

PARTIE I
Chapitre 1

« Mesurer l'entrepreneuriat féminin »

Les femmes constituent l'une des principales ressources inexploitées de l'entrepreneuriat. On ne sait que peu de choses sur l'importance économique de l'entrepreneuriat féminin, les instruments politiques efficaces pour le développer et les effets sur l'ensemble de l'économie d'une plus forte participation des femmes à l'activité entrepreneuriale. La stratégie de développement de l'entrepreneuriat féminin était traditionnellement axée sur l'égalité, l'autonomisation des femmes et l'inclusion sociale (Lotti, 2006). Ce n'est qu'au cours des dernières années qu'il est clairement apparu que les femmes entrepreneurs créent des emplois pour elles-mêmes et pour d'autres et « peuvent apporter à la société des solutions différentes de la gestion, de l'organisation et du traitement des problèmes des entreprises » (OCDE, 2004).

Ce chapitre présente des définitions, données et méthodes visant à dresser des statistiques internationales sur l'entrepreneuriat féminin. Ces travaux sont entrepris dans le cadre de l'Initiative de l'OCDE pour la parité, une activité horizontale de grande envergure impliquant de nombreux Comités et Directions de l'OCDE. Cette initiative analyse l'égalité entre les femmes et les hommes dans l'emploi, l'éducation et l'entrepreneuriat dans les pays de l'OCDE, ainsi que dans les économies émergentes et en développement. La génération des données évoquées dans ce chapitre contribuera à alimenter un portail sur les statistiques de genre qui sera lancé par l'OCDE en 2012.

Ces statistiques devraient constituer un socle de connaissances solide venant étayer les décisions politiques, décisions prises jusqu'à présent sur la base de faits anecdotiques et d'études purement nationales. L'objectif ultime est de quantifier, dans toutes ses dimensions, l'écart entre l'entrepreneuriat masculin et féminin et d'en chercher des explications pertinentes grâce à des analyses comparatives internationales.

L'élaboration de données internationales sur les différences hommes-femmes en matière d'entrepreneuriat peut s'appuyer sur les méthodologies développées par le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE/EUROSTAT (PIE). Conformément aux principes régissant le PIE, cette note souligne les façons de mieux exploiter et d'harmoniser au plan international les données recueillies annuellement auprès des entreprises, pour l'essentiel les registres d'entreprises. Compte tenu des difficultés à produire des statistiques ventilées par sexe à partir des registres d'entreprises dans bon nombre de pays, il est également suggéré d'investir dans la production d'indicateurs sur les femmes et les hommes entrepreneurs à partir de sources de données sur les individus (enquêtes sur la population active). À plus long terme, un effort d'harmonisation internationale des enquêtes sur les entrepreneurs et leurs entreprises s'avère indispensable pour mieux cerner les motivations incitant les femmes et les hommes à créer une entreprise, leurs stratégies de gestion et les contraintes et difficultés rencontrées.

1.1. Définir l'entrepreneur : problèmes conceptuels et de mesure

Une analyse approfondie des disparités entre les femmes et les hommes en matière d'entrepreneuriat suppose d'abord d'identifier avec précision la population concernée. À cet égard, deux questions sont à aborder : i) Comment distinguer les entrepreneurs des

autres agents économiques ; ii) comment distinguer les entreprises de femmes de celles des hommes. Elles ont toutes deux leur importance. Le terme « entrepreneur » est en fait couramment utilisé pour décrire des agents économiques très différents, par exemple le fondateur d'une entreprise nouvellement créée, un membre du conseil d'administration d'une société, un travailleur indépendant dans une entreprise dont il a hérité, un manager innovant, etc. Nous disposons d'une vaste littérature interdisciplinaire tentant de déterminer qui sont ces entrepreneurs et pourquoi ils ont choisi de créer une entreprise (Blanchflower et Oswald, 1998; Djankov et al. 2005). Comme résumé par Langlois (2007), selon les diverses écoles, les entrepreneurs sont des « découvreurs » toujours à l'affût de nouvelles opportunités (Kirzner) ; des « évaluateurs » dotés d'une faculté de jugement en matière d'organisation économique ; ou encore des « exploitants » de nouvelles opportunités, mettant en œuvre de nouvelles combinaisons et la destruction créatrice qui en résulte (Schumpeter). La littérature empirique dégage comme constat général que les entrepreneurs présentent des caractéristiques singulières. Ils sont plus enclins que d'autres à prendre des risques (Kihlstrom et Laffont, 1979), sont capables de mener à bien de nombreuses tâches différentes (ce sont des « hommes aux talents multiples » selon Lazear, 2005), et peuvent s'appuyer, par héritage ou du fait de leurs efforts personnels, sur des réseaux sociaux solides et efficaces (Djankov et al. 2005).

Le PIE a proposé la définition conceptuelle suivante :

Les entrepreneurs sont des personnes (propriétaires d'entreprises) qui créent ou développent une activité économique dans le but de générer de la valeur, en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés.

Entreprendre une activité, générer de la valeur et faire preuve d'innovation sont de ce fait les trois caractéristiques essentielles requises d'un entrepreneur, tel que défini dans le cadre du PIE (Ahmad et Hoffman, 2008). L'intérêt de cette définition est d'identifier les entrepreneurs non seulement par leurs actions et leur propre perception de leur activité, mais également par les résultats de ces activités. Il leur appartient de réaliser un investissement personnel (en termes de temps, d'idées et de ressources) pour mettre en place une activité comportant un certain niveau de risque et d'incertitude. Le résultat de cette activité doit être « novateur », c'est-à-dire marquant une rupture nette par rapport à ce qui existait avant l'investissement de l'entrepreneur. Enfin, l'innovation intégrée à l'activité doit générer une valeur économique et/ou sociale pour le public.

La définition conceptuelle du PIE permet de lever certaines ambiguïtés quant à la taille des entreprises à prendre en compte et aux exigences de contrôle ou de détention du capital. En particulier :

- i) *Taille.* Les notions d'entrepreneur et d'entrepreneuriat ne sont pas l'apanage des petites ou moyennes entreprises (PME). Les grandes entreprises peuvent elles aussi avoir un caractère entrepreneurial, et leur performance peut être directement liée à l'activité de personnes physiques identifiables. Les choses se compliquent à l'autre extrémité du spectre. En fait, on peut se demander si les exigences d'innovation et de création de valeur supposent nécessairement une taille minimale pour l'entreprise, c'est-à-dire si seuls ceux employant au moins une autre personne sont à considérer comme entrepreneurs. Des raisons de comparabilité au plan international, liées à la couverture des registres d'entreprises, pourraient nous inciter à restreindre l'étude aux seules entreprises employant des salariés. Cette restriction nous permettrait d'éliminer un grand nombre « d'entreprises occasionnelles », détenues par des salariés dans le seul but d'assurer un complément de revenus (Fairlie et Robb, 2009). Mais il est de plus en plus possible de développer une activité entrepreneuriale (une activité caractérisée par

une prise de risque, l'innovation et la création de valeur) sans employer d'autres personnes, notamment durant la phase de démarrage de l'entreprise. Si les femmes ou d'autres catégories intéressantes sont surreprésentées dans les rangs des entrepreneurs non-employeurs, une limitation de l'observation aux seules entreprises employant des salariés donnerait une image tronquée de la réalité. C'est pourquoi il est proposé d'établir une distinction explicite entre les entrepreneurs « employeurs » et « non-employeurs », et de collecter dans toute la mesure du possible des données distinctes pour les deux.

- ii) *Exigence de contrôle ou de détention du capital.* La définition du PIE établit clairement que les entrepreneurs sont des propriétaires d'entreprises, endossant le risque associé à leur activité. Les gestionnaires ne détenant pas de parts sociales ne sont pas considérés comme des entrepreneurs, même si certaines décisions clés en matière financière et d'investissement leur sont déléguées.

La définition conceptuelle du PIE des entrepreneurs doit ensuite être traduite en définition opérationnelle, aux fins d'orienter les mesures et les comparaisons statistiques. Cette traduction présente quelques difficultés évidentes, compte tenu du peu de données disponibles permettant de mesurer les caractéristiques des entrepreneurs et de leur activité soulignées dans la définition du PIE. Les informations sur les caractéristiques des propriétaires d'entreprises sont rarement collectées lors de la création des entreprises. De même, les données relatives aux ménages ou à la population active ne fournissent pas d'informations pertinentes sur l'activité des entreprises, alors qu'elles donnent des détails sur leurs propriétaires individuels.

La définition opérationnelle des entrepreneurs que nous suggérons ici est la suivante :

Les entrepreneurs sont des personnes qui détiennent la totalité ou une part significative de la propriété d'une entreprise et exercent de ce fait un contrôle direct sur ses activités. Les entrepreneurs employeurs sont des entrepreneurs qui emploient au minimum une autre personne.

Le programme de mesure du PIE a été axé au cours des dernières années sur la production, à partir des registres d'entreprises, d'informations nouvelles et comparables au plan international. Est-il envisageable d'intégrer une dimension de genre dans ce programme ? En d'autres termes, est-il possible de distinguer les entreprises appartenant à des femmes de celles détenues par des hommes sur la base des données de ces registres, en vue de développer des mesures annuelles ventilées par sexe des performances des entreprises, comparables d'un pays à l'autre ?

Dans les entreprises détenues par une seule personne, l'entrepreneur peut simplement être identifié comme le *propriétaire unique*. Les entreprises ayant comme propriétaire unique une femme à un moment donné peuvent être considérées comme des « entreprises de femmes », ce qui répond à la définition opérationnelle évoquée plus haut. Il est important de noter que si dans certains pays une entreprise individuelle est une expression générique couvrant toutes les entreprises détenues par une seule personne, dans d'autres (par exemple aux États-Unis), elle couvre un statut juridique spécifique associé à des entreprises à responsabilité personnelle illimitée et soumises à un régime fiscal particulier.

L'identification statistique de l'entrepreneur dans des entreprises de forme juridique autre qu'individuelle suppose l'établissement de règles définissant une *part significative* de la propriété. Selon la définition opérationnelle, « une part significative » est une part suffisamment importante pour permettre d'influer et de contrôler les décisions

stratégiques clés relatives au fonctionnement et au développement de l'entreprise. Dans le contexte des sociétés de personnes et des sociétés de capitaux, la détention d'un pourcentage minimum (par exemple 25 %) des capitaux propres, des actions ou des parts de l'entreprise peut être requise. Compte tenu de la rareté des données disponibles sur les parts de capital, il convient de poursuivre la discussion pour convenir de l'identification statistique des entrepreneurs (non propriétaires uniques) à des fins d'harmonisation internationale des données.

1.2. Problèmes de mesure, données et options pour l'élaboration d'indicateurs de genre

Pour élaborer des indicateurs de genre pour l'entrepreneuriat, deux sources distinctes de données peuvent entrer en ligne de compte : i) les données tirées d'enquêtes sur la population active et de recensements de la population, et ii) des données fournies par les entreprises et tirées des registres, des études et recensements économiques s'attachant également aux propriétaires d'entreprise. S'agissant de deux populations statistiques différentes, ces deux sources risquent de livrer des résultats sensiblement différents si elles sont utilisées pour produire le même indicateur. Elles sont par contre hautement complémentaires.

Indicateurs de genre de l'entrepreneuriat à partir des enquêtes sur la population active et des recensements de la population

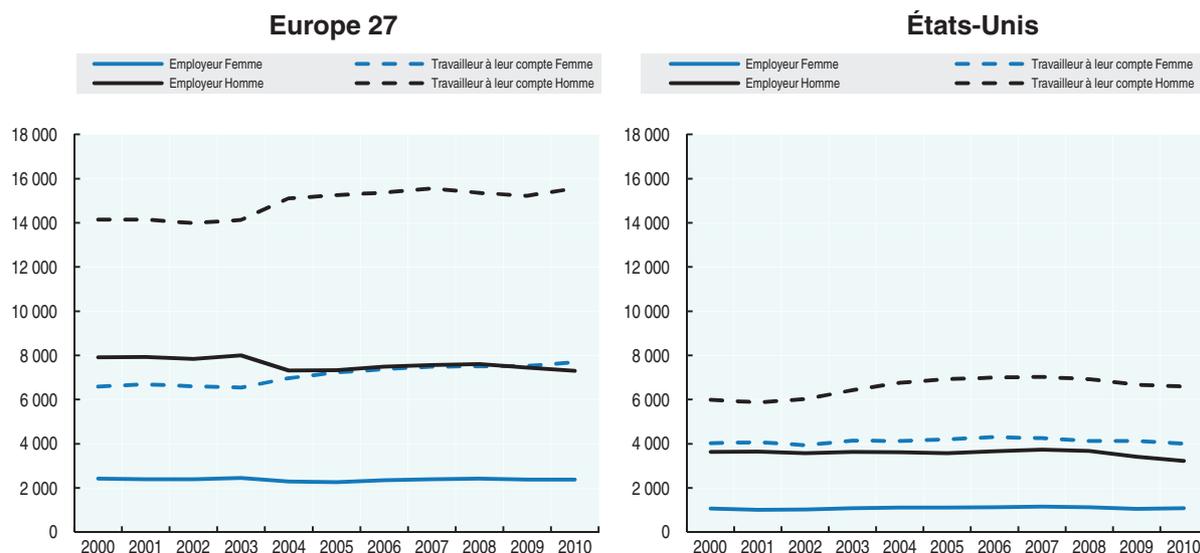
Le travail indépendant est la mesure la plus largement retenue de la propriété d'entreprise et de l'activité entrepreneuriale. Il est généralement estimé sur une base annuelle à partir d'enquêtes sur la population active. Le cadre de l'Organisation mondiale du Travail (OIT) pour les enquêtes sur l'emploi a permis l'harmonisation internationale de la collecte des données. Cependant, des problèmes de comparabilité au plan international subsistent, y compris pour les chiffres sur le travail indépendant. Ils ont trait pour l'essentiel au traitement des travailleurs indépendants *constitués en société* (propriétaires/dirigeants d'entreprises constituées en société). Dans certains pays, ils sont considérés comme des travailleurs indépendants et dans d'autres comme des salariés (Van Stel, 2004; et Fairlie et Robb, 2009). De plus, tous les pays produisant des statistiques sur le travail indépendant ne suivent pas les directives de l'OIT.

La lacune la plus criante, lors de la mise en équation des entrepreneurs et des travailleurs indépendants, est la définition très large du « travail indépendant », et par voie de conséquence l'hétérogénéité des acteurs de cette catégorie. En fait, le décompte des travailleurs indépendants inclut généralement plusieurs « types » de travailleurs, tels que les chauffeurs de taxi, les baby-sitters, etc., dont l'activité et le profil sont plus proches de ceux des salariés que des entrepreneurs. Autre problème : le travail indépendant est généralement auto-évalué, les personnes étant comptabilisées dans cette catégorie dès lors qu'elles déclarent en faire partie. Il est de ce fait fréquent d'y trouver par exemple des consultants travaillant pour une agence mais n'estimant pas en être salariés. Enfin, il est difficile de déduire le nombre d'entreprises à partir des statistiques sur le travail indépendant, une même entreprise pouvant être codétenue par plusieurs travailleurs indépendants et bon nombre d'entrepreneurs risquent de ne pas être considérés comme travailleurs indépendants s'ils exercent une autre activité principale.

Pour réduire l'hétérogénéité des chiffres des professionnels regroupés dans la catégorie des « travailleurs indépendants », une solution consisterait à mettre l'accent sur la sous-catégorie des travailleurs indépendants employant des salariés (« employeurs »).

Les employeurs sont davantage susceptibles de travailler sur un projet entrepreneurial, qu'ils peuvent étendre ou modifier en fonction des opportunités du marché. Par ailleurs, les différences entre les femmes et les hommes sont généralement plus marquées lorsqu'on s'attache aux employeurs. Le nombre de femmes et d'hommes employeurs est resté sensiblement stable au cours de la dernière décennie dans les pays européens (graphique 1.1). Une augmentation modeste du nombre de femmes et d'hommes installés à leur propre compte a été constatée en Europe. Il est intéressant de noter que si le nombre d'hommes à leur compte n'est que le double de celui des femmes, l'effectif des hommes employeurs est plus de trois fois supérieur à celui des femmes employeurs. De même, aux États-Unis, la proportion de travailleurs indépendants ayant des employés rémunérés est plus faible chez les femmes que chez les hommes. Les écarts dans la composition par genre des employeurs et des travailleurs à leur propre compte sont plus prononcés dans les pays émergents et en développement (Peña Parga et Mondragon-Vélez, 2009).

Graphique 1.1. **Évolution du nombre d'employeurs et travailleurs à leur compte**
En milliers



Source : Enquête Eurostat sur les forces de travail, 2000-2010 pour les pays européens, et moyennes annuelles de l'enquête sur la population active (Current Population Survey) pour les groupes de rotation sortants pour les États-Unis (estimations en milliers). Pour les États-Unis, les données incluent les travailleurs indépendants constitués ou non en société. Le nombre de travailleurs indépendants constitués en société avec et sans salariés a été estimé sur la base des données des Contingent and Alternative Work Arrangements Surveys.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932670370>

Le principal problème dans le développement d'indicateurs distincts pour les employeurs et les travailleurs à leur propre compte tient au nombre limité de travailleurs indépendants, hommes et femmes, employant des salariés dans les échantillons des enquêtes. Lorsque ce nombre restreint est ventilé selon certaines caractéristiques des femmes employeurs (pour étudier, par exemple, la répartition des femmes employeurs dans les diverses branches d'activité), les chiffres risquent fort d'être inférieurs aux seuils appliqués par les pays pour garantir la fiabilité statistique de leurs estimations. C'est tout particulièrement le cas des enquêtes sur la population active menées sur des échantillons relativement réduits et des études qui ne classent pas les propriétaires d'entreprises constituées en société dans la catégorie des travailleurs indépendants. Le pourcentage de

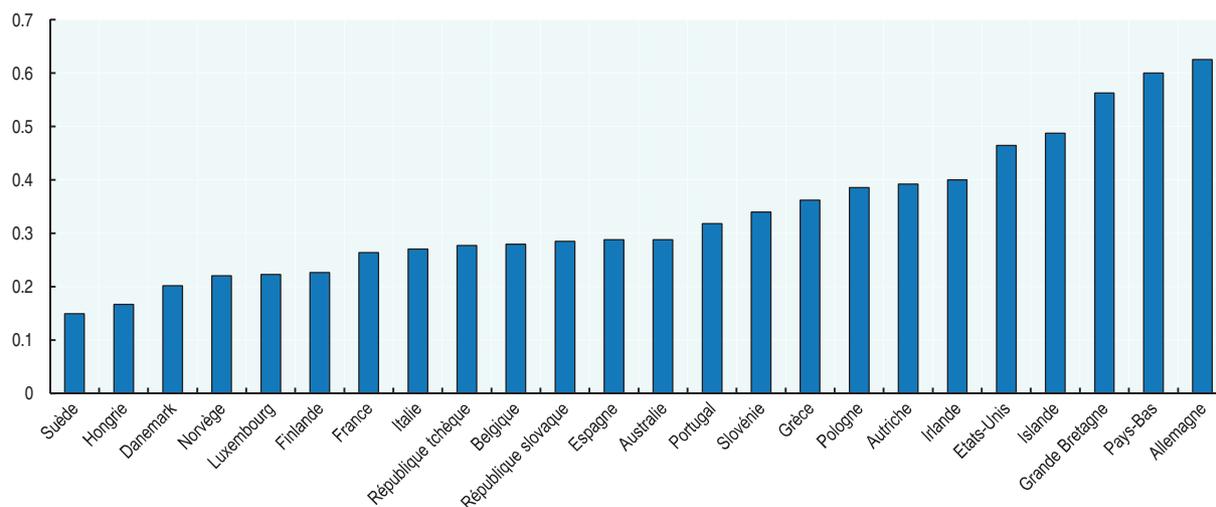
femmes ayant des employés rémunérés parmi les travailleurs indépendants non constitués en société est généralement faible (aux États-Unis, seuls 8.9 % des femmes exerçant une activité indépendante sans être constituées en société avaient des employés rémunérés en 2009 [Hipple, 2010]). Sur le plan conceptuel, il est intéressant de développer des indicateurs distincts pour les employeurs et les personnes travaillant à leur compte, mais le souci de fiabilité statistique des estimations des études incite plutôt à regrouper l'ensemble des travailleurs indépendants (avec et sans salariés) sous une même catégorie.

En recourant aux enquêtes sur la population active (EPA) des pays membres et non membres de l'OCDE, il est possible d'élaborer des indicateurs similaires sur les tendances de la répartition des travailleurs indépendants, hommes et femmes, par taille d'entreprise (nombre de salariés) et branche d'activité. Par ailleurs, les questionnaires des enquêtes sur la population active incluent généralement des informations sur 1) l'ancienneté dans l'activité, 2) l'âge, 3) la quote-part de personnes nées à l'étranger, 4) le niveau d'études, 5) les heures travaillées, 6) les investissements en formation, pour les travailleurs indépendants hommes et femmes. Couvrant l'ensemble de la population en âge de travailler, les EPA permettent des comparaisons internationales pertinentes entre les travailleurs indépendants et ceux exerçant une activité salariée.

En tant que source d'informations sur les entrepreneurs, les données des EPA présentent toutefois des limites dans la mesure où elles incluent rarement des questions sur les motivations menant à un choix de carrière spécifique, la satisfaction procurée par l'activité exercée ou les problèmes rencontrés dans cette activité. Il est donc difficile d'en conclure si la propension plus faible des femmes à être propriétaires d'entreprise est due à l'attrait moindre (« motivation ») qu'exerce la carrière entrepreneuriale sur les femmes. L'analyse des changements professionnels opérés par les femmes et les hommes ou du type d'emploi recherché par les personnes actuellement au chômage peut fournir certaines informations sur leur attirance pour le travail indépendant¹.

Autre limitation : il n'est pas encore possible de tirer des chiffres internationaux sur les revenus du travail indépendant à partir de la plupart des enquêtes sur la population active. D'autres enquêtes sur les ménages, comportant des volets spécifiques et détaillés sur les revenus, les actifs et les richesses, sont plus adaptées que les EPA pour évaluer les bénéfices relatifs d'une activité entrepreneuriale pour les femmes et les hommes. Le graphique 1.2 repose sur des données tirées de différentes enquêtes sur des ménages comportant un volet détaillé sur les revenus. Il montre que les profits (ou les pertes) du travail indépendant, nets de taxe, ont tendance à être significativement plus faibles pour les femmes. L'établissement d'une mesure valable des bénéfices tirés d'une activité indépendante est une opération hautement complexe, et il convient d'harmoniser davantage les enquêtes sur les ménages pour disposer de ces informations cruciales et permettre un comparatif de l'ensemble des pays de l'OCDE².

Les statistiques sur le travail indépendant tirées des enquêtes et recensements de la population sont pertinentes à des fins d'analyse comparative des tendances de l'activité entrepreneuriale, du fait de leur contenu informatif et leur disponibilité au plan international. Cependant, elles n'ont qu'un intérêt limité pour évaluer les relations entre les caractéristiques des propriétaires et les performances des entreprises. Seuls une utilisation novatrice et le développement des statistiques au niveau des entreprises permettront de progresser dans cette voie.

Graphique 1.2. **Écart de revenus médians des travailleurs indépendants par genre, 2008**

Source : Estimations à partir des statistiques communautaires sur le revenu et les conditions de vie (EU-SILC), de la vague 2008 de l'enquête Income and Program Participation pour les États-Unis, de la vague 2008 de l'enquête Household, Income and Labour Dynamics in Australia (HILDA).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932670389>

Indicateurs de genre de l'entrepreneuriat à partir de données recueillies auprès des entreprises

Comparer les entreprises détenues par des femmes et des hommes à partir des registres d'entreprises et des recensements économiques

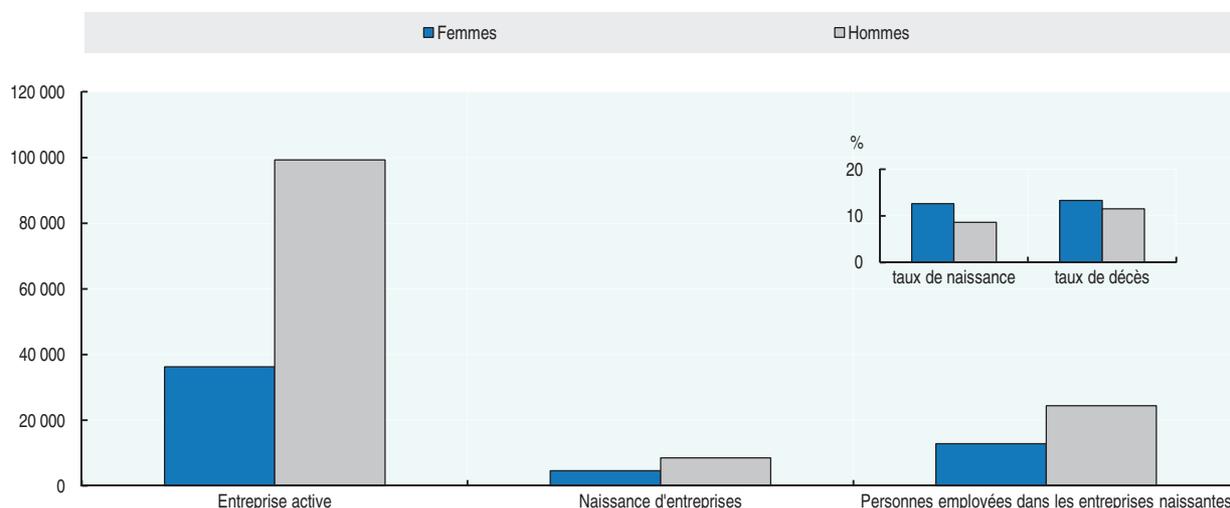
Les registres d'entreprises croisés avec des sources administratives répertorient des données sur les personnes (registres de la population et dossiers fiscaux) et les enquêtes représentatives menées auprès des entreprises sont mieux adaptés que les enquêtes de population pour analyser l'incidence des caractéristiques des propriétaires des entreprises sur l'hétérogénéité des résultats de ces dernières. L'éventail des caractéristiques individuelles répertoriées dans ces registres varie grandement d'un pays à l'autre, mais il est généralement possible d'obtenir des informations sur le genre, ne serait-ce que celui du fondateur initial de l'entreprise. Du fait de leur couverture et disponibilité sur une base annuelle, les registres d'entreprises constituent une ressource essentielle pour la conduite d'analyses comparatives de la dynamique des entreprises détenues par des femmes et des hommes. Les pays recourant à des recensements économiques en lieu et place des registres sont généralement à même de dresser un aperçu tous les cinq ans seulement des changements intervenus dans l'effectif, la taille, la branche d'activité, l'emploi et les variables financières de ces entreprises.

Le recours aux registres d'entreprises pose deux problèmes principaux dans le contexte d'une analyse comparative internationale des entreprises appartenant à des hommes et des femmes. Le premier est la difficulté à produire, dans certains pays, des statistiques d'entreprises, même basiques, ventilées selon les caractéristiques des propriétaires. Parallèlement aux pays d'Europe du Nord, des tentatives de croisement entre registres d'entreprises et registres de personnes ont été menées en Autriche, Espagne, États-Unis, Italie, Nouvelle Zélande et Portugal. Le second problème tient à la difficulté d'assigner un « sexe » à des entreprises dont le statut juridique diffère de celui d'entreprise individuelle. En cas de pluralité de propriétaires, des informations complémentaires sont nécessaires pour pouvoir déterminer si la responsabilité de l'entreprise et le contrôle de ses activités sont exercés par une femme ou un homme. Des données sur la répartition du capital, des actifs et

des parts entre les différentes personnes peuvent permettre d'identifier les entreprises détenues par des hommes (dont un ou plusieurs hommes détiennent au minimum 50 % des parts), par des femmes (une ou plusieurs femmes détiennent au minimum 50 % des parts) et les entreprises à propriété mixte³. Malheureusement, les données sur la répartition des parts sont rarement intégrées dans les registres d'entreprises. Une solution alternative est offerte par le croisement des registres d'entreprises avec les dossiers fiscaux. Les propriétaires principaux de l'entreprise peuvent être identifiés en comparant les niveaux de revenus déclarés par les différentes personnes participant à l'entreprise.

Une première collecte de données est en cours dans le cadre du programme PIE aux fins d'évaluer les possibilités d'élaborer des indicateurs comparables de démographie des entreprises pour les entreprises individuelles (unipersonnelles), en recourant aux données des registres d'entreprises⁴. Les statistiques sont collectées sur la base du sexe du propriétaire unique pour les indicateurs suivants : i) nombre; ii) nombre de personnes employées ; iii) chiffre d'affaires ; iv) taux de naissance ; v) taux de décès ; vi) taux de survie à trois ans ; vii) croissance de l'emploi dans les entreprises survivantes. À l'instar d'autres collectes de données du PIE, les indicateurs sont calculés pour les entreprises qui ont des salariés, c'est à dire celles employant au moins un salarié. Les définitions de ces indicateurs sont dérivées du *Manual on Business Demography Statistics* de l'OCDE/Eurostat. Cette collecte de données permettra d'établir la première statistique internationale sur le nombre, le poids économique et la répartition sectorielle des entreprises détenues par des femmes et des hommes, tirée de statistiques officielles d'entreprises. Les comparaisons internationales fondées sur ces données permettront également de dresser un tableau pertinent de la dynamique de l'entrepreneuriat féminin, sur la base des taux de création, de disparition et de survie. En Autriche par exemple, les femmes propriétaires uniques d'entreprises actives étaient minoritaires par rapport aux hommes en 2009, mais le taux de naissance d'entreprises de femmes était relativement plus élevé (graphique 1.3). Il est important de noter également que le taux de décès des entreprises détenues par des femmes était plus élevé que celui des entreprises détenues par des hommes.

Graphique 1.3. **Autriche : Naissances, taux de naissance et taux de décès des entreprises détenues par un propriétaire unique, par genre du propriétaire, 2009**

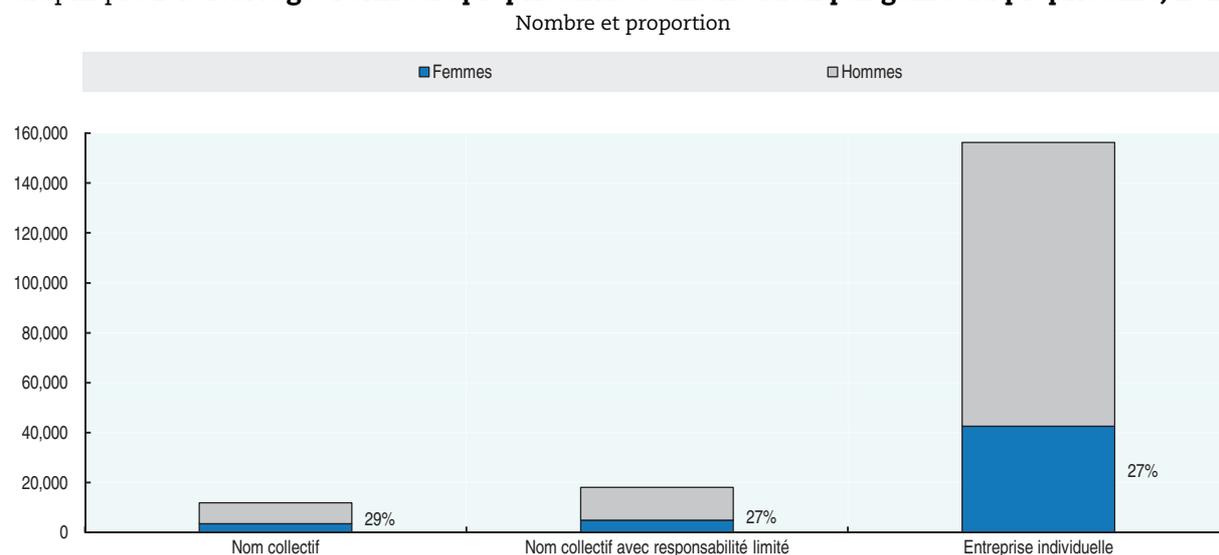


Source : Statistiques sélectionnées à partir des statistiques autrichiennes de démographie des entreprises employant des salariés.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932670408>

La comparabilité au plan international de ces indicateurs dépend pour l'essentiel de la cohérence de la définition de « l'entreprise individuelle » dans les divers pays. Comme évoqué, dans certains pays, il s'agit d'un concept général couvrant toutes les entreprises détenues par une personne, alors que dans d'autres (par exemple aux États-Unis), il s'agit d'un statut juridique spécifique caractérisant les entreprises à responsabilité personnelle illimitée et soumises à un régime fiscal particulier. Les incitations spécifiques à enregistrer une entreprise sous la forme individuelle (ces incitations variant selon les pays) peuvent entraver la comparabilité internationale. Par ailleurs, l'écart entre les femmes et les hommes observé pour les entreprises individuelles peut être plus ou moins marqué lorsque l'on prend en compte d'autres formes juridiques d'entreprises. Des travaux sont actuellement menés aux fins d'évaluer ces différences en comparant les régimes juridiques, la présence relative d'entreprises individuelles, ainsi que la présence de femmes dans les entreprises de diverses formes juridiques dans un échantillon de pays pour lesquels des données sont disponibles. En Norvège par exemple, les entreprises individuelles sont bien plus nombreuses que les sociétés en nom collectif, et la proportion de femmes propriétaires dans trois différents types d'entreprises est largement homogène (graphique 1.4).

Graphique 1.4. **Norvège: Forme de propriété et distribution par genre du propriétaire, 2010**



Source : Statistics Norway, Propriété et rôles dans le secteur des entreprises.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932670427>

Un autre point conceptuel important est de savoir si et comment prendre en compte les changements de propriétaire dans le calcul des indicateurs démographiques. Dans le contexte du PIE, la « création » étant considérée comme la génération d'une entreprise totalement nouvelle, il convient de ne pas assimiler les changements de propriétaire (un homme achetant l'entreprise d'une femme ou inversement) aux créations d'entreprises de femmes ou d'hommes, mais plutôt d'appréhender ces changements à l'aide d'un indicateur spécifique, à un stade ultérieur. Dans le même esprit, la production d'indicateurs de survie et de croissance devrait reposer sur le statut juridique de l'entreprise lors de la première année d'observation. Une entreprise dont le propriétaire unique est une femme au moment t et survivant jusqu'en $t + 3$ est comptabilisée dans les entreprises survivantes même si elle a changé de statut juridique entre t et $t + 3$.

Bien sûr, même les croisements les plus sophistiqués de registres ne fournissent pas d'informations sur certaines caractéristiques clés des entrepreneurs, telles que les motivations les poussant à créer une entreprise, l'auto-évaluation des conditions économiques et du développement de l'entreprise, et la satisfaction au travail. Seules des enquêtes spécialement conçues à cet effet sont en mesure de fournir ce type d'informations.

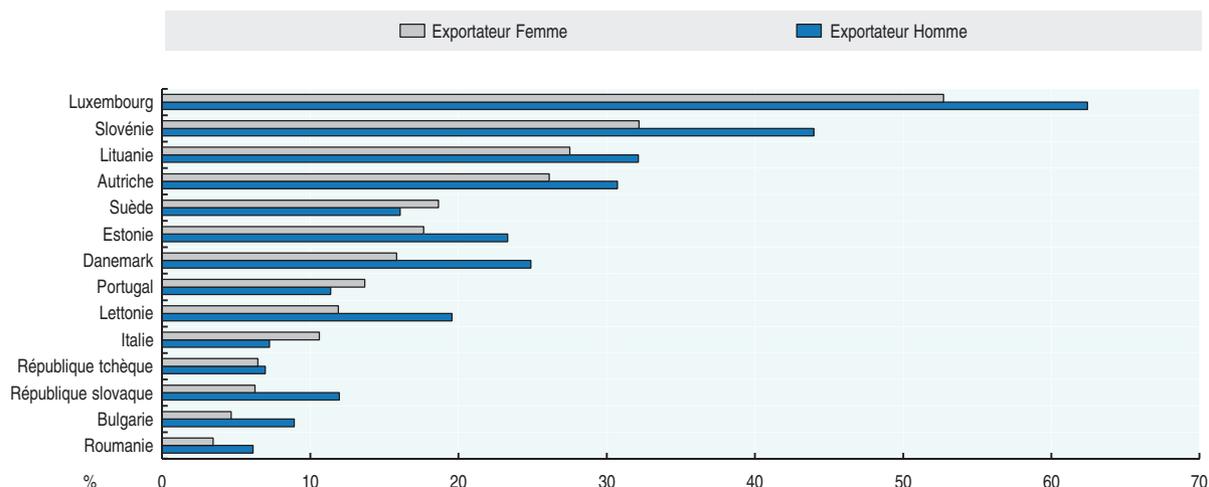
Comparer les entreprises détenues par des femmes à celles détenues par des hommes sur la base des enquêtes menées auprès des entreprises

Le recours aux données fournies par des enquêtes auprès des entreprises pour établir des statistiques sur l'entrepreneuriat par genre est entravé par l'absence de cadre international commun régissant leur conception. Rares sont les enquêtes collectant des données sur les propriétaires. Parmi celles disponibles, il est difficile d'établir des comparaisons du fait i) de la prise en compte de populations différentes d'entreprises (elles sont souvent axées sur les PME, mais avec des seuils de taille différents pour inclusion dans l'échantillon), ii) de leur orientation particulière sur certaines catégories d'entreprises (entreprises récemment créées, entreprises du secteur des hautes technologies), iii) des différences dans les questions ayant trait à la propriété, accompagnées de problèmes connexes de définition des entreprises détenues par des femmes.

Le seul exemple connu de collecte de données internationales sur les entreprises axée sur « les individus derrière les entreprises » est l'enquête sur les facteurs de réussite des entreprises (FOBS), coordonnée par EUROSTAT et mise en œuvre par 15 pays européens. Cette enquête s'attache plus particulièrement aux entreprises nouvellement créées et aux caractéristiques de leurs fondateurs. Elle a été menée une seule fois dans le cadre de la collecte de données sur la démographie des entreprises, sur un échantillon d'entreprises tiré de registres d'entreprises, avec stratification par activité et nombre de salariés. À partir d'un questionnaire relativement réduit, cette enquête a permis de recueillir des données comparables au plan international sur des éléments clés de la performance des entreprises et les caractéristiques de leurs propriétaires, leurs motivations, et une évaluation subjective de l'entreprise. Les résultats ont livré une foule d'informations. Il y apparaît par exemple que dans les pays européens les entreprises fondées par des hommes sont plus impliquées dans les activités d'exportation, à l'exception des entreprises italiennes, portugaises et suédoises (graphique 1.5).

De par son contenu, sa conception et son orientation, l'enquête FOBS est similaire à l'enquête SINE en France. Les enquêtes SINE analysent un échantillon d'entreprises inscrites au registre SIRENE au moment de leur création, puis trois et cinq ans plus tard. Divers panels de jeunes entreprises (créées en 1994, 1998, 2002, 2006 et 2010) dans SINE permettent de suivre au fil du temps les conditions et stratégies des entrepreneurs au démarrage et dans les premières années d'activité entrepreneuriale. L'intérêt et l'originalité des enquêtes SINE tient à cette conception longitudinale⁵. À partir des données relatives aux entreprises nées en 2006, il est possible d'observer que les taux de survie des entreprises nouvellement créées par des femmes et des hommes dépendent grandement de l'expérience du fondateur dans l'activité de l'entreprise avant le lancement (graphique 1.6). Une fois prise en compte l'expérience du fondateur (50 % des fondateurs masculins ont une expérience de trois ans ou plus, alors que seuls 40 % des femmes ont ce niveau d'expérience), on ne note plus de différence statistiquement significative s'agissant des taux de survie par genre. Cet exemple montre comment la combinaison d'informations sur les caractéristiques des entreprises et sur celles des fondateurs permet de mieux appréhender les moteurs et les leviers de l'entrepreneuriat⁶.

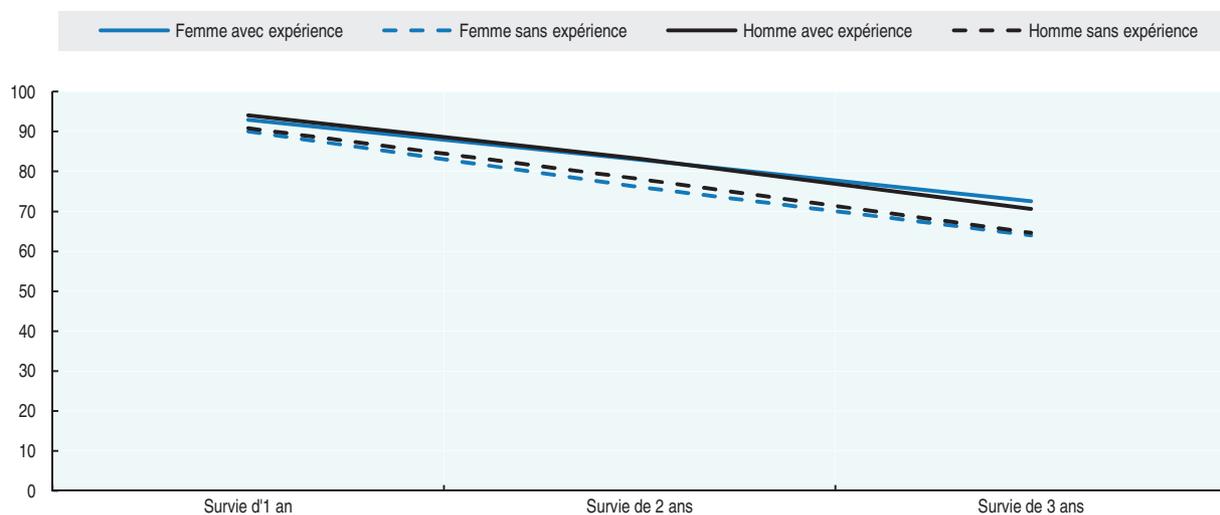
Graphique 1.5. **Entreprises exportatrices, par genre du fondateur, 2005**
Pourcentage



Source : EUROSTAT Enquête FOBS.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932670446>

Graphique 1.6. **France: Taux de survie des entreprises créées en 2006, par genre du fondateur**



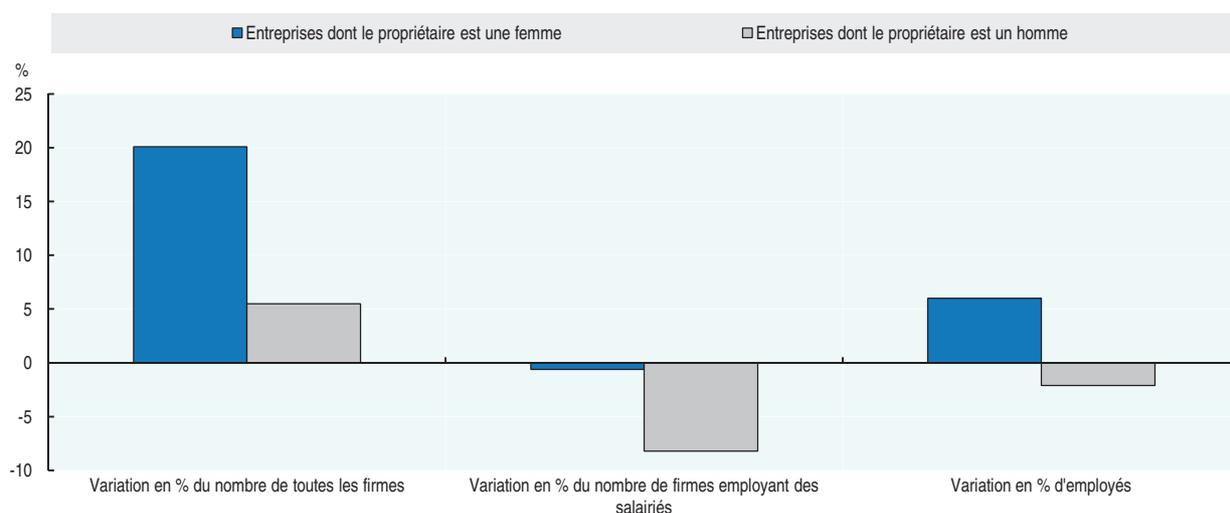
Source : Calculs personnels à partir du Système d'information sur les nouvelles entreprises, vague 2006, de l'INSEE.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932670465>

Un autre exemple d'enquête fournissant des informations susceptibles d'être ventilées par genre est l'enquête sur les propriétaires d'entreprises (Survey of Business Owners (SBO)) aux États-Unis. Menée tous les cinq ans par le US Census Bureau (les dernières données disponibles datent de 2007), elle englobe toutes les entreprises en activité réalisant au moins 1 000 dollars de recettes et ayant déposé des déclarations fiscales en tant qu'entreprise individuelle, société de personnes ou toute forme de société de capitaux. Les données peuvent être ventilées par genre, ethnicité et race, sur la base des caractéristiques des propriétaires détenant au moins 51 % des actions ou parts de l'entreprise. Deux autres particularités de cette enquête méritent d'être mentionnées. D'abord, elle inclut des informations sur les entreprises transmises par héritage, la répartition du contrôle de l'entreprise entre les membres de la famille, et l'expérience du

propriétaire en matière de travail pour une entreprise familiale. Ceci permet de dégager le rôle des facteurs liés à la famille dans les décisions entrepreneuriales (en différenciant si possible les « exploitants » d'activités existantes des « créateurs » de nouvelles entreprises). Deuxièmement, l'univers d'échantillonnage prend en compte des estimations de la probabilité que les entreprises soient détenues par des femmes ou des minorités⁷. Aux États-Unis, le nombre d'entreprises appartenant à des femmes a augmenté plus sensiblement que celui des entreprises détenues par des hommes entre 2002 et 2007 (graphique 1.7). Ce changement positif est dû à une forte augmentation des entreprises sans salariés, alors que le nombre estimé d'entreprises dirigées par des femmes et des hommes employant des salariés a diminué durant cette même période. Il est également intéressant de noter dans le graphique que le nombre de travailleurs employés dans des entreprises dirigées par des femmes a augmenté durant la période, alors qu'il a baissé dans celles détenues par des hommes.

Graphique 1.7. **États-Unis: évolution du nombre d'entreprises et de l'emploi entre 2002 et 2007, par genre du propriétaire**



Source : Statistiques sélectionnées de la Survey of Business Owners 2007 de l'US Census Bureau, résumé des principales conclusions, www.census.gov/econ/sbo/get07sof.html?12.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932670484>

A moyen et long terme, la conduite à intervalle régulier d'une enquête harmonisée menée par les offices statistiques nationaux permettrait d'approfondir la connaissance des relations entre les caractéristiques des entrepreneurs et les performances de leurs entreprises. Les exemples présentés ci-dessus montrent qu'une enquête internationale, reposant sur un questionnaire concis et harmonisé, serait techniquement réalisable et intéressante pour les politiques publiques. Il conviendrait cependant de vérifier si les coûts associés à la mise en œuvre d'une nouvelle enquête sont supportables. Par ailleurs une question reste pour l'heure ouverte : cette collecte de données doit-elle être axée sur les entreprises nouvellement créées (start-ups) et leurs fondateurs, ou sur l'ensemble de la population des entreprises et leurs propriétaires. Le poids que ferait peser une nouvelle enquête sur les entreprises peut être réduit en l'intégrant étroitement à la collecte normalisée de statistiques sur la démographie des entreprises. Pour cela, les entreprises soumises à l'enquête doivent être échantillonnées à partir des registres d'entreprises, de manière à ce que les informations sur l'emploi, le chiffre d'affaires, le secteur d'activité etc., puissent être extraites directement des registres. Cette intégration permettrait de

contrôler les mesures de performance des entreprises (disparition, croissance de l'emploi et du chiffre d'affaires) dans les années postérieures à l'enquête initiale, sans qu'il soit nécessaire de mettre en œuvre une conception longitudinale, les informations tirées des registres pouvant être utilisées.

1.3. Développement futur

La définition opérationnelle des entrepreneurs présentée dans ce chapitre peut servir d'outil pour une nouvelle analyse des relations entre caractéristiques des propriétaires d'entreprises et performances de ces dernières. Cette analyse doit s'accompagner d'un effort international coordonné de collecte et d'harmonisation des données. L'accent placé initialement sur le genre se justifie par la pertinence de l'entrepreneuriat féminin en termes de politique publique et le manque actuel de données quantitatives comparables au plan international. Cependant, les définitions et méthodes utilisées pour cette première analyse peuvent être adaptées afin d'en étendre le champ à d'autres questions pertinentes tels que l'entrepreneuriat immigré.

Des données stratégiques sur l'entrepreneuriat féminin peuvent être produites en élaborant des indicateurs organisés autour de trois axes ou piliers principaux :

1. Des indicateurs de démographie des entreprises pour les entreprises détenues par des femmes et des hommes.
2. Les caractéristiques des entrepreneurs hommes et femmes.
3. Les déterminants de l'entrepreneuriat féminin.

Tableau 1.1. **Sources de données sur l'entrepreneuriat féminin et leur utilisation**

Avantages	Limitations	Problèmes méthodologiques
Registres d'entreprises		
Possibilité de développer des indicateurs annuels de performance entrepreneuriale, ventilés par genre (ou autres caractéristiques) du propriétaire. L'importance économique de l'entrepreneuriat féminin peut être quantifiée et comparée au plan international.	Seul un nombre limité de pays a mis en place un système de croisement des données extraites de registres et des données de population. Hormis le sexe et la nationalité (ou la citoyenneté), les informations relatives aux propriétaires sont souvent limitées.	Le principal problème est de savoir comment définir les entreprises des femmes et les entreprises des hommes en cas de pluralité de propriétaires. Des informations sur la répartition des capitaux propres, des actions ou des parts entre les propriétaires sont indispensables alors qu'elles ne sont généralement pas disponibles ou difficiles à intégrer dans les registres d'entreprises. Pour des indicateurs limités aux entreprises individuelles, des problèmes de comparabilité surviennent en raison des différences de définitions juridiques de ces entreprises d'un pays à l'autre et des diverses incitations à les transformer en sociétés.
Enquêtes de population		
Nombreuses informations sur les caractéristiques personnelles des travailleurs indépendants, employant ou non des salariés. Les tendances de l'activité entrepreneuriale des femmes et des hommes peuvent être décrites pour de nombreux pays et au fil du temps.	Forte hétérogénéité de la population des travailleurs indépendants (tous ne sont pas des entrepreneurs). Informations très limitées sur les caractéristiques des entreprises, hormis leur taille et secteur d'activité.	Problèmes de comparabilité liés au traitement statistique des travailleurs indépendants constitués en société. Une plus grande harmonisation est nécessaire afin de dériver des chiffres comparables sur les revenus du travail indépendant.
Enquêtes sur les entreprises et leurs propriétaires (fondateurs)		
Possibilité, grâce à l'analyse multivariée, d'étudier la répartition des hommes et des femmes dans les divers types d'activités entrepreneuriales. Possibilité d'analyser le rôle joué par les caractéristiques des propriétaires (ou fondateurs) sur le cycle de croissance de l'entreprise. Possibilité de collecter des informations sur les motivations individuelles, les difficultés et les attentes.	Les enquêtes harmonisées au plan international, actuellement menées auprès des entreprises, ne collectent généralement pas d'informations sur les propriétaires ou les fondateurs individuels. Les enquêtes disponibles croisant les données sur les entreprises avec celles relatives aux fondateurs sont axées sur des populations différentes (entreprises récemment créées, PME ou ensemble de la population des entreprises actives) et font appel à des questionnaires très différents.	Il convient de redoubler d'efforts pour établir une plate-forme stratégique de collecte d'enquêtes auprès des entreprises, comparables au plan international. De nouvelles solutions, y compris une meilleure intégration des informations extraites des enquêtes et des registres d'entreprises, doivent être expérimentées pour réduire la charge de travail pesant sur ceux qui répondent aux questionnaires et sur les instituts de statistique.

Le développement de statistiques internationales autour de ces trois axes reposera sur l'intégration des informations tirées des données collectées à partir des entreprises (principalement pour le pilier 1), des données sur la population (pilier 2), et des sources de données secondaires sur les entreprises et l'environnement politique (pilier 3). Le PIE peut contribuer à inventorier les diverses sources de données disponibles et proposer des solutions visant à résoudre les problèmes méthodologiques et de comparabilité en suspens.

L'analyse basée sur ces nouvelles données permettra potentiellement une meilleure compréhension collective de la situation et des déterminants de l'entrepreneuriat et deviendra un outil indispensable pour les décideurs politiques. De plus, ce travail pourra guider les futurs développements des statistiques afférentes aux entreprises et aux entrepreneurs, grâce au partage des connaissances sur les meilleures pratiques statistiques. Une telle harmonisation des méthodes peut s'avérer extrêmement intéressante pour les pays en développement qui sont en train d'élaborer leur propre base de connaissance statistique sur l'entrepreneuriat.

Notes

1. Les informations sur le type d'emploi recherché par les actuels chômeurs ne sont disponibles que pour un sous-ensemble des enquêtes sur la population active des pays de l'OCDE (notamment les enquêtes harmonisées sur la population active d'Eurostat). Ces données montrent que dans tous les pays européens, à l'exception du Luxembourg, les femmes sans emploi sont moins enclines que les hommes à exercer une activité indépendante. Ceci peut laisser entrevoir que les femmes aspirent moins à devenir chef d'entreprise ou ont des attentes moindres à l'égard du travail indépendant.
2. La mesure des revenus tirés du travail indépendant est l'un des points les plus délicats de l'analyse de la répartition des revenus. Les statistiques communautaires sur le revenu et les conditions de vie (EU-SILC) fournissent des directives détaillées sur les critères à mettre en œuvre pour le calcul du revenu des travailleurs indépendants. Cependant des obstacles méthodologiques subsistent, qui nuisent à la comparabilité des statistiques entre les pays et dans le temps. En fait, les travailleurs indépendants appliquent souvent des pratiques comptables les empêchant de fournir des réponses précises aux questions des enquêtes. Par ailleurs, leur cadre comptable et financier ne correspond pas à celui employé par les statisticiens pour l'établissement des comptes nationaux et l'analyse des revenus des ménages (Eurostat, 2010).
3. Cette catégorie résiduelle peut couvrir les entreprises gérées par des couples, avec participation égale des hommes et des femmes, ou avec la participation d'une personne morale empêchant aux deux sexes de revendiquer la majorité des parts.
4. Pour le Mexique, les données sur les entreprises individuelles sont obtenues à partir du Recensement Economique 2009.
5. Certaines de ces enquêtes ont été menées au plan national par des instituts de recherche et des fondations privées (par exemple l'enquête sur les entreprises récemment créées de KFW/ZEW en Allemagne et la Kauffman Firm Survey aux États-Unis), et ont tendance à sur-échantillonner des types particuliers d'entreprises, par exemple celles du secteur des hautes technologies.
6. Un autre exemple intéressant est l'enquête sur les nouveaux entrepreneurs menée par l'Institut de statistique du Danemark en 1999. Elle a permis de recueillir des informations sur les motivations, les obstacles au démarrage et à la poursuite d'activité, les conditions et types de coopération de l'entrepreneur. L'enquête était censée compléter les données sur les entrepreneurs obtenues en croisant les registres des entreprises et les registres de population. Elle était axée principalement sur les nouvelles entreprises, définies comme « des unités qui n'ont pas été dirigées par un autre propriétaire, n'ont pas existé sous une autre forme de propriété, ne sont pas des filiales d'une autre entreprise ou détenues par une personne déjà enregistrée pour des activités soumises à la TVA » (voir Boegh Nielsen, 2001).
7. Ces estimations sont basées sur la combinaison de diverses sources secondaires de données et techniques (par exemple l'analyse de chaînes de caractères dans le nom de l'entreprise indiquant son éventuelle détention par une minorité).

Références

- Ahmad N. et A. Hoffman, (2008), « A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship », Documents de travail du Département de statistiques 2008/2, OCDE, Paris.
- Blanchflower, D.G et A.J. Oswald (1998), « What Makes an Entrepreneur? », *Journal of Labor Economics*, University of Chicago Press, vol. 16(1), janvier.
- Boegh Nielsen, P. (2001), « Statistics on Start-ups and Survival of Women Entrepreneurs: the Danish Experience », dans *Women Entrepreneurs in SMEs. Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy*, Éditions OCDE.
- Djankov S., Miguel E., Qian Y., Roland G., et E. Zhuravskaya (2005), « Who are Russia's Entrepreneurs? », *Journal of the European Economic Association*, MIT Press, vol. 3(2-3).
- Eurostat (2010), « EU-SILC 2008. Description of target variables: Cross-sectional and Longitudinal », Eurostat.
- Fairlie, R.W. et A.M. Robb (2009), « Entrepreneurship, Self-Employment and Business Data: An Introduction to Several Large, Nationally-Representative Datasets », IZA Discussion Papers 4052, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Hipple, S. (2010), « Self-employment in the United States », *Monthly Labor Review*, septembre.
- Kihlstrom, R.E. et J. Laffont (1979), « A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion », *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 87(4), août.
- Institut de la PME, Banque de Montréal. « Mythes et réalités : le pouvoir économique des entreprises dirigées par des femmes au Canada ».
- Jung, O. (2010), « L'entrepreneuriat au féminin », Profils de financement des petites entreprises, Industrie Canada.
- Langlois, R.N. (2007), « The Entrepreneurial Theory of the Firm and the Theory of the Entrepreneurial Firm », *Journal of Management Studies*, Wiley Blackwell, vol. 44(7), novembre.
- Lazear, E.P. (2005), « Entrepreneurship », *Journal of Labor Economics*, University of Chicago Press, vol. 23(4), octobre.
- Letowski, A. (2001), « Comment améliorer la connaissance statistique des femmes chefs d'entreprise? », dans *Women Entrepreneurs in SMEs, Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy*, Éditions OCDE.
- Lotti, F. (2006), « Entrepreneurship, is there a gender gap? », document de travail, disponible sur le site https://mail.sssup.it/~lotti/gender_gap.pdf.
- OCDE (2004), « Questions et politiques relatives à l'entrepreneuriat féminin », Note de réflexion, OCDE, Paris.
- OCDE (2011), *Panorama de l'entrepreneuriat 2011*, Éditions OCDE.
- OCDE (2001) « Issues related to Statistics on Women's Entrepreneurship », document présenté lors de l'Atelier sur les statistiques recueillies au niveau de l'entreprise, 26-27 novembre 2001, OCDE, Paris.
- Peña Parga X. et C. Mondragón-Vélez (2008), « Business Ownership and Self-Employment in Developing Economies: The Colombian Case », Documentos Cede 004672, Universidad De Los Andes-Cede.
- Van Stel, A. (2004), « COMPENDIA: Harmonizing business ownership data across countries and over time », Scales Research Reports N200413, EIM Business and Policy Research.



Extrait de :
Entrepreneurship at a Glance 2012

Accéder à cette publication :
https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2012-en

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2012), « Tendances récentes des créations de nouvelles entreprises et des faillites », dans *Entrepreneurship at a Glance 2012*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2012-3-fr

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.