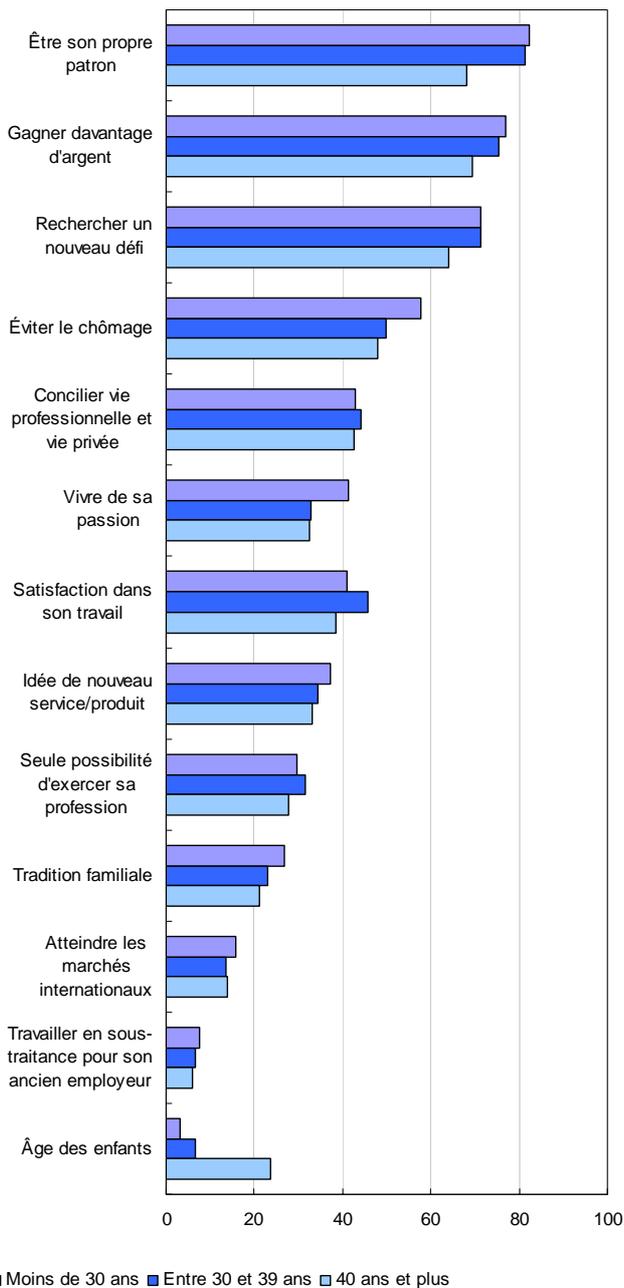
La figure 6 illustre les motivations de départ des entrepreneurs par tranche d'âge. Les répondants pouvaient fournir plusieurs réponses à cette question. En règle générale, la tranche d'âge des 40 ans et plus affiche les pourcentages les plus bas pour la plupart des motivations. Si, pour les deux autres tranches d'âge, la première motivation est le désir «d'être son propre patron», celle des plus de 40 ans est la perspective de «gagner davantage d'argent». Cette motivation arrive en seconde position chez les entrepreneurs plus jeunes. Toutefois, le «dé-

sir de relever de nouveaux défis» est la troisième motivation des trois tranches d'âge.

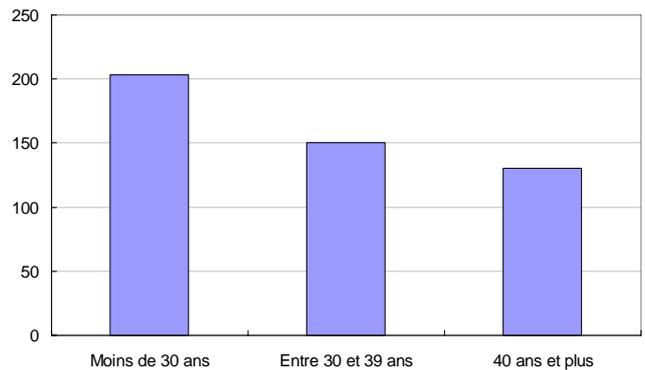
À l'autre extrémité, la motivation la moins souvent citée est «l'âge des enfants», motivation fortement liée à l'âge de l'entrepreneur: plus celui-ci est âgé, plus ses enfants le sont, eux aussi.

Les jeunes chefs d'entreprise semblent se sentir plus concernés par le fait d'éviter le chômage ou de vivre de leur passion que ceux de plus de 30 ans. Pour les 30-39 ans, la satisfaction au travail est plus pertinente (45 %) que pour les deux autres groupes.

**Figure 6: Motivation à créer sa propre entreprise par tranche d'âge, moyenne des pays disponibles, en %**



**Figure 7: Croissance de l'entreprise (nombre de salariés, comparaison des années 2002 et 2004) par tranche d'âge, moyenne disponibles, en %**



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

Les entreprises semblent se développer plus vite entre les mains de jeunes entrepreneurs que de leurs homologues plus âgés. La figure 7 compare la croissance du nombre de salariés au sein des entreprises entre l'année de leur création (2002) et l'année 2004, selon les trois tranches d'âge des entrepreneurs. Comme on peut le constater, les taux de croissance passent de plus de 200 % pour le groupe le plus jeune à 131 % pour le groupe le plus âgé, en passant par 150 % pour le groupe intermédiaire.

Toutefois, la moyenne masque d'importants écarts entre les différents pays (table 1). Les taux de croissance totaux varient entre 22 % pour le Portugal et 192 % pour la République tchèque et la Lituanie. Les États-membres de l'UE-15 enregistrent des taux de croissance inférieurs à 100 % et les nouveaux États-membres, supérieurs à 100 %, à l'exception de la Lettonie. Pour les différentes tranches d'âge, les taux de croissance vont de 19 % pour le Portugal (40 ans et plus) à 407 % pour la République tchèque (moins de 30 ans).

La Lettonie, la Lituanie et la Roumanie font figures d'exceptions. En effet, dans ces pays, les plus forts taux de croissance sont constatés pour la tranche des 30-39 ans. Quant au Danemark, ce sont les entrepreneurs de plus de 40 ans qui y enregistrent la plus forte croissance.

Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

**Table 1: Croissance de l'entreprise par pays (nombre de salariés, comparaison entre l'année de création et l'année de survie) par tranche d'âge, en %**

	Moyenne*	CZ	DK	EE	IT	LV	LT	LU	AT	PT	SI	SK	SE	BG	RO
Total	141,0	192,2	72,4	165,3	184,3	31,5	192,4	64,8	54,2	21,9	142,3	171,2	54,5	139,1	131,3
Moins de 30 ans	203,3	406,9	35,9	248,9	250,2	23,4	166,2	187,4	132,6	28,3	170,4	316,8	103,2	394,8	113,8
Entre 30 et 39 ans	150,0	205,1	50,1	193,5	192,9	39,3	207,9	110,0	41,4	26,9	126,8	168,8	79,1	151,6	158,7
40 ans et plus	130,6	159,6	86,0	135,4	173,0	27,7	186,0	37,9	55,8	19,0	132,5	154,3	34,6	119,2	125,5

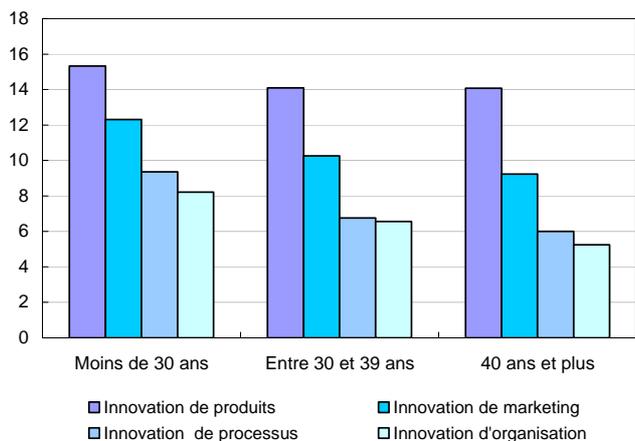
\* La moyenne se fonde sur les données de 10 pays (CZ, DK, IT, LT, LU, AT, SK, SE, BG et RO).

Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

L'évaluation par les entrepreneurs du caractère innovant de leur propre entreprise est illustrée à la figure 8, selon quatre types différents d'innovation: bien ou service nouveau ou optimisé (innovation en matière de produits), utilisation d'une technologie nouvelle ou optimisée (innovation en matière de

processus), stratégie de marketing nouvelle ou optimisée (innovation en matière de marketing) et/ou organisation nouvelle ou optimisée de l'entreprise (innovation en matière d'organisation).

**Figure 8: Évaluation par les entrepreneurs du caractère innovant de leur propre entreprise, par tranche d'âge, moyenne des pays disponibles, en %**



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

En règle générale, parmi les quelques entrepreneurs qui considèrent leur entreprise ou une partie de celle-ci comme innovante, la plupart associe cette innovation aux produits. Ensuite vient l'innovation en matière de marketing, suivie par une innovation en matière de processus. Seuls quelques très rares entrepreneurs (5 à 8 %) mentionnent une innovation en matière d'organisation. La classification est la même pour toutes les tranches d'âge.

Bien que les écarts soient plutôt réduits, les entrepreneurs les plus jeunes semblent considérer leur entreprise comme plus innovante que ce n'est le cas des tranches d'âge supérieures entre lesquelles la différence n'était, par ailleurs, pas très grande. Ainsi, 15,3 % des jeunes chefs d'entreprise font mention d'une innovation en matière de produits contre 14,1 % pour les deux autres tranches d'âge.

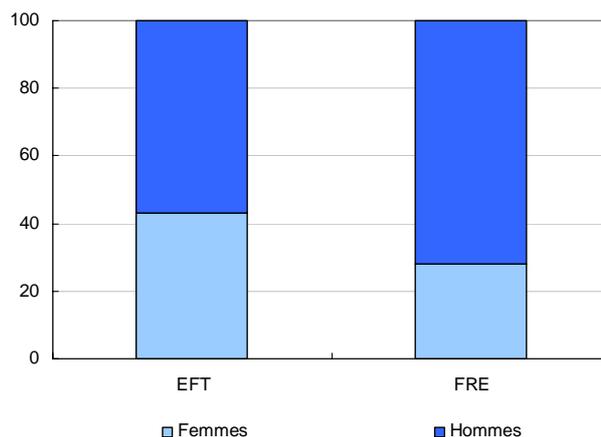
## Sexe

Les entreprises se portent-elles mieux entre les mains d'hommes plutôt que de femmes, ou inversement ? Pour mettre davantage en lumière le sexe en tant que facteur potentiel de réussite d'une entreprise, les motivations à créer sa propre entreprise, les difficultés rencontrées au début et l'évaluation de la rentabilité sont examinées de plus près. Les motivations de départ sont analysées à partir de la moyenne des pays pour lesquels des données sont disponibles et par pays.

Les lecteurs noteront que, parmi les entrepreneurs ayant répondu à l'enquête FOBS, 28 % sont des femmes et 72 % sont des hommes. Afin d'établir dans quelle mesure l'enquête FOBS reflète la population active, la figure 9 compare la proportion de femmes dans l'enquête FOBS à leur pourcentage dans la population active.

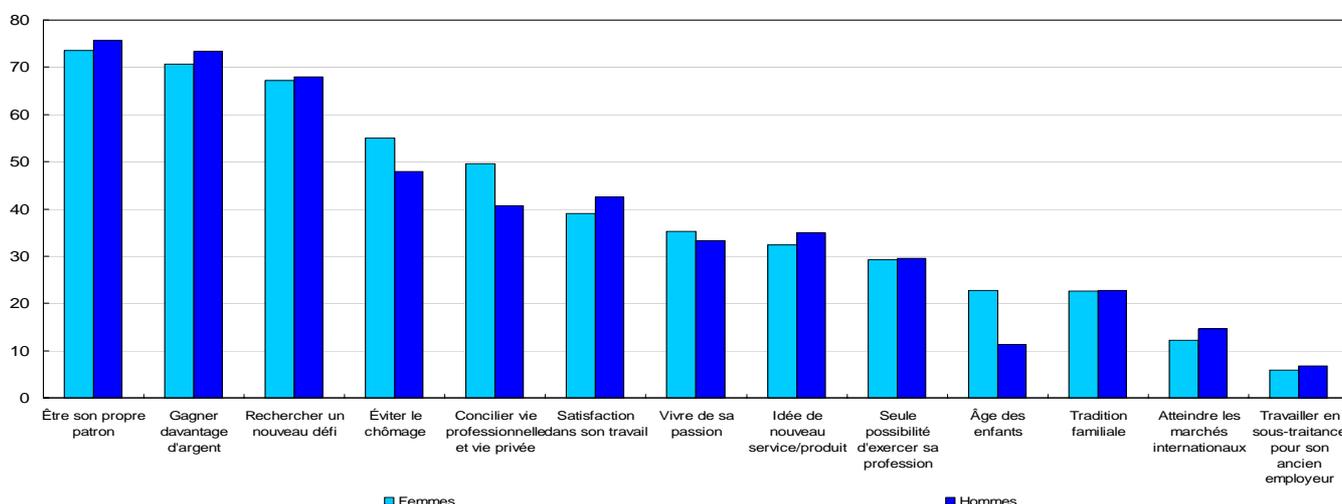
En comparant l'enquête FOBS à l'enquête sur les forces de travail (EFT), les lecteurs remarqueront que celles-ci ciblent des populations différentes. Si l'enquête FOBS s'adressait aux entreprises, l'enquête EFT recueillait ses données auprès des ménages. Par ailleurs, dans l'enquête EFT, 43 % des personnes interrogées étaient des femmes, alors que celles-ci n'étaient que 28 % dans l'enquête FOBS.

**Figure 9: Proportion de femmes parmi les entrepreneurs par rapport à la répartition de la population active par sexe, en %**



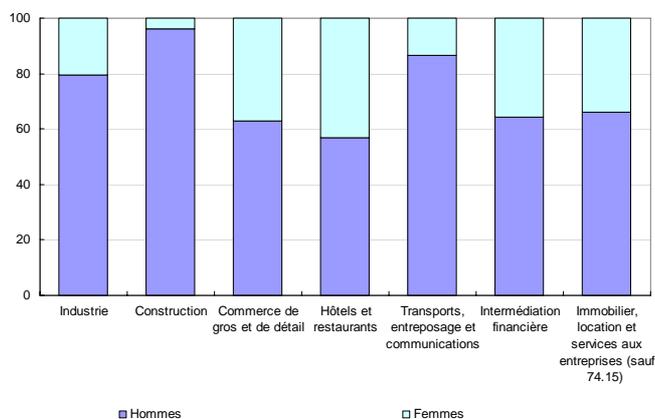
Sources: enquête sur les forces de travail (EFT), 2002 et enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

**Figure 10: Motivation à créer une entreprise par sexe, moyenne des pays disponibles, en %**



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

**Figure 11: Entrepreneurs qui ont réussi (entreprises créées en 2002 qui étaient toujours en activité en 2004), par sexe, dans les différents secteurs d'activité économique (Sections NACE), moyenne des pays disponibles, en %**



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

**Table 2: Évaluation par les entrepreneurs du caractère innovant de leur propre entreprise, par sexe, en %**

		Moyenne*	CZ	DK	EE	IT	LV	LT	LU	AT	PT	SI	SK	SE	BG	RO
<b>Femmes</b>	produit	13,6	17,1	15,6	15,3	11,2	23,9	20,3	23,4	20,9	15,0	24,4	27,5	41,5	8,3	5,9
	processus	4,1	5,4	7,3	5,7	3,1	10,7	8,5	7,1	3,5	7,4	13,5	11,2	9,3	1,8	2,0
	organisation	5,2	6,6	3,2	10,7	5,5	9,9	6,4	14,2	5,8	14,2	12,9	8,5	12,3	2,2	2,4
	marketing	9,1	12,6	13,0	8,8	6,9	14,5	17,9	18,4	16,7	21,2	20,9	17,4	24,4	7,2	3,3
<b>Hommes</b>	produit	14,5	20,6	16,5	18,2	8,2	28,0	25,3	26,1	24,2	18,2	31,9	33,7	39,4	10,5	7,1
	processus	7,8	14,3	9,3	7,2	4,2	13,1	13,6	4,0	6,5	15,2	21,1	22,8	13,7	3,0	3,0
	organisation	6,5	8,5	4,6	7,9	5,8	9,3	10,6	10,1	7,2	15,3	15,8	12,2	12,5	3,0	2,5
	marketing	10,4	18,3	8,7	9,4	5,9	15,7	18,1	14,4	15,7	20,8	20,0	23,1	23,2	6,3	3,8

\* La moyenne se fonde sur les données de 10 pays (CZ, DK, IT, LT, LU, AT, SK, SE, BG et RO).

Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

En moyenne, «être son propre patron» est la principale motivation de la plupart des entrepreneurs, la deuxième étant de «gagner davantage d'argent». Toutefois, cette moyenne cache des écarts géographiques: «être son propre patron» arrive en première position en République tchèque, en Estonie, en France, en Italie, en Lettonie et en Lituanie, alors qu'au Portugal, en Slovénie, en Slovaquie, en Bulgarie et en Roumanie, «gagner davantage d'argent» est considéré comme la chose la plus importante. Au Luxembourg, toutefois, la première motivation des entrepreneurs est de «travailler en sous-traitance pour leur ancien employeur».

Concernant la deuxième motivation, les réponses des entrepreneurs sont plus diverses: «gagner davantage d'argent» (Estonie, Italie, Lettonie et Lituanie), «être son propre patron» (Danemark, Autriche et Slovaquie), «nouveaux défis» (République tchèque, France, Portugal, Suède et Slovénie). Le Luxembourg et la Bulgarie font figures d'exceptions en retenant respectivement «l'âge des enfants» et «éviter le chômage».

Si les motivations «nouveaux défis» et «être son propre patron» donnent des pourcentages analogues pour les hommes et femmes fondateurs d'entreprise, la motivation «gagner davantage d'argent» révèle des écarts significatifs entre hommes et femmes dans de nombreux pays. Dans onze des quinze pays concernés, le nombre de femmes qui la cite est inférieur au nombre d'hommes.

Comme l'illustre la figure 11, les pourcentages d'hommes et de femmes varient d'une activité NACE à l'autre. Si la construction (NACE section F) est clairement le domaine des hommes (96,1 %), les femmes semblent préférer créer leur propre entreprise dans la catégorie «Hôtels et restaurants» (NACE, Section H, 43,2 %) où elles restent toutefois minoritaires.

Pour les deux groupes, les trois premières motivations sont «le désir d'être son propre patron» (F: 73,6 %, H: 75,7 %), «la perspective de gagner davantage d'argent» (F: 70,6 %, H: 73,4 %) et «le désir de relever de nouveaux défis» (F: 67,2 %, H: 68,0 %).

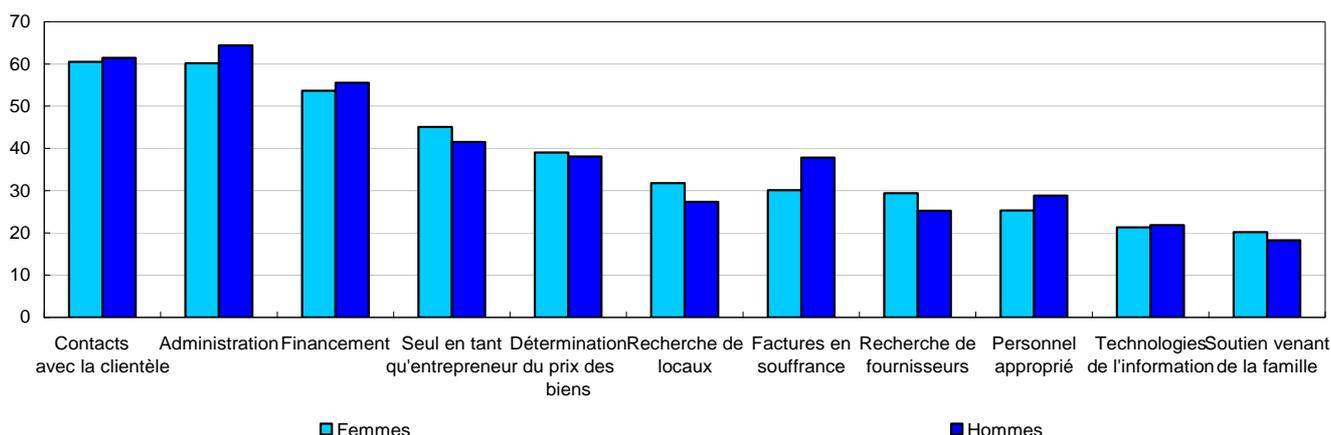
Si l'on examine d'autres motivations comme «éviter le chômage», «concilier vie professionnelle et vie privée» et «l'âge des enfants», on constate qu'elles sont plus importantes pour les femmes que pour les hommes. En revanche, pour les hommes, «quitter un emploi insatisfaisant» est plus important que «concilier vie professionnelle et vie privée». Si, pour les femmes, «l'âge des enfants» arrive en 10ème position sur 13, cette motivation arrive à l'avant-dernière place chez les hommes.

La table 2 montre que plus d'hommes que de femmes considèrent leur entreprise comme innovante, sauf en Italie, au Luxembourg et en Suède. Dans les cas où plus de femmes que d'hommes considèrent leur entreprise comme innovante, l'innovation porte essentiellement sur le marketing (Danemark, Italie, Luxembourg, Autriche, Portugal, Slovénie, Suède et Bulgarie). À l'exception des Luxembourgeois, les hommes sont très nettement majoritaires sur le terrain de l'innovation en matière de processus, c'est-à-dire l'aspect technique de l'innovation.

Parmi les difficultés rencontrées par les entrepreneurs débutants, hommes et femmes citent-ils l'une ou l'autre plus fréquemment ? Comme le montre la figure 12, la première difficulté pour les femmes réside dans les «contacts avec la clientèle» (60,5%) et la deuxième dans les «problèmes administratifs» (60,2 %), alors que pour les hommes, les «problèmes administratifs» (64,4%) passent avant les «contacts avec la clientèle» (61,5 %).

Les écarts entre les deux groupes sont relativement réduits, mais les hommes citent plus souvent les «factures en souffrance», «trouver du personnel approprié» et les «technologies de l'information» comme difficultés de départ. Les difficultés «seul en tant qu'entrepreneur», «détermination du prix des biens», «trouver des locaux», «trouver des fournisseurs» et «obtenir du soutien de ma famille» sont mentionnées un peu plus souvent par les femmes.

Figure 12: Difficultés de départ par sexe, en %



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

Figure 13a: Évaluation de la rentabilité par les femmes chefs d'entreprise, moyenne des pays disponibles, en %

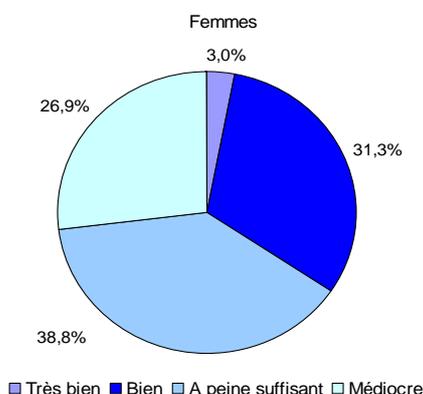
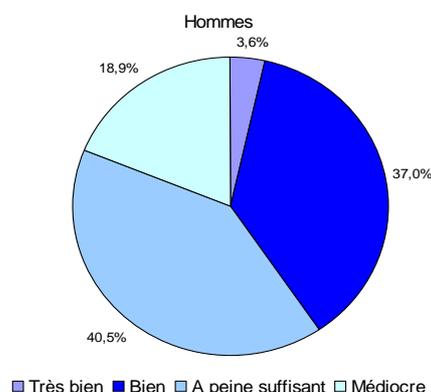


Figure 13b: Évaluation de la rentabilité par les hommes chefs d'entreprise, moyenne des pays disponibles, en %



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

Hommes et femmes jugent-ils la rentabilité actuelle de leur entreprise différemment ? Il semblerait que les hommes soient légèrement plus positifs (figures 13a et 13b). Interrogées sur la rentabilité de leur entreprise, 31,3 % des femmes la considéraient comme «bonne», contre 37,0 % des hommes.

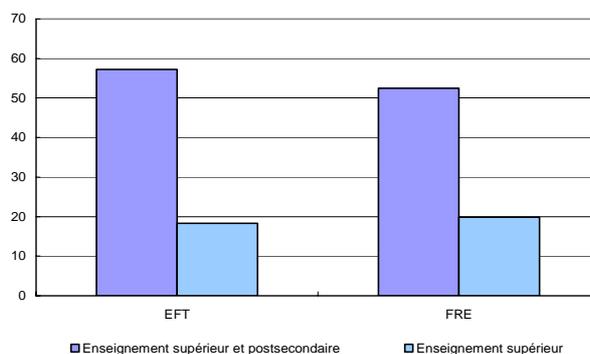
Une plus grande proportion de femmes (26,9 %) estime en revanche que la rentabilité de leur entreprise est «médiocre» (homme: 18,9 %). Même si, pour les deux sexes, la proportion d'entrepreneurs jugeant la rentabilité de leur entreprise comme «à peine suffisante» ou «médiocre» est plus élevée que celle des entrepreneurs qui l'estiment «très bonne» ou «bonne», les hommes semblent plus optimistes.

## Niveau d'instruction

Pour créer une entreprise, il n'est pas absolument nécessaire de posséder une formation adéquate. Toutefois, ce facteur peut s'avérer déterminant pour la réussite de l'entreprise. Pour évaluer l'importance de ce facteur, l'enquête a mis en balance les difficultés de départ et l'évaluation du caractère innovant de l'entreprise avec le niveau d'instruction de l'entrepreneur.

Interrogés sur leur niveau d'instruction, conformément à la classification internationale type de l'éducation (CITE), 28 % des entrepreneurs répondent avoir suivi l'enseignement primaire ou secondaire de premier cycle (niveaux CITE 1 et 2), 42 % le deuxième cycle de l'enseignement secondaire (niveau CITE 3), 11 % un enseignement postsecondaire hors tertiaire (niveau CITE 4) et 20 % un enseignement supérieur.

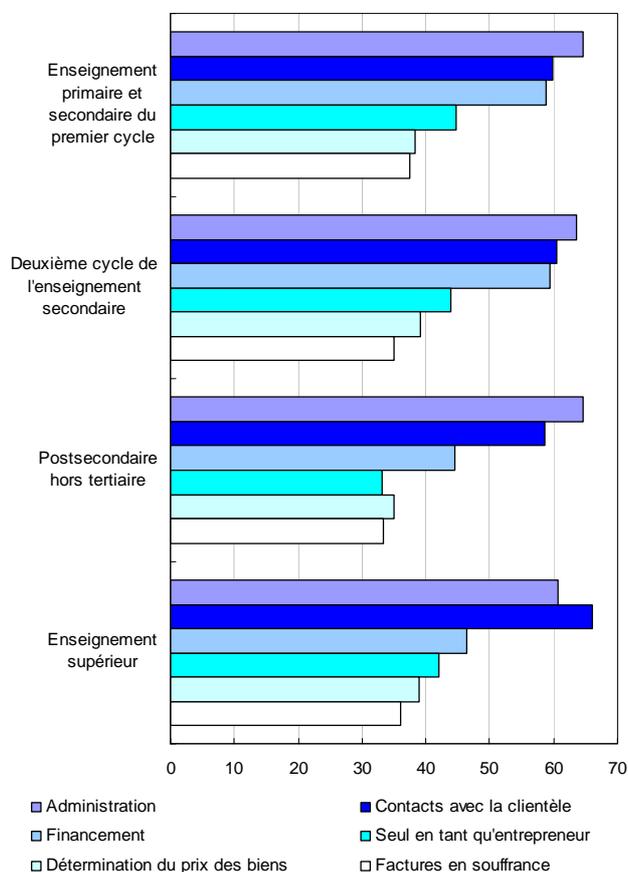
Figure 14: Niveaux d'instruction des entrepreneurs en comparaison avec le niveau d'instruction de la population active, en %



Sources: enquête «Enquête sur les forces de travail», 2002 et enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

Le pourcentage des entrepreneurs ayant un niveau d'instruction supérieur ou postsecondaire est pratiquement identique dans l'enquête EFT et dans l'enquête FOBS (environ 55 %). Par ailleurs, l'écart concernant les titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur est réduit: 20 % dans l'enquête FOBS contre -18 % dans l'enquête EFT.

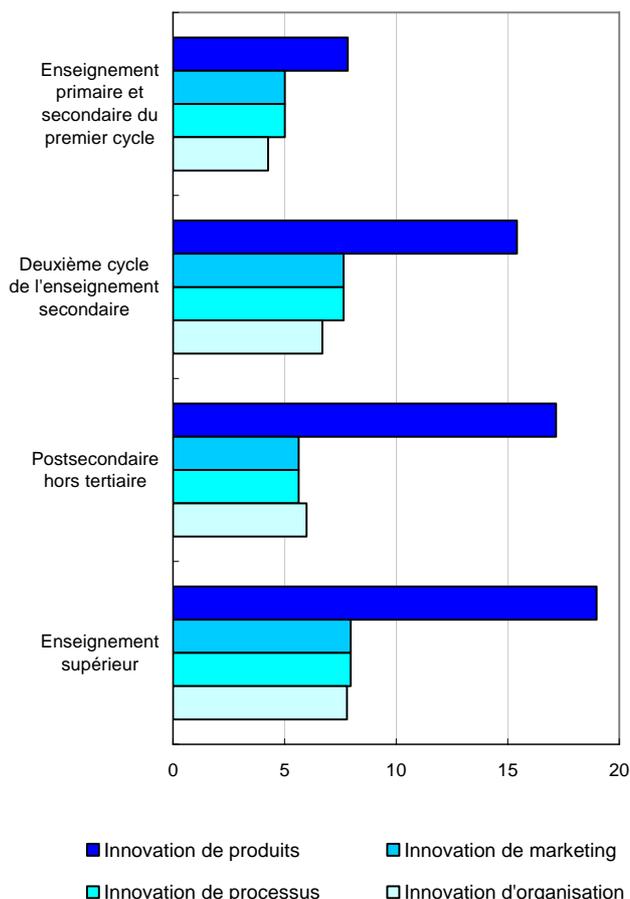
**Figure 15: Difficultés de départ par niveau d'instruction, moyenne des pays disponibles, en %**



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

Parmi les six principales difficultés de départ, «l'administration» se dégage comme le principal problème des entrepreneurs possédant trois des quatre niveaux d'instruction. Toutefois, celle-ci passe après les «contacts avec la clientèle» (deuxième problème des trois niveaux d'instruction inférieurs) pour les personnes ayant reçu une formation dans l'enseignement supérieur. La troisième difficulté est le «financement», tous niveaux d'instruction confondus. Il est intéressant de constater qu'être «seul en tant qu'entrepreneur» est de bien moindre importance pour les personnes ayant suivi un enseignement postsecondaire hors tertiaire que pour les trois autres niveaux.

**Figure 16: Évaluation par les entrepreneurs du caractère innovant dans leur propre entreprise, par niveau d'instruction, moyenne des pays disponibles, en %**



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

Si l'on se penche sur les entrepreneurs qui considèrent leur entreprise comme innovante (figure 16), lorsqu'il leur est de demander d'évaluer le type d'innovation en présence, c'est l'«innovation en matière de produits» qui revient le plus souvent, pour chaque niveau d'instruction (entre 7,8 % et 19,0 %). «L'innovation en matière de marketing» arrive en seconde position pour tous les niveaux d'instruction, avec des pourcentages s'étalant de 6,1 % à 11,9 % des entrepreneurs. En règle générale, l'évaluation du caractère innovant est liée au niveau d'instruction.

Le pourcentage d'entrepreneurs considérant leur entreprise comme innovante est plus faible pour les niveaux d'instruction les moins élevés.

La situation des différents pays fait écho à ce schéma, avec l'exception, notable, du Portugal où l'«innovation en matière de marketing» est le premier choix des entrepreneurs. Lorsque l'on compare les données entre pays, la pertinence générale de l'innovation semble fortement varier d'un État à l'autre. En Suède, le pourcentage des entrepreneurs ayant choisi l'un des quatre types d'innovation oscille entre 12,4 et 39,9 %, alors qu'il va de 2,5 à 6,8 % en Roumanie.

Si l'on examine avec attention l'évaluation par les entrepreneurs du caractère innovant des produits en fonction de leur niveau d'instruction, on peut observer une corrélation. Dans la plupart des pays, le pourcentage de ceux qui mentionnent l'«innovation en matière de produits» augmente avec le niveau d'instruction.

**Table 3: Évaluation par les entrepreneurs du caractère innovant de leurs produits, par pays et par niveau d'instruction, en %**

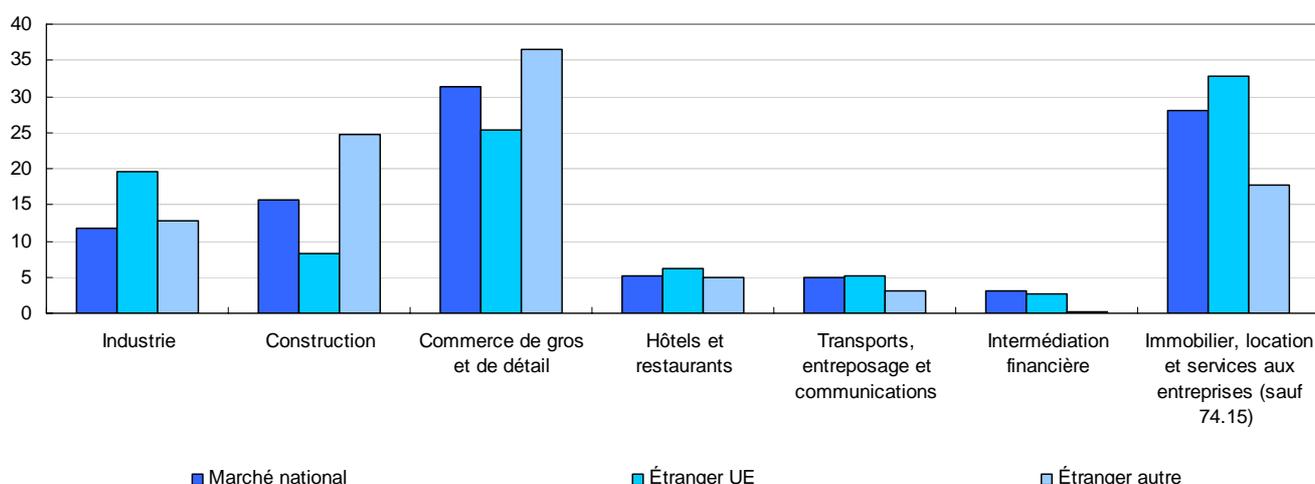
	Moyenne	CZ	DK	EE	IT	LV	LT	LU	AT	PT	SI	SK	SE	BG	RO
Total	14,2	19,6	16,3	17,5	9,0	26,6	24,0	25,8	23,3	17,8	30,0	31,8	39,9	9,6	6,8
Enseignement primaire et secondaire du premier cycle	7,8	12,7	10,8	10,9	5,2	22,7	37,5	20,2	14,9	11,1	19,0	28,7	33,9	2,3	3,7
Deuxième cycle de l'enseignement secondaire	15,4	19,7	9,0	18,4	10,5	23,3	18,7	16,9	20,0	18,8	30,3	32,3	38,1	6,8	6,9
Postsecondaire hors tertiaire	17,2	21,1	18,7	12,6	14,6	25,8	15,2	27,8	24,4	31,9	26,7	38,8	42,7	9,6	11,4
Enseignement supérieur	19,0	23,2	22,6	19,3	10,9	29,4	27,0	33,2	27,3	31,5	33,6	33,5	43,3	14,8	8,3

\* La moyenne se fonde sur les données de 10 pays (CZ, DK, IT, LT, LU, AT, SK, SE, BG et RO).

Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

### Nationalité

**Figure 17: Distribution des activités économiques des entrepreneurs par nationalité, moyenne des pays disponibles, en %**



Source: enquête «facteurs de réussite des entreprises» (FOBS), 2005

Enfin, en quoi la nationalité des entrepreneurs influence-t-elle le succès des entreprises ? Existe-t-il des différences entre les types d'activité économique (Section NACE) dans lesquels les entrepreneurs de différentes nationalités excellent ? 96,7 % des entrepreneurs sont des ressortissants du pays où ils ont créé leur entreprise, alors que les 3,3 % restants sont des entrepreneurs étrangers, dont 1,4 % sont des ressortissants de l'Union européenne et 1,9 % des ressortissants de pays tiers. Toutefois, le nombre d'entrepreneurs étrangers participant à l'enquête FOBS était relativement faible, ce qui peut fausser la donne.

La plupart des entrepreneurs qui sont des ressortissants du pays où ils ont créé leur entreprise travaillent dans les secteurs «commerce de gros et de détail/NACE section G (31,3 %), «immobilier, location et services aux entreprises»/Section K (28,0 %) et «construction»/Section F (15,7 %).

Par contre, la plupart des entrepreneurs étrangers ressortissants d'États membres de l'Union européenne travaillent dans les secteurs «immobilier, location et services aux entreprises»/Section K (32,8 %) et «commerce de gros et de détail»/Section G (25,4 %) – deux activités qui apparaissent dans l'ordre inverse pour les citoyens nationaux - et «Industrie»/Sections C à E (19,6 %).

Plus d'un tiers de tous les entrepreneurs originaires de pays tiers sont actifs dans le domaine «commerce de gros et de détail» (36,6 %), près d'un tiers dans la «construction» (24,8 %) et 17,6 % dans le secteur «immobilier, location et services aux entreprises».

Pas plus de 10 % de chaque catégorie de citoyens ne travaille dans l'un des autres secteurs économiques (section NACE).

## ➤ CE QU'IL FAUT SAVOIR – NOTES METHODOLOGIQUES

### COUVERTURE

L'enquête «Facteurs de réussite des entreprises» a été menée par 13 États-membres de l'Union européenne (CZ, DK, EE, FR, IT, LV, LT, LU, AT, PT, SI, SK et SE) et deux pays en voie d'adhésion (BG et RO).

Les résultats de cette enquête permettent de dresser un tableau des facteurs qui influencent la réussite et la croissance des entreprises nouvellement créées, notamment en étudiant les motivations qui poussent les entrepreneurs à se mettre à leur propre compte, les obstacles et les risques rencontrés au cours des premières années d'existence de l'entreprise, la situation actuelle de l'entreprise et les plans de développement futur.

### MOYENNE

Pour chaque jeu de données, la moyenne pondérée est calculée sur la base des 10 pays pour lesquels le plus de données étaient disponibles. Il s'agit de CZ, DK, IT, LT, LU, AT, SK, SE, BG et RO. EE, PT, LV et SI n'y ont pas été inclus parce que certaines de leurs données sont confidentielles. De nombreux agrégats n'auraient, par conséquent, pu être publiés. Les données françaises n'ont pas été incluses dans la moyenne, car elles sont issues d'une enquête analogue menée de manière indépendante (SINE), qui ne recoupe que partiellement l'enquête FOBS.

### CARACTÉRISTIQUES

Le jeu de données se concentre sur les sujets suivants, ayant trait aux entreprises nouvellement créées:

- Conditions de lancement de l'entreprise, p. ex. financement, soutien, difficultés rencontrées au cours de la phase de démarrage
- Profil de l'entrepreneur-fondateur, tel que son âge, son sexe, sa formation, son expérience antérieure et sa motivation à créer sa propre entreprise
- Situation actuelle de l'entreprise, par exemple en termes de position sur le marché, de potentiel de croissance, d'emploi et de chiffre d'affaires
- Perspectives futures de l'entreprise telles qu'évaluées par l'entrepreneur

### POPULATION CIBLE

La population cible de l'enquête se définit, conformément aux concepts du recueil de données sur la démographie des entreprises, comme toute entreprise créée en 2002 qui était toujours en activité en 2005 et était toujours dirigée par son patron d'origine ou par son fondateur.

### UNITÉS STATISTIQUES

L'unité statistique est l'entreprise. En pratique, beaucoup de pays fournissent des données sur la base d'entités légales qui, dans la plupart des cas, coïncident avec les entreprises.

### SOURCE DE DONNÉES

Les données ont généralement été recueillies par les instituts statistiques nationaux par le biais d'une enquête menée auprès des entreprises. La taille d'échantillons était comprise entre 2 000 et 4 000 entreprises dans la plupart des pays.

Toutefois, il est possible qu'il existe certains écarts d'un pays à l'autre en termes de couverture. Différentes sources administratives, selon la législation nationale, ainsi que des enquê-

tes préexistantes ont été utilisées pour mettre à jour les répertoires d'entreprises.

### DEFINITIONS

#### Création d'entreprise

Une création d'entreprise correspond à la création d'une combinaison de facteurs de production, avec la restriction qu'aucune autre entreprise n'est impliquée dans l'événement.

#### Survie d'entreprise

Une survie d'entreprise se produit si une entreprise est active en termes d'emploi et/ou de chiffres d'affaires au cours de l'année de sa création et de l'année ou des années suivantes.

#### Innovation en matière de produits

L'introduction de marchandises et/ou de services nouveaux et considérablement optimisés sur le plan de leurs caractéristiques fondamentales, de leurs spécifications techniques, des logiciels incorporés ou d'autres composants immatériels, de leurs usages prévus ou de leur convivialité.

#### Innovation en matière de processus

Mise en œuvre de technologies de production nouvelles et considérablement optimisées ou de méthodes nouvelles ou considérablement optimisées permettant de fournir services et produits.

#### Innovation en matière d'organisation

Lancement d'une organisation de gestion nouvelle ou considérablement améliorée.

#### Innovation en matière de marketing

Introduction d'une manière nouvelle ou considérablement améliorée de vendre des marchandises ou services.

### Classification internationale type de l'éducation - CITE

- CITE 1-2: Enseignement primaire et secondaire du premier cycle  
CITE 3: Deuxième cycle de l'enseignement secondaire  
CITE 4: Postsecondaire hors tertiaire  
CITE 5-6: Premier et deuxième cycles de l'enseignement supérieur

### ACTIVITES ECONOMIQUES - NACE

Les jeux de données sont repartis en 9 groupes d'activités NACE Rév. 1.1

C à E	Industrie
C à K, sauf 74.15	Industrie et services hors administration publique et activités de gestion de holdings
F	Construction
G	Commerce de gros et de détail; réparation de véhicules automobiles et d'articles domestiques
G à K, sauf 74.15	Services hors administration publique et activités de gestion de holdings
H	Hôtels et restaurants
I	Transports, entreposage et communications
J	Intermédiation financière
K sauf 74.15	Immobilier, location et services aux entreprises, hors activités de gestion de holdings

### ABRÉVIATIONS

- EFT Enquête sur les forces de travail  
FOBS Enquête « Facteurs de réussite des entreprises »

## ***Pour en savoir plus :***

Données : [Site web EUROSTAT/Page d'accueil/Industrie, commerce et services/Données](#)

### **Industrie, commerce et services**

-  **Industrie, commerce et services - vue horizontale**
-  Statistiques conjoncturelles sur les entreprises - Données conjoncturelles mensuelles et trimestrielles (Industrie, Construction, Commerce de détail et Autres services)
-  Statistiques structurelles sur les entreprises (Industrie, Construction, Commerce et Services)
-  **Thèmes spéciaux de Statistiques Structurelles d'Entreprises**
-  Démographie des entreprises
-  **Facteurs de réussite des entreprises**

---

### **Les journalistes peuvent contacter le service média support :**

Bâtiment BECH, Bureau A4/125  
L - 2920 Luxembourg

Tel. (352) 4301 33408  
Fax (352) 4301 35349

E-mail: [eurostat-mediasupport@ec.europa.eu](mailto:eurostat-mediasupport@ec.europa.eu)

### **European Statistical Data Support:**

Eurostat a mis en place, conjointement avec les membres du "Système statistique européen", un réseau de centres d'appui, qui couvrira presque tous les États membres et certains pays de l'AELE.

La mission de ces centres sera d'aider et d'orienter les utilisateurs qui se procureront des données statistiques européennes sur l'internet.

Vous trouverez sur notre site internet des informations sur ce réseau de centres d'appui:  
<http://ec.europa.eu/eurostat/>

---

Une liste des bureaux de vente dans le monde est disponible à :

### **l'Office des publications officielles des Communautés européennes.**

2, rue Mercier  
L - 2985 Luxembourg

URL: <http://publications.europa.eu>  
E-mail: [info-info-opoce@ec.europa.eu](mailto:info-info-opoce@ec.europa.eu)

---