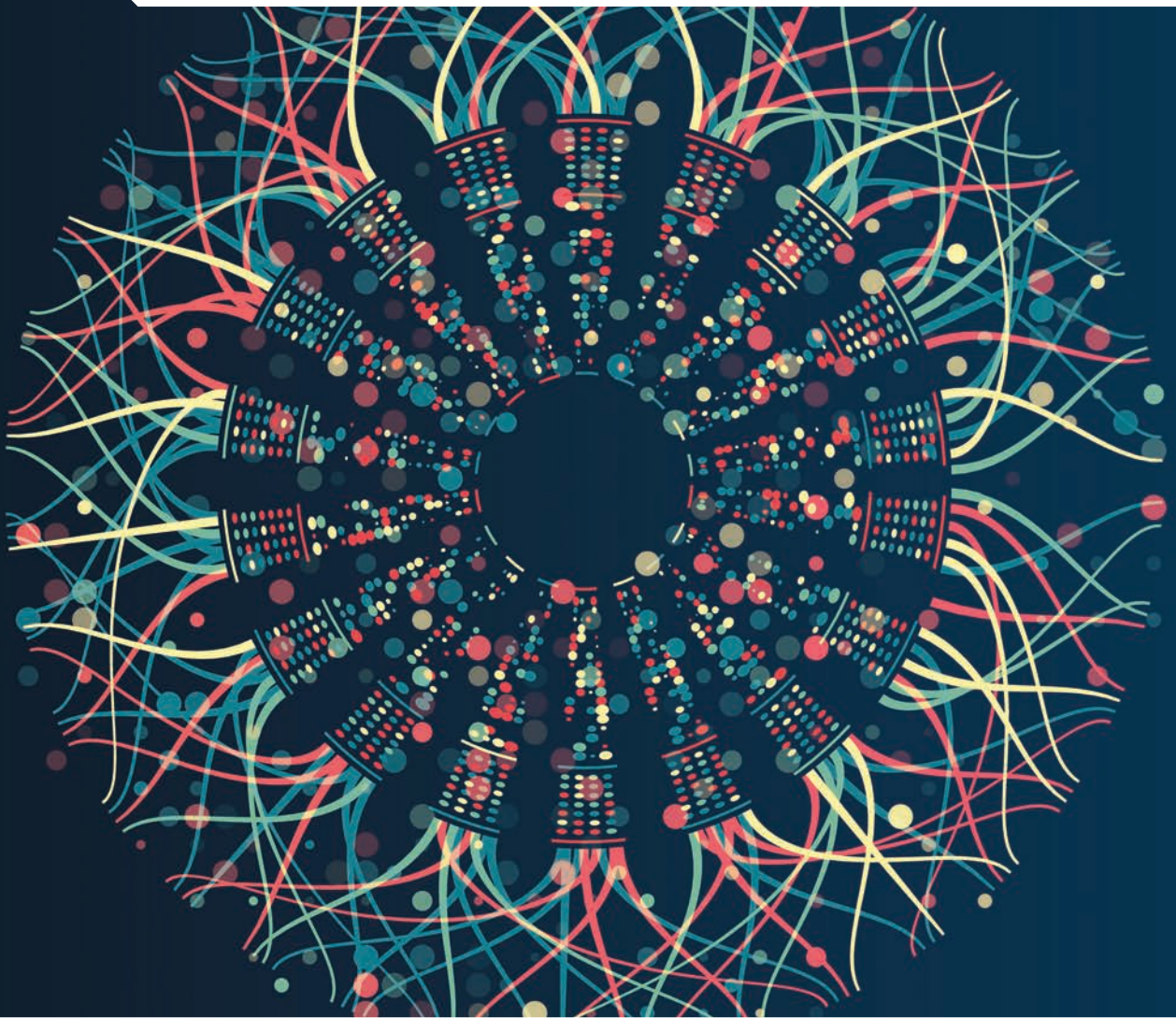




Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2023



Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2023

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

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Note de la République de Türkiye

Les informations figurant dans ce document qui font référence à « Chypre » concernent la partie méridionale de l'île. Il n'y a pas d'autorité unique représentant à la fois les Chypriotes turcs et grecs sur l'île. La Türkiye reconnaît la République Turque de Chypre Nord (RTCN). Jusqu'à ce qu'une solution durable et équitable soit trouvée dans le cadre des Nations Unies, la Türkiye maintiendra sa position sur la « question chypriote ».

Note de tous les États de l'Union européenne membres de l'OCDE et de l'Union européenne

La République de Chypre est reconnue par tous les membres des Nations Unies sauf la Türkiye. Les informations figurant dans ce document concernent la zone sous le contrôle effectif du gouvernement de la République de Chypre.

Merci de citer cet ouvrage comme suit :

OCDE (2023), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2023*, Éditions OCDE, Paris,
<https://doi.org/10.1787/b6b7061e-fr>.

ISBN 978-92-64-57877-7 (imprimé)

ISBN 978-92-64-46367-7 (pdf)

ISBN 978-92-64-42390-9 (HTML)

ISBN 978-92-64-65435-8 (epub)

Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat

ISSN 2959-9571 (imprimé)

ISSN 2959-958X (en ligne)

Crédits photo : Couverture © ArtHead-/Gettyimages.

Les corrigenda des publications sont disponibles sur : www.oecd.org/fr/apropos/editionsocde/corrigendadepublicationsdelocde.htm.

© OCDE 2023

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

Préface

L'économie mondiale se remet progressivement d'une succession de chocs liés à la pandémie de COVID-19, à l'invasion de l'Ukraine par la Russie et à l'une des pires crises énergétiques depuis les années 1970. Alors que la communauté internationale continue à réfléchir et à adapter les politiques pour contrer les impacts immédiats de ces chocs, les gouvernements sont également sous pression pour atteindre les objectifs politiques de long terme que sont notamment des transitions verte et numérique aussi inclusives que possible. Les petites et moyennes entreprises (PME) et les entrepreneurs sont directement concernés par ces évolutions, et nombre de pays ont mis en place des politiques en leur faveur qui ont été salvatrices dans un contexte économique hostile. Cependant, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour garantir une croissance inclusive et durable, et cela passe par une meilleure résilience des PME et des entrepreneurs face aux crises futures et une meilleure exploitation de leur potentiel à contribuer aux grandes transitions économiques, environnementales et sociétales.

Les gouvernements se sont engagés sur plusieurs fronts pour permettre aux PME et entrepreneurs de naviguer cet environnement complexe et en constante évolution. Cela implique notamment de renforcer la résilience et la durabilité des chaînes de valeur mondiales (CVM), d'accroître la capacité des PME et entrepreneurs à générer, établir et renforcer les partenariats avec les multinationales, ou encore de combler les écarts entre hommes et femmes en matière d'exportation grâce à des programmes ciblés. Les états ont également continué à soutenir l'intégration des PME dans les réseaux (mondiaux) de connaissance et d'innovation, et ont également répondu à l'évolution rapide de la demande en compétences.

Dans un contexte de retrait progressif des mesures de soutien en raison d'un durcissement de l'environnement monétaire et budgétaire et alors qu'il est nécessaire d'accélérer les transformations en cours, il devient critique de renforcer l'accès à la technologie, aux données, au financement et aux compétences. Ainsi, les réseaux deviennent-ils un vecteur essentiel – bien que sous-utilisé – pour améliorer l'accès des PME aux ressources clés et pour renforcer leurs capacités de croissance grâce à la diffusion des connaissances et aux économies d'échelle. Bien que les réseaux puissent aussi contribuer à répandre les chocs économiques, par exemple par l'intermédiaire des CVM, ils peuvent aussi être une source de résilience et incarner une solution pour faire face aux interdépendances, à l'incertitude et aux chocs. La capacité des PME et entrepreneurs à créer et à tirer parti de ces liens reste cependant limitée. Et les perturbations actuelles dans divers réseaux de production et d'innovation peuvent entraver les PME dans leur développement et leur intégration à de nouveaux réseaux.

L'édition 2023 des Perspectives des PME et de l'Entrepreneuriat fournit de nouvelles données et analyses sur la structure et les performances du secteur des PME et des entrepreneurs, ainsi que sur l'évolution de la conjoncture récente pour élaborer des réponses politiques appropriées. Le rapport examine également en profondeur les perturbations et reconfigurations en cours dans les réseaux de PME pendant et après la crise de la COVID-19, ainsi que le rôle des gouvernements pour améliorer l'accès des PME aux réseaux de production, de connaissance et d'innovation, afin de *in fine* stimuler la reprise économique tout en s'adaptant aux grandes transitions.

Ces Perspectives des PME et de l'Entrepreneuriat soutiendront la réunion du Comité des PME et de l'Entrepreneuriat (CSMEE) au niveau ministériel de 2023, où elles seront lancées. Cette publication, ainsi que la Recommandation de l'OCDE sur la politique des PME et de l'Entrepreneuriat, la Recommandation sur le financement des PME et le *Data Lake* sur les politiques des PME et de l'Entrepreneuriat, s'inscrivent dans le cadre des efforts déployés par l'OCDE pour suivre la situation et les performances des PME et de l'entrepreneuriat, et pour aider les gouvernements à faire en sorte que les politiques leur étant dédiées les aident également à se préparer aux changements futurs de leur environnement économique.



Mathias Cormann

Secrétaire général de l'OCDE

Avant-propos

Les « Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat » est une publication phare bisannuelle produite conjointement par le Centre de l'OCDE pour l'entrepreneuriat, les PME, les régions et les villes (CFE), dirigé par Lamia Kamal-Chaoui, et la Direction des statistiques et des données (SDD), dirigée par Paul Schreyer. Le présent rapport a été élaboré sous l'égide du Comité sur les PME et l'entrepreneuriat (CPMEE).

La première édition, publiée en 2019, présentait des données comparatives sur la dynamique des entreprises, la croissance de la productivité, les écarts salariaux et les activités d'exportation des PME, et livrait un panorama complet des conditions d'activité des PME et des entrepreneurs et des cadres d'action les concernant. La deuxième édition, publiée en 2021, était toute entière consacrée aux répercussions de la crise liée au COVID-19 pour les PME et les entrepreneurs et aux mesures prises en conséquence par les pouvoirs publics. Cette troisième édition revient aux fondamentaux en analysant la composition et la situation du segment des PME et de l'entrepreneuriat (PME&E) après la pandémie, les évolutions récentes de leurs conditions d'activités, les faits nouveaux survenus sur le plan de l'action publique, et en proposant aux pouvoirs publics des orientations pour renforcer la résilience des PME face aux futures crises.

Sandrine Kergroach (Cheffe de l'Unité sur les performances, les politiques et la prise en compte systématique des PME et de l'entrepreneuriat, CFE), a coordonné la production de l'édition 2023, sous la direction de Céline Kauffmann (Cheffe de la Division pour l'entrepreneuriat, les PME et le tourisme, CFE), d'Annabelle Mourougane (Cheffe de la Division des statistiques du commerce et de la productivité, SDD), de Nadim Ahmad (Directeur adjoint du CFE) et d'Asa Johansson (Directrice adjointe, SDD).

Le chapitre 1, qui porte sur les évolutions récentes et les défis à venir pour les PME, a été élaboré par Annabelle Mourougane, Gueram Sargsyan (SDD) et Sandrine Kergroach, avec le concours de Marco Marchese (CFE). Nous adressons nos remerciements à Lucia Cusmano, Miriam Koreen et Maria Camila Jiménez Suárez (toutes trois du CFE) pour leurs commentaires.

Le chapitre 2 consacré au rôle des réseaux dans l'innovation, la résilience et la durabilité des PME, a été préparé par Sandrine Kergroach, avec des contributions de Chiara Petrolì et Lora Pissareva (CFE). Merci à Mario Cervantes (Direction de la science de la technologie et de l'innovation de l'OCDE, STI) pour ses commentaires.

Le chapitre 3, qui étudie la place des entreprises dirigées par des femmes dans les échanges internationaux, a été préparé par Jane Korinek (Direction des échanges et de l'agriculture de l'OCDE, TAD), Annabelle Mourougane et Elisabeth Van Lieshout (TAD) ; il a bénéficié des commentaires du Groupe de travail du Comité des échanges de l'OCDE, des contributions de David Halabisky et Bruno De Menna (CFE), et des commentaires de Julia Nielson (TAD) – nous les remercions tous les trois.

Le chapitre 4, qui s'intéresse aux PME au sein de chaînes d'approvisionnement résilientes, durables et circulaires, a été préparé par Sandrine Kergroach, avec la contribution de Milenko Fadic, Chiara Petrolì et Juan Felipe Rodrigo Lopez (tous du CFE). Jane Korinek et Sébastien Miroudot (TAD), de même que Stratos Kamenis et Martin Wermelinger de la Direction des affaires financières et des entreprises de l'OCDE (DAF), l'ont enrichi de leurs commentaires.

Le chapitre 5 consacré aux réseaux de connaissances et d'innovation pour les PME et les start-ups a été préparé par Sandrine Kergroach, Lora Pissareva et Jonathan Potter, avec le concours de quatre membres de l'équipe du CFE : Madison Lucas, Juan Felipe Rodrigo Lopez, Pablo Shah, et Ekaterina Travkina. Merci à Marco Bianchini (CFE) pour ses commentaires.

Le chapitre 6 intitulé « Le rôle des écosystèmes des PME à l'appui de la montée en compétences, de la reconversion et du recrutement des talents » a été élaboré par Lucia Cusmano et Raffaele Trapasso, avec des contributions de Lukas Kleine-Rueschkamp, Insung Kwon et Giorgia Ponti (tous membres du CFE), et les commentaires de Luca Marcolin (Département des affaires économiques, ECO) – qu'il soit ici remercié.

Les profils-pays ont été établis par Sandrine Kergroach et Annabelle Mourougane. Milenko Fadic a assuré la coordination du processus de production et de relecture, en collaboration avec Sergio Montoya (CFE). Nous adressons nos remerciements à Perla Ibarlucea Flores (DAF) et Gueram Sargsyan (SDD) pour leur contribution statistique.

Bruno De Menna (CFE) a assuré la coordination de la publication dans son ensemble. Oualid Mokhantar, Sergio Montoya et Juan Felipe Rodrigo Lopez (CFE) ont procédé au recensement des mesures publiques et aux travaux de recherche.

Merci à Marion Jansen (Directrice de TAD), Lamia Kamal-Chaoui (Directrice du CFE) et Paul Schreyer (Directeur de SDD) qui ont formulé des commentaires à différentes étapes de l'élaboration de la publication.

Le CFE a assuré la gestion du processus de publication : François Iglesias a conçu la couverture et Pilar Philip a pris en charge la coordination. Heather Mortimer-Charoy a assuré le secrétariat du projet.

Ce rapport a été élaboré dans le cadre du Programme de travail et Budget du Comité de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat (CPMEE) et de la Direction des statistiques et des données de l'OCDE (SDD). Le rapport final a été approuvé selon la procédure écrite le 31 mai 2023.

Table des matières

Préface	3
Avant-propos	5
Abréviations et acronymes	21
Résumé	25
1 PME : évolutions récentes et défis à venir	27
PME : une évolution récente inégale selon les entreprises, les secteurs et les pays	29
Les PME face à des difficultés conjoncturelles croissantes	46
La transformation numérique progresse rapidement, mais demeure problématique pour les PME	57
La transition vers une économie décarbonée suppose de repenser les systèmes industriels et les modèles économiques	61
Références	62
Partie I Chapitres thématiques	69
2 Le rôle des réseaux dans l'innovation, la résilience et la durabilité des PME	70
En bref	71
Les PME doivent se transformer et leurs réseaux peuvent leur permettre d'opérer de réels bonds en avant	72
Les PME s'intègrent dans un réseau complexe de réseaux	72
Les réseaux jouent un rôle déterminant dans l'augmentation de la productivité, de la résilience et de la durabilité des PME	77
La capacité des PME à rejoindre des réseaux et à en tirer profit reste limitée	83
Un large éventail de mesures sont adoptées pour soutenir le développement des réseaux de PME	86
Références	91
Note	97
Annexe 2.A. Définitions	98
Annexe 2.B. Les réseaux et leur incidence sur les performances des PME : principales observations tirées des travaux publiés	102
Annexe 2.C. Avantages liés à l'agglomération dans les réseaux de production et d'innovation	104
3 La place des entreprises dirigées par des femmes dans le commerce international	105
En bref	106
Thème	108

Exportations par type d'entrepreneur et écart entre les genres en matière d'exportation	109
Conséquences de la pandémie de COVID-19	115
Difficultés d'accès aux marchés internationaux	117
Politiques de soutien aux femmes dirigeantes d'entreprise dans leurs activités commerciales	123
Annexe 3.A. Statistiques descriptives de l'échantillon de l'Enquête sur l'avenir des entreprises (<i>Future of Business Survey</i>)	140
Références	141
Notes	145
4 Les PME dans des chaînes d'approvisionnement plus résilientes, durables et circulaires	149
En bref	150
Introduction et contexte	151
Thème : Enjeux et perspectives pour les PME dans les CVM existantes et nouvelles	152
Chocs récents et changements structurels au sein des CVM	157
Mesures relatives aux PME et à l'entrepreneuriat en faveur de CVM plus résilientes, durables et circulaires	171
Annexe 4.A. La Russie et l'Ukraine dans les échanges mondiaux	180
Annexe 4.B. Changements structurels dans les CVM	182
Références	187
Notes	195
5 Les réseaux de connaissances et d'innovation des PME et des start ups	197
En bref	198
Introduction et contexte	200
Thème : L'importance des réseaux de connaissances et d'innovation pour les PME et les start-ups	201
Les PME dans les réseaux d'innovation en mutation : Tendances structurelles et émergentes	203
Rôle des politiques publiques dans la formation et le renforcement des réseaux de connaissances et d'innovation des PME	221
Annexe 5.A. Éléments statistiques complémentaires	233
Références	235
Notes	240
6 Le rôle des écosystèmes des PME à l'appui de la montée en compétences, de la reconversion et du recrutement des talents	243
En bref	244
Les besoins en compétences des PME évoluent rapidement sous l'effet des transitions numérique et écologique	245
Plusieurs facteurs conjoncturels et structurels limitent l'accès des PME aux talents	253
Les politiques relatives aux compétences doivent tenir compte des spécificités des PME	261
Conclusion	270
Références	270
Notes	275
Partie II Profils-pays	277
7 Guide de lecture	278
Guide de lecture	278
Réserves et prudence dans l'interprétation	285

Références	285
8 Profils-pays	287
Allemagne	287
Australie	293
Autriche	299
Belgique	305
Canada	312
Chili	319
Colombie	322
Corée	326
Costa Rica	333
Danemark	338
Espagne	344
Estonie	351
États-Unis	357
Finlande	363
France	369
Grèce	376
Hongrie	383
Irlande	390
Islande	397
Israël	402
Italie	409
Japon	416
Lettonie	422
Lituanie	427
Luxembourg	434
Mexique	439
Norvège	445
Nouvelle-Zélande	452
Pays-Bas	459
Pologne	466
Portugal	473
République slovaque	480
République tchèque	487
Royaume-Uni	494
Slovénie	500
Suède	505
Suisse	512
Türkiye	519
Références	526
Annexe A. Sources et définitions	529
Références	534

GRAPHIQUES

Graphique 1.1. Entrées et sorties d'entreprises depuis 2018	30
Graphique 1.2. Entrées et sorties d'entreprises dans un échantillon de pays de l'OCDE	31

Graphique 1.3. Entrées et sorties d'entreprises par secteur	32
Graphique 1.4. Faillites	33
Graphique 1.5. Évolution du nombre de faillites dans un échantillon de pays	34
Graphique 1.6. Évolution du nombre de PME	35
Graphique 1.7. Augmentation du nombre d'entreprises par secteur aux États-Unis	36
Graphique 1.8. Évolution du nombre de start-ups	37
Graphique 1.9. Ventilation de la croissance du chiffre d'affaires des PME en 2021	39
Graphique 1.10. Part des PME dont le chiffre d'affaires a augmenté	40
Graphique 1.11. Les déterminants de l'augmentation du chiffre d'affaires de 2021	41
Graphique 1.12. Variation annuelle de l'emploi et de la valeur ajoutée par taille d'entreprise dans l'Union européenne	42
Graphique 1.13. Productivité du travail dans les micro-entreprises et les grandes entreprises	44
Graphique 1.14. Analyse structurelle-résiduelle de la productivité	45
Graphique 1.15. Relations commerciales des PME avec la Russie et l'Ukraine	46
Graphique 1.16. Cadre d'évaluation de la sensibilité des PME aux prix de l'énergie	47
Graphique 1.17. Analyse de vulnérabilité	48
Graphique 1.18. Incertitude économique liée à l'action publique au niveau mondial	49
Graphique 1.19. Perturbations dans les chaînes d'approvisionnement des PME en 2021	53
Graphique 1.20. Pourcentage de PME disposant d'une page Facebook qui bénéficient d'une aide gouvernementale depuis le début de la pandémie	55
Graphique 1.21. Entreprises achetant des services infonuagiques	57
Graphique 2.1. Typologie des réseaux de PME : représentation schématique	74
Graphique 2.2. Les entreprises innovantes, même de petite taille, prennent davantage part à des projets de coopération que les entreprises non innovantes, même de grande taille	79
Graphique 2.3. La coopération s'exerce le plus souvent au sein des réseaux de production et de connaissances, mais d'importants écarts existent entre les petites et les grandes entreprises	80
Graphique 2.4. Malgré des stratégies comparables d'acquisition de connaissances, les PME s'appuient dans l'ensemble moins sur des sources externes (réseaux professionnels et sources hautement techniques, notamment) que les grandes entreprises	84
Graphique 2.5. Un grand nombre de PME ne font partie d'aucun réseau formel et le niveau d'affiliation à des réseaux varie d'un secteur à l'autre	85
Graphique 2.6. La plupart des pays de l'OCDE mettent en priorité l'accent sur l'intégration des PME dans les réseaux logistiques et de production	87
Graphique 3.1. Part des SME en termes d'emploi, de chiffre d'affaires et d'exportation	109
Graphique 3.2. Variation de l'écart entre les genres en matière d'exportation dans les entreprises disposant d'une page Facebook, mars 2022	111
Graphique 3.3. Probabilité qu'une entreprise se lance dans l'exportation, en fonction du genre de ses dirigeants, de son secteur et de sa taille	113
Graphique 3.4. Pratiques des entreprises exportatrices, mars 2022	114
Graphique 3.5. Difficultés rencontrées par les PME en matière d'exportation, mars 2022	119
Graphique 4.1. La situation de la chaîne d'approvisionnement est peut-être revenue à la normale après avoir connu une dégradation généralisée	158
Graphique 4.2. Les investissements internationaux ont rebondi en 2021, mais les investissements de création demeurent déprimés	159
Graphique 4.3. L'augmentation des coûts de transport et celle des délais d'approvisionnement comptent parmi les difficultés les plus souvent évoquées par les PME en 2021	162
Graphique 4.4. Les PME participant aux échanges mondiaux se sont heurtées à des difficultés considérables	162
Graphique 4.5. Les obstacles à l'exportation diffèrent pour les PME participant aux échanges internationaux et les autres	163
Graphique 4.6. Les grandes entreprises sont à la pointe du déploiement des technologies 4.0	165
Graphique 5.1. Les investissements en capital-risque dans les pays de l'OCDE ont augmenté en 2021, mais ont ralenti en 2022 pour revenir à leur niveau initial	207
Graphique 5.2. Les dépenses de R-D des PME se sont accélérées ces dernières années, rattrapant celles des grandes entreprises.	208
Graphique 5.3. Les petites entreprises menant des activités de R-D consacrent généralement une part relativement plus importante de leurs dépenses à la R-D et se consacrent davantage à la recherche fondamentale et appliquée	209
Graphique 5.4. Les acteurs les plus influents de la R-D, qu'il s'agisse d'acteurs mineurs ou majeurs, ont continué à accroître leurs capacités de R-D malgré une situation économique défavorable.	210

Graphique 5.5. Avant la crise du COVID-19, l'accès aux réseaux de connaissances et de collaboration était le cadet des soucis des entreprises souhaitant innover.	212
Graphique 5.6. Concernant la coopération en matière d'innovation, les PME se tournent de plus en plus vers les prestataires de services aux entreprises à forte intensité de savoir	214
Graphique 5.7. Les petites entreprises rattrapent leur retard en matière d'adoption des technologies de plateforme	215
Graphique 5.8. Les PME sont confrontées à un nombre croissant d'atteintes à la sécurité, en particulier les entreprises de taille moyenne et celles qui exercent des activités de services aux entreprises à forte intensité de savoir	219
Graphique 5.9. Les réseaux de R-D s'organisent en blocs régionalisés et spécialisés	221
Graphique 5.10 Environ un tiers des mesures visent à mettre les PME en relation avec les réseaux de connaissances et d'innovation, les autres types de liens jouant un rôle plus complémentaire	223
Graphique 5.11. Dans les réseaux d'innovation, les pouvoirs publics concentrent leur action sur la coopération des PME dans le cadre de la R-D et des alliances sans prise de participation	225
Graphique 5.12. Environ la moitié des politiques de réseaux en lien avec l'innovation ont (au moins partiellement) une portée internationale, les partenariats stratégiques étant les plus tournés vers l'international.	228
Graphique 5.13. En moyenne, moins de 15 % des politiques en vigueur dans la zone OCDE exploitent les plateformes numériques au profit du développement des réseaux d'innovation des PME	230
Graphique 5.14. Les efforts visant à connecter les start-ups ou les PME à fort potentiel – aux réseaux d'innovation sont répartis de manière inégale et ne s'inscrivent pas forcément dans la panoplie de mesures déployées par les pays.	232
Graphique 6.1. L'esprit critique et l'analyse, l'aptitude à résoudre les problèmes et l'autonomie sont des compétences de plus en plus recherchées par les employeurs	246
Graphique 6.2. Le personnel des PME recourt de plus en plus aux outils numériques	248
Graphique 6.3. La demande de compétences numériques s'est accélérée avec la pandémie de COVID-19	249
Graphique 6.4. Les contraintes de production imputables aux pénuries de main-d'œuvre se sont généralisées	254
Graphique 6.5. Les difficultés de recrutement sont aiguës dans les secteurs offrant de faibles rémunérations, mais aussi dans les services où les salaires sont élevés	255
Graphique 6.6. Les emplois en tension concernent dans une large mesure des professions hautement qualifiées	256
Graphique 6.7. La pénurie de main-d'œuvre qualifiée constitue le principal défi à relever pour les entreprises dans la zone euro	257
Graphique 6.8. Les salariés de PME s'investissent moins, en général, dans les activités de formation formelle et informelle	258
Graphique 6.9. Les salariés de PME sont aussi moins impliqués dans la formation professionnelle continue	259
Graphique 6.10. Les petites entreprises proposent moins de formations en TIC à leur personnel	259
Graphique 8.1. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	287
Graphique 8.2. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	288
Graphique 8.3. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	289
Graphique 8.4. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	290
Graphique 8.5. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	291
Graphique 8.6. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	292
Graphique 8.7. Part des PME dans l'emploi et le chiffre d'affaires	293
Graphique 8.8. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	294
Graphique 8.9. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	295
Graphique 8.10. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	296
Graphique 8.11. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	297
Graphique 8.12. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	298
Graphique 8.13. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	299
Graphique 8.14. Emploi indépendant	300

Graphique 8.15. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	301
Graphique 8.16. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	302
Graphique 8.17. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	303
Graphique 8.18. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	304
Graphique 8.19. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	305
Graphique 8.20. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	306
Graphique 8.21. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	307
Graphique 8.22. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	308
Graphique 8.23. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	309
Graphique 8.24. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	310
Graphique 8.25. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	311
Graphique 8.26. Part des PME dans les exportations	312
Graphique 8.27. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	313
Graphique 8.28. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	314
Graphique 8.29. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	315
Graphique 8.30. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	316
Graphique 8.31. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	317
Graphique 8.32. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	318
Graphique 8.33. Emploi indépendant	319
Graphique 8.34. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	319
Graphique 8.35. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	320
Graphique 8.36. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	321
Graphique 8.37. Emploi indépendant	322
Graphique 8.38. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	322
Graphique 8.39. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	323
Graphique 8.40. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	324
Graphique 8.41. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	325
Graphique 8.42. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	326
Graphique 8.43. Emploi indépendant	327
Graphique 8.44. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	328
Graphique 8.45. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	329
Graphique 8.46. Intégration des PME aux échanges (%)	330
Graphique 8.47. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	331
Graphique 8.48. Part (en %) des entreprises ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, par classe de taille	332
Graphique 8.49. Part des PME dans les exportations et le chiffre d'affaires	333

Graphique 8.50. Emploi indépendant	334
Graphique 8.51. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	335
Graphique 8.52. Intégration des PME aux échanges (%)	336
Graphique 8.53. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	337
Graphique 8.54. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	338
Graphique 8.55. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	339
Graphique 8.56. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	340
Graphique 8.57. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	341
Graphique 8.58. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	342
Graphique 8.59. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	343
Graphique 8.60. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	344
Graphique 8.61. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	345
Graphique 8.62. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	346
Graphique 8.63. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	347
Graphique 8.64. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	348
Graphique 8.65. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	349
Graphique 8.66. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	350
Graphique 8.67. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	351
Graphique 8.68. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	352
Graphique 8.69. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	353
Graphique 8.70. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	354
Graphique 8.71. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	355
Graphique 8.72. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	356
Graphique 8.73. Part des PME dans les exportations	357
Graphique 8.74. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	358
Graphique 8.75. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	358
Graphique 8.76. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	359
Graphique 8.77. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	360
Graphique 8.78. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	361
Graphique 8.79. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, par classe de taille	362
Graphique 8.80. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	363
Graphique 8.81. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	364
Graphique 8.82. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	365
Graphique 8.83. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	366
Graphique 8.84. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	367
Graphique 8.85. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	368

Graphique 8.86. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	369
Graphique 8.87. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	370
Graphique 8.88. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	371
Graphique 8.89. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	372
Graphique 8.90. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	373
Graphique 8.91. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	374
Graphique 8.92. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	375
Graphique 8.93. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	376
Graphique 8.94. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	377
Graphique 8.95. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	378
Graphique 8.96. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	379
Graphique 8.97. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	380
Graphique 8.98. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	381
Graphique 8.99. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	382
Graphique 8.100. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	383
Graphique 8.101. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	384
Graphique 8.102. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	385
Graphique 8.103. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	386
Graphique 8.104. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	387
Graphique 8.105. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	388
Graphique 8.106. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	389
Graphique 8.107. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	390
Graphique 8.108. Emploi indépendant	391
Graphique 8.109. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	392
Graphique 8.110. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	393
Graphique 8.111. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	394
Graphique 8.112. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	395
Graphique 8.113. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	396
Graphique 8.114. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	397
Graphique 8.115. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	398
Graphique 8.116. Intégration des PME aux échanges (%)	399
Graphique 8.117. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	400
Graphique 8.118. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	401
Graphique 8.119. Part des PME dans l'emploi et les exportations	402
Graphique 8.120. Emploi indépendant	403
Graphique 8.121. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	404

Graphique 8.122. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	405
Graphique 8.123. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	406
Graphique 8.124. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	407
Graphique 8.125. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	408
Graphique 8.126. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	409
Graphique 8.127. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	410
Graphique 8.128. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	411
Graphique 8.129. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	412
Graphique 8.130. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	413
Graphique 8.131. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	414
Graphique 8.132. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	415
Graphique 8.133. Part des PME dans l'emploi	416
Graphique 8.134. Emploi indépendant	417
Graphique 8.135. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	418
Graphique 8.136. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	419
Graphique 8.137. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	420
Graphique 8.138. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation	421
Graphique 8.139. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	422
Graphique 8.140. Emploi indépendant	423
Graphique 8.141. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	424
Graphique 8.142. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	424
Graphique 8.143. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	425
Graphique 8.144. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	426
Graphique 8.145. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	427
Graphique 8.146. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	428
Graphique 8.147. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	429
Graphique 8.148. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	430
Graphique 8.149. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	431
Graphique 8.150. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	432
Graphique 8.151. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	433
Graphique 8.152. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	434
Graphique 8.153. Emploi indépendant	435
Graphique 8.154. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	436
Graphique 8.155. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	437
Graphique 8.156. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	438
Graphique 8.157. Part des PME dans les exportations	439

Graphique 8.158. Emploi indépendant	439
Graphique 8.159. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	440
Graphique 8.160. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	441
Graphique 8.161. Intégration des PME aux échanges (%)	442
Graphique 8.162. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	443
Graphique 8.163. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, par classe de taille	444
Graphique 8.164. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	445
Graphique 8.165. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	446
Graphique 8.166. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	447
Graphique 8.167. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	448
Graphique 8.168. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	449
Graphique 8.169. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	450
Graphique 8.170. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	451
Graphique 8.171. Part des PME dans l'emploi	452
Graphique 8.172. Emploi indépendant	453
Graphique 8.173. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	454
Graphique 8.174. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	455
Graphique 8.175. Intégration des PME aux échanges (%)	456
Graphique 8.176. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	457
Graphique 8.177. Part (en %) des entreprises ayant accès aux compétences numériques par le recrutement ou la formation, par classe de taille	458
Graphique 8.178. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	459
Graphique 8.179. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	460
Graphique 8.180. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	461
Graphique 8.181. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	462
Graphique 8.182. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	463
Graphique 8.183. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	464
Graphique 8.184. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	465
Graphique 8.185. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	466
Graphique 8.186. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	467
Graphique 8.187. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	468
Graphique 8.188. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	469
Graphique 8.189. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	470
Graphique 8.190. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	471
Graphique 8.191. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	472
Graphique 8.192. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	473
Graphique 8.193. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	474

Graphique 8.194. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	475
Graphique 8.195. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	476
Graphique 8.196. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	477
Graphique 8.197. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	478
Graphique 8.198. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	479
Graphique 8.199. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	480
Graphique 8.200. Emploi indépendant	481
Graphique 8.201. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	482
Graphique 8.202. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	483
Graphique 8.203. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	484
Graphique 8.204. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	485
Graphique 8.205. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	486
Graphique 8.206. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	487
Graphique 8.207. Emploi indépendant	488
Graphique 8.208. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	489
Graphique 8.209. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	490
Graphique 8.210. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	491
Graphique 8.211. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	492
Graphique 8.212. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	493
Graphique 8.213. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	494
Graphique 8.214. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	495
Graphique 8.215. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	495
Graphique 8.216. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	496
Graphique 8.217. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	497
Graphique 8.218. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	498
Graphique 8.219. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	499
Graphique 8.220. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	500
Graphique 8.221. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	501
Graphique 8.222. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	502
Graphique 8.223. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	502
Graphique 8.224. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	503
Graphique 8.225. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	504
Graphique 8.226. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	505
Graphique 8.227. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	506
Graphique 8.228. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	507

Graphique 8.229. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	508
Graphique 8.230. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	509
Graphique 8.231. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	510
Graphique 8.232. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	511
Graphique 8.233. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	512
Graphique 8.234. Emploi indépendant	513
Graphique 8.235. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	514
Graphique 8.236. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	515
Graphique 8.237. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	516
Graphique 8.238. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	517
Graphique 8.239. Part (en %) des entreprises ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation ou le recrutement, par classe de taille	518
Graphique 8.240. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires	519
Graphique 8.241. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants	520
Graphique 8.242. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)	521
Graphique 8.243. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise	522
Graphique 8.244. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)	523
Graphique 8.245. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)	524
Graphique 8.246. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille	525
Graphique d'annexe 4.A.1. Liens entre les industries énergivores et d'autres secteurs de l'économie au sein des chaînes de valeur	181
Graphique d'annexe 5.A.1. Le cobrevetage international a reculé, mais le coautorat continue de gagner du terrain	233
Graphique d'annexe 5.A.2. Ces six dernières années ont été marquées par une migration massive vers l'infonuagique et les plateformes de médias sociaux	234

INFOGRAPHIES

Infographie 3.1. Obstacles à l'exportation pour les entreprises dirigées par des femmes	123
---	-----

TABLEAUX

Tableau 1. Acronymes	21
Tableau 2. Abréviations des noms de pays et de monnaie (codes ISO)	23
Tableau 1.1. Situation en matière d'emploi et niveau initial de productivité	43
Tableau 1.2. Exemples de programmes visant à accompagner les PME dans leur transformation numérique dans les pays de l'OCDE	59
Tableau 2.1. Réseaux de PME : typologies, partenariats, liens et avantages	74
Tableau 2.2. Renforcer la résilience grâce aux réseaux	82
Tableau 2.3. Politiques de soutien au développement des réseaux de PME : exemples choisis au sein de l'OCDE	88
Tableau 3.1. Difficultés rencontrées par les PME dans la participation aux échanges internationaux	118

Tableau 3.2. Intégration de la dimension de genre dans l'agence de promotion des exportations de la Nouvelle-Zélande	131
Tableau 3.3. Principales sources officielles de données statistiques pour les analyses sur le genre et le commerce	139
Tableau 4.1. Le renforcement de la circularité dans les réseaux de production devrait stimuler l'innovation et les activités dans de nombreux secteurs dominés par les PME	153
Tableau 4.2. Les grands enjeux auxquels sont confrontés les systèmes de production et les chaînes d'approvisionnement [provisoire]	164
Tableau 4.3. Les systèmes de production se transforment dans toutes les catégories de taille d'entreprise	166
Tableau 4.4. Différentes trajectoires des CVM vers la résilience et retombées sur les écosystèmes des PME	169
Tableau 4.5. Exemples de mesures visant à accroître la résilience, la durabilité et la circularité des CVM	171
Tableau 4.6. Exemples de mesures visant à renforcer l'autonomie et la résilience des CVM stratégiques	173
Tableau 4.7. Exemples de mesures visant à renforcer le positionnement des PME nationales dans les CVM	174
Tableau 4.8. Exemples de mesures à l'appui de la régionalisation des CVM	176
Tableau 4.9. Exemples de mesures visant à renforcer la durabilité sociale et environnementale des CVM	178
Tableau 5.1. Exemples de mesures visant à améliorer l'intégration des PME dans les réseaux de connaissances et d'innovation	226
Tableau 6.1. Création d'une culture des données et acquisition des compétences correspondantes : tour d'horizon des instruments d'action ciblant les PME dans certains pays de l'OCDE	266

Tableau d'annexe 2.B.1. Structures et approches des réseaux de PME et d'entrepreneuriat	102
---	-----

Tableau A.1. Sources et définitions	529
-------------------------------------	-----

ENCADRÉS

Encadré 1.1. Future of Business Survey	38
Encadré 1.2. Analyse structurelle-résiduelle de la productivité	44
Encadré 1.3. Gros plan sur la sensibilité des PME aux prix de l'énergie	47
Encadré 1.4. Les instruments de financement des plans d'urgence	56
Encadré 2.1. Plateformes collaboratives favorisant l'accès des PME aux innovations numériques : exemples choisis	76
Encadré 2.2. Gains de productivité partagés entre les entreprises multinationales et les PME nationales	78
Encadré 2.3. Avantages liés à l'agglomération dans les réseaux de production et d'innovation	81
Encadré 3.1. Enquête sur l'avenir des entreprises (<i>Future of Business Survey</i>)	110
Encadré 3.2. Réduction des disparités de genre en matière de financement des échanges commerciaux et diversification des sources de financement	120
Encadré 3.3. Plan d'action de l'Irlande en faveur de l'entrepreneuriat féminin	124
Encadré 3.4. Arrangement mondial sur le commerce et le genre (AMCG)	127
Encadré 3.5. Comment l'agence de promotion des exportations de Nouvelle-Zélande a renforcé son soutien aux femmes exportatrices	131
Encadré 3.6. <i>Organization of Women in International Trade (OWIT)</i>	133
Encadré 3.7. Généralisation du soutien aux PME détenues et dirigées par des femmes au Canada	134
Encadré 3.8. Soutien renforcé en faveur des femmes et des jeunes entrepreneurs en Türkiye	137
Encadré 4.1. Le commerce des services d'appui à l'économie circulaire : de nouvelles données en provenance de la Finlande	155
Encadré 4.2. L'enquête sur l'avenir des entreprises (<i>Future of Business Survey</i>)	161
Encadré 5.1. Réseaux d'innovation dans les secteurs de la culture et de la création, et effets macroéconomiques	202
Encadré 5.2. Comment les réseaux se transforment pour gagner en efficacité et en résilience : exemples choisis	203
Encadré 5.3. Réseaux de collaboration et innovation ouverte pour faire face à l'urgence de la pandémie de COVID-19	213
Encadré 5.4. Technologies de plateforme : développer les réseaux, créer des effets de réseau et réaliser des économies d'échelle externes	216

Encadré 5.5. Développement des réseaux de PME par le biais des pôles d'activités et des partenariats stratégiques – exemples de politiques en vigueur dans la zone OCDE	223
Encadré 5.6. Développer les réseaux d'innovation des PME via les plateformes numériques – exemples choisis	230
Encadré 6.1. Définition de l'esprit d'entreprendre	247
Encadré 6.2. Les technologies numériques émergentes engendrent des besoins en compétences multidimensionnelles	250
Encadré 6.3. Les incidences de la transition écologique sur les emplois locaux, les compétences et les actifs	251
Encadré 6.4. Les petites entreprises sont-elles ouvertes au changement ?	262
Encadré 6.5. Écosystèmes de compétences	263
Encadré 6.6. Le MEP (<i>Manufacturing Extension Partnership</i>) aux États-Unis	267

Suivez les publications de l'OCDE sur :



http://twitter.com/OECD_Pubs



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



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



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




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

Ce livre contient des...

StatLinks 

Accédez aux fichiers Excel® à partir des livres imprimés !

Vous trouverez un *StatLink*  sous chaque tableau ou graphique de cet ouvrage. Pour télécharger le fichier Excel® correspondant, il vous suffit de copier le lien dans votre navigateur internet ou de cliquer dessus depuis la version électronique de l'ouvrage.

Abréviations et acronymes

Tableau 1. Acronymes

AIE	Agence internationale de l'énergie
AMCG	Arrangement mondial sur le commerce et le genre
API	Interfaces de programmation d'applications
B2B	Interentreprises
BCE	Banque centrale européenne
BDI	Indice <i>Baltic Dry</i>
BEA	<i>Bureau of Economic Analysis</i> (États-Unis)
BEIS	Ministère des Entreprises, de l'Énergie et de la Stratégie industrielle (Royaume-Uni)
BERD	Banque européenne pour la reconstruction et le développement
BM	Banque mondiale
BOW-GTFP	<i>Banking on Women Global Trade Finance Programme</i> (SFI)
CBE	Comité bancaire européen
CC	Infonuagique
CE	Économie circulaire
CE	Commission européenne
CEPR	<i>Centre for Economic Policy Research</i> (États-Unis)
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COVID-19	Maladie à coronavirus 2019
CR	Capital-risque
CRE	Conduite responsable des entreprises
CSC	Secteurs de la culture et de la création
CVM	Chaîne de valeur mondiale
D4SME	Initiative mondiale de l'OCDE sur le numérique pour les PME
DG	Directeur/trice général/e
DIRDE	Dépenses intérieures de R-D des entreprises
DPI	Droits de propriété intellectuelle
DSA	Législation sur les services numériques
ECCP	Plateforme européenne de collaboration des clusters
ECI	Enquête communautaire sur l'innovation
EDC	Exportation et développement Canada
EDIH	Pôles européens d'innovation numérique
EES	Établissements d'enseignement supérieur
EMN	Entreprise multinationale
ENISA	Agence européenne pour la cybersécurité
ESG	Environnemental, social et de gouvernance
ESS	Enquête européenne sur la structure des salaires
ETI	Entreprises de taille intermédiaire
EUIPO	Office de l'Union européenne pour la propriété intellectuelle
FBS	Enquête sur l'avenir des entreprises.
FEM	Forum économique mondial
Fintech	Technologies financières
FMI	Fonds monétaire international
GCL	Gestion de la chaîne logistique

GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
GEPU	Indice d'incertitude économique liée à l'action publique au niveau mondial
GRC	Gestion de la relation client
GRC	Gestion des ressources humaines
GRPD	Règlement général de l'UE sur la protection des données
GSCPI	Indice des pressions sur les chaînes d'approvisionnement mondiales
IA	Intelligence artificielle
IDE	Investissement direct étranger
IdO	Internet des objets
IFE	Indicateurs de facilitation des échanges
IPC	Indice des prix à la consommation
IRENA	Agence internationale pour les énergies renouvelables
ISI	Initiative des supergrappes d'innovation
MEP	<i>Manufacturing Extension Partnership</i> (États-Unis)
MPME	Micro-, petites et moyennes entreprises
NAAS	<i>Network as a Service</i>
NIST	Institut national des normes et de la technologie (États-Unis)
NZTE	Organisme néo-zélandais de promotion des exportations
OAP	Organisation asiatique de la productivité (OAP)
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMI	Organisation maritime internationale
OMS	Organisation mondiale de la santé
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OWIT	<i>Organization for Women in Trade</i>
PCII	Programme canadien de l'innovation à l'international
PI	Propriété intellectuelle
PIAAC	Programme pour l'évaluation internationale des compétences des adultes
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petite ou moyenne entreprise
PME	Petite ou moyenne entreprise
PME&E	Petites et moyennes entreprises et entrepreneurs
PMI	Indice des directeurs d'achats
PNUE	Programme des Nations Unies pour l'environnement
PPP	Parité de pouvoir d'achat
PTC	Partenariat de transfert de connaissance
R-D	Recherche et développement
REP	Responsabilité élargie des producteurs
RSE	Responsabilité sociale des entreprises
RTO	Organisme de recherche technologique
S&T	Sciences et technologie
SAFE	Enquête sur l'accès des entreprises au financement
SBDC	Centres de développement de la petite entreprise (États-Unis)
SDBS	Statistiques structurelles et démographiques des entreprises
SDC	Service des délégués commerciaux (Canada)
SEQE	Système d'échange de quotas d'émission de gaz à effet de serre
SFIC	Services marchands à forte intensité de connaissance et d'innovation
STIM	Sciences, technologies, ingénierie et mathématiques
TEC	Commerce international par caractéristiques économiques des entreprises
TI	Informatique
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TIES	Tableaux internationaux des entrées-sorties
UE	Union européenne
USD	Dollar des États-Unis
USPTO	<i>United States Patent and Trademark Office</i>
UTSA	Université du Texas, San Antonio
VPN	Réseau privé virtuel

Tableau 2. Abréviations des noms de pays et de monnaie (codes ISO)

ARG	Argentine	Peso argentin	ARS
AUS	Australie	Dollar australien	AUD
AUT	Autriche	Euro	EUR
BEL	Belgique	Euro	EUR
BRA	Brésil	Réal brésilien	BRL
CAN	Canada	Dollar canadien	CAD
CHE	Suisse	Franc suisse	CHF
CHL	Chili	Peso chilien	CLP
CHN	République populaire de Chine	Yuan renminbi	CNY
CIR	Costa Rica	Colón	CRC
COL	Colombie	Peso colombien	COP
CZE	République tchèque	Couronne	CZK
DEU	Allemagne	Euro	EUR
DNK	Danemark	Couronne	DKK
ESP	Espagne	Euro	EUR
EST	Estonie	Couronne estonienne	EEK
UE	Union européenne	Euro	EUR
FIN	Finlande	Euro	EUR
FRA	France	Euro	EUR
GBR	Royaume-Uni	Livre britannique	GBP
GRC	Grèce	Euro	EUR
HUN	Hongrie	Forint	HUF
IDN	Indonésie	Roupie	IDR
IRL	Irlande	Euro	EUR
ISL	Islande	Couronne	ISK
ISR	Israël	Nouveau shekel israélien	ILS
ITA	Italie	Euro	EUR
JPN	Japon	Yen	JPY
KOR	Corée	Won	KRW
LTU	Lituanie	Litas	LTL
LUX	Luxembourg	Euro	EUR
LVA	Lettonie	Lats	LVL
MEX	Mexique	Peso mexicain	MXN
NLD	Pays-Bas	Euro	EUR
NOR	Norvège	Couronne	NOK
NZL	Nouvelle-Zélande	Dollar néozélandais	NZD
POL	Pologne	Zloty	PLN
PRT	Portugal	Euro	EUR
ROU	Roumanie	Leu	RON
RUS	Fédération de Russie	Nouveau rouble russe	RUB
SVK	République slovaque	Couronne	SKK
SVN	Slovénie	Euro	EUR
SWE	Suède	Couronne	SEK
TUR	Turquie	Lire turque	TRY
USA	États-Unis	Dollar américain	USD
ZAF	Afrique du Sud	Rand sud-africain	ZAR

Groupes de pays

BRIICS	Brésil, Fédération de Russie, Inde, Indonésie, République populaire de Chine, Afrique du Sud.
UE27	Union européenne (Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Croatie, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République slovaque, République tchèque, Roumanie, Slovénie, Suède).
G20	Afrique du Sud, Allemagne, Arabie saoudite, Argentine, Australie, Brésil, Canada, Chine, États-Unis, France, Inde, Indonésie, Italie, Japon, Mexique, République de Corée, Royaume-Uni, Russie, Turquie et Union européenne.
OCDE	Ensemble des 38 pays membres (Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Chili, Colombie, Corée, Costa Rica, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Israël, Italie, Japon, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République slovaque, République tchèque, Royaume-Uni, Slovénie, Suède, Suisse, Turquie).

Résumé

Les petites et moyennes entreprises (PME) et les entrepreneurs ont été fortement ébranlés par la pandémie de COVID-19 et les répercussions de l'agression de grande ampleur de la Russie contre l'Ukraine, qui menacent la survie de millions d'emplois et d'entreprises. Même si les PME ont peu de relations directes avec la Russie et l'Ukraine, elles ont été pénalisées par la montée des tensions géopolitiques, la hausse de l'inflation, le resserrement des politiques monétaires et budgétaires et la désorganisation des chaînes d'approvisionnement. Depuis le déclenchement de la guerre, les créations d'entreprises ont progressé beaucoup plus lentement, en partie en raison du nombre relativement élevé de nouvelles entrées observées dans les pays lors de la phase de reprise post-pandémie. Dans le même temps, le nombre d'entreprises sorties du marché a considérablement augmenté sous l'effet conjugué de la crise énergétique provoquée par le conflit et de la suppression des mesures de soutien budgétaire. Les faillites se sont multipliées dans plusieurs pays européens ; aux États-Unis, leur nombre a continué de baisser en 2022, avant de se répartir à la hausse au cours de ces derniers mois. Sur fond de marchés du travail tendus, les tensions inflationnistes se sont accentuées et l'accès à la main-d'œuvre qualifiée est devenu moins fluide, ce qui ajoute encore aux difficultés rencontrées par les petites entreprises.

Les PME présentes dans des chaînes de valeur mondiales (CVM) affichent généralement une productivité et un chiffre d'affaires plus élevés, et ont accès à une palette plus diversifiée de produits et services. Même si les perturbations observées dans les CVM se sont atténuées depuis quelque temps, il n'en demeure pas moins que les PME se heurtent à de nombreux obstacles lorsqu'il s'agit de s'adapter aux évolutions de l'environnement des échanges. En 2022, les PME pâtissaient avant tout, en ce qui concerne la chaîne d'approvisionnement, des retards de livraison et de la hausse des coûts de transport. Dans le même temps, les fragilités anciennes ainsi que l'attention accrue portée aux produits stratégiques et à l'autonomie nationale ont des répercussions sur le système commercial international qui se conjuguent à la double contrainte de renforcer la durabilité et le devoir de diligence dans l'ensemble des systèmes de production mondiaux, sans perdre les avantages d'un système d'échanges ouvert. Parallèlement, face à l'intensification des risques cyber, l'exposition aux risques et les capacités de gestion de ces risques sont devenues des éléments décisifs dans les choix de partenariat ; par conséquent, les PME qui ne sont pas en mesure de répondre à certaines normes sont désavantagées quand il s'agit d'exporter, de nouer ou de rejoindre des partenariats, ou encore d'établir des liens plus solides avec des entreprises multinationales au sein de chaînes d'approvisionnement qui évoluent.

Parmi les nombreux défis à relever à cet égard, il ne faut pas négliger l'accroissement des activités d'exportation des entreprises dirigées par des femmes. En 2022, seules 11 % des PME dirigées par des femmes contre 19 % des PME dirigées par des hommes étaient présentes sur les marchés d'exportation. Même en faisant abstraction des disparités liées au genre (les entreprises dirigées par des femmes sont généralement plus petites et plus susceptibles de produire des services (non exportables), ce qui expliquerait en partie une activité moindre à l'exportation), force est de constater qu'il subsiste des défis propres au commerce international en matière d'égalité des genres, y compris des préjugés inconscients (voire, parfois, conscients) et des normes sociétales. À l'heure où les pouvoirs publics s'emploient à réduire les disparités entre hommes et femmes en matière d'exportation à l'aide de programmes ciblés s'attachant, par exemple, à favoriser l'accès au financement (des échanges) ou à mettre l'accent sur les secteurs les plus féminisés et comptant le plus d'entreprises gérées par des femmes afin de leur permettre d'entrer plus facilement sur les marchés des partenaires commerciaux, il importera d'observer de près les résultats de ces programmes en recourant à des données sur la participation aux échanges internationaux ventilées plus finement par genre. Par ailleurs, la simplification des procédures, en particulier grâce aux outils

numériques, et la réduction des retards aux frontières profiteraient en particulier aux entreprises gérées par des femmes, qui sont généralement de taille plus modeste que les autres.

On estime qu'à terme la double transition à l'œuvre transformera durablement le mode de fonctionnement des entreprises et imposera de repenser les systèmes industriels, les modèles économiques et les capacités d'adaptation à l'ère du numérique. Les pratiques d'innovation ouverte continuent de gagner du terrain, notamment grâce aux petites entreprises qui utilisent de plus en plus les plateformes numériques pour accéder à l'innovation et la dynamiser. En 2021, l'utilisation des réseaux sociaux s'est généralisée, puisque plus de 60 % des entreprises, tous pays et toutes tailles confondus, y avaient recours, et la part des PME utilisant des services infonuagiques a doublé en moins de six ans, rattrapant ainsi les grandes entreprises. Il n'en demeure pas moins que les petites entreprises ne disposent toujours pas des compétences nécessaires pour tirer pleinement parti du potentiel des technologies numériques, d'où le risque de voir les fractures numériques se creuser. Selon l'enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) de mars 2022, le manque de compétences et de connaissances techniques était la difficulté la plus fréquemment citée par les petites entreprises, et en particulier les micro-entreprises. Ce constat vaut dans tous les secteurs, mais en particulier pour les activités de fabrication. Qui plus est, alors que les petites entreprises disposent des atouts nécessaires pour enclencher la transition écologique et en tirer parti, ne serait-ce que parce qu'elles représentent un tiers des émissions de gaz à effet de serre (GES) et sont souvent à l'origine des innovations écologiques, les PME sont moins nombreuses que les grandes entreprises à avoir pris des mesures pour améliorer leurs performances environnementales.

Dans les pays de l'OCDE, les entreprises ont beaucoup de difficulté à attirer et fidéliser la main-d'œuvre nécessaire à leurs activités productives. Alors que les marchés du travail sont tendus, les profils requis pour un grand nombre d'emplois dans l'ensemble de l'économie évoluent sous l'effet des transitions écologique et numérique, et la « guerre des talents » vient accroître les difficultés traditionnellement rencontrées par les PME pour attirer et développer les talents. De fait, l'aggravation des pénuries de main-d'œuvre compte parmi les défis majeurs évoqués par les PME en 2022. Or, l'accès aux compétences leur est essentiel pour s'adapter aux évolutions rapides des économies, dans un contexte où la création de valeur repose de plus en plus sur le capital humain et les actifs incorporels. Les PME devront donc redoubler d'efforts pour attirer les compétences nécessaires, fidéliser les profils formés et qualifiés, tout en développant leurs compétences techniques et managériales pour stimuler l'innovation, tirer le meilleur parti de la transformation numérique et investir dans la décarbonation. Les pouvoirs publics ont aussi un rôle important à jouer, en aidant à mieux faire connaître les compétences recherchées, en allégeant le coût des formations pour les PME et en encourageant la formation en entreprise, notamment par le biais d'incitations fiscales et d'aides financières (chèques-formation, par exemple). De plus en plus, les pouvoirs publics déploient des stratégies sur mesure assorties d'une approche territoriale pour exploiter les écosystèmes locaux de compétences, qui réunissent des acteurs publics et privés, dont des organismes des secteurs de la recherche et de l'éducation.

Dans ce contexte marqué par des transformations et des défis multiples qui se cumulent, les réseaux représentent des atouts stratégiques pour améliorer l'accès des PME au financement, aux solutions numériques, aux données et aux compétences, pour capter et exploiter les transferts indirects de connaissances, et pour réaliser des économies d'échelle externes. Les réseaux constituent de véritables leviers de résilience face à l'incertitude et aux perturbations, que les responsables publics n'hésitent pas à activer. Une analyse portant sur 600 initiatives publiques menées dans les pays de l'OCDE a permis de mettre en évidence près de 400 mesures visant à renforcer l'intégration des PME dans les réseaux logistiques ou de production, et près de 300 mesures axées sur leur intégration dans des réseaux (mondiaux) de connaissances ou d'innovation. Un autre ensemble de mesures, moins fréquemment utilisées mais prometteuses, visent à développer des partenariats stratégiques pour mettre en relation les PME et leurs partenaires commerciaux par le biais d'accords contractuels, de co-entreprises ou de consortiums, et pour favoriser l'intégration des PME dans des pôles d'activité caractérisés par une grande spécialisation et une forte concentration géographique.

1 PME : évolutions récentes et défis à venir

Ce chapitre passe en revue les évolutions récentes des performances des entreprises et identifie les principaux défis auxquels les petites firmes devront faire face à court, moyen et long terme. Avant la guerre en Ukraine, la reprise du secteur des PME s'expliquait essentiellement par une meilleure performance des micro-entreprises. Les PME engagées dans le commerce international ont également obtenu de meilleurs résultats que celles cantonnées au marché domestique. La guerre et la hausse des coûts de l'énergie ont ralenti la croissance mondiale et pesé sur les performances des entreprises. Bien que la plupart des PME ne soient pas directement exposées aux perturbations liées à la Russie et à l'Ukraine, celles-ci ont été indirectement touchées par les tensions géopolitiques et l'incertitude croissante, une inflation élevée, le resserrement des conditions financières et la diminution du soutien monétaire et fiscal. À cela s'ajoutent les perturbations des chaînes d'approvisionnement et des pénuries accrues de main-d'œuvre. À l'avenir, la numérisation et la transition écologique devraient modifier le mode de fonctionnement des entreprises. Dans ce contexte, les PME auront à améliorer leurs compétences techniques et leurs connaissances pour négocier au mieux cette double transition.

En bref

- Ce chapitre passe en revue l'évolution récente de la dynamique et de la situation des entreprises et met en évidence les grands défis à relever, mais aussi les possibilités qui s'offrent aux PME et aux entrepreneurs à court, moyen et long termes.
- Avant la guerre en Ukraine, la reprise observée dans le secteur des PME tenait essentiellement à un regain d'activité des micro-entreprises, qui ont affiché une forte croissance en termes d'emploi. Les petites entreprises restent toutefois moins productives en moyenne que les grandes.
- Les PME qui participent aux échanges internationaux s'en sortent mieux que les autres. Un peu plus de la moitié des PME présentes en ligne ont connu une hausse de leur chiffre d'affaires en 2021 par rapport à 2020, selon l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*). Selon les estimations, la participation aux échanges internationaux accroît de 3 à 10 points de pourcentage la probabilité pour les PME de voir leur chiffre d'affaires augmenter.
- La plupart des PME ont peu de contacts directs avec la Russie et l'Ukraine, mais ont subi de manière indirecte la flambée des prix de l'énergie et des matières premières, le resserrement des conditions de financement et l'affaiblissement du soutien monétaire et budgétaire. Même si elle reflue, l'inflation reste élevée et s'accompagne d'un climat d'incertitude qui pèse sur l'activité des entreprises. Les premiers chiffres semblent indiquer un ralentissement marqué des créations d'entreprises dans bon nombre de pays de l'OCDE et une augmentation du nombre de sorties et des taux de faillite. Les difficultés observées ont été aggravées par la désorganisation des chaînes de valeur mondiales et une situation de tension dans le secteur financier.
- On estime qu'à terme la transformation numérique et la transition écologique entraîneront des changements durables en modifiant le mode de fonctionnement des entreprises et imposeront de repenser les systèmes industriels et les modèles économiques.
- Pour les entreprises des pays de l'OCDE, la capacité à attirer et fidéliser la main-d'œuvre est devenue un enjeu majeur. Il est probable que les pénuries de main d'œuvre (indépendamment du phénomène de « grande démission ») et la « guerre des talents » perdurent, plaçant les PME dans une situation encore moins favorable. Les PME devront renforcer leurs compétences et connaissances techniques et managériales pour tirer le meilleur parti de la transformation numérique et être en mesure d'investir dans la décarbonation.

Depuis plusieurs années, l'économie mondiale est traversée par un certain nombre de chocs profonds qui ont des répercussions importantes sur les PME et les entrepreneurs. Alors que le soutien rapide et massif des pouvoirs publics avait contribué à protéger les petites entreprises des conséquences économiques de la pandémie, l'agression non provoquée de la Russie contre l'Ukraine a fait naître de nouvelles menaces. L'exacerbation des tensions géopolitiques et des risques financiers mondiaux, la montée de l'inflation, l'orientation plus restrictive des politiques monétaires et budgétaires, les situations de tension du secteur financier, les pénuries de main d'œuvre, les obstacles aux échanges et une intégration moins fluide dans les chaînes de valeur mondiales se conjuguent pour peser sur un contexte économique déjà difficile. En outre, sous l'effet de la hausse des taux d'intérêt, les PME et les entrepreneurs, dont bon nombre sont déjà fortement endettés, auront plus de mal à rembourser leurs dettes.

La transformation numérique s'est accélérée au cours de la première phase de la crise liée au COVID-19 et a aidé bon nombre d'entreprises à surmonter le choc économique ; il n'en demeure pas moins que les petites entreprises ne disposent toujours pas des compétences nécessaires pour tirer le meilleur parti de la transition numérique d'où le risque de voir les fractures numériques se creuser. Ces entreprises sont par ailleurs peu présentes au sein des réseaux qui pourraient leur ouvrir l'accès à des solutions numériques, des données et des transferts de connaissances. En outre, même si les petites entreprises disposent des atouts nécessaires pour enclencher la transition écologique et mettre en place des chaînes de valeur plus durables, responsables et circulaires, et en tirer parti, ces transitions s'accompagnent de difficultés de taille.

Si l'on veut promouvoir une croissance durable et une résilience pérenne, il est indispensable de mieux comprendre les défis qui se posent à court, moyen et long termes aux PME. Les obstacles à surmonter et les chances à saisir évoluent dans le temps et varient selon les entreprises. Fort de ce constat, ce chapitre passe en revue l'évolution récente de la dynamique et de la situation des entreprises, et montre que ces deux aspects varient selon le pays, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, et en fonction de l'environnement économique, des conditions financières et des politiques publiques en place.

PME : une évolution récente inégale selon les entreprises, les secteurs et les pays

Depuis l'invasion de l'Ukraine par la Russie et la crise énergétique qu'elle a déclenchée, les perspectives économiques se sont assombries et un climat d'incertitude pèse sur le secteur financier mondial. Selon les *Perspectives économiques intermédiaires* de mars, la croissance du PIB mondial devrait ralentir pour s'établir à 2.6 % en 2023, contre 3.2 % en 2022, avant de se redresser légèrement pour atteindre 2.9 % en 2024 (OCDE, 2023^[1]). Ces chiffres masquent toutefois des disparités régionales, puisque l'Asie sera le principal moteur de la croissance en 2023 et 2024, tandis qu'en Europe, en Amérique du Nord et en Amérique du Sud, les taux de croissance devraient être inférieurs aux tendances historiques (OCDE, 2022^[2]).

La dynamique des entreprises affiche une forte hétérogénéité selon les pays et les secteurs

On observe un net ralentissement du nombre de créations d'entreprises et une accélération des sorties dans le sillage de la guerre en Ukraine

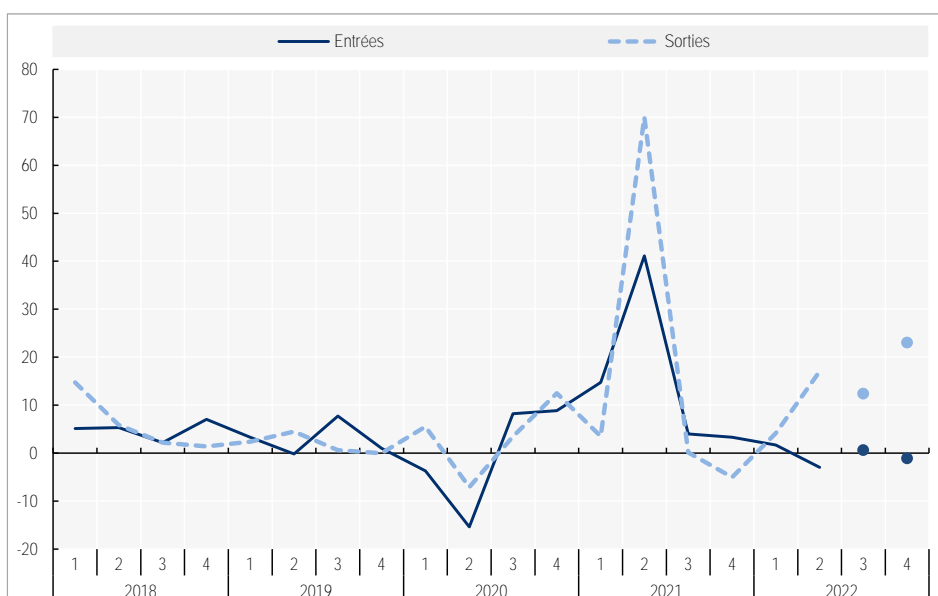
Avant le conflit en Ukraine, les entrées d'entreprises sur le marché augmentaient, mais dans des proportions différentes selon les pays. En moyenne, le rythme de la reprise a été rapide, marqué par un pic au second semestre de 2020 et une augmentation relativement forte du nombre de créations d'entreprises au premier semestre de 2021 qui tient en partie à l'effondrement du nombre d'entrées

constaté au début de la crise liée au COVID-19 (graphique 1.1). Cette évolution a été observée dans bon nombre de pays, mais la courbe de la reprise présente de profondes différences (Agresti et al., 2022^[3]).

Les sorties d'entreprises ont augmenté en 2021 dans de nombreux pays dans la logique du recul observé au début de la crise du COVID-19 et, potentiellement, du démantèlement des programmes de soutien et du durcissement des conditions monétaires. Les chiffres montrent qu'aux États-Unis, les très petites entreprises représentent l'essentiel des sorties d'entreprises (Crane et al., 2022^[4] ; Fairlie et al., 2022^[5]). Au Japon, les cessations volontaires d'activité en lien avec le vieillissement de la population ont gonflé les chiffres des sorties d'entreprises au cours de la décennie précédant la crise liée au COVID-19 (Hong et al., 2020^[6]).

Graphique 1.1. Entrées et sorties d'entreprises depuis 2018

Variation en glissement annuel, moyenne des pays étudiés



Note : Entrées : la ligne pleine correspond à la moyenne des pays suivants : Allemagne, Australie, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Hongrie, Islande, Lituanie, Pays-Bas, Norvège, Portugal, Royaume-Uni, Slovénie, Suède, Türkiye. Les points correspondent à la moyenne des mêmes pays moins les États-Unis (3T2022 et 4T2022) et la Finlande (4T2022).

Sorties : la ligne en pointillés correspond à la moyenne des pays suivants : Allemagne, Belgique, Canada, Espagne, États-Unis, Finlande, Italie, Pays-Bas, Nouvelle-Zélande, Portugal, Royaume-Uni, Slovénie, Türkiye. Les points correspondent à la moyenne des mêmes pays moins les États-Unis (3T2022 et 4T2022) et la Finlande (4T2022).

Source : OECD.Stat (s.d.^[7]), *Timely Indicators of Entrepreneurship by Enterprise Characteristics*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIMELY_IE.

StatLink  <https://stat.link/mdsf92>

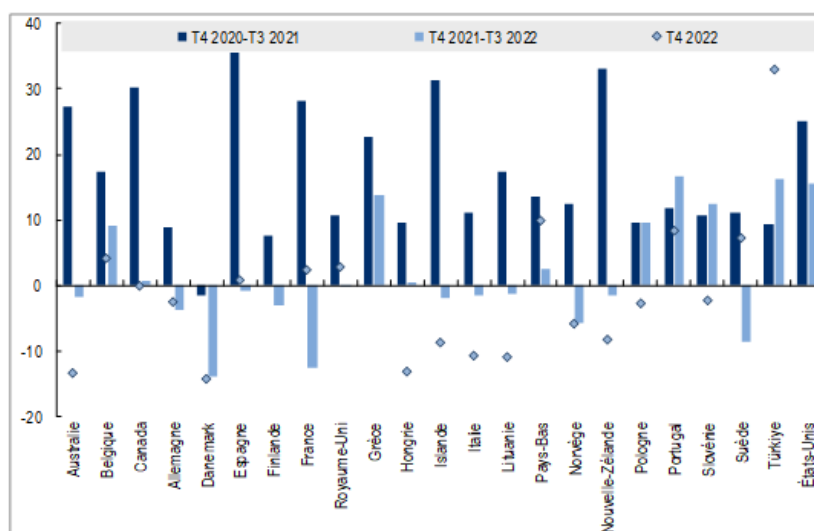
Depuis le déclenchement de la guerre en Ukraine, en février 2022, les créations d'entreprises ont progressé beaucoup plus lentement, en partie en raison du nombre relativement élevé de nouvelles entrées observées dans les pays lors de la phase de reprise post-pandémie. Seuls le Portugal, la Slovénie et la Türkiye ont fait exception à cette décélération généralisée (Graphique 1.2). Les informations dont on dispose sur un petit groupe de pays montrent également une certaine disparité entre les secteurs d'activité (Graphique 1.3). De fait, les entrées d'entreprises ont reculé entre 2021 et 2022 dans les « activités de fabrication » et les « services financiers et d'assurance », alors qu'elles ont été plus nombreuses dans les « activités extractives » et la « production et distribution de gaz, électricité et vapeur ». Le net

ralentissement économique que connaissent un certain nombre de pays de l'OCDE devrait continuer de freiner les créations d'entreprises, qui sont, de manière générale, largement corrélées à l'évolution du PIB.

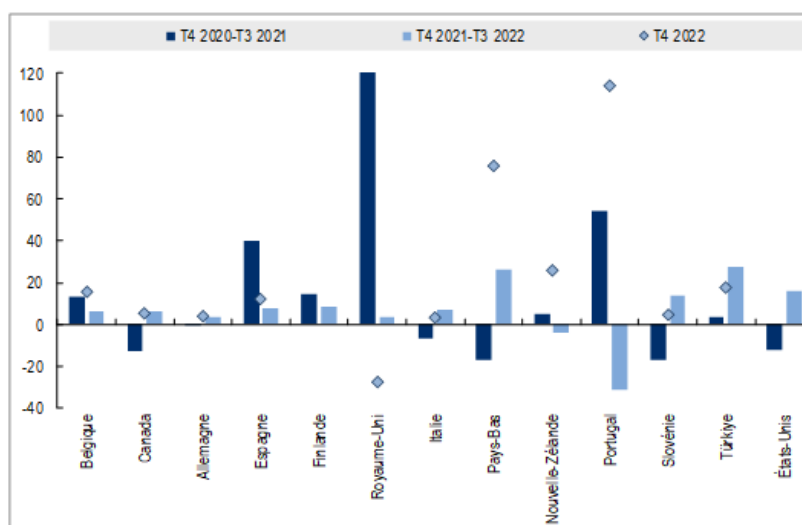
Le nombre d'entreprises sorties du marché a considérablement augmenté depuis le début de la guerre en Ukraine, sous l'effet de la crise énergétique et de la hausse de l'inflation qui ont suivi, conjugué au resserrement des politiques monétaires et à la suppression des mesures de soutien budgétaire. Ce constat vaut pour tous les pays et tous les secteurs d'activité pour lesquels on dispose de données (Graphique 1.3).

Graphique 1.2. Entrées et sorties d'entreprises dans un échantillon de pays de l'OCDE

A – Entrées, variation annuelle moyenne



B – Sorties, variation annuelle moyenne

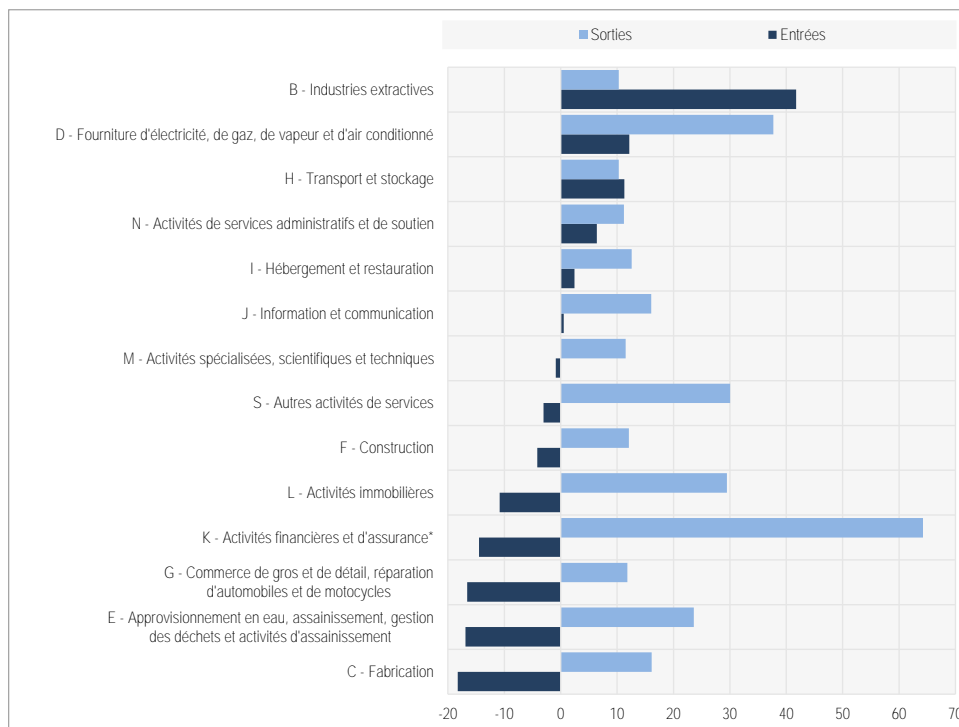


Source : OECD.Stat (s.d.⁽⁷⁾), *Timely Indicators of Entrepreneurship by Enterprise Characteristics*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIMELY_IE.

StatLink  <https://stat.link/sx4g26>

Graphique 1.3. Entrées et sorties d'entreprises par secteur

Variation annuelle entre 2021 et 2022, en %



Note : Chaque barre représente la moyenne de 18 pays s'agissant des entrées et de 8 pays de l'OCDE en ce qui concerne les sorties. Les données se rapportent en général aux immatriculations d'entreprises, toutes entreprises confondues (entreprises individuelles comprises) dans la mesure du possible. Pour certains pays (comme l'Italie et la Norvège), on ne dispose pas d'informations sur le secteur pour une grande part des créations ou fermetures d'entreprises.

* La forte progression des « activités financières et d'assurance » tient à des évolutions intervenues aux Pays Bas.

Source : OECD.Stat (s.d.^[7]), *Timely Indicators of Entrepreneurship by Enterprise Characteristics*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIMELY_IE.

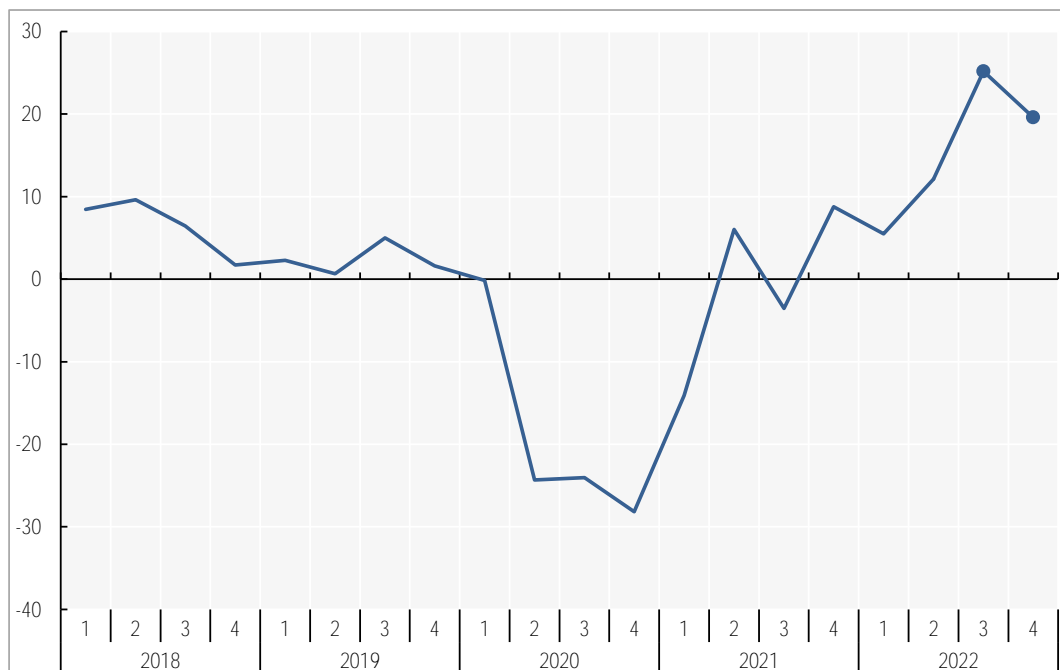
StatLink  <https://stat.link/4k6l2g>

Le nombre de faillites a augmenté en 2022

Contrairement à ce qui s'était passé pendant la crise financière de 2007–2008, le nombre de faillites a baissé en 2020. Selon (Greenwood, Iverson et Thesmar, 2020^[8]), aux États-Unis, les petites entreprises ont été moins nombreuses à déposer le bilan en 2020 qu'au cours des années précédentes. La plupart des pays de l'OCDE ont provisoirement modifié leurs procédures d'insolvabilité pendant la pandémie, mesure qui est venue compléter le soutien global apporté aux entreprises et à l'économie en général et qui explique en partie le recul sensible du nombre de faillites. Les mesures les plus couramment adoptées dans ce contexte ont été le report exceptionnel de paiement des engagements, l'assouplissement de la responsabilité des administrateurs, l'allongement des délais des procédures d'insolvabilité et la suspension ou la simplification des obligations en matière de dépôt de bilan (André et Demmou, 2022^[9]). Beaucoup de pays ont aussi adopté des moratoires sur toutes les procédures d'insolvabilité. Six pays ont mis en place des régimes d'insolvabilité spéciaux pour les PME.

Graphique 1.4. Faillites

Variation en glissement annuel, moyenne des pays étudiés



Note : Faillites : la ligne rouge correspond à la moyenne des pays suivants : Allemagne, Australie, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Islande, Pays-Bas, Norvège, Royaume-Uni, Slovaquie, Suède.

Source : OECD.Stat (s.d.^[7]), *Timely Indicators of Entrepreneurship by Enterprise Characteristics*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIMELY_IE.

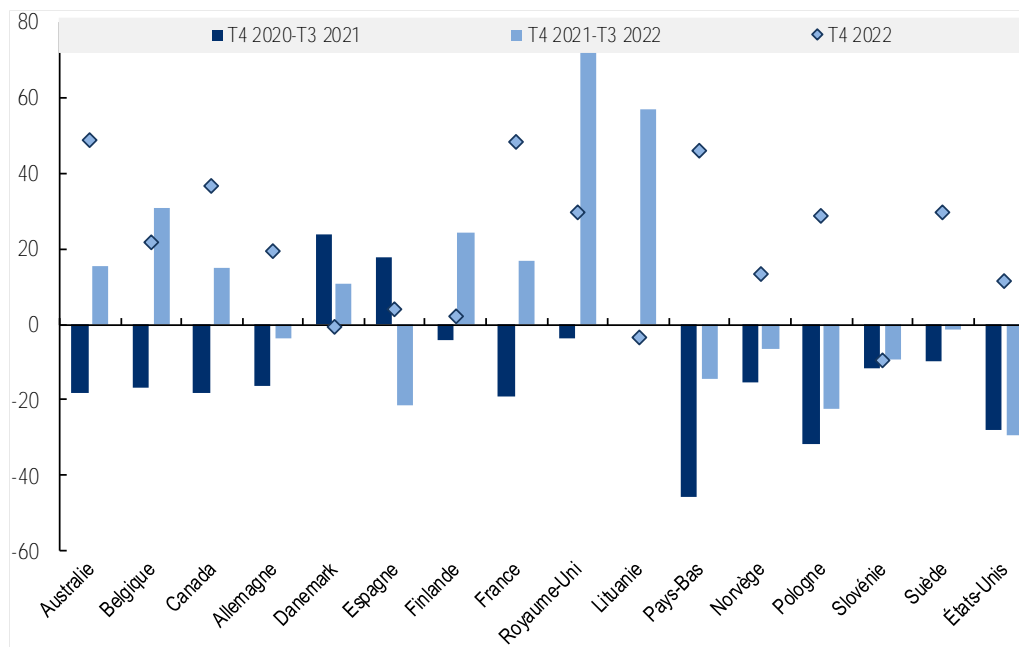
StatLink  <https://stat.link/8n34b7>

Les taux de faillites sont orientés à la hausse depuis 2021 (graphique 1.4 ; (OCDE, 2023^[10])). En 2021, ils ont augmenté dans 40 % des pays pour lesquels on dispose de données, contre 20 % seulement en 2020. C'est en République slovaque, en Espagne et en République tchèque que les progressions les plus fortes ont été enregistrées. Les faillites ont en revanche reculé dans d'autres pays, notamment en Estonie, en Suède, aux Pays-Bas et aux États-Unis.

En 2022, le nombre de faillites s'est accru dans plusieurs pays européens. Il a continué de baisser aux États-Unis en moyenne au cours de l'année, avant de se redresser plus récemment. Ces évolutions sont le reflet de changements intervenus dans les politiques publiques. Ainsi, le nombre de faillites enregistrées au Royaume-Uni s'explique en partie par une modification du seuil d'admissibilité aux dispositifs d'allégement de la dette en Angleterre et au Pays de Galles, entrée en vigueur le 29 juin 2021 (UK Insolvency Services, 2022^[11]).

Graphique 1.5. Évolution du nombre de faillites dans un échantillon de pays

Variation annuelle



Source : OECD.Stat (s.d.^[17]), *Timely Indicators of Entrepreneurship by Enterprise Characteristics*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIMELY_IE.

StatLink  <https://stat.link/j46e9q>

Depuis deux ans, les micro-entreprises s'en sortent mieux que les petites et moyennes entreprises

Nombre d'entreprises

Alors que les PME ont particulièrement pâti de la crise liée au COVID-19 en 2020 (OCDE, 2021^[12]), leur nombre a augmenté dans l'Union européenne et aux États-Unis en 2021 (graphique 1.6). Parmi les PME, c'est surtout le nombre de micro-entreprises (moins de 9 salariés) qui a sensiblement augmenté, alors que le nombre de petites entreprises (entre 10 et 249 entreprises dans l'Union européenne) a baissé. Le recul du nombre de fermetures et quelques cas de petites entreprises se convertissant en micro-entreprises ont pu jouer, mais cet aspect semble marginal par rapport à l'accroissement du nombre de micro-entreprises, qui permet de penser que l'on est en présence de véritables créations d'entreprises sur ce segment. Même s'il est prématuré d'en tirer des conclusions définitives, cette évolution semble indiquer que les nouvelles entreprises créées sont plus petites que par le passé, une tendance déjà observée dans l'édition de 2019 des Perspectives PME&E (OCDE, 2019^[13]).

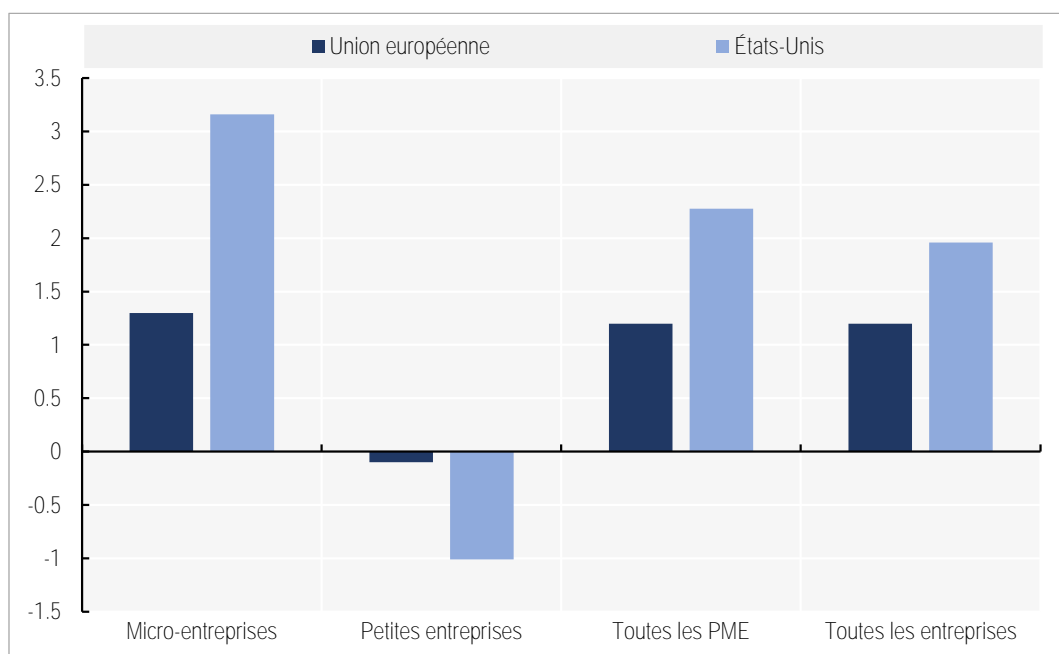
Les chocs économiques qui ont frappé les économies de l'OCDE depuis l'apparition de la pandémie avaient une dimension sectorielle et ont touché certains secteurs plus que d'autres (OCDE, 2021^[12]). L'évolution du nombre d'entreprises a varié en conséquence. Ce constat concorde avec la théorie et les données factuelles tirées des travaux de recherche, qui indiquent que l'effet d'assainissement de la crise liée au COVID-19 s'est fait ressentir au niveau sectoriel (Ascari, Colciago et Silvestrini, 2021^[14] ; Andrews, Charlton et Moore, 2021^[15]). S'agissant des États-Unis, les chiffres montrent, par exemple que le nombre d'entreprises a augmenté fortement entre 2020 et 2021 dans les secteurs de l'information, du transport et entreposage et des activités financières, mais a très peu évolué dans les activités de fabrication, et le

commerce de gros et de détail (graphique 1.7, partie A). Dans ces derniers secteurs, le nombre d'entreprises reste inférieur à celui de 2019 (graphique 1.7, partie B). Ici comme au niveau global, les évolutions tiennent largement aux micro-entreprises.

Dans certains pays, notamment dans les économies émergentes, une forte proportion de micro- et petites et moyennes entreprises exercent dans le secteur informel, en dehors des obligations légales imposées par les pouvoirs publics et du cadre réglementaire traditionnel. Si elles sont généralement très petites par la taille et par leur chiffre d'affaires, prises dans leur ensemble, ces entreprises peuvent représenter un certain poids dans l'économie.

Graphique 1.6. Évolution du nombre de PME

En 2021, en %



Note : Secteur marchand (non financier) pour l'Union européenne, secteur privé (activités financières incluses) pour les États-Unis. Sont considérées comme des PME, les entreprises de moins de 250 salariés en Union européenne et de moins de 500 salariés aux États-Unis. La définition des micro- (moins de 9 salariés) et des petites entreprises (entre 10 et 49 salariés) est la même dans ces deux régions.

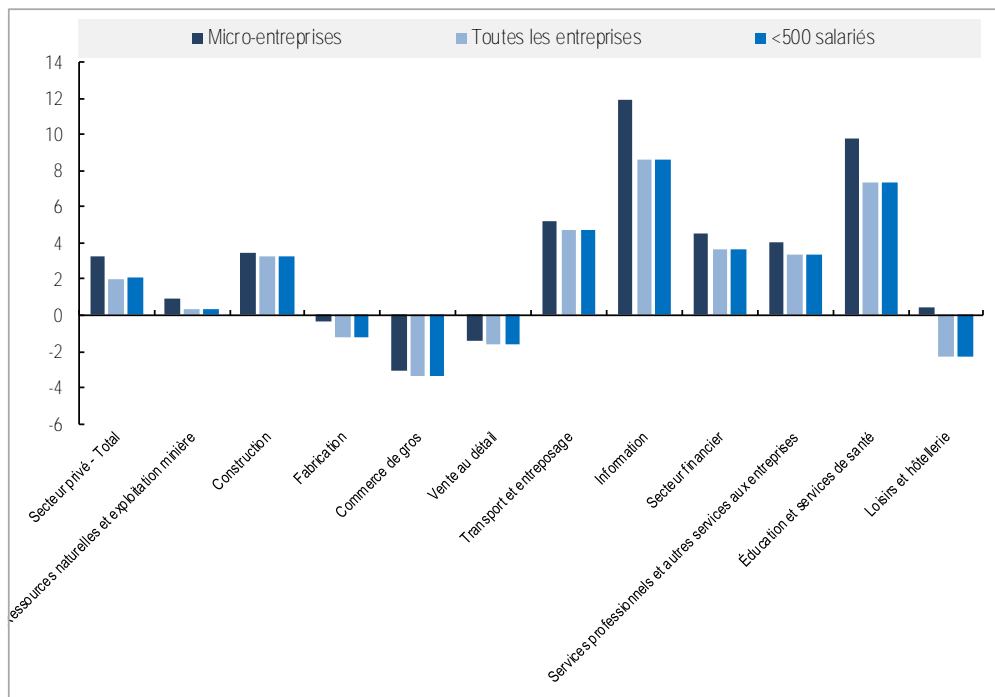
Source : CE (2022^[16]), *Annual Report on European SMEs 2021/2022*, Commission européenne; U.S. BLS (s.d.^[17]), *Business Employment Dynamics*, <https://www.bls.gov/bdm/business-employment-dynamics-data-by-age-and-size.htm>.

StatLink  <https://stat.link/g4mxbt>

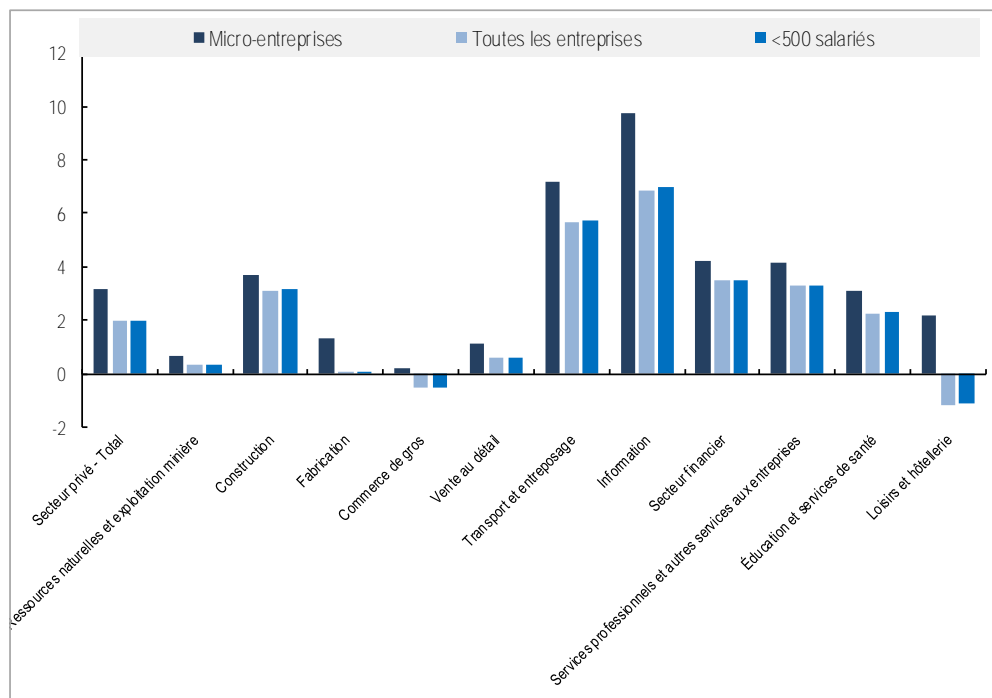
Dans le secteur informel, les récessions économiques sont généralement moins sévères puisque la production de l'économie informelle suit l'évolution de l'économie formelle, mais de manière plus atténuée (Elgin et al., 2021^[18]). La productivité des entreprises informelles étant généralement moindre que celle des entreprises de l'économie formelle, lors d'une crise économique classique, la croissance de la productivité diminue mécaniquement dans l'ensemble de l'économie (Ohnsorge et Yu, 2022^[19]). Or, pendant la crise liée au COVID-19, les entreprises du secteur informel, principalement concentrées dans des secteurs de services à faible productivité, ont été fortement pénalisées (Qiang et Kuo, 2020^[20]), notamment parce qu'elles n'ont, pour la plupart, pas eu accès aux aides publiques.

Graphique 1.7. Augmentation du nombre d'entreprises par secteur aux États-Unis

Panel A - Variation en % entre 2020 et 2021



Panel B - Variation en % entre 2019 et 2021



Note : Les « entreprises <500 salariés » englobent les micro-entreprises.

Source : OCDE, à partir de données du U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA).

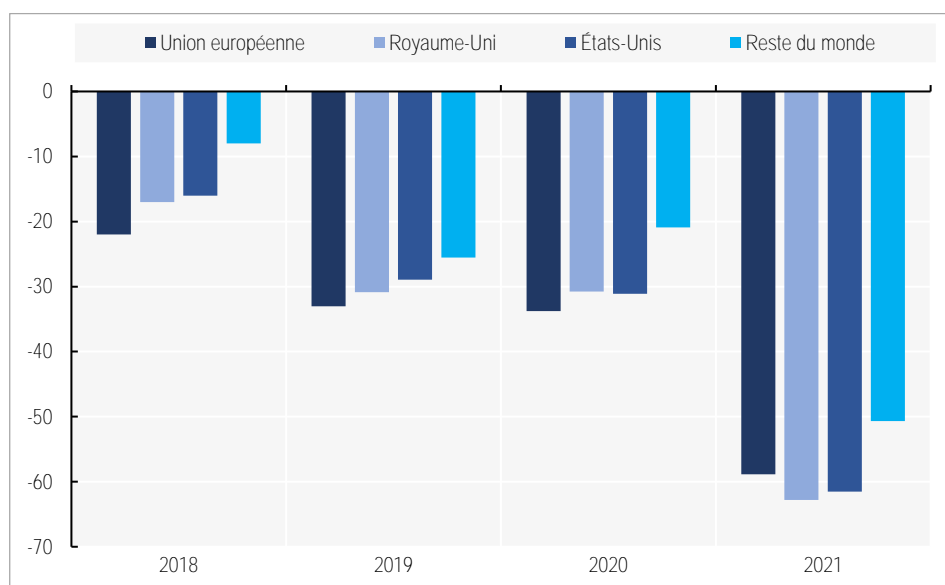
Start-ups

Des études récentes ont mis en évidence un recul du nombre de start-ups créées pendant la crise liée au COVID-19 (Benedetti-Fasil, Sedláček et Sterk, 2021^[21]), même si les situations diffèrent selon les pays. Selon les estimations, le nombre de start-ups suit partout dans le monde une tendance baissière amorcée avant la crise (graphique 1.8). Sont considérées ici comme des « start-ups » des entreprises commerciales en activité, comptant moins de 250 salariés, créées entre le 1^{er} janvier 2017 et le 31 décembre 2021, et recensées à l'aide de la base de données Crunchbase, qui compile des informations sur les entreprises financées par capital-risque. La baisse du nombre de start-ups s'est accélérée en 2021, année où le chiffre s'est effondré de 60 % dans l'Union européenne, les États-Unis et le Royaume-Uni (CE, 2022^[16]). En Allemagne, il a toutefois légèrement augmenté cette année-là dans le secteur des services à forte intensité de savoir alors qu'il affichait une baisse tendancielle depuis le début des années 2000 (Bundesbank, 2022^[22]).

Ce déficit de start-ups peut freiner l'évolution de la productivité sur le long terme. En effet, une forte contraction de l'économie est souvent associée à une génération manquante de start-ups ou à une moindre performance de celles qui ont réussi à rester en exercice. Cet effet est généralement peu sensible à court terme puisque les nouvelles entreprises ne représentent qu'une petite part de la population totale des entreprises, mais, sur le long terme, l'absence de ces start-ups peut peser sur la productivité compte tenu du rôle essentiel de ces entreprises en termes de concurrence, d'innovation/création (Kolev et al., 2022^[23]) et/ou de diffusion de nouvelles technologies et de nouveaux modèles économiques (Crisuolo, Gal et Menon, 2016^[24]). En outre, certaines start-ups recèlent un fort potentiel de croissance, et, par conséquent, d'avantages économiques (OCDE, 2021^[25]).

Graphique 1.8. Évolution du nombre de start-ups

En %



Note : Sont considérées comme « start-ups » les entreprises figurant sur la liste établie par Crunchbase, qui a) sont en activité, b) sont des entreprises commerciales comptant moins de 250 salariés, c) ont été créées entre le 1^{er} janvier 2017 et le 31 décembre 2021. Les start-ups recensées par Crunchbase ont été au moins partiellement financées par capital-risque, ce qui les distingue des « nouvelles entreprises », **expression qui recouvre un plus large éventail d'entreprises.**

Source : CE (2022^[16]), *Annual Report on European SMEs 2021/2022*, Commission européenne, à partir de la base de données [Crunchbase](https://www.crunchbase.com/).

StatLink  <https://stat.link/lxgedh>

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires constitue un indicateur clé de la performance des entreprises et peut parfois apporter un éclairage utile sur leur évolution future. À peine plus de la moitié des PME des pays de l'OCDE présentes en ligne (disposant d'une page Facebook) ont enregistré une hausse de leur chiffre d'affaires en 2021 par rapport à 2020, et plus de 40 % ont vu leurs ventes se contracter, selon l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) (d'affaires (supérieures à 60 %) ont été observées dans les secteurs « énergie » et « distribution d'eau et gestion des déchets ». On note également de grandes disparités entre les pays (Graphique 1.9 and Encadré 1.1). Plus de 10 % des petites entreprises ont enregistré une hausse supérieure à 60 %. À titre de comparaison, le chiffre d'affaires des PME des pays de l'OCDE a augmenté de 3.4 % en moyenne en 2019, selon les Statistiques structurelles des entreprises. En 2021, la part des PME dont les ventes avaient augmenté était supérieure dans les « activités de fabrication » et « l'information et communication » (près de 60 % dans ces deux secteurs), mais plus faible dans le « transport et entreposage » et dans les « activités d'hébergement et de restauration » (40 % environ). Les fortes hausses de chiffre d'affaires (supérieures à 60 %) ont été observées dans les secteurs « énergie » et « distribution d'eau et gestion des déchets ». On note également de grandes disparités entre les pays (Graphique 1.10). Si plus de 60 % des PME en France, au Chili et en Norvège déclarent avoir enregistré une hausse de leur chiffre d'affaires, elles ne sont que 40 % en Corée et en Allemagne.

Encadré 1.1. Future of Business Survey

Les statistiques utilisées dans ce chapitre proviennent de l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) fruit d'un partenariat entre l'OCDE, la Banque mondiale et Meta. Aux fins de cette enquête, un questionnaire a été diffusé en mars 2022 auprès d'un échantillon aléatoire d'entreprises disposant d'une page Facebook. Aucune rémunération n'a été versée aux répondants en contrepartie de leur participation à l'enquête.

Les informations recueillies auprès de près de 15 000 entreprises dans chaque pays de l'OCDE correspondent aux réponses apportées à des questions concernant les résultats récents en matière de ventes, les principaux obstacles à l'exercice de leur activité et la participation aux échanges internationaux, mais aussi aux caractéristiques des entreprises telles que la taille et le secteur d'activité. Les données utilisées pour les besoins de la présente étude se rapportent aux micro-, petites et moyennes entreprises, c'est-à-dire à celles qui emploient moins de 250 personnes.

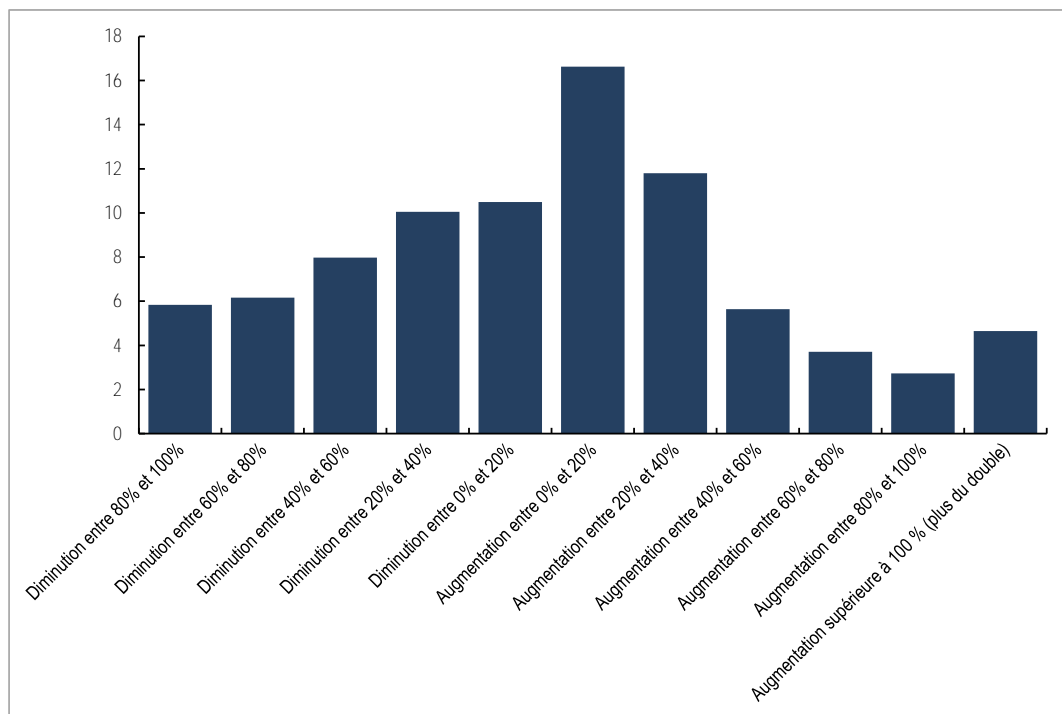
Les enquêtes reposent sur un échantillonnage aléatoire. Des coefficients de pondération pour non-réponse ont été appliqués à l'ensemble de l'échantillon (sur la base de régressions logistiques par pays) afin que les résultats soient représentatifs de l'ensemble de la population des entreprises présentes sur Meta. Ce système de pondération s'avère relativement constant d'un cycle d'enquête à l'autre.

Comme l'enquête porte uniquement sur les entreprises disposant d'une page Facebook et qu'elle est pondérée en fonction de la population des administrateurs de pages plutôt que de la population totale des entreprises, il convient de la considérer comme représentative des entreprises disposant d'une présence en ligne et non de la population totale des entreprises.

Source : Schneider, J. (2020^[26]), *Future of Business Survey Methodology Note*, mimeo.

Graphique 1.9. Ventilation de la croissance du chiffre **d'affaires des PME en 2021**

En % des répondants



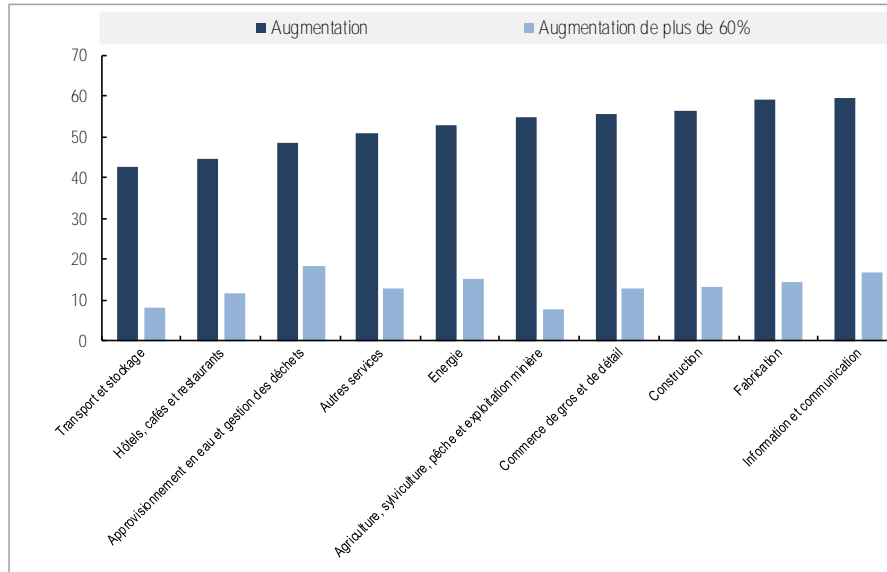
Note : 14,3 % des répondants n'étaient pas en activité en 2020. Voir encadré 1.1.

Source : Enquête *Future of Business Survey*, OCDE-Banque mondiale-Meta. [Data for Good](https://dataforgood.org/) (mars 2022).

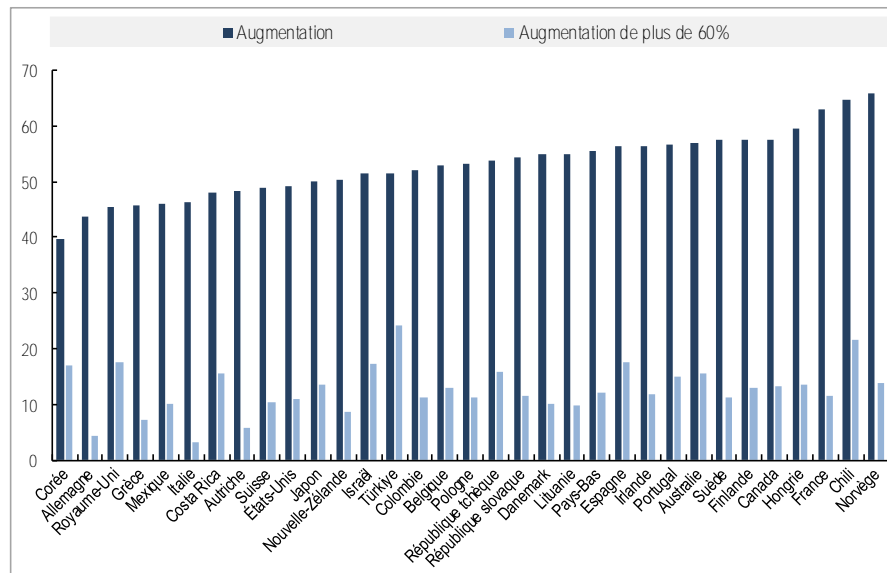
StatLink  <https://stat.link/nr5xm9>

Graphique 1.10. Part des PME dont le chiffre d'affaires a augmenté

Panel A - Par secteur, tous pays confondus, en pourcentage des personnes interrogées



Panel B - Par pays, en pourcentage des répondants



Note : Voir l'encadré 1.1 pour plus de précisions.

Source : enquête *Future of Business Survey*, OCDE-Banque mondiale-Meta, [Data for Good](#) (mars 2022).

StatLink  <https://stat.link/v0u21p>

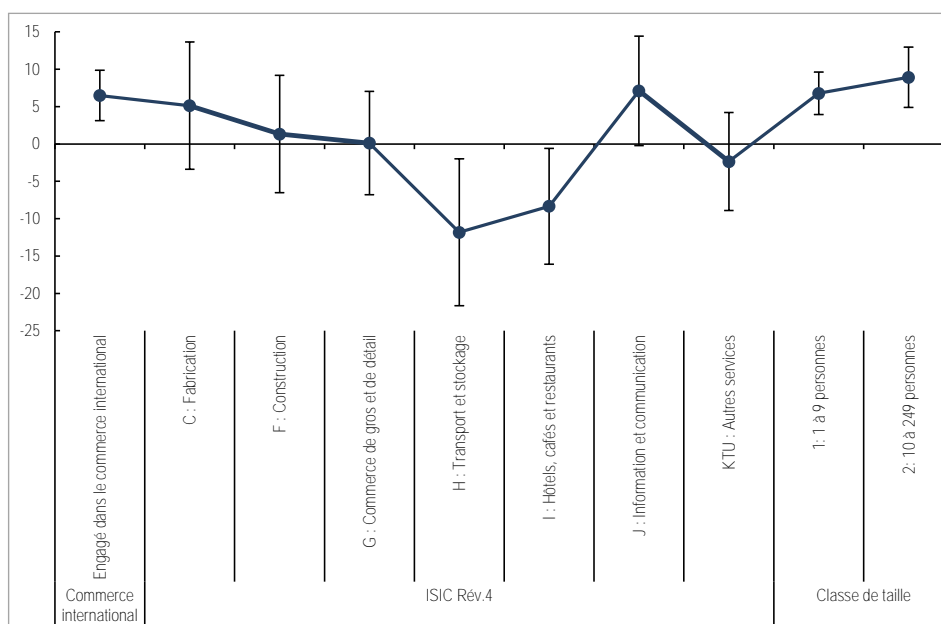
Les analyses menées à partir des données de l'Enquête sur l'avenir des entreprises dans les pays de l'OCDE montrent que les entreprises ayant une clientèle étrangère ont été plus nombreuses à enregistrer une hausse de leur chiffre d'affaires en 2021 (graphique 1.11). Selon les estimations, la participation aux échanges internationaux accroît de 3 à 10 points de pourcentage la probabilité pour une PME de voir son chiffre d'affaires augmenter. Cette probabilité est également plus élevée pour les micro- et petites et moyennes entreprises que pour les entreprises sans salarié. En revanche, les entreprises des secteurs

du « transport et entreposage », et « hébergement et restauration » ont eu plus de risque de connaître une baisse de leur chiffre d'affaires que celles exerçant dans le secteur primaire, les activités de fabrication ou les TIC.

Il a été constaté qu'une plus forte participation au commerce en ligne réduisait la probabilité de baisse du chiffre d'affaires en 2020, selon la dernière édition des Perspectives PME&E. Mais seules les entreprises dont la proportion de ventes en ligne atteignait un certain seuil (autour de 75 %) avaient plus de chances de voir leur chiffre d'affaires augmenter en 2021, selon la dernière Enquête sur l'avenir des entreprises.

Graphique 1.11. Les déterminants de l'augmentation du chiffre d'affaires de 2021

Effet marginal sur les ventes de la participation aux échanges internationaux, de l'affiliation sectorielle et de la taille de l'entreprise, en points de pourcentage



Note : Les effets marginaux sont calculés au moyen d'une régression logistique couvrant 33 pays de l'OCDE pour l'année 2021. La participation aux échanges internationaux accroît de 3 à 10 points de pourcentage la probabilité pour une PME de voir son chiffre d'affaires augmenter. Les effets sont déterminés par rapport à la catégorie de référence « agriculture, exploitation minière, énergie, approvisionnement en eau » en ce qui concerne la dimension sectorielle, et par rapport aux « entreprises sans salarié » pour ce qui est de la taille de l'entreprise. L'intervalle de confiance de 95 % est représenté par les moustaches sur le graphique. L'effet est statistiquement significatif lorsque l'intervalle de confiance ne franchit pas la ligne du zéro.

Source : OCDE, à partir des données de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE-Banque mondiale-Meta, [Data for Good](https://dataforgood.org/) (mars 2022).

StatLink  <https://stat.link/aju8no>

Valeur ajoutée et emploi

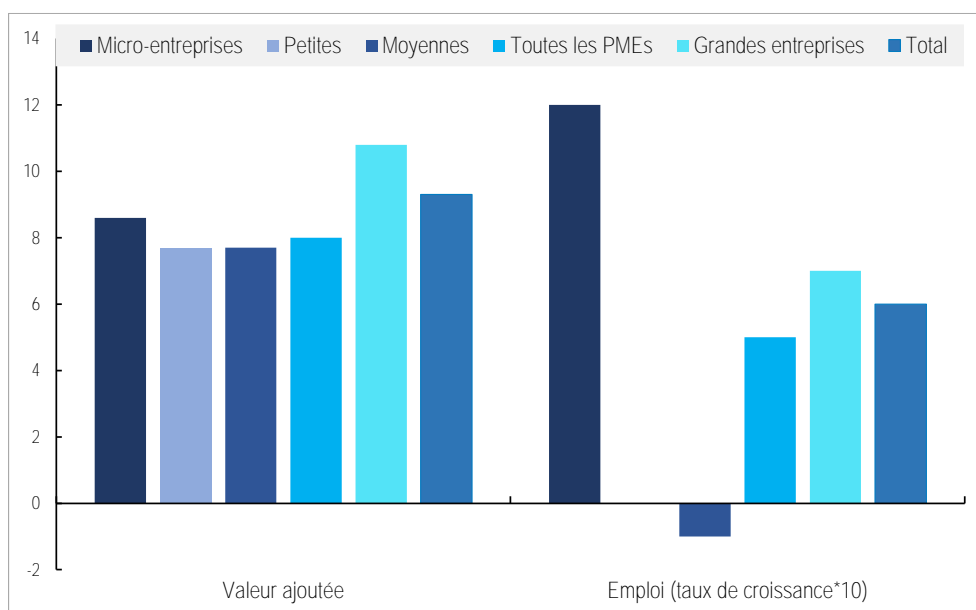
En 2021, les grandes entreprises européennes ont affiché une forte hausse de la valeur ajoutée, pouvant atteindre 10,8 %, tandis que les micro- et petites entreprises ont enregistré une augmentation soutenue, mais moins rapide, de 7,7 à 8 %, alors même qu'elles ont payé le plus lourd tribut à la crise en 2020 (graphique 1.12). Il ressort de ce constat que les écarts de performance se creusent entre les différentes catégories de taille des entreprises, ce qui n'est pas sans conséquence pour l'investissement à l'avenir. Bien qu'en forte hausse, le niveau de valeur ajoutée des PME en 2021 est resté inférieur à celui de 2019 dans les « services d'hébergement et de restauration », le « transport et entreposage » et le « commerce de gros et de détail », en raison des confinements et des mesures mises en place en 2020 pour limiter la

propagation du virus – dont certaines sont restées en vigueur en 2021 – et les « services administratifs et d'appui » (CE, 2022^[16]).

En 2021, les micro-entreprises ont obtenu de meilleurs résultats que les autres sur le front de l'emploi. En effet, selon le rapport annuel 2021/2022 sur les PME européennes, l'emploi a progressé de 1.2 % dans les micro-entreprises contre 0.6 % pour l'ensemble des entreprises européennes en 2021 (graphique 1.12). L'une des explications possibles est que les micro-entreprises étaient statistiquement moins nombreuses à avoir bénéficié des dispositifs de chômage technique et des autres mesures mises en place pour aider à surmonter la crise. Les bons chiffres de 2021 pourraient donc s'expliquer en partie par un rebond par rapport aux points bas de 2020. L'évolution de l'emploi a été très variable au sein de l'Union européenne. De fait, l'emploi a reculé dans un certain nombre de pays d'Europe centrale et orientale alors qu'une hausse était visible dans d'autres pays de l'UE, comme le Portugal et la Belgique.

Graphique 1.12. Variation annuelle de l'emploi et de la valeur ajoutée par taille d'entreprise dans l'Union européenne

En 2021, en %



Source : CE (2022^[16]), *Annual Report on European SMEs 2021/2022*, Commission européenne.

StatLink  <https://stat.link/cdfyzv>

Les résultats des PME en matière d'emploi ne sont pas liés au niveau initial de productivité. Selon la base de données des Statistiques structurelles sur les entreprises, 24 % des secteurs d'activité affichant de faibles niveaux de productivité en 2019 figuraient dans le premier tiers des secteurs ayant enregistré la plus forte croissance de l'emploi (tableau 1.1). Une évolution qui peut s'expliquer en partie par l'augmentation massive de l'emploi dans des secteurs peu productifs comme les soins à domicile en 2020 (OCDE, 2021^[12]). Parallèlement, dans un certain nombre de secteurs très productifs, la croissance de l'emploi a été faible ou modérée.

Tableau 1.1. Situation en matière d'emploi et niveau initial de productivité

		Croissance de l'emploi, 2020 (%)		
		Tiers supérieur	Tiers médian	Tiers inférieur
Niveaux de productivité, 2019	Tiers supérieur	38.0	35.1	26.9
	Tiers médian	28.8	41.8	29.4
	Tiers inférieur	24.3	29.3	46.4

Note : La productivité correspond à la valeur ajoutée par personne occupée. L'analyse porte sur 25 pays européens et secteurs d'activité (non financiers). Classement par pays. Seules les PME sont prises en compte.

Source : Calculs de l'OCDE à partir de OECD.Stat (s.d.^[27]), *SDBS Structural Business Statistics (ISIC Rev. 4)*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SSIS_BSC_ISIC4.

Productivité et salaires

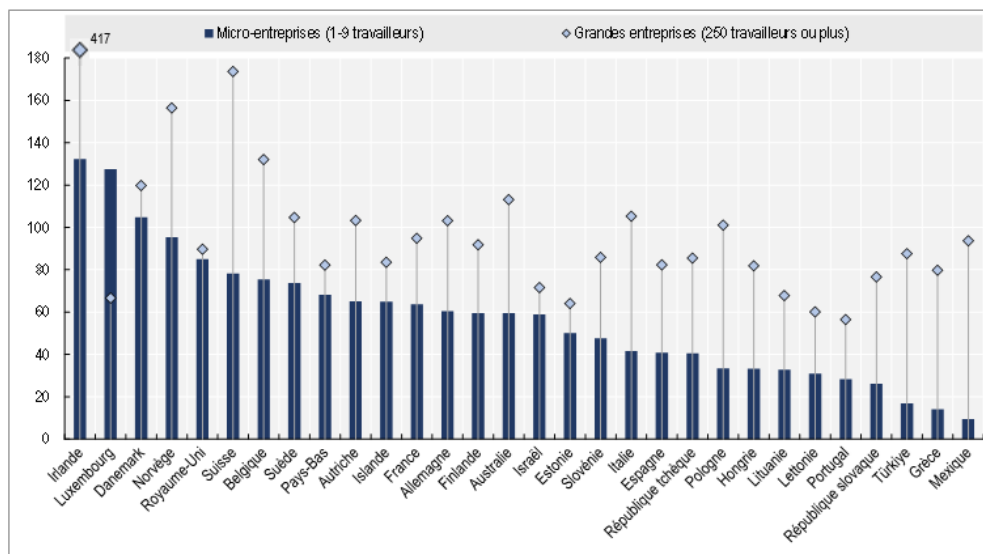
Plusieurs facteurs ont pesé sur la productivité des PME pendant la crise. De fait, les petites entreprises ont eu plus de difficulté que les grandes à surmonter la crise (D'Adamo, Bianchi et Granelli, 2021^[28]), car elles ont statistiquement reçu moins d'aides de l'État (OCDE, 2021^[12]) et perdu davantage d'heures travaillées (OIT, 2021^[29]).

Même si l'on ne dispose pas encore des chiffres de productivité du travail par catégorie de taille pour la période post-COVID, les données préalables à la crise montrent que les grandes entreprises affichent une productivité plus élevée que les micro-entreprises (graphique 1.13), qui résulte généralement d'une augmentation des rendements d'échelle et d'une production à forte intensité capitaliste. La plupart des pays affichent des écarts de productivité du travail relativement conséquents entre les micro-entreprises et les grandes entreprises, en particulier dans le secteur manufacturier (OCDE, 2021^[30]). Les écarts entre catégories de taille sont relativement moins marqués dans les services marchands. Il arrive que les petites entreprises soient plus productives que les grandes, notamment dans le secteur de services marchands, en raison d'avantages concurrentiels sur des marchés de niche, d'une forte notoriété ou d'activités à forte teneur en contenu protégé par la propriété intellectuelle, ou encore par leur utilisation intensive de TIC financièrement abordables.

La part croissante des micro-entreprises dans l'emploi s'accompagnera probablement d'une baisse de la productivité au niveau de l'économie dans son ensemble. La productivité du travail (mesurée par le PIB par heure travaillée) a augmenté temporairement au début de la pandémie. La hausse s'est accélérée la première année, avec une croissance supérieure à 3 % en 2020, contre moins de 1.5 % en 2019 et 1.2 % en moyenne entre 2000 et 2019. La courbe observée en 2020 tient au fait que la forte diminution du nombre d'heures travaillées au premier semestre a largement compensé la baisse de la production (OCDE/OAP, 2022^[31]). Au second semestre, le nombre d'heures travaillées a progressé parallèlement au redressement de la production ce qui s'est traduit par un léger recul de la productivité du travail. Selon l'OCDE (OCDE, 2023^[32]), la plupart de ces variations de la productivité reflètent des transferts d'activité entre secteurs (encadré 1.2).

Graphique 1.13. Productivité du travail dans les micro-entreprises et les grandes entreprises

Valeur ajoutée par personne occupée, en milliers USD, PPA courantes, 2020 ou dernière année disponible, économie marchande



Source : OECD.Stat (s.d.^[27]), *SDBS Structural Business Statistics (ISIC Rev. 4)*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SSIS_BSC_ISIC4.

StatLink  <https://stat.link/dgyjka>

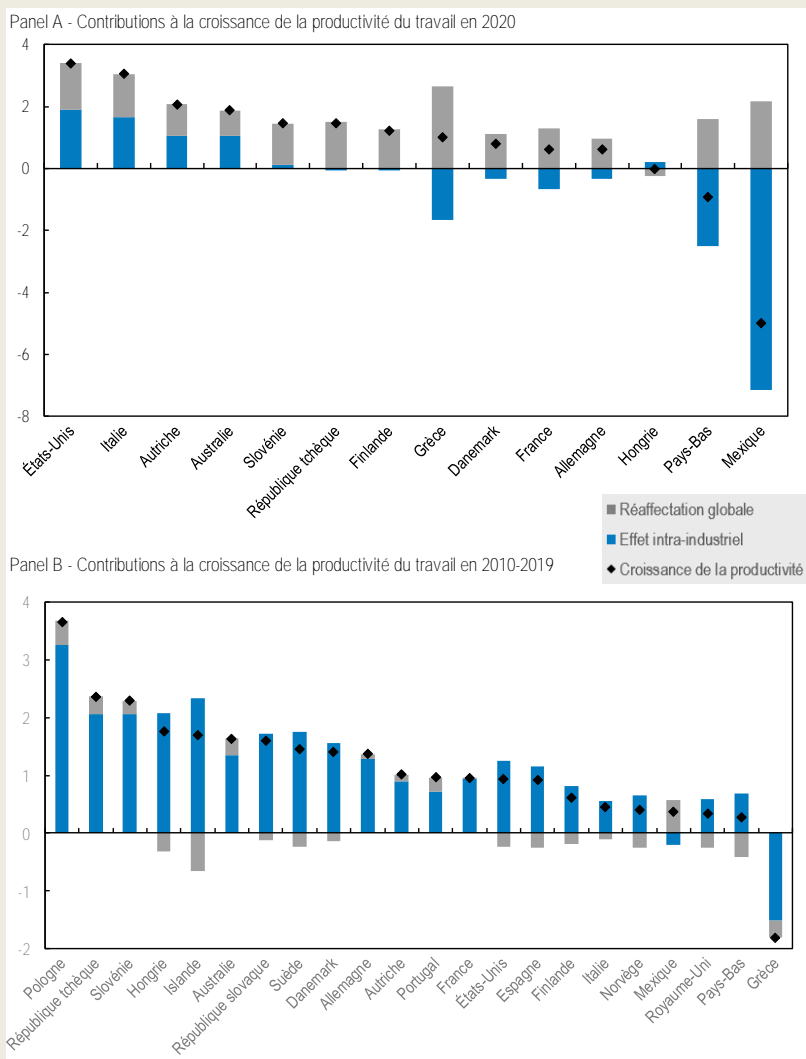
Encadré 1.2. Analyse structurelle-résiduelle de la productivité

Analyse structurelle-résiduelle à l'appui, des chercheurs (Pionnier, Zinni et Luu, 2023^[33]) mettent en évidence des variations exceptionnelles de la productivité dans les pays de l'OCDE en 2020, en particulier dans les pays qui ont mis en place des mesures de confinement strict (graphique 1.14). Il en ressort que les principales sources de croissance de la productivité dans l'ensemble de l'économie proviennent de reports d'activité entre secteurs. À l'inverse, la contribution intra-sectorielle à la croissance de la productivité du travail était en repli en 2020 par rapport à la décennie précédente dans la plupart des pays pour lesquels on dispose de données. Elle était même négative en Allemagne, au Danemark, en Finlande, en France, en Grèce, au Mexique, aux Pays-Bas et en République tchèque, mais supérieure en 2020 par rapport à la période 2010–2019 en Autriche, aux États-Unis et en Italie. Dans la majorité des pays, le « transport », « l'hébergement » et les « services aux particuliers » ont eu une incidence négative sur la croissance de la productivité intra-sectorielle en 2020, alors que le « commerce », « l'information et communication », « les activités financières et d'assurance » et les « services professionnels » y ont contribué favorablement. L'ampleur relative de ces contributions – positives ou négatives – diffère selon les pays.

Il ressort de l'analyse structurelle-résiduelle menée sur les quelques pays pour lesquels on dispose de données sectorielles détaillées pour l'année 2021 que les redéploiements étaient majoritairement liés à des perturbations temporaires. Dans la plupart des pays, la répartition des heures travaillées entre les secteurs a commencé à retrouver son niveau d'avant la pandémie dès 2021. En Autriche, en Italie et en Slovaquie, l'effet de redéploiement global est revenu à des valeurs minimales tandis qu'aux

États-Unis il a atteint un niveau tout juste négatif qui annule quasiment l'effet largement positif observé en 2020.

Graphique 1.14. Analyse structurelle-résiduelle de la productivité



Note : la croissance de la productivité du travail à l'échelle d'une économie se décompose notamment en deux éléments : l'effet intrasectoriel (la croissance de la productivité du travail de chaque secteur est pondérée selon la part du secteur dans la valeur ajoutée totale au cours de l'année t-1), et le redéploiement global. Ce dernier correspond à la somme de l'effet statique (variation entre t-1 et t de la part du nombre total d'heures travaillées des secteurs ayant des niveaux de productivité différents. Les secteurs dont la part du nombre total d'heures travaillées augmente contribuent positivement à la croissance de la productivité globale du travail si leur niveau de productivité du travail est supérieur à la moyenne) et de l'effet dynamique (variation entre t-1 et t de la part du nombre total d'heures travaillées des secteurs ayant des taux de croissance de la productivité différents. Toute augmentation de la part du nombre total d'heures travaillées des secteurs ayant une croissance positive de la productivité a un effet positif sur la croissance de la productivité globale du travail. Cet effet est d'autant plus significatif que la valeur ajoutée du secteur est élevée).

Source : OCDE (2023^[32]), *OECD Compendium of Productivity Indicators 2023*, <https://doi.org/10.1787/74623e5b-en>.

StatLink  <https://stat.link/at09ir>

Source (encadré): Pionnier, P., B. Zinni and N. Luu (2023^[33]), "Aggregate labour productivity growth during the pandemic: The role of industry reallocations", VoXEU.

Étroitement corrélés à la productivité des différentes catégories de taille, les salaires sont généralement moins élevés dans les petites et micro-entreprises que dans les autres. Ainsi, selon les données du BEA, en 2017, les salaires moyens étaient inférieurs d'environ 20 % dans les micro- et petites entreprises aux salaires pratiqués dans les autres entreprises aux États-Unis. Dans d'autres pays de l'OCDE pour lesquels des données sont disponibles dans la Base de données structurelle sur les statistiques des entreprises, les salaires moyens dans les activités manufacturières étaient en moyenne inférieurs d'environ 35 % dans les micro- et petites entreprises en 2020.

Les PME face à des difficultés conjoncturelles croissantes

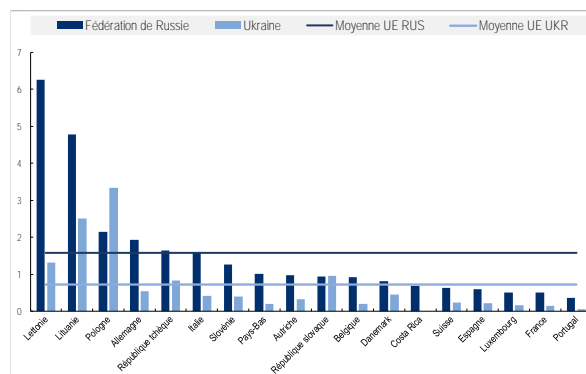
Les PME devront faire face à de nombreuses difficultés dans les années à venir, notamment aux conséquences de la guerre en Ukraine et à la crise énergétique. Même si les PME ne sont que rarement confrontées directement à la guerre en Ukraine, elles subissent de plein fouet la flambée des prix de l'énergie et des matières premières, le durcissement des conditions de financement et l'affaiblissement du soutien monétaire et budgétaire. Les perturbations des chaînes d'approvisionnement, les situations de tension du secteur financier et les pénuries de main d'œuvre viennent encore assombrir ce tableau.

Les PME ont peu de contacts directs avec la Russie et l'Ukraine

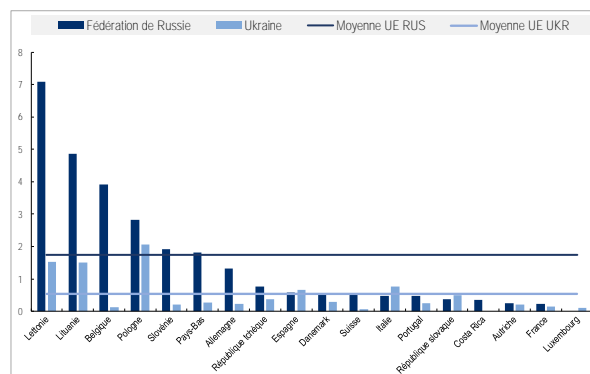
On estime que les conséquences directes de la guerre en Ukraine sur les échanges internationaux pèsent assez peu sur les PME en moyenne dans les différents pays et secteurs d'activité, car ces entreprises ont généralement peu d'échanges directs avec la Russie et le Bélarus (graphique 1.15). De fait, en 2020, la part des échanges des PME de l'UE à destination/en provenance de l'Ukraine était généralement inférieure à 3 % de leurs exportations/importations totales. Les relations des PME avec la Russie sont un peu plus fréquentes tout en restant limitées, sauf pour quelques pays d'Europe de l'Est comme la Lettonie, la Lituanie et la Pologne. Les PME exerçant dans des régions touristiques traditionnellement prisées des visiteurs russes seront probablement plus durement touchées.

Graphique 1.15. Relations commerciales des PME avec la Russie et l'Ukraine

A - Part des exportations, 2020, en pourcentage



B - Part des importations, 2020, en pourcentage



Note : La part des exportations (importations) correspond à la valeur des exportations (importations) en pourcentage des exportations (importations) totales. Par exemple, les importations en provenance de Russie représentent 7 % du total des importations de la Lettonie, et les importations en provenance de l'Ukraine 1.5 %

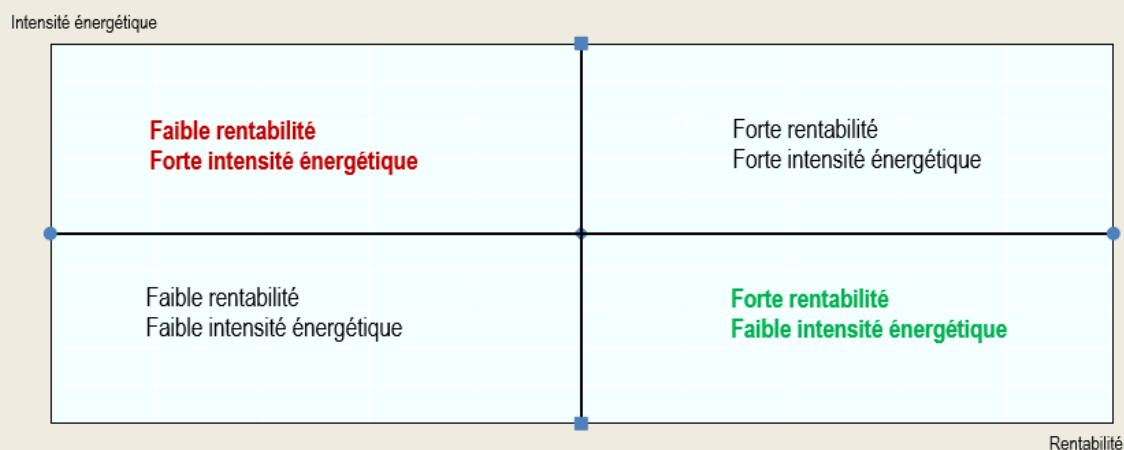
Source : Calculs de l'OCDE fondés sur OECD.Stat (s.d.^[34]), *I - TEC by Sector and Size Class*, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TEC1_REV4.

Au niveau sectoriel, ce sont les PME du secteur de l'énergie, dont la Russie est un acteur d'envergure mondiale, qui risquent d'être les plus fragilisées. En outre, les secteurs dans lesquels les PME représentent la plus grande part de l'emploi sont généralement très sensibles à une hausse des prix de l'énergie (Encadré 1.3).

Encadré 1.3. Gros plan sur la sensibilité des PME aux prix de l'énergie

On examine dans cet encadré la vulnérabilité des PME face à la hausse des prix de l'énergie en s'intéressant à deux dimensions : la santé financière des PME (estimée à partir de la rentabilité) et leur exposition aux prix de l'énergie (estimée à partir de l'utilisation de l'énergie dans le processus de production, en d'autres termes, l'intensité énergétique). Les entreprises situées dans le quart supérieur gauche (secteurs présentant un risque élevé) seront en général plus sensibles à une hausse des prix de l'énergie que celles situées dans le quart inférieur droit (secteurs présentant un risque faible) (Graphique 1.16).

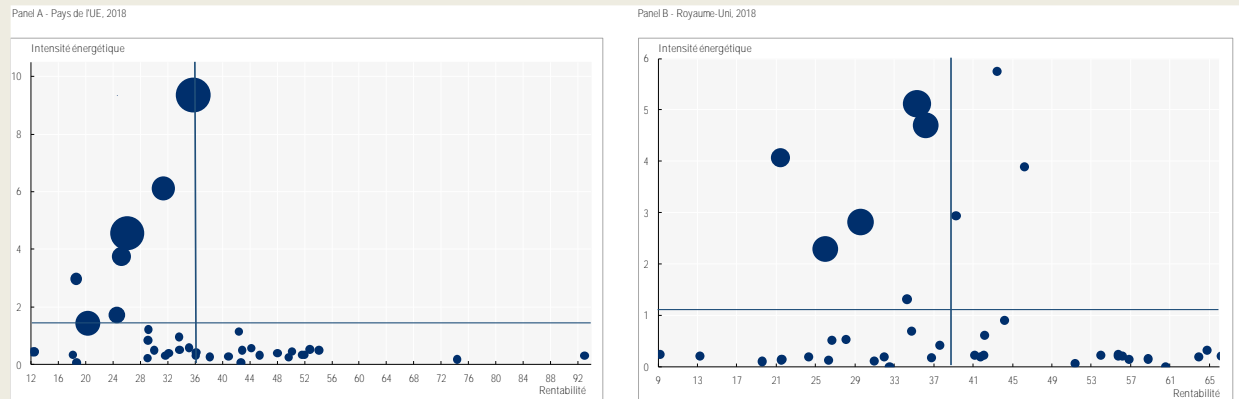
Graphique 1.16. Cadre d'évaluation de la sensibilité des PME aux prix de l'énergie



L'analyse a été menée au niveau des rubriques sectorielles à deux chiffres, pour l'Union européenne et le Royaume-Uni en 2018, à partir des [bilans énergétiques complets](#) d'Eurostat et de la Base de données structurelles sur les entreprises, et porte sur des entreprises de toute taille. Le diamètre de la bulle est proportionnel à la part des PME dans l'emploi dans le secteur en question.

La comparaison entre l'Union européenne et le Royaume-Uni permet de tirer les conclusions ci-après (graphique 1.17). Premièrement, les secteurs où les PME représentent la majorité de l'emploi se situent généralement dans le quart « à risque ». Deuxièmement, certains de ces secteurs sont communs aux deux régions, comme la fabrication de papier et d'articles en papier (C17) ; la fabrication de produits chimiques (C20) ; la fabrication d'autres produits minéraux non métalliques (C23). Cela étant, quelques secteurs vulnérables sont propres à un pays/une région, comme la fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (C22) pour le Royaume-Uni, ou l'impression et reproduction de supports enregistrés (C18) pour l'Union européenne.

Graphique 1.17. Analyse de vulnérabilité



Note : C10-C12 – Fabrication de produits alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac ; C13-C15 – Fabrication de textiles, d'articles d'habillement, de cuir et d'articles de cuir ; C16 – Production de bois et d'articles en bois et en liège ; C17 – Fabrication de papier et d'articles en papier ; C18 – Impression et reproduction de supports enregistrés ; C20 – Fabrication de produits chimiques ; C21 – Fabrication de préparations pharmaceutiques, de produits chimiques à usage médical ; C22 – Fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques ; C23 – Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques ; C24 – Fabrication de produits métallurgiques de base ; C33 – Réparation et installation de machines et de matériel.

Source : calculs de l'OCDE à partir de données d'Eurostat et de OECD.Stat (s.d.^[27]), *SDBS Structural Business Statistics (ISIC Rev. 4)*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SSIS_BSC_ISIC4.

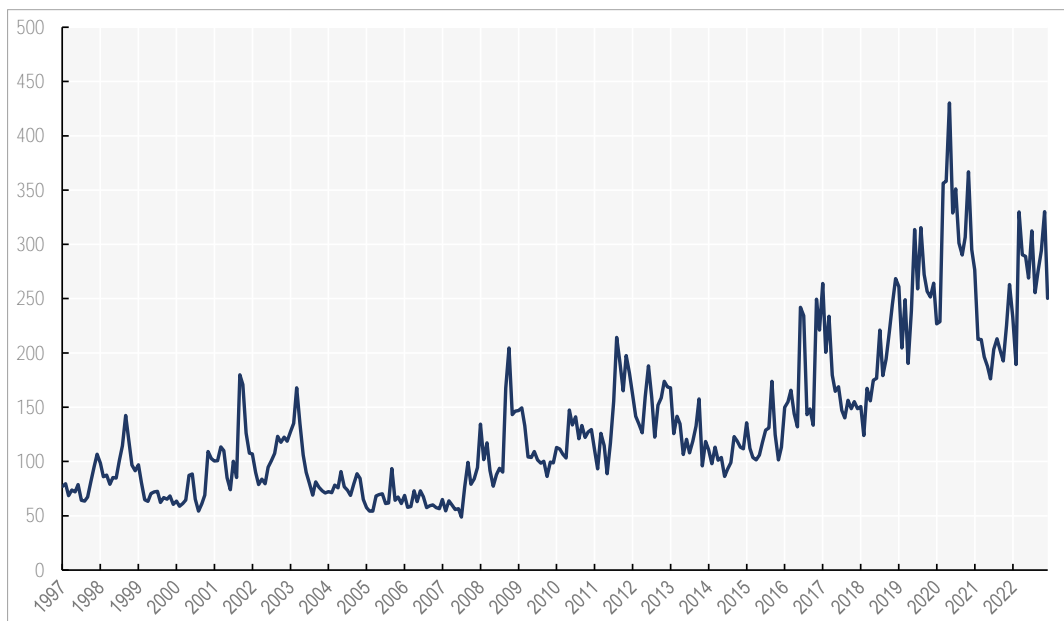
StatLink  <https://stat.link/aism6x>

Un climat de grande incertitude et de fortes tensions géopolitiques

L'indice d'incertitude économique liée à l'action publique au niveau mondial oscille autour de niveaux élevés même s'il reste inférieur au pic observé en 2020 (graphique 1.18). Les chocs de crédit survenus récemment ont accru l'incertitude quant à l'évolution du secteur financier et à la réaction des autorités monétaires. Ce contexte économique et politique incertain ne sera pas sans conséquence pour les PME. Tout d'abord, compte tenu du niveau d'endettement élevé résultant de la crise liée au COVID-19, il pourrait se traduire par une augmentation des primes de risques appliqués aux prêts et aux autres formes de financement externe des PME. Ensuite, cette situation peut peser sur la demande et les prévisions de ventes, toutes choses égales par ailleurs. L'effet conjugué de ces facteurs est susceptible de décourager l'investissement alors même que les besoins en investissements se font plus pressants à l'heure de la transformation numérique et de la décarbonation.

Graphique 1.18. Incertitude économique liée à l'action publique au niveau mondial

Indice : 100 = période allant de 1997 à 2014



Note : L'indice d'incertitude économique liée à l'action publique au niveau mondial correspond à la moyenne, pondérée en fonction du PIB, des indices nationaux d'incertitude économique liée à l'action publique de 21 pays : Allemagne, Australie, Brésil, Canada, Chili, Chine, Colombie, Corée du Sud, Espagne, États-Unis, France, Grèce, Inde, Irlande, Italie, Japon, Mexique, Pays-Bas, Royaume-Uni, Russie et Suède.

Source : EPU (s.d.^[35]), *Economic Policy Uncertainty Index*, <https://www.policyuncertainty.com>.

StatLink  <https://stat.link/5p039k>

Inflation et hausse des coûts

L'inflation est devenue une source de préoccupation majeure pour les PME. Selon une enquête de la Chambre de commerce des États-Unis conduite entre le 29 avril et le 17 mai 2022, l'inflation et les problèmes qui l'accompagnent sont le souci dominant des dirigeants de petites entreprises depuis que les difficultés liées au COVID-19 ont commencé à s'estomper. Les propriétaires de 44 % des petites entreprises enquêtées ont estimé qu'elle constituait leur plus gros problème, pourcentage qui se montait à 33 % au trimestre précédent. Ce chiffre marque une hausse substantielle par rapport aux 19 % enregistrés au troisième trimestre de 2021. Par ailleurs, 88 % d'entre eux s'inquiétaient des retombées de l'inflation sur leurs activités, dont 49 % se déclaraient très inquiets, contre 44 % au premier trimestre de 2022 (U.S. Chamber of Commerce, 2022^[36]).

À la mi-2022, l'inflation mesurée par l'indice des prix à la consommation (IPC) en glissement annuel atteignait dans l'OCDE un niveau inédit depuis la fin des années 80. La hausse s'est amorcée à la fin de 2020, avant l'invasion de l'Ukraine, mais la guerre, en provoquant un renchérissement des produits énergétiques et de base, a accentué les tensions inflationnistes. L'inflation recule depuis la fin de 2022, les prix de l'énergie ayant diminué, mais reste élevée dans la plupart des pays de l'OCDE. La baisse de l'inflation sous-jacente (qui exclut les produits alimentaires et énergétiques) a été beaucoup plus lente, situation liée à des pénuries de main-d'œuvre inégalées dans certains pays et à des marchés du travail tendus.

La plupart des PME ont relevé les prix de leurs produits et services au cours du premier semestre de 2022, dans une proportion comprise entre 5 % et 15 % selon l'enquête *Global State of Small Business* effectuée

du 5 au 17 juillet 2022. Cela a notamment été le cas des entreprises opérant dans les secteurs de l'hébergement et de la restauration, des autres services, et du commerce de gros et de détail. La majorité des petites entreprises de l'OCDE ont rapporté une augmentation des coûts liés aux intrants et à la main d'œuvre de l'ordre de 25 % à 50 % des coûts d'exploitation. Les entreprises concernées interviennent dans des secteurs comme l'hébergement et la restauration, l'agriculture, la sylviculture et la pêche, les activités extractives et, dans une moindre mesure, la construction. L'augmentation des factures énergétiques a été l'un des principaux déterminants de cette hausse. L'inflation énergétique a récemment diminué, mais elle demeure élevée. Selon des estimations de l'OCDE, une hausse de 10 % des prix de l'énergie augmenterait de 7.5 % le nombre d'entreprises sortant du marché (Dechezleprêtre, Nachtigall et Stadler, 2020^[37]).

Certaines hausses de prix devraient être de courte durée, notamment celles qui sont dues à l'augmentation des coûts de transport et aux ruptures d'approvisionnement (Carriere-Swallow et al., 2022^[38] ; di Giovanni et al., 2022^[39]), aux tensions sur les marchés du travail (Blanchard, 2022^[40]) et à l'accroissement de la demande agrégée (di Giovanni et al., 2022^[39]). Au cours de la période 2019-21, par exemple, les pénuries sectorielles de main d'œuvre ont été à l'origine de la moitié de l'inflation environ dans la zone euro, et d'un tiers seulement aux États-Unis (di Giovanni et al., 2022^[39]). Le reste serait imputable à la demande, la demande agrégée y contribuant davantage que les variations de la demande sectorielle. Les effets d'entraînement internationaux ont également alimenté l'inflation dans la zone euro. De manière plus générale, la connectivité internationale, mesurée par les chaînes de valeur mondiales, figure parmi les raisons souvent invoquées pour expliquer l'influence croissante des facteurs mondiaux sur l'inflation nationale (Auer, Borio et Filardo, 2017^[41]).

L'évolution de l'inflation à moyen terme dépendra au bout du compte de la capacité des banques centrales à ancrer les anticipations inflationnistes et de la flambée des salaires que pourrait entraîner la spirale des prix. Les salaires nominaux sont repartis à la hausse dans la plupart des économies, mais pas au même rythme que l'inflation. Comme l'inflation devrait rester nettement supérieure au taux cible au cours de l'année à venir au moins, les revendications salariales en 2023-24 seront sans doute beaucoup plus élevées que prévu (OCDE, 2022^[2]). L'inflation pourrait diminuer rapidement si les perturbations de la chaîne d'approvisionnement continuent de s'apaiser et que le resserrement des politiques au niveau mondial se traduit par une baisse rapide des prix de l'énergie et des produits, mais on ne peut exclure le risque qu'elle se pérennise à un taux élevé. Il apparaît que les taux d'inflation dans le secteur des services, déjà importants, augmentent ; ils devraient rester élevés pendant quelques temps, de même que les pressions sur les coûts résultant des tensions sur les marchés du travail. Enfin, de nouvelles tensions géopolitiques pourraient déclencher une nouvelle envolée des prix de l'énergie ou aggraver les dysfonctionnements actuels, entretenant ainsi une forte inflation.

Accroissement des pénuries de main-d'œuvre et de compétences

Pour les entreprises des pays de l'OCDE, la capacité à attirer et fidéliser la main-d'œuvre est devenue un enjeu majeur. Selon l'enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), il s'agissait du deuxième problème le plus pressant auquel les PME présentes en ligne et établies depuis plus de deux ans étaient confrontées au premier trimestre de 2022. C'était aussi l'un des deux principaux problèmes auxquels 60 % des entreprises se heurtaient aux États-Unis au cours des 12 mois précédant octobre-novembre 2021, selon l'enquête SEBC de 2022 menée auprès des entreprises employeuses.

Le nombre d'entreprises faisant état de pénuries de main d'œuvre a sensiblement progressé au deuxième semestre de 2021 et au début de 2022, dans de nombreux pays et secteurs. Dans la zone euro, l'Enquête sur l'accès des entreprises au financement (Enquête SAFE), menée entre le 7 mars et le 15 avril 2022, signalait que ces pénuries constituent un problème pressant qui s'est intensifié avec le temps. En 2022, en Europe, les pénuries de main d'œuvre et de compétences se concentraient dans les secteurs de la santé, de l'hébergement, de la construction et des TIC (CE, 2022^[42]). Dans les pays de l'OCDE, les taux d'emplois vacants et les ratios postes vacants/chômeurs ont généralement augmenté au lendemain de la

crise du COVID-19, mais leur hausse a été particulièrement prononcée dans les secteurs de la fabrication, de l'hébergement et de la restauration, de la santé humaine et des activités d'action sociale (Causa et al., 2022^[43]).

La « grande démission » (l'accroissement des départs volontaires) qui a suivi les premiers confinements a créé des îlots de pénurie de personnel et accentué les tensions sur le marché du travail, dues essentiellement à la forte demande mondiale et aux plans de relance d'envergure qui ont dopé la demande de main d'œuvre (OCDE, 2022^[44]). Les taux de démission ont particulièrement - mais pas seulement - progressé aux États-Unis ; ils tiennent en grande partie au départ de travailleurs jeunes et peu qualifiés des secteurs et métiers les plus durement frappés par la pandémie (Hobijn, 2022^[45]). Ces démissions seraient dues à l'action conjuguée du resserrement des marchés du travail et de l'accroissement du pouvoir de négociation des salariés (Bachmann et al., 2021^[46] ; Abendschein, Causa et Luu, 2022^[47]), voire à une évolution des préférences des travailleurs, notamment ceux qui occupent des postes à temps partiel ou sont inactifs, ou encore ceux qui occupent des emplois peu rémunérés et de mauvaise qualité, souvent dans des secteurs à forte intensité de contacts (FMI, 2022^[48] ; Parker et Horowitz, 2022^[49]). Les statistiques officielles des taux de démission par secteur aux États-Unis fournissent d'autres éléments qui montrent l'importance de la qualité de l'emploi : les taux de démission et de vacances de postes sont généralement plus élevés dans les secteurs où les salaires étaient plus bas et les conditions de travail moins bonnes avant la pandémie, comme le commerce de détail, l'hébergement et la restauration, et les activités de fabrication.

Selon des données préliminaires, la grande démission ne devrait pas entraîner de changements durables sur les marchés du travail (Pizzinelli et Shibata, 2023^[50]). D'abord, il semblerait qu'aux États-Unis seul un faible pourcentage des démissionnaires changent de secteur ou de profession (Hobijn, 2022^[45]). Ensuite, dans le cas des États-Unis, le déclin de la disposition à travailler concernerait essentiellement les inactifs (Faberman, Mueller et Şahin, 2022^[51]). Enfin, si la pandémie a provoqué une réduction considérable des recherches d'emploi pendant la majeure partie de l'année 2020, celles-ci ont vigoureusement rebondi en 2021 (Faberman, Mueller et Şahin, 2022^[51]). Les secteurs et métiers qui ont enregistré les taux de démission les plus élevés pendant la pandémie sont aussi ceux où l'emploi a connu la croissance la plus rapide en 2021 (Hobijn, 2022^[45]).

L'évolution de l'environnement de travail, en revanche, pourrait avoir des retombées permanentes sur les marchés de l'emploi. Des éléments nouveaux permettent de penser que le développement du télétravail va se poursuivre, même s'il est peu probable que le télétravail intégral devienne la norme. Selon des données d'enquête recueillies par le Forum mondial sur la productivité de l'OCDE, dirigeants et salariés souhaitent accroître substantiellement la part de télétravail régulier par rapport aux niveaux enregistrés avant la crise (Criscuolo et al., 2021^[52]). Les enquêtés estiment dans l'ensemble que le rythme idéal de télétravail s'établit à deux ou trois jours par semaine, ce qui corrobore d'autres données récentes et l'idée selon laquelle le juste équilibre entre les avantages du télétravail (réduction des déplacements domicile-travail) et ses inconvénients (affaiblissement de la communication et des échanges d'informations par exemple) se situe à un niveau d'intensité intermédiaire. Les analyses empiriques font aussi apparaître une réaction asymétrique aux restrictions gouvernementales, le télétravail accusant une forte hausse après un durcissement des restrictions mais ne diminuant guère après leur assouplissement. Cette asymétrie laisse entendre que la progression du télétravail observée au début de la pandémie ne devrait que partiellement s'inverser (Adrijan et al., 2021^[53]). La facilité d'accès au réseau à haut débit et sa qualité, ainsi que la situation du marché du logement influenceront sans doute sur la décision de télétravailler (Ahrend et al., 2022^[54]).

La nécessité de s'adapter à un environnement nouveau et de composer avec un climat d'incertitude a eu des effets délétères sur le bien-être mental des patrons de PME, des entrepreneurs et des salariés. La pandémie a eu des répercussions considérables sur la santé mentale ; la prévalence des troubles anxieux et dépressifs a en effet plus que doublé dans la plupart des pays disposant de données à ce propos, tout

particulièrement aux États-Unis, au Mexique et au Royaume-Uni (OCDE, 2021^[55]). C'est un point dont il faudra tenir compte au moment d'élaborer des mesures destinées aux PME.

Outre les chocs économiques, la transformation numérique et la transition écologique devraient entraîner des mutations sectorielles pérennes du fait qu'elles modifient les modèles économiques et le mode de fonctionnement des entreprises (OCDE, 2019^[13]) et accentuent les pressions sur les marchés du travail. L'intelligence artificielle, par exemple, devrait élargir l'éventail des tâches automatisables, y compris les tâches cognitives répétitives qui caractérisent les activités de service, ou la capacité d'anticipation et de différenciation des entreprises (profilage des clients par exemple), déterminantes pour les résultats des PME. L'adaptation des compétences aux nouveaux besoins devrait aussi constituer un volet important de la transition écologique. En effet, la transition vers une économie bas carbone ne sera possible que si les travailleurs peuvent s'y adapter aisément et évoluer vers des emplois ou des secteurs plus verts. Selon les estimations, un peu moins de la moitié des emplois verts se situeraient actuellement dans les micro- et petites entreprises (OCDE, 2023^[56]).

Les pénuries de main d'œuvre (indépendamment du phénomène de « grande démission ») et la « guerre des talents » devraient perdurer, ce qui pénalisera encore davantage les PME. Elles devraient en effet accentuer les difficultés habituelles de ces entreprises à attirer et fidéliser des profils qualifiés du fait que les PME proposent généralement des rémunérations et des conditions de travail moins attrayantes que les grandes entreprises (OCDE, 2019^[13]) et qu'elles ne disposent ni de la capacité, ni des réseaux nécessaires pour repérer et contacter les plus qualifiés (chapitre 4).

Pressions sur les chaînes d'approvisionnement

Les nombreux chocs qui ont frappé l'économie mondiale depuis le début de la pandémie ont favorisé l'apparition de perturbations dans les chaînes d'approvisionnement. Selon l'Enquête sur l'avenir du travail, 62 % environ des PME disposant d'une page Facebook ont signalé avoir été confrontées à ce problème en 2021. Les retards de livraison des fournitures et des coûts de transport supérieurs à la normale en sont les deux formes les plus couramment mentionnées (graphique 1.19). Ces informations cadrent avec les données de l'enquête SEBC de 2022 auprès des entreprises employeuses, conduite en octobre-novembre 2021 aux États-Unis, selon laquelle les difficultés liées aux chaînes d'approvisionnement avaient constitué l'un des deux principaux problèmes opérationnels auxquels 60 % des entreprises s'étaient heurtées au cours des 12 mois antérieurs.

Malgré les interdictions de transport, fermetures d'espace aérien comprises, qui ont suivi l'invasion de l'Ukraine par la Russie et le rétablissement de restrictions pour faire face à la pandémie, notamment la politique chinoise de « zéro COVID » en 2021-22, les pressions sur les chaînes d'approvisionnement mondiales ont sensiblement diminué en 2022, restant toutefois à un niveau nettement supérieur à la moyenne historique (New York Fed, 2022^[57]).

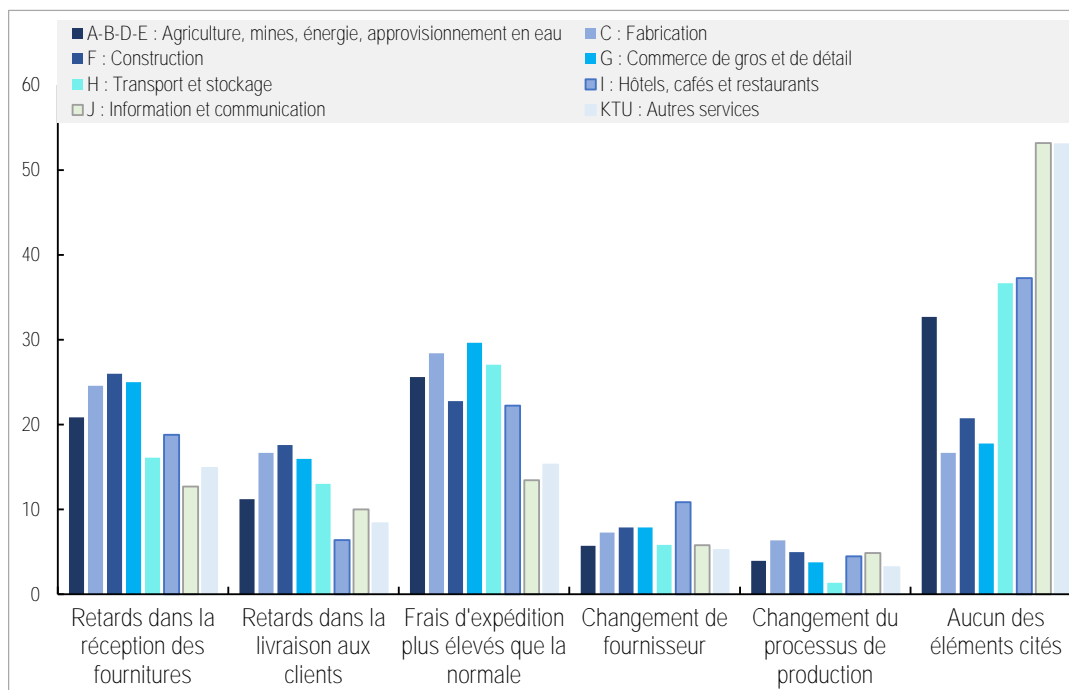
La réouverture de la Chine a dans un premier temps désorganisé les chaînes d'approvisionnement car la propagation rapide du virus avait ralenti l'activité du premier fournisseur mondial, ce qui aurait en partie contribué à la pause observée dans le retour de l'indice des pressions sur les chaînes d'approvisionnement mondiales à sa moyenne historique au cours des trois derniers mois de 2022 (New York Fed, 2023^[58]). La réouverture du pays devrait en partie atténuer ces pressions à moyen terme, sans pour autant inverser complètement le processus actuel de ralentissement de l'expansion des chaînes d'approvisionnement (chapitre 3).

L'ampleur des perturbations varie considérablement selon les secteurs. Si la majorité des petites entreprises des secteurs de l'information et des communications et des autres services n'ont signalé aucune difficulté, la plupart des PME opérant dans ceux de la fabrication et du commerce de détail et de gros en ont connu. Outre ces secteurs, des perturbations frapperont sans doute ceux où la Russie et l'Ukraine sont des producteurs de premier plan, comme le blé. De même, la désorganisation de la fabrication d'engrais risque de mettre à mal l'approvisionnement agricole pendant plusieurs années. Les

petites entreprises doivent aussi faire face à des pénuries de semi-conducteurs du fait que la Russie et l'Ukraine figurent parmi les principaux fournisseurs mondiaux de métaux et de matières premières, essentiellement destinés au marché de l'UE, et sont une source importante d'intrants intermédiaires pour plusieurs secteurs dans l'ensemble de l'OCDE (chapitre 3).

Graphique 1.19. Perturbations dans les chaînes d'approvisionnement des PME en 2021

Pays de l'OCDE, en pourcentage des PME enquêtées, par activité économique



Source : enquête Future of Business Survey, OCDE-Banque mondiale-Meta, [Data for Good](#) (mars 2022).

StatLink  <https://stat.link/icmjb5>

Resserrement des conditions de crédit

La crise du COVID-19 a mis la résilience financière des entreprises à rude épreuve, notamment celle des petites entreprises qui ont généralement moins accès aux financements que les grandes. Selon certaines estimations, 25 % des entreprises avaient épuisé leurs réserves de trésorerie à la fin de 2021 dans l'Union européenne (Archanskaia et al., 2022^[59]). Par ailleurs, 10 % des entreprises auparavant viables se trouveraient en situation d'insolvabilité en raison de la crise du COVID-19. Ces effets sont plus visibles dans les secteurs les plus durement frappés par la pandémie et par les mesures de confinement qui l'ont accompagnée. L'augmentation des coûts de l'énergie a vraisemblablement accentué les besoins financiers.

Les politiques monétaires ont été resserrées pour combattre l'inflation, dans les pays développés comme dans certaines économies émergentes. Après des années de conditions financières très favorables, la volatilité des marchés financiers s'est intensifiée partout dans le monde depuis 2020, sous l'effet d'une aversion au risque et d'incertitudes croissantes. En 2021, les taux d'intérêt appliqués aux PME ont augmenté dans 16 des 34 pays figurant dans le tableau de bord (OECD, 2022^[28]). Cette hausse ne s'est cependant pas traduite par un durcissement des conditions de crédit pour les PME par rapport aux grandes entreprises puisqu'un resserrement des écarts de taux d'intérêt a été observé dans plus de la moitié des pays en 2021 (OCDE, 2022^[60]). C'est ce qui ressort également de données d'enquêtes menées dans différentes régions. Dans la zone euro, l'accès au financement a été l'un des problèmes les moins

importants pour les PME, bien qu'elles aient été de plus en plus nombreuses à signaler une hausse des taux d'intérêt tout au long de l'année 2021 (BCE, 2021^[61]). Une situation similaire est observée aux États-Unis, où les conditions de crédit se sont durcies après la fin du programme de protection des salaires (*Paycheck Protection Program*) mais où la qualité des crédits accordés aux PME s'est améliorée en 2021, notamment en ce qui concerne les ratios dette/revenu et la position de liquidité des PME emprunteuses (kcFED, 2022^[62]). L'amélioration des positions de liquidité a également pu contribuer à la baisse de la demande et du recours aux prêts des PME en 2021.

Pour les années à venir, la deuxième difficulté signalée par les entreprises présentes en ligne et établies depuis moins de deux ans, selon l'Enquête sur l'avenir des entreprises, consiste à élargir leur accès aux financements. Les crédits bancaires demeurent la source de financement extérieur la plus courante, même si la plupart des PME ont déclaré ne pas faire appel au financement extérieur et si l'endettement n'est pas le moyen le plus approprié de financer la croissance, surtout celle des start-ups (OCDE, 2022^[63]). Le relèvement des taux d'intérêt devrait avoir des conséquences sur les conditions d'emprunt des PME. Il ressort de données d'enquête que le resserrement de la politique monétaire en 2022 a renchéri le coût du crédit pour les PME aux États-Unis, alors que la demande de prêts pour faire face aux perturbations des chaînes d'approvisionnement commençait à croître (kcFED, 2022^[62]).

Les entreprises fortement endettées ont éprouvé plus de difficultés à obtenir des financements. La part des actifs, du capital et de la dette captée par des entreprises zombies est nettement plus élevée parmi les PME que parmi les grandes entreprises. Dans un échantillon de 14 économies avancées, de 6 % à 7 % des actifs, du capital et de la dette des entreprises cotées en bourse sont détenus par des zombies, mais cette proportion atteint 40 % environ pour les PME cotées (Banerjee et Hofmann, 2020^[64]). Selon des données du Japon, le taux de sortie des entreprises défaillantes aurait diminué (processus d'assainissement moins efficace) et l'endettement des entreprises aurait augmenté, les emprunts à long terme en particulier (Ito, Saito et Hong, 2022^[65]). Les îlots de vulnérabilité se concentrent dans les secteurs les plus durement atteints par la pandémie, où l'on observe un accroissement considérable du nombre d'entreprises zombies qui seraient restées saines dans d'autres circonstances. En Europe centrale, de 20 % à 25 % des entreprises seraient fragiles sur le plan financier (BERD, 2022^[66]). Un peu plus du quart d'entre elles (soit 5 % environ des entreprises par l'actif total) peuvent être considérées comme de véritables zombies, à savoir des entreprises qui sont en difficulté mais évitent la faillite parce qu'elles continuent à bénéficier de financements bon marché et de la tolérance de leurs créanciers (Acharya et al., 2022^[67]). Les entreprises zombies créent des effets défavorables pour les entreprises saines, qui voient la croissance de l'investissement, des recettes et de l'emploi faiblir quand elles opèrent dans des secteurs où les zombies sont très présentes. Les entreprises fortement intégrées dans les chaînes de valeur mondiales sont particulièrement vulnérables à ces effets. Par ailleurs, celles qui exercent leur activité dans des pays où la part des prêts émis en devises étrangères est élevée sont vulnérables aux fluctuations des taux de change.

Les récents chocs de crédit ont accentué les incertitudes financières et brouillé les signaux sur les taux d'intérêt anticipés, dans le contexte d'une inflation sous-jacente qui demeure élevée. Les conditions de financement se sont durcies, et devraient entraîner une diminution des prêts et de l'activité si elles persistent (FMI, 2023^[68]).

Évolution de l'aide budgétaire directe aux PME

Depuis le début de la crise du COVID-19, les États ont mobilisé divers instruments pour prêter appui aux petites entreprises, les plus courants étant les aides non remboursables ou les subventions. Le pourcentage de petites entreprises ayant bénéficié de ce soutien varie considérablement selon les pays. En Nouvelle-Zélande et au Japon, plus de la moitié d'entre elles ont reçu une aide (graphique 1.20). Les écarts entre pays ne semblent pas associés à l'ampleur du choc économique et de la marge de manœuvre budgétaire existante (OCDE, 2021^[12]). Le montant de l'aide diffère aussi selon les secteurs d'activité. Dans

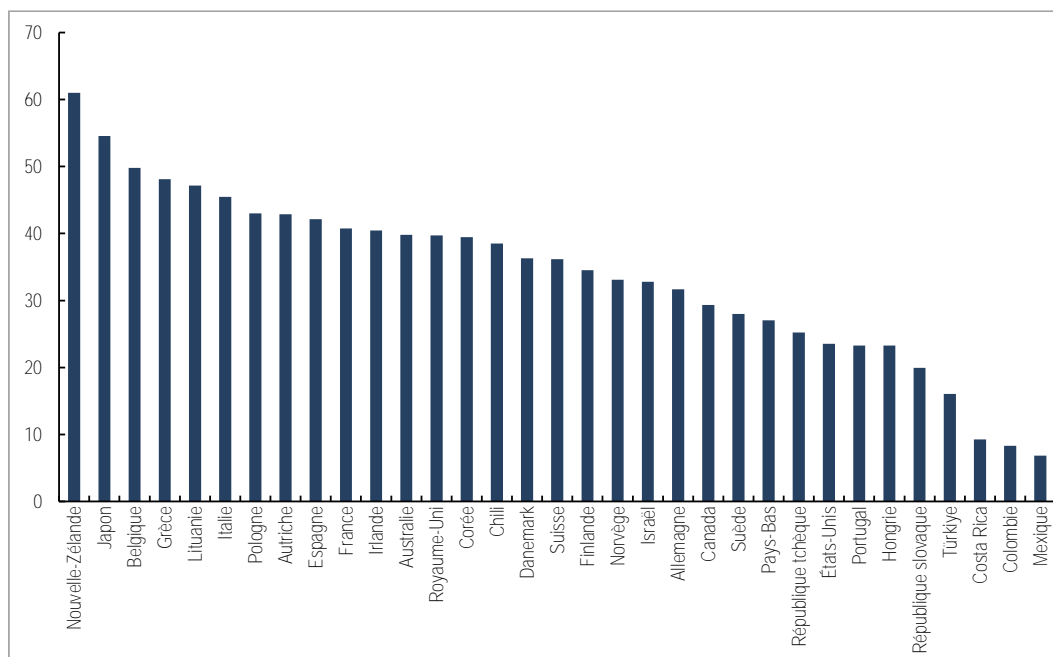
les pays de l'OCDE, le pourcentage de petites entreprises déclarant avoir perçu une aide est plus élevé dans les secteurs de l'hébergement et de la restauration, de l'énergie, du transport et de l'entreposage, de la distribution d'eau et de la gestion des déchets. On n'observe en revanche aucune différence selon que l'entreprise participe aux échanges internationaux ou pas, ou selon l'âge ou le genre de son propriétaire. Les entreprises en activité depuis plus de cinq ans sont plus nombreuses à déclarer avoir bénéficié d'un soutien que les plus récentes.

Depuis juin 2020, et en particulier depuis le premier semestre de 2021, les autorités multiplient les mesures destinées à favoriser la reprise (OCDE, 2021^[69]), modifiant la nature et l'importance de l'aide budgétaire. L'aide apportée aux entreprises dans le cadre des plans de relance vise moins spécifiquement les PME que ne le faisaient les mesures d'urgence mises en œuvre pour faire face à la crise du COVID-19 (OCDE, 2022^[60]). Dans la catégorie des PME, les plans d'urgence semblaient davantage axés sur les start-ups et les entreprises à forte croissance.

Les formes d'aide et la conception des instruments varient considérablement d'un pays à l'autre (encadré 1.4) mais semblent privilégier le verdissement de l'économie et la transformation numérique et, dans une moindre mesure, les compétences et l'innovation. Si les PME peuvent bénéficier des mesures d'ordre général contenues dans les plans de relance, la faible place qui leur est explicitement accordée dans ce domaine d'intervention majeur appelle d'autres dispositions, notamment pour leur assurer les moyens de financer des activités ou de mettre en place des instruments non financiers liés à la réduction de leur empreinte carbone et à la réalisation d'objectifs de durabilité.

Graphique 1.20. **Pourcentage de PME disposant d'une page Facebook qui bénéficient d'une aide gouvernementale depuis le début de la pandémie**

Pourcentage



Source : calculs de l'OCDE fondés sur l'Enquête *Future of Business Survey*, OCDE-Banque mondiale-Meta. [Data for Good](https://dataforgood.org/) (mars 2022).

StatLink  <https://stat.link/bl9ins>

Au cours du deuxième semestre de 2022, presque tous les pays ont appliqué des mesures budgétaires pour protéger les ménages et les entreprises de l'envolée des prix énergétiques et alimentaires (OCDE, 2022^[70]). En Europe surtout, où la hausse des prix de l'énergie a été la plus forte, de nombreux gouvernements ont annoncé de nouveaux trains de mesures ou renforcé ceux qui étaient déjà en place, pour un coût budgétaire avoisinant ou dépassant 2 % du PIB dans certaines grandes économies (OCDE, 2022^[2]). En Europe, ces mesures consistent notamment à réglementer les prix de l'énergie par un plafonnement des tarifs et une réduction des frais de réseau et de distribution, à accorder des allègements fiscaux et des indemnités afin de compenser la hausse des coûts liés à l'énergie et, dans plusieurs pays, à relever substantiellement le salaire minimum légal (CE, 2022^[42]). Elles compenseront en partie le retrait des aides liées à la pandémie et les recettes fiscales plus élevées que prévu en raison de la hausse de l'inflation. À l'inverse, aux États-Unis, au Canada et en Australie, où les aides liées à l'énergie ont été beaucoup plus modestes, l'assainissement budgétaire semble avoir été nettement plus important cette année. Il faut certes surveiller les retombées des aides énergétiques sur les PME, mais aussi concevoir soigneusement ces mesures de manière à ne pas freiner la transition écologique dans une conjoncture où la crise de l'énergie pourrait durer plusieurs années.

Encadré 1.4. Les instruments de financement des plans d'urgence

Cet encadré, fait fond sur (OCDE, 2022^[60]) et décrit les principales caractéristiques des instruments de financement prévus dans les plans de relance, qui ne couvrent pas les toutes dernières mesures adoptées face à la crise énergétique. L'utilisation et la conception des instruments de dette visant à soutenir la trésorerie des PME dans les plans de relance varient d'un pays à l'autre. Alors que certains mécanismes de prêt ciblent les entreprises viables, d'autres sont destinés à celles qui n'ont pas eu accès aux aides et appartiennent à des personnes issues de catégories vulnérables. De même, bien qu'un grand nombre de dispositifs de garantie à destination des PME aient été prolongés jusqu'à fin 2021 et au-delà, leur couverture varie.

Les mesures de soutien à la trésorerie mettent également en évidence la place moins importante accordée aux PME dans les plans de relance. Les efforts de redressement de la trésorerie des PME au moyen de prêts, de subventions et de reports de paiement pèsent moins lourd, en nombre total de mesures, dans les plans de relance que dans les plans d'urgence.

De manière générale, et en particulier au début de la crise, les mesures d'urgence n'ont pas permis de mobiliser des sources et instruments alternatifs de financement pour les PME. Il en va de même pendant la reprise, contrairement à la période pré-COVID, qui avait vu les modes alternatifs de financement des PME progresser substantiellement. Quoique peu utilisés, les instruments de financement alternatif qui figurent dans les mesures de relance destinées aux PME comprennent l'affacturage, le crédit-bail et la location-vente, le financement du commerce et les instruments de fonds propres et de quasi-fonds propres. Les stratégies de relance misent également sur des modifications réglementaires pour encourager le recours à ces instruments.

Par leur ancrage et leur capacité à atteindre un plus grand nombre de bénéficiaires, les banques demeurent, tout comme les plateformes numériques, des partenaires importants dans la mise en œuvre des plans de relance.

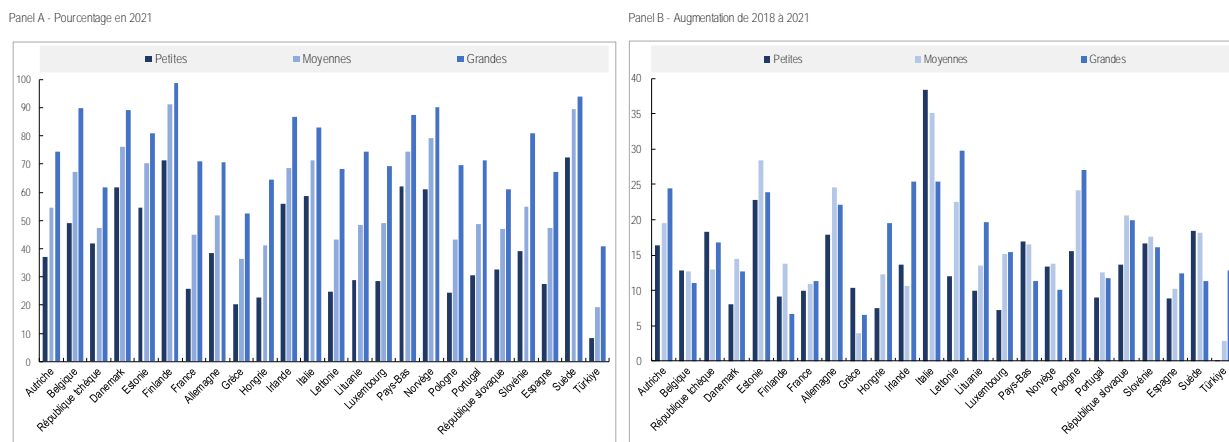
Source : OCDE (2022^[60]), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2022: An OECD Scoreboard*, <https://doi.org/10.1787/e9073a0f-en>.

La transformation numérique progresse rapidement, mais demeure problématique pour les PME

La plupart des PME, micro-entreprises comprises, ont accès à des réseaux à haut débit classiques mais ne font pas appel aux technologies les plus avancées. Les PME font généralement leurs premiers pas numériques avec des applications de base destinées aux tâches administratives courantes et à la commercialisation. Plus les technologies se perfectionnent, plus les PME perdent de terrain par rapport aux grandes entreprises. En effet, la transformation numérique est multidimensionnelle et suppose l'utilisation et l'application de différentes technologies à des fins diverses. Les applications et combinaisons numériques offrent une forte complémentarité car la technologie favorise l'adoption d'autres technologies. Cela signifie également que le retard des PME dans la transition numérique risque de peser sur leur capacité à opérer de futures transformations dans ce domaine.

L'infonuagique, par exemple, donne accès à des services numériques sur Internet et peut aider les PME à adopter d'emblée des solutions numériques nouvelles et plus avancées en leur permettant d'accéder à des offres à la demande qui correspondent à leurs besoins (souplesse et évolutivité) sans avoir à engager d'investissements (irréversibles) dans du matériel et des logiciels, ni à supporter les coûts de maintenance (OCDE, 2021^[71]). Le pourcentage de petites entreprises qui achètent des services d'infonuagique a progressé de 13.6 points en moyenne entre 2018 et 2021 dans 24 pays de l'OCDE, mais de 16.1 points pour les moyennes entreprises et de 16.8 points pour les grandes entreprises, selon des données de l'OCDE sur l'accès aux TIC des entreprises (graphique 1.21). En 2021, l'écart entre petites et grandes entreprises s'est creusé dans la plupart des pays, et il est substantiel dans les 24 pays considérés.

Graphique 1.21. Entreprises achetant des services infonuagiques



Source : OCDE.Stat (s.d.^[72]), *ICT Access and Usage by Businesses*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS.

StatLink  <https://stat.link/lj3ck4>

Un autre exemple est celui du commerce électronique, qui devrait renforcer la résilience des entreprises aux chocs futurs. De nombreuses données montrent aujourd'hui que la transformation numérique et la participation au commerce en ligne ont permis d'amortir la récession (OCDE, 2021^[71] ; 2021^[12]). Un nombre grandissant de PME optent pour des modèles d'activité « hybrides », comme le « commerce de détail hybride », qui associe de plus en plus étroitement l'activité en magasin et les ventes en ligne (OCDE, à paraître, [D4SME paper on "SMEs in hybrid retail"]). Par ailleurs, des données d'enquête sur les PME du commerce de détail de pays représentatifs de l'OCDE montrent que la complexité opérationnelle peut sensiblement augmenter quand plusieurs circuits de vente sont utilisés. La plupart des petites entreprises

chargent le personnel en place de gérer les ventes en ligne, avec un investissement minimal, sinon nul, dans la formation.

Selon certaines estimations, 70 % des PME auraient intensifié leur utilisation des technologies numériques sous l'effet de la pandémie (OCDE, 2021^[71]). Le développement des technologies de communication peut offrir de nouvelles possibilités d'externaliser les activités de service (Gal et al., 2019^[73]) et de faire appel à des compétences extérieures, ou d'opérer un saut technologique vers les technologies les plus avancées, comme l'analytique de données (OCDE, 2021^[71]), et faire des données un actif économique (OCDE, 2022^[63]). Il y a donc lieu de penser que la transformation numérique va se poursuivre pendant quelque temps, bien qu'à un rythme éventuellement plus lent que celui observé pendant la pandémie. En même temps, des données récentes laissent entrevoir une accentuation du fossé numérique entre petites et grandes entreprises.

Selon l'Enquête sur l'avenir des entreprises de mars 2022, 62 % des PME disposant d'une page Facebook reconnaissent que la crise du COVID-19 a définitivement modifié leur recours aux technologies numériques. Ce pourcentage est plus élevé pour les entreprises qui ont investi dans la formation (internet ou informatique). Des différences substantielles sont toutefois observables selon les secteurs. Le pourcentage de PME qui jugent ce changement permanent est inférieur dans les « secteurs primaires » (agriculture, énergie), la construction et la gestion des ressources hydrauliques, mais supérieur dans ceux de l'hébergement et de la restauration, des TIC, du commerce de détail et de gros. Les entreprises plus récentes, créées moins d'un an avant l'enquête, étaient plus susceptibles de voir dans cette évolution un phénomène temporaire.

Malgré de récents progrès, plusieurs éléments continuent de brider la transformation numérique des PME, notamment leur manque d'information et de sensibilisation, le déficit de compétences au niveau des salariés et de la direction, et l'insuffisance des capitaux (OCDE, 2019^[13]). Selon l'Enquête sur l'avenir des entreprises, le manque de compétences et de connaissances techniques est l'obstacle le plus couramment évoqué par les petites entreprises, les micro-entreprises notamment. Cela se vérifie dans tous les secteurs, mais le problème est particulièrement sensible dans celui de la fabrication. Les petites entreprises éprouvent aussi plus de difficultés à s'adapter à l'évolution des cadres réglementaires, à gérer les questions liées à la sécurité numérique et à la confidentialité ou simplement à accéder à des infrastructures numériques de qualité. Un écueil important à l'adoption de l'infonuagique est lié aux incertitudes concernant la localisation des données et la juridiction compétente en cas de litige (OCDE, 2021^[71]). La crise du COVID-19 a également mis en évidence la vulnérabilité des PME aux cyberattaques, qui se sont intensifiées ces dernières années (OCDE, 2021^[71]). Les PME étaient mal préparées à un transfert rapide de leurs activités en ligne et sont devenues les nœuds faibles de réseaux d'entreprise complexes, offrant un point d'entrée aux chaînes d'approvisionnement.

Les pays de l'OCDE s'efforcent d'accélérer la diffusion de l'innovation numérique dans les PME et de leur donner les moyens de suivre le rythme de cette transformation (OCDE, 2021^[71]). Les gouvernements interviennent sous diverses formes : subventions aux investissements dans les technologies numériques (Lituanie, Japon), apport d'une assistance technique ou organisation de formations (Australie, Portugal), amélioration de la sécurité numérique des PME et de leur capacité de protection des données (Chili, Union européenne), ou aide à la connexion aux plateformes et aux réseaux d'entreprises numériques (Colombie, France) (tableau 1.2). Les partenariats public-privé offrent un moyen de regrouper les ressources et les connaissances et sont de plus en plus répandus (Pays-Bas). D'autres mesures visent également à développer et à sécuriser l'infrastructure numérique et à haut débit (Danemark, Islande). Les régulateurs se sont penchés sur les risques de distorsion de la concurrence et de comportement abusifs, en particulier pour les PME qui opèrent sur des plateformes numériques et les start-ups présentes sur les marchés en ligne. L'administration publique peut donner l'exemple en opérant sa propre transformation, en proposant par exemple des services administratifs en ligne et des guichets uniques pour la prestation de services aux PME (OCDE, à paraître^[74]). Les établissements d'enseignement supérieur ont aussi un rôle important

à jouer pour aider les PME à acquérir des compétences numériques et à s'adapter à l'évolution constante des technologies (chapitre 5).

Tableau 1.2. Exemples de programmes visant à accompagner les PME dans leur transformation numérique dans les pays de l'OCDE

	Typologies des instruments d'action	Ciblé/générique	Mesures prises par les pays	Date
Instaurer un environnement propice pour les entreprises				
Cadre institutionnel et réglementaire	Réglementation	Générique	Règlement général sur la protection des données de l'UE (RGPD) et sa transposition dans la législation nationale (pays membres de l'UE) - Loi sur la protection de la vie privée et la sécurité des données qui impose des obligations aux organisations du monde entier lorsqu'elles ciblent ou recueillent des données concernant des personnes présentes dans l'Union européenne.	2018-...
	Soutien non financier	Ciblé (PME)	Digital Ethics Compass (Danemark) - Une boîte à outil pour enseigner aux PME comment travailler avec des données et la conception numérique de manière responsable et éthique, et éviter les problèmes juridiques. Destinée aux PME technologiques et axées sur les données dans les secteurs de la technologie financière, de la technologie médicale et des technologies de mobilité, ainsi que dans le conseil en conception.	2021-...
	Plateformes et infrastructure de réseau	Générique	Programme d'intelligence artificielle Aurora (Finlande) - Des outils d'intelligence artificielle qui permettent de relier les services de l'administration centrale entre eux et de communiquer avec les services d'autres secteurs afin de fournir aux citoyens et aux entreprises des services centralisés, coordonnés, opportuns et respectueux de l'éthique.	2020-2022
Conditions du marché	Réglementation	Générique	Loi portant modification de la loi GWB (Allemagne) -Élargit le champ d'application de la loi antitrust allemande pour lutter contre l'abus de position dominante des plateformes sur les marchés multifaces en interdisant à ces entreprises de se livrer à des pratiques anticoncurrentielles, notamment l'autopréférence ou l'exploitation de données pour créer des barrières à l'entrée sur le marché, entre autres.	2021-...
	Appui financier	Ciblé (PME)	Prime à l'exportation numérique (Italie) - Subvention non remboursable de 4 000 EUR pour l'achat, à hauteur de 5 000 EUR au moins, de solutions numériques utiles à l'internationalisation, comme la création de sites de commerce électronique et (ou) d'applications mobiles, ou l'élaboration d'une stratégie de promotion visant à élargir la présence en ligne par le biais d'activités de marketing numérique (commerce électronique, campagnes de promotion, présence sociale) adaptées au secteur de compétence.	2022-...
	Plateformes et infrastructure de réseau	Ciblé (PME)	Services de mise en relation (Autriche) - Services de mise en contact aux fins d'innovation, de coopération, d'investissements et d'internationalisation. Met les PME et start-ups autrichiennes en relation avec des investisseurs internationaux, des multinationales et des entreprises établies innovantes.	2019-...
Infrastructure	Plateformes et infrastructure de réseau	Générique	Cellule d'intervention en cas d'incident de sécurité informatique (Danemark) - Prévenir les incidents de sécurité informatique et y remédier, autrement dit analyser les vulnérabilités et mettre au point du matériel éducatif et d'information, et gérer le service des responsables de la protection des données pour aider les établissements de recherche et d'enseignement à se conformer au règlement RGPD de l'UE.	2022-...
	Plateformes et infrastructure de réseau	Ciblé (entreprises)	X-Tee (Estonie) - Couche d'échange de données (environnement technologique et organisationnel) permettant un échange de données sécurisé entre systèmes d'information sur Internet pour aider les entreprises à améliorer leurs processus. Mis au point par l'Estonie, la Finlande et l'Islande dans le cadre de l'Institut nordique pour les solutions d'interopérabilité.	2018-...
	Plateformes et infrastructure de	Ciblé (industrie)	Made Smarter Technology Accelerator (Royaume-Uni) - Mobiliser la participation de grands fabricants britanniques et de start-ups technologiques	2020-21

	réseau		au développement de solutions innovantes aux problèmes de l'industrie manufacturière britannique.	
	Soutien non financier	Ciblé (PME)	Itinéraire numérique (Chili) - Formations visant à faciliter le recours des PME aux technologies dans la gestion de leurs activités (formations en ligne sur les enjeux liés à la cybersécurité et les outils connexes par exemple).	2022-...
Améliorer l'accès aux ressources stratégiques				
Financement	Appui financier	Ciblé (femmes)	Entrepreneures numériques (Espagne) - Financement de contrepartie aux investissements numériques des entrepreneures sous forme de prêts (montant maximal de 1.5 millions EUR sur neuf ans et apport minimal de 25 000 EUR).	2021-23
	Appui financier	Ciblé (PME)	Fonds de promotion de l'utilisation des TI (Japon) - Favorise l'adoption par les PME des technologies de l'information moyennant l'apport de capitaux à long terme et de fonds de roulement pour l'acquisition d'ordinateurs, de logiciels, de dispositifs de communication, d'équipements de traitement à commande numérique avancés et d'autres équipements.	2001-...
	Appui financier	Ciblé (secteur financier privé)	Prêts des Investis wallons (Belgique) - Financements fournis aux entreprises sous forme de capital mixte (public-privé) afin d'offrir aux PME des solutions de financement diversifiées et souples moyennant des prêts qui répondent aux besoins liés à leur transformation numérique. Les Investis wallons sont des acteurs complémentaires du secteur financier privé. Le programme s'inscrit dans le cadre de la stratégie Wallonie numérique.	2022-...
Compétences	Appui financier	Ciblé (PME)	Cofinancements pour l'amélioration des compétences numériques (Slovénie) - Encourage les PME à doter leurs employés et leurs cadres de direction des compétences nécessaires dans les domaines clés de la transformation numérique, et cofinance le coût des formations éligibles (en groupe, individuelles) pour améliorer les compétences numériques (coûts d'externalisation).	2022
	Soutien non financier	Générique	Formation numérique (Portugal) - Formations en ligne pour accompagner les entreprises et les particuliers dans leur transition numérique. Les formations couvrent un large éventail de thèmes, comme les technologies de rupture, la cybersécurité, les technologies en nuage, l'analyse des données et le marketing numérique.	2022-...
	Dispositions en matière de gouvernance	Générique	DigKomp : cadre relatif aux compétences numériques (Hongrie) - Un cadre de référence fonctionnant sous forme de système unifié qui permet de définir, de développer, de mesurer et d'évaluer les compétences numériques, les lacunes en la matière et les besoins de formation.	2013-...
Actifs d'innovation (données, réseaux, technologies, etc.)	Appui financier	Générique	Incitations fiscales à l'investissement dans les nouvelles technologies (Lituanie) - Allègement de l'impôt sur les bénéfices imposables des sociétés représentant jusqu'à 50 % des investissements dans les nouvelles technologies.	2008-...
	Soutien non financier	Ciblé (PME)	Programme de solutions numériques (Australie) - Fournit des conseils de nature générale sur le soutien que les outils numériques peuvent apporter aux PME, notamment en ce qui concerne les médias sociaux, les logiciels d'entreprise et la sécurité des données.	2023
	Offre combinée de soutien financier et non financier	Ciblé (PME)	Israël numérique (Israël) - Formation, campagnes de sensibilisation, subventions et solutions de financement pour la diffusion de l'innovation fondée sur les données et des infrastructures et outils technologiques, destinées en particulier aux PME.	2014-...
	Plateformes et infrastructure de réseau	Ciblé (PME et industrie)	Centres de transformation numérique des entreprises (Colombie) - Aident les PME manufacturières à s'approprier les technologies et à élaborer une stratégie à long terme.	2015-...
	Plateformes et infrastructure de réseau	Ciblé (PME)	France Num (France) - Plateforme en ligne visant à mettre en relation les PME avec un réseau de consultants spécialisés afin de créer une stratégie numérique, de renforcer la présence en ligne, de vendre en ligne, d'améliorer les processus internes, de former et de recruter, d'améliorer l'utilisation des données, de trouver des possibilités de financement, etc.	2022-23
	Plateformes et infrastructure de réseau (fondées)	Générique	Commit2Data (Pays-Bas) - Programme de recherche et d'innovation pluriannuel basé sur un partenariat public-privé pour envisager de nouveaux modèles et créneaux d'activité dans le domaine des données massives	2017-...

	sur les PPP)		(industrie intelligente, énergie et logistique par exemple). Comporte six pôles d'innovation qui fournissent aux entreprises, notamment aux PME retardataires, des connaissances, des outils et des modules de formation actualisés pour l'utilisation responsable de l'IA et des données.	
Améliorer la gouvernance des PME et de l'entrepreneuriat				
Coordination et suivi des mesures	Stratégies nationales et plans d'action	Générique	Stratégie Suisse numérique 2023 (Suisse) - Donne une vue d'ensemble claire des activités relevant de la puissance publique et introduit des indicateurs de progrès pour chaque domaine (formation et compétences, sécurité et confiance, conditions-cadres, infrastructure, services numériques publics).	2023-...
	Autres documents d'orientation	Générique	Integrated Review of Security, Defence, Development and Foreign Policy (Royaume-Uni) - Approche intégrée pour aider le Royaume-Uni à embrasser l'innovation et à renforcer la prospérité nationale et l'avantage stratégique. Présente le cadre stratégique de la cyberstratégie nationale.	2021-...
	Sites et organismes gouvernementaux	Ciblé (PME)	SME Taskforce (Irlande) - Groupe de travail qui réunit un large éventail de chefs d'entreprise possédant une expertise dans divers secteurs, des groupes représentatifs des PME et d'autres personnes particulièrement bien placées pour apporter une contribution au projet à long terme du gouvernement pour le secteur des PME. Il a pour objectif de préparer les petites et moyennes entreprises à l'accélération rapide de la transition vers des méthodes de travail numériques.	2021-...

Source : d'après OCDE (OCDE, 2023^[75]), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris.

Si certains pays ont choisi d'intégrer des considérations liées aux PME dans leurs programme d'action, d'autres préfèrent cibler spécifiquement les PME au moyen d'instruments *ad hoc* souvent assortis de mesures territorialisées ou sectorielles diversifiées. La diversité des obstacles auxquels les PME se heurtent appelle des interventions publiques qui couvrent de nombreux domaines d'action et requiert une coordination des politiques à tous les niveaux. Un recensement des mesures adoptées a été effectué entre juin 2021 et février 2022 dans l'ensemble des pays de l'OCDE pour recenser les institutions et les politiques qui ont pour objectif d'aider les PME à faire des données une activité économique soit en améliorant les infrastructures, soit en renforçant l'accessibilité, l'utilisation et la protection (à savoir la gouvernance) des données dans les PME (OCDE, 2022^[63]). Les PME et l'entrepreneuriat figuraient dans le mandat principal de 26 % seulement des 209 institutions recensées. Parmi les 487 mesures en place, moins de 20 % ciblent explicitement les PME ou les entrepreneurs. La plupart des mesures adoptées dans ce domaine d'action relativement nouveau sont de nature générale et sont le fruit d'efforts visant principalement à établir une politique en matière de données.

La transition vers une économie décarbonée suppose de repenser les systèmes industriels et les modèles économiques

Face à l'urgence environnementale, tous les domaines dans lesquels des améliorations sont possibles doivent être mis à contribution ; or, même si les PME sont moins gourmandes en énergie et en ressources que les grandes entreprises, elles ont une empreinte environnementale non négligeable. Au niveau de l'UE, la contribution des PME du secteur marchand aux émissions de gaz à effet de serre se serait établie dans une fourchette comprise entre 37 % et 45 % en 2018 (OCDE, 2023^[76]). L'économie circulaire présente un potentiel de bénéfices élevé pour de nombreux secteurs, y compris ceux où les PME sont majoritaires (OCDE, 2019^[13]). Une amélioration de l'efficacité énergétique pourrait apporter de nombreux avantages aux PME ; outre une réduction de leurs coûts intermédiaires, elle pourrait notamment rehausser la qualité et la visibilité de leurs produits, améliorer leur fonctionnement et leur environnement de travail, leur donner accès à de nouveaux marchés, atténuer leur vulnérabilité à la volatilité des prix de l'énergie ou garantir leur respect des normes environnementales (PNUE, 2010^[77] ; Eurostat, 2018^[78] ; OCDE,

2019_[13]). Les PME sont pourtant moins nombreuses que les grandes entreprises à avoir pris des mesures pour améliorer leur performance écologique (OCDE, 2021_[79]).

La consolidation des marchés des énergies renouvelables offre aux PME des possibilités de diversification de leur portefeuille énergétique (OCDE, 2019_[13]). Associés aux technologies numériques, les systèmes de production d'énergie hors réseau (installations solaires photovoltaïques par exemple) et les technologies de stockage améliorées (comme les nouvelles batteries) offrent une plus grande flexibilité et de nouveaux débouchés commerciaux. Les petites entreprises auraient même plus de facilité que les grandes à opérer ce changement, leur plus faible intensité énergétique leur permettant de faire appel à un plus large éventail de bouquets énergétiques. Parmi les solutions intelligentes adaptées aux PME, on citera les microréseaux, qui intègrent des sources d'énergie renouvelables dans les réseaux électriques traditionnels en faisant appel aux TIC aux fins de gestion et de contrôle et qui permettent la production et la gestion d'énergie à petite échelle. Les avantages dérivant de l'amélioration de l'efficacité énergétique peuvent toutefois varier selon les secteurs et les configurations de la chaîne de valeur (AIE, 2014_[80]).

Les technologies de données et l'amélioration de la gouvernance des données peuvent en outre aider les PME à adopter des modèles et des pratiques de gestion plus efficaces en matière d'énergie, de ressources et de déchets. L'utilisation conjointe de capteurs et de l'Internet des objets (IdO), le recours à l'intelligence artificielle et à l'analytique de données, et le suivi et la collecte plus efficaces et rigoureux des données peuvent les aider à améliorer la traçabilité des intrants et des produits, à diminuer les pertes et les déchets ou à identifier les processus à faibles émissions de carbone les plus économes en ressources.

Des obstacles empêchent encore les PME d'investir dans la réduction des émissions, y compris dans l'amélioration de l'efficacité énergétique ou dans le déploiement de technologies renouvelables. Les barrières habituelles à l'innovation dans ces entreprises sont généralement considérées comme les principaux freins, à savoir une faible sensibilisation, le manque de compétences et d'expertise pour définir et mettre en œuvre des projets énergétiques ainsi que les difficultés à les financer, notamment les coûts initiaux liés à l'intégration des technologies, ou l'absence de normes et règlements concernant le déploiement de micro-réseaux (AIE, 2015_[81] ; Andrenelli et al., 2019_[82] ; Wouters, 2014_[83]). Les PME peuvent aussi être confrontées au dilemme locataire/propriétaire selon lequel les entreprises comme les pouvoirs publics tireraient profit d'une amélioration de l'efficacité énergétique du processus de production mais aucun d'eux ne souhaite supporter les coûts immédiats de l'investissement. Dans l'ensemble, les économies d'énergie sont rarement une priorité d'investissement pour les petites entreprises (OCDE, 2019_[13] ; 2021_[79]) (chapitre 3).

Références

- Abendschein, M., O. Causa et N. Luu (2022), « Getting on the job ladder - The policy drivers of hiring dynamics », VoXEU. [47]
- Acharya, V. et al. (2022), « Zombie lending: Theoretical, international and historical perspectives », *Annual Review of Financial Economics*, vol. 14, pp. 21-38. [67]
- Adrjan, P. et al. (2021), « Will it stay or will it go? Analysing developments in telework during COVID-19 using online job postings data », *OECD Productivity Working Papers*, n° 30, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/aed3816e-en>. [53]

- Agresti, S. et al. (2022), « Tracking business dynamism during COVID-19 pandemic », VoxEU, [3]
<https://voxeu.org/article/tracking-business-dynamism-during-covid-19-pandemic>.
- Ahrend, R. et al. (2022), « Changes in the geography housing demand after the onset of COVID-19: First results from large metropolitan areas in 13 OECD countries », [54]
Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE, n° 1713, Éditions OCDE, Paris,
<https://doi.org/10.1787/9a99131f-en>.
- AIE (2015), *Accelerating Energy Efficiency in Small and Medium-Sized Enterprises: Powering SMEs to Catalyse Economic Growth*, OCDE/Agence internationale de l'énergie, [81]
https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/SME_2015.pdf.
- AIE (2014), *Capturing the Multiple Benefits of Energy Efficiency*, OCDE/Agence internationale de l'énergie, [80]
http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Multiple_Benefits_of_Energy_Efficiency.pdf.
- André, C. et L. Demmou (2022), « Enhancing insolvency frameworks to support economic renewal », [9]
Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE, n° 1738, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/8ef45b50-en>.
- Andrenelli, A. et al. (2019), « Micro-Evidence on Corporate Relationships in Global Value Chains: The Role of Trade, FDI and Strategic Partnerships », [82]
OECD Trade Policy Papers, n° 227, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/f6225ffb-en>.
- Andrews, D., A. Charlton et A. Moore (2021), « COVID-19, productivity and reallocation: Timely evidence from three OECD countries », [15]
Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE, n° 1676, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/d2c4b89c-en>.
- Archanskaia, L. et al. (2022), « The sectoral nature of the COVID-19 shock: A novel approach to quantifying its economic impact », [59]
n° 162, Discussion Paper, Commission européenne.
- Ascari, G., A. Colciago et R. Silvestrini (2021), « Business dynamism, sectoral reallocation and productivity in a pandemic », [14]
Center for European Studies Paper Series, n° 482, Center for European Studies.
- Auer, R., C. Borio et A. Filardo (2017), « The globalisation of inflation: The growing importance of global value chains », [41]
n° 11905, Discussion Paper, Center for Economic and Policy Research.
- Bachmann, R. et al. (2021), « Worker churn in the cross section and over time: New evidence from Germany », [46]
Journal of Monetary Economics, vol. 117, pp. 781-797,
<https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2020.05.003>.
- Banerjee, R. et B. Hofmann (2020), « Corporate zombies: Anatomy and life cycle », [64]
n° 882, Bank for International Settlements.
- BCE (2021), *Survey on the Access to Finance of Enterprises - April to September 2021*, Banque centrale européenne, [61]
https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/ecb.safe202111~0380b0c0a2.en.htm#toc12.

- Benedetti-Fasil, C., P. Sedláček et V. Sterk (2021), « Startups and employment following the COVID-19 pandemic: A calculator », *Economic Policy*, vol. 10. [21]
- BERD (2022), *Transition Report 2022-23: Business Unusual*, Banque européenne pour la reconstruction et le développement. [66]
- Blanchard, O. (2022), « Why I worry about inflation, interest rates, and unemployment », *PIIE blog*, Peterson Institute for International Economics, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/why-i-worry-about-inflation-interest-rates-and-unemployment> (consulté le 2 septembre 2022). [40]
- Bundesbank, D. (2022), « Productivity effects of reallocation in the corporate sector during the COVID-19 crisis », *Monthly report*, vol. 64/9. [22]
- Carriere-Swallow, Y. et al. (2022), « Shipping costs and inflation », n° 2022/061, Fonds monétaire international. [38]
- Causa, O. et al. (2022), « The post-COVID-19 rise in labour shortages », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE*, n° 1721, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/e60c2d1c-en>. [43]
- CE (2022), *Annual Report on European SMEs 2021/2022*, Commission européenne. [16]
- CE (2022), *Labour Market and Wage Developments in Europe*, Commission européenne. [42]
- Crane, L. et al. (2022), « Business exit during the COVID-19 pandemic: Non-traditional measures in historical context », *Journal of Macroeconomics*, vol. 72, p. 103419, <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2022.103419>. [4]
- Criscuolo, C. et al. (2021), « The role of telework for productivity during and post-COVID-19: Results from an OECD survey among managers and workers », *OECD Productivity Working Papers*, n° 31, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/7fe47de2-en>. [52]
- Criscuolo, C., P. Gal et C. Menon (2016), « Do micro start-ups fuel job creation? Cross-country evidence from the DynEmp Express database », *Small Business Economics*, vol. 48/2, pp. 393-412, <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9778-x>. [24]
- D'Adamo, G., M. Bianchi et L. Granelli (2021), « Digitalisation and beyond: The COVID-19 pandemic and productivity growth in G20 countries », n° 67, Economic Brief, Commission européenne. [28]
- Dechezleprêtre, A., D. Nachtigall et B. Stadler (2020), « The effect of energy prices and environmental policy stringency on manufacturing employment in OECD countries: Sector- and firm-level evidence », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE*, n° 1625, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/899eb13f-en>. [37]
- di Giovanni, J. et al. (2022), « Global supply chain pressures, international trade, and inflation », n° DP17449, Center for Economic Policy Research. [39]
- Elgin, C. et al. (2021), « Understanding informality », n° 16497, Centre for Economic Policy Research. [18]
- EPU (s.d.), *Economic Policy Uncertainty Index*, Economic Policy Uncertainty, <https://www.policyuncertainty.com>. [35]

- Eurostat (2018), *Community Innovation Survey 2018*, [78]
https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/inn_cis11_esms.htm.
- Faberman, R., A. Mueller et A. Şahin (2022), « Has the willingness to work fallen during the Covid pandemic? », National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, [51]
<https://doi.org/10.3386/w29784>.
- Fairlie, R. et al. (2022), « Were small businesses more likely to permanently close in the pandemic? », National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, [5]
<https://doi.org/10.3386/w30285>.
- FMI (2023), *Global Financial Stability Report*, Fonds monétaire international. [68]
- FMI (2022), « Labor market tightness in advanced economies », *Discussion Paper*, n° 2022/001, Fonds monétaire international. [48]
- Gal, P. et al. (2019), « Digitalisation and productivity: In search of the holy grail – Firm-level empirical evidence from EU countries », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE*, n° 1533, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/5080f4b6-en>. [73]
- Greenwood, R., B. Iverson et D. Thesmar (2020), « Sizing up corporate restructuring in the COVID-19 crisis », *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 2020/3, pp. 391-441, <https://doi.org/10.1353/eca.2020.0029>. [8]
- Hobijn, B. (2022), « “Great resignations” are common during fast recoveries », *FRBSF Economic Letter*. [45]
- Hong, G. et al. (2020), « Structural changes in Japanese firms: Business dynamism in an aging society », n° WP/20/182, Fonds monétaire international. [6]
- Ito, A., Y. Saito et G. Hong (2022), « COVID-19 created more zombie firms in Japan », VoXEU. [65]
- kcFED (2022), *Small Business Lending Survey*, Federal Reserve Bank of Kansas City, <https://www.kansascityfed.org/Research/documents/8864/Kansas-City-Fed-Small-Business-Lending-Survey-Quarter-1-2022.pdf>. [62]
- Kolev, J. et al. (2022), « Of academics and creative destruction: Startup advantage in the process of innovation », National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, <https://doi.org/10.3386/w30362>. [23]
- New York Fed (2023), « Global Supply Chain Pressure Index: The China factor », Federal Reserve Bank of New York, <https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2023/01/global-supply-chain-pressure-index-the-china-factor/> (consulté le 24 janvier 2023). [58]
- New York Fed (2022), *Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI)*, Federal Reserve Bank of New York, <https://www.newyorkfed.org/research/policy/gscpi#/overview>. [57]
- OCDE (2023), *Financing SMEs and Entrepreneurs: An OECD Scoreboard, 2023 Highlights*, OCDE, Paris. [10]
- OCDE (2023), *Job Creation and Local Economic Development 2023: Bridging the Great Green Divide*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/21db61c1-en>. [56]

- OCDE (2023), *OECD Compendium of Productivity Indicators 2023*, Éditions OCDE, Paris, [32]
<https://doi.org/10.1787/74623e5b-en>.
- OCDE (2023), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris, [75]
<https://www.oecd.org/cfe/datalake.htm>.
- OCDE (2023), *Perspectives économiques de l'OCDE, Rapport intermédiaire, mars 2023 : Une reprise fragile*, Éditions OCDE, Paris, [1]
<https://doi.org/10.1787/2d7536fc-fr>.
- OCDE (2023), « Towards a pilot dashboard of SME greening and green entrepreneurship indicators: Concept note », OCDE, Paris. [76]
- OCDE (2022), *Financing Growth and Turning Data into Business: Helping SMEs Scale Up*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, [63]
<https://doi.org/10.1787/81c738f0-en>.
- OCDE (2022), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2022: An OECD Scoreboard*, Éditions OCDE, Paris, [60]
<https://doi.org/10.1787/e9073a0f-en>.
- OCDE (2022), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2022 : Reconstruire des marchés du travail plus inclusifs*, Éditions OCDE, Paris, [44]
<https://doi.org/10.1787/f4bcd6ab-fr>.
- OCDE (2022), *Perspectives économiques de l'OCDE, Rapport intermédiaire, septembre 2022 : Payer le prix de la guerre*, Éditions OCDE, Paris, [70]
<https://doi.org/10.1787/4c8d9c61-fr>.
- OCDE (2022), *Perspectives économiques de l'OCDE, Volume 2022 Numéro 2*, Éditions OCDE, Paris, [2]
<https://doi.org/10.1787/25b26d2e-fr>.
- OCDE (2021), « An in-depth analysis of one year of SME and entrepreneurship policy responses to COVID-19 : Lessons learned for the path to recovery », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, n° 25, Éditions OCDE, Paris, [69]
<https://doi.org/10.1787/6407deee-en>.
- OCDE (2021), « No net zero without SMEs: Exploring the key issues for greening SMEs and green entrepreneurship », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, n° 30, Éditions OCDE, Paris, [79]
<https://doi.org/10.1787/bab63915-en>.
- OCDE (2021), *OECD Compendium of Productivity Indicators 2021*, Éditions OCDE, Paris, [30]
<https://doi.org/10.1787/f25cdb25-en>.
- OCDE (2021), *Panorama de la santé 2021 : Les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, [55]
<https://doi.org/10.1787/fea50730-fr>.
- OCDE (2021), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2021*, Éditions OCDE, Paris, [12]
<https://doi.org/10.1787/dbe26a97-fr>.
- OCDE (2021), *The Digital Transformation of SMEs*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, [71]
<https://doi.org/10.1787/bdb9256a-en>.
- OCDE (2021), *Understanding Firm Growth: Helping SMEs Scale Up*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, [25]
<https://doi.org/10.1787/fc60b04c-en>.
- OCDE (2019), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019*, Éditions OCDE, Paris, [13]
<https://doi.org/10.1787/dfc3ab17-fr>.

- OCDE (à paraître), « Improving government to business services through digitalisation: One stop shop platforms and single digital portals for SMEs », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, Éditions OCDE, Paris. [74]
- OCDE/OAP (2022), *Identifying the Main Drivers of Productivity Growth*, OCDE, Paris. [31]
- OECD.Stat (s.d.), *I - TEC by Sector and Size Class*, OCDE, Paris, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TEC1_REV4. [34]
- OECD.Stat (s.d.), *ICT Access and Usage by Businesses*, OCDE, Paris, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS. [72]
- OECD.Stat (s.d.), *SDBS Structural Business Statistics (ISIC Rev. 4)*, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SSIS_BSC_ISIC4. [27]
- OECD.Stat (s.d.), *Timely Indicators of Entrepreneurship by Enterprise Characteristics*, OCDE, Paris, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIMELY_IE. [7]
- Ohnsorge, F. et S. Yu (2022), *The Long Shadow of Informality: Challenges and Policies*, Banque mondiale, Washington, DC. [19]
- OIT (2021), « Eight edition Updated estimates and analysis », *ILO Monitor : COVID-19 and the World of Work*, Organisation internationale du travail, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_824092.pdf (consulté le 24 août 2022). [29]
- Parker, K. et J. Horowitz (2022), « The Great Resignation: Why workers say they quit jobs in 2021 », Pew Research Center. [49]
- Pionnier, P., B. Zinni et N. Luu (2023), « Aggregate labour productivity growth during the pandemic: The role of industry reallocations », VoXEU. [33]
- Pizzinelli, C. et I. Shibata (2023), « Has COVID-19 induced labor market mismatch? Evidence from the US and the UK », *Labour Economics*, vol. 81, p. 102329, <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2023.102329>. [50]
- PNUE (2010), *PRE-SME - Promoting Resource Efficiency in Small & Medium Sized Enterprises*, Programme des Nations Unies pour l'Environnement, <https://www.unep.org/resources/report/promoting-resource-efficiency-small-and-medium-sized-enterprises-industrial>. [77]
- Qiang, C. et R. Kuo (2020), « Supporting informal businesses amid COVID-19 without formalization », Blog de la Banque mondiale, <https://blogs.worldbank.org/psd/supporting-informal-businesses-amid-covid-19-without-formalization> (consulté le 21 décembre 2022). [20]
- Schneider, J. (2020), *Future of Business Survey Methodology Note*, mimeo. [26]
- U.S. BLS (s.d.), *Business Employment Dynamics*, United States Bureau of Labor Statistics, <https://www.bls.gov/bdm/business-employment-dynamics-data-by-age-and-size.htm>. [17]
- U.S. Chamber of Commerce (2022), *Index Reaches Pandemic-Era High, but Inflation Concerns Dominate*, <https://www.uschamber.com/sbindex/summary> (consulté le 5 août 2022). [36]

- UK Insolvency Services (2022), *Commentary - Individual Insolvency Statistics April to June 2022*, <https://www.gov.uk/government/statistics/individual-insolvency-statistics-april-to-june-2022/commentary-individual-insolvency-statistics-april-to-june-2022>. [11]
- Wouters, C. (2014), « Towards a regulatory framework for microgrids - The Singapore experience », *Sustainable Cities and Society*, pp. 22-32. [83]

Partie I Chapitres thématiques

2 Le rôle des réseaux dans l'innovation, la résilience et la durabilité des PME

Les petites et moyennes entreprises (PME) dépendent fortement des réseaux extérieurs pour accéder à des ressources stratégiques telles que les connaissances, la technologie, le financement ou les compétences, et pour innover et se développer. Ces réseaux sont également une source de résilience et de durabilité. Ils peuvent prendre différentes formes au-delà des relations acheteur-fournisseur, reflétant les liens que les PME tissent avec leur écosystème par le biais d'échanges de produits, de services, d'actifs, ou encore grâce à l'innovation ouverte et à la collaboration. Ces réseaux incluent les réseaux de production, les réseaux de connaissance et d'innovation (impliquant les universités et fournisseurs de services aux entreprises à forte intensité de connaissance) et les partenariats stratégiques. Les clusters sont également nécessaires pour créer des avantages de proximité et d'agglomération, là où les plateformes et technologies numériques jouent un rôle clé dans le transfert de connaissances et les effets de réseau. Ce chapitre aborde la capacité des PME à rejoindre et à tirer pleinement profit de tels réseaux d'innovation et de croissance. Il donne ainsi un aperçu du large éventail de mesures politiques visant à soutenir l'expansion des réseaux de PME et introduit les chapitres thématiques qui se composent la suite du présent rapport.

En bref

- Les PME enregistrent généralement des performances inférieures à celles des grandes entreprises dans toute une série d'indicateurs, ce qui reflète dans une large mesure les difficultés qu'elles rencontrent dans l'accès aux nouvelles technologies, au financement, aux données et aux compétences, au point d'entraver l'innovation dans leurs activités.
- Les réseaux constituent un atout stratégique pour faciliter l'accès à ces ressources, exploiter les transferts indirects de connaissances et réaliser des économies d'échelle externes.
- Les réseaux permettent également de renforcer la résilience des entreprises en leur donnant la possibilité de mieux appréhender les liens d'interdépendance et de faire face aux bouleversements et aux incertitudes. Ils peuvent aider les PME à accélérer l'adoption de nouvelles normes environnementales et de nouvelles prescriptions en matière de diligence raisonnable, l'intégration à ces réseaux étant elle-même de plus en plus souvent conditionnée au respect de pratiques plus durables et responsables.
- L'importance des réseaux a en outre été exacerbée par le volume croissant de connaissances spécialisées nécessaires pour rester à la pointe des savoirs. Les prestataires de services aux entreprises ou organisations à forte intensité de connaissances (SFIC), dont les universités, jouent de façon grandissante un rôle de coproducteurs d'innovation, et les PME y font appel pour pallier des capacités internes insuffisantes. Pour que les réseaux génèrent pleinement les avantages escomptés, un certain niveau de proximité et d'agglomération doit souvent exister entre les différents acteurs, notamment sous la forme de pôles d'activité.
- L'innovation ouverte s'est imposée comme un moyen efficace d'accélérer les processus d'innovation et la diffusion sur les marchés (par exemple, la transformation numérique des PME pendant la crise du COVID19). Les entreprises, même de petite taille, qui collaborent avec d'autres ont en effet tendance à être plus innovantes que les entreprises opérant de manière isolée.
- Les plateformes numériques et les technologies de l'information et des communications (TIC) jouent aussi un rôle clé, en ce sens qu'elles multiplient les possibilités de transfert de connaissances et de technologies, et permettent la réalisation d'économies d'échelle externes grâce aux effets de réseau.
- Toutefois, la capacité des PME à intégrer différents réseaux, et à tirer parti des avantages qu'ils génèrent, demeure limitée et varie en fonction du type de réseau et des spécificités de chaque entreprise. À titre d'exemple, entre 29 % et 41 % des PME disposant d'une page Facebook indiquent ne faire partie d'aucun réseau professionnel structuré. Cette proportion est plus élevée dans le cas des PME dirigées par des femmes. Même lorsque les entreprises sont en mesure de rejoindre des réseaux, leur taille a un impact sur leur capacité à tirer parti des transferts sectoriels ou à développer des innovations en interne.
- Un large éventail de mesures ont été adoptées par les pouvoirs publics afin de renforcer l'intégration des PME dans différents réseaux. Une cartographie de 601 initiatives publiques engagées dans les pays de l'OCDE révèle qu'environ la moitié d'entre elles ont pour objet une plus forte intégration des PME dans les réseaux logistiques ou de production, et qu'un tiers visent à leur intégration dans les réseaux de connaissances et d'innovation, malgré d'importantes variations d'un pays à l'autre.

Les PME doivent se transformer et leurs réseaux peuvent leur permettre d'opérer de réels bonds en avant

Dans un contexte où les entreprises et les régions cherchent à se redresser après la pandémie de COVID-19 tout en faisant face à des crises mondiales multiples, il s'avère essentiel de reconstruire les économies en veillant à les rendre plus fortes, plus vertes et plus justes. Il conviendra pour cela d'intensifier l'innovation, pour une résilience et une durabilité renforcées, et par conséquent une croissance accrue de l'économie et de la productivité (OCDE, 2021^[1]). Dans la mesure où ils comptent pour 99 % de la population des entreprises, les PME et les entrepreneurs peuvent constituer des moteurs essentiels dans la réalisation de ces objectifs. Ils devront toutefois se transformer et s'adapter aux nouvelles conditions d'activité (chapitre 1).

Les performances des PME et leur capacité de développement et d'adaptation sont étroitement liées à leur aptitude à établir des liens et à étendre leurs réseaux, à tirer parti de réserves externes de ressources et à réaliser des économies d'échelle externes (OCDE, 2019^[2] ; 2022^[3]). Grâce aux réseaux, les PME peuvent surmonter de nombreux obstacles auxquels elles sont généralement confrontées du fait de leur taille, que ce soit dans l'accès aux ressources (technologies, données ou compétences, par exemple), pour trouver de nouveaux partenaires, de nouveaux marchés ou des sources de financement plus diversifiées, ou pour exploiter les transferts indirects de connaissances. Parce qu'elles disposent de capacités internes plus limitées, les PME ont tendance à dépendre davantage de sources externes de connaissances. Leur intégration à des réseaux de connaissances et d'innovation locaux, nationaux et internationaux est par conséquent fondamentale à leur transformation et à leur développement. L'accès à des réseaux robustes est également l'un des principaux attributs des écosystèmes entrepreneuriaux performants et s'avère essentiel pour stimuler et développer les jeunes entreprises.

Au cours des dernières années, les réseaux de PME ont connu de fortes perturbations, dont la gravité et la fréquence n'a fait que s'intensifier, suscitant par là même des inquiétudes quant à leur capacité à s'adapter et à soutenir leur croissance future. Plus récemment, certains chocs comme la crise de COVID-19 ou la guerre d'agression de la Russie contre l'Ukraine ont eu des répercussions en cascade sur les chaînes d'approvisionnement mondiales. Différentes catastrophes naturelles, ainsi que la multiplication des cyberattaques, ont également eu des effets sensibles sur les réseaux de PME. Les systèmes d'innovation sont plus que jamais influencés par les évolutions géopolitiques et les intérêts économiques mondiaux. À travers leurs stratégies d'optimisation et de diligence raisonnable de la chaîne d'approvisionnement, les entreprises multinationales jouent un rôle moteur non seulement dans la réorganisation des systèmes industriels et d'innovation mondiaux, mais aussi dans la transformation des PME.

La préparation et la capacité à constituer des nœuds fiables et résilients dans ces réseaux émergents sont essentielles pour les PME, les réseaux et tous les acteurs concernés. Toutefois, leur aptitude à s'intégrer et à tirer parti de ces connexions reste limitée. La densité et la diversité des liens externes que les PME peuvent créer demeurent inférieures, et leur capacité à influencer les processus d'innovation internes ou à générer des retombées par la participation à des réseaux est plus restreinte dans le cas des grandes entreprises.

Les PME s'intègrent dans un réseau complexe de réseaux

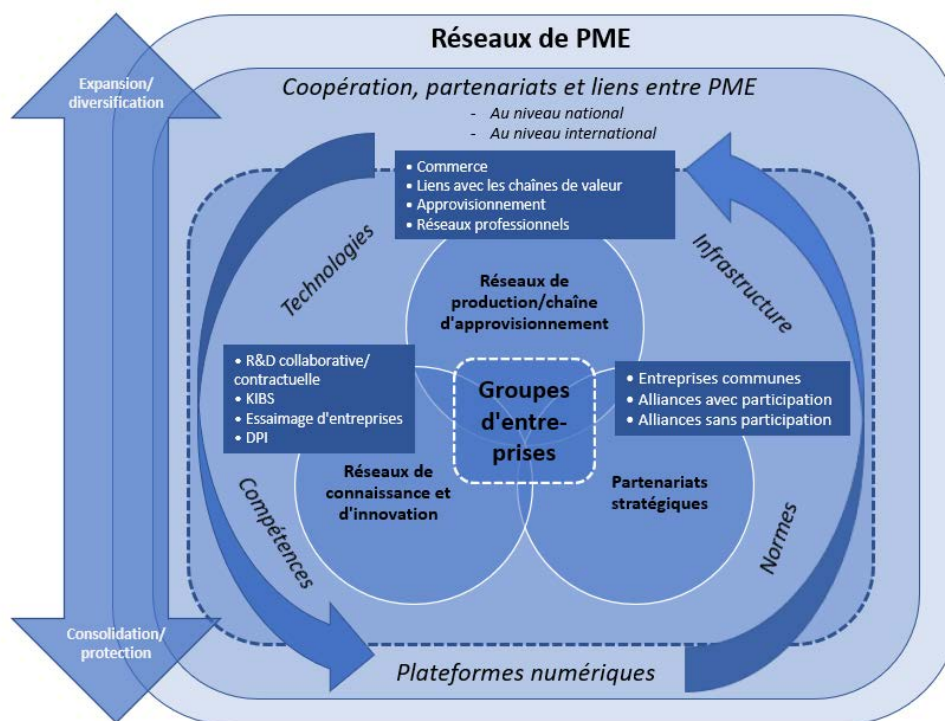
De manière générale, les réseaux correspondent à un ensemble de nœuds, de liaisons (ou de connecteurs) et de mécanismes de transfert assurant différents flux, notamment de données et informations codifiées dans le cas des réseaux de technologies de l'information, ou de produits, services et actifs dans le cas des réseaux commerciaux. Les interactions entre les acteurs de ces réseaux peuvent également donner lieu à terme au partage d'informations, de coûts et d'objectifs communs. Les réseaux

peuvent être mis en œuvre sous la forme d'infrastructures formalisées par des accords et des contrats, ou demeurer informels (voir l'Annexe 2.B).

Les réseaux de PME peuvent prendre des formes variées et dépasser la simple relation entre acheteurs et fournisseurs, reflétant la grande diversité des liens que les PME développent avec les nombreux acteurs qui peuplent leur écosystème et avec lesquels elles échangent des produits et services, des connaissances et des actifs. Ces réseaux s'appuient en outre sur des accords formels et informels qui permettent l'accès aux ressources (Ahuja, 2000^[4]). Dans le présent rapport sont examinés les quatre principaux types de réseaux de PME suivants (graphique 2.1) :

- Les **réseaux logistiques ou de production** sont des « ensembles d'opérations, de transactions et de fonctions interconnectées au travers desquelles un produit ou service spécifique est élaboré, distribué et consommé » (Coe, Dicken et Hess, 2008^[5]). Ils établissent des liens entre les différents acteurs du monde des affaires impliqués dans les processus de pré-production (recherche-développement, conception, etc.), de production (approvisionnement, assemblage, etc.) et de post-production (commercialisation, distribution, etc.). Les réseaux de production sont établis à des fins d'efficacité en termes de coûts, de simplification en matière de gestion ou pour satisfaire des exigences de production à flux tendus, et ce, en visant tout particulièrement à optimiser les échanges entre les entreprises participantes (Nilsson, Magnusson et Enquist, 2003^[6]). Ce rapport s'intéresse spécialement aux réseaux de production générant des transferts indirects de connaissances et d'innovation pour les PME concernées.
- Les **réseaux de connaissances ou d'innovation** donnent aux entreprises et aux institutions la possibilité d'accéder à des systèmes d'innovation nationaux, régionaux et mondiaux, en transcendant les frontières organisationnelles, géographiques et disciplinaires, afin de développer et partager des connaissances, mutualiser les ressources d'innovation et faciliter le transfert de compétences. Ces réseaux permettent une coopération en matière de R-D, d'applications, de transfert de technologie et de commercialisation (OCDE, 1999^[7]).
- Les **partenariats stratégiques** correspondent à des accords formels établis entre un groupe d'entreprises, même concurrentes, ou entre des acteurs publics et privés (industries, universités, institutions publiques technologiques ou de recherche, etc.) visant à mettre leurs ressources en commun ou à partager les coûts, avec comme principale motivation l'innovation ou la commercialisation de produits ou services (OCDE, 2023^[8] ; 2018^[9]). Ces formes de coopération sont particulièrement efficaces pour ouvrir aux PME l'accès à des ressources stratégiques et se distinguent des réseaux de production et d'innovation tout en présentant des caractéristiques similaires. Ils regroupent notamment les contrats de licence, les contrats de franchise, les offres intégrées de produits, les co-entreprises, le partage de capitaux propres, les consortiums de R-D, les centres d'excellence, etc. Dans le cadre d'un partenariat stratégique, une entreprise exerce un certain niveau d'influence sur les activités d'une autre (Andrenelli et al., 2019^[10]).
- Les **pôles** sont des réseaux d'entreprises interdépendantes, d'organismes de partage des connaissances (établissements d'enseignement supérieur, instituts de recherche et fournisseurs de technologies), permettant d'établir un lien entre les institutions (prestataires de services techniques ou de conseil, bureaux de transfert de technologie, etc.) et les clients d'une même chaîne de production, d'un même secteur de spécialisation ou d'une même zone géographique.

Graphique 2.1. Typologie des réseaux de PME : représentation schématique



Source : CE/OCDE (2023^[11]), *Unleashing SME Potential to Scale Up*, <https://www.oecd.org/cfe/smes/sme-scale-up.htm>, Phase II on Network expansion; CE/OCDE (2023^[12]), *Fostering FDI-SME Ecosystems to Boost Productivity and Innovation*, <https://www.oecd.org/industry/smes/fdi-sme.htm>, Phase II on FDI-SME linkages and ecosystems.

Les services aux entreprises à forte intensité de connaissances (SFIC) constituent un groupe particulier de réseaux au cœur des réseaux d'innovation de PME. Les SFIC regroupent les services professionnels et les services scientifiques et technologiques (S&T), dont les services juridiques, informatiques et de R-D, de gestion et de comptabilité, d'ingénierie, de conception et de publicité, etc. Les SFIC sont de plus en plus utilisés pour pallier des capacités internes insuffisantes dans les PME, développer des compétences liées à l'innovation, externaliser la R-D et acquérir des connaissances, ou encore renforcer les capacités d'universités ou d'établissements publics de recherche (EPR) (Cervantes et Meissner, 2014^[13]). Les SFIC peuvent également jouer un rôle de coproducteurs d'innovation par leurs liens privilégiés avec les entreprises clientes (Den Hertog, 2000^[14]). Les SFIC relèvent des marchés du savoir, au même titre que les référentiels consultables facilitant le transfert de connaissances existantes, les plateformes d'approvisionnement et de production participative, les marchés de la propriété intellectuelle (courtiers en propriété intellectuelle, communauté de brevets, etc.) ou encore les organismes d'accréditation et de normalisation (Kergroach, 2020^[15] ; OCDE, 2013^[16]).

Tableau 2.1. Réseaux de PME : typologies, partenariats, liens et avantages

Réseaux de PME	Acteurs et partenaires (nœuds)	Liens (connecteurs)	Flux	Avantages
Réseaux logistiques ou de production	Fournisseurs d'équipement et de composants, utilisateurs et concurrents, entreprises	Échanges commerciaux, relations au sein de la chaîne de valeur, investissements directs étrangers, échanges intragroupes, marchés	Produits, services, financements, transferts indirects de technologies et d'innovations, biens immatériels (droits de propriété intellectuelle)	Efficacité économique, amélioration de la qualité et de la traçabilité, gestion simplifiée et processus en flux tendus, proximité du marché, retour d'expérience

Réseaux de PME	Acteurs et partenaires (nœuds)	Liens (connecteurs)	Flux	Avantages
	multinationales	publics, réseaux professionnels (sectoriels), plateformes numériques et installations de réseau		du marché, solutions appliquées
Réseaux de connaissances ou d'innovation	PME, acteurs du triangle de la connaissance (dont les entreprises innovantes et de R-D (laboratoires d'entreprises multinationales)), établissements d'enseignement supérieur (EES) et établissements publics de recherche (EPR), pouvoirs publics et intermédiaires (bureaux de transfert de technologie)	Contrats de R-D, R-D collaborative, conseil, SFIC, formation, mobilité de la main-d'œuvre, protection par brevet et concession de licences, entreprises nées de la recherche, plateformes numériques et installations de réseaux	Savoir codifié et tacite, R-D, données (expériences et résultats de recherche), compétences, technologie, financement, biens immatériels (droits de propriété intellectuelle)	Réduction des coûts de R-D, accélération des délais de commercialisation, réduction de l'incertitude, renforcement de la capacité à surmonter les complexités
Partenariats stratégiques	Tous les types d'entreprises, de jeunes entreprises et de multinationales, PME, tous les acteurs des systèmes d'innovation	Accords, alliances technologiques stratégiques (co-entreprises de R-D, consortiums de recherche, ententes conjointes de R-D et participations minoritaires), contrats de licence, contrats de franchise	Savoir codifié et tacite, R-D, données (expériences et résultats de recherche), compétences, technologie, financement, biens immatériels (droits de propriété intellectuelle), infrastructures (p. ex., transport ou production), etc.	Partage de connaissances et de ressources (droits de propriété intellectuelle ou financements), réduction du coût de l'accès aux ressources et aux marchés
Pôles	Tous les réseaux susmentionnés, organisations de gestion des pôles	Relations de marché	Tous les types de flux susmentionnés	Tous les avantages susmentionnés, avantages associés à la spécialisation et à l'agglomération, par exemple : réduction du coût de l'accès aux infrastructures et services locaux, réduction des coûts de transaction (contrats), accès simplifié à des fournisseurs, compétences et intrants spécialisés, transfert de connaissances amélioré, etc.

Note : voir Rosenfeld (2001) pour une présentation des différences entre les réseaux et les pôles. Le triangle de la connaissance est un cadre d'action qui souligne la nécessité d'une approche intégrée en faveur de politiques de recherche, d'innovation et d'éducation, notamment de politiques axées sur les établissements d'enseignement supérieur qui remplissent différents rôles dans les systèmes nationaux d'innovation (OCDE, 2016^[17]).

Source : d'après OCDE (1999^[7]), *Managing National Innovation Systems*, <https://doi.org/10.1787/9789264189416-en>; OCDE (2004^[18]), *Networks, Partnerships, Clusters and Intellectual Property Rights: An Opportunity and Challenges for Innovative SMEs in a Global Economy*, <https://www.oecd.org/cfe/smes/31919244.pdf>; OCDE (2013^[19]), *Commercialising Public Research: New Trends and Strategies*, <https://doi.org/10.1787/9789264193321-en>; Kergroach, S., D. Meissner and N. Vonortas (2017^[20]) "Technology transfer and commercialisation by universities and PRIs: Benchmarking OECD country policy approaches", <https://doi.org/10.1080/10438599.2017.1376167>; OCDE (2023^[8]), *Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages* <https://doi.org/10.1787/688bde9a-en>.

Les plateformes numériques et les technologies de l'information et des communications (TIC) jouent un rôle clé dans les réseaux de production et de connaissances, sous la forme de connecteurs assurant des possibilités accrues de transfert et permettant la réalisation d'économies d'échelle externes grâce aux

effets de réseau (OCDE, 2019^[2] ; 2021^[21]). Elles revêtent un intérêt tout particulier pour les petites entreprises. Les TIC ont en effet permis de réduire considérablement le coût de la copie, du stockage et du partage des données, et offrent de nouveaux modèles d'acquisition de connaissances. Les plateformes numériques ont permis une décentralisation des logiciels, technologies et bases de données (notamment grâce à l'infonuagique), des idées et solutions (par exemple, par le biais des plateformes collaboratives ou de production participative pour le développement de solutions logicielles spécialisées), mais aussi des données sur les utilisateurs et les clients (par exemple, à travers les plateformes de commerce en ligne), en donnant aux entreprises un accès étendu à un portefeuille plus important d'actifs d'innovation à coût réduit. Par ailleurs, au-delà des plateformes opérées par les fournisseurs les plus en vue (Apple, Alphabet, Google YouTube, Google Search, Twitter, Meta Facebook, etc.¹), d'autres plateformes sont développées par des acteurs de moindre envergure, issus de secteurs comme ceux de l'économie collaborative (Sanasi et al., 2020^[22]), des soins de santé (Fürstenau et al., 2018^[23]) ou de la mode (Schmidt et al., 2020^[24]), ou qui assurent divers services entre entreprises ou liés au secteur agricole (encadré 2.1). Ces plateformes sectorielles reposent de façon importante sur des innovations complémentaires pour mener à bien leurs activités et gèrent ces innovations dans leurs propres écosystèmes articulés autour d'un noyau technologique spécifique (Gawer et Cusumano, 2013^[25] ; Thomas et al., 2020^[26]).

Encadré 2.1. Plateformes collaboratives favorisant l'accès des PME aux innovations numériques : exemples choisis

- **SME AgrodatAi (Colombie)** est une plateforme technologique assurant la mise en relation des différents acteurs des chaînes de valeur agricoles, soit des producteurs aux sociétés d'assurance. Elle leur propose également des informations sur l'offre et la demande de produits agricoles et de l'élevage, d'intrants, de technologies, de crédit et d'assurance depuis trois outils : une plateforme en ligne, une application mobile et un robot conversationnel (*chatbot*). Lancée en 2019, cette plateforme devrait à l'avenir permettre aux producteurs d'entrer en contact avec les membres de la chaîne de valeur agroalimentaire par le biais d'une place de marché spécialisée dans la commercialisation de produits agricoles et l'achat d'intrants.
- **Tre-e consortium (Italie)** est un fournisseur de technologies interentreprise fondé par 18 PME du secteur des ascenseurs. Cette plateforme permet aux PME traditionnelles du secteur d'améliorer leur productivité en assurant un suivi plus efficace. Grâce aux technologies basées sur l'internet des objets, elles sont en mesure de coordonner les processus logistiques tout au long de la chaîne d'approvisionnement et de partager des données administratives rétrospectives afin d'améliorer l'efficacité des services. La plateforme intégrera prochainement la technologie des chaînes de blocs et l'intelligence artificielle (IA) afin de permettre de nouveaux gains d'efficacité (maintenance prédictive, par exemple).
- **DIGITAL SME Alliance (Europe)** constitue la plus grande association européenne d'entrepreneurs et de petites entreprises du secteur numérique. Cette alliance a mis au point une plateforme donnant aux PME traditionnelles et non technologiques l'accès à un catalogue de solutions numériques, comme des outils de travail intelligent ou de visioconférence, ou des technologies d'impression 3D, de formation en ligne ou de modélisation par intelligence artificielle. Cette plateforme a été conçue pour promouvoir les petits fournisseurs de solutions et services numériques et leur permettre de rivaliser avec les grandes entreprises technologiques.

Source : OCDE (2022^[27]), *OECD Digital for SMEs Global Initiative (D4SME)*, <https://www.oecd.org/digital/sme/>; échanges avec des patrons de PME.

Les réseaux jouent un rôle déterminant dans l'augmentation de la productivité, de la résilience et de la durabilité des PME

L'importance des relations nationales et internationales dans les performances des PME a été largement démontrée (voir ci-dessous et (OCDE, 2019^[21]). Pour être concurrentielles, les PME doivent en effet avoir accès à des ressources stratégiques (financements, compétences et actifs d'innovation) le plus souvent disponibles auprès de sources externes, dans la mesure où leur taille limite leurs capacités d'internalisation et de mise en commun de telles ressources. L'étendue et la qualité des liens sont également des facteurs importants pour la création d'économies d'échelle externes. Des données récentes montrent ainsi que les PME qui connaissent une forte croissance et conservent leur taille sur la durée (c'est-à-dire qui parviennent à atteindre une échelle supérieure de performance et de productivité de façon pérenne) ont développé des stratégies d'innovation, d'investissement ou de développement de leur réseau, associant souvent ces facteurs de manière différente et à différentes étapes de leur transformation (OCDE, 2022^[31]).

Les réseaux peuvent permettre aux PME d'opérer de réels bonds en avant

Les entreprises à la traîne dans leur processus d'innovation peuvent compenser ce retard en développant activement leurs réseaux pour accéder à de nouvelles ressources et capacités (Hilmersson et Hilmersson, 2021^[28]), comme cela a par exemple pu être observé dans le cas de la transformation numérique des PME (OCDE, 2021^[21]), en particulier pendant la pandémie de COVID19 (OCDE, 2021^[11]).

Les réseaux de production se sont progressivement imposés comme un canal important pour l'accès au financement, aux compétences et aux actifs d'innovation. Au sein des réseaux de production et notamment dans le cadre de relations stratégiques (encadré 2.2), les PME peuvent, en tant qu'acheteurs ou fournisseurs, avoir accès à des savoir-faire et à des technologies directement intégrés dans les transactions commerciales, et tirer ainsi parti de divers mécanismes de financement de la chaîne d'approvisionnement (OCDE, 2023^[8] ; 2019^[2] ; 2008^[29]).

L'importance des réseaux en termes d'innovation a été exacerbée par le volume croissant de connaissances spécialisées nécessaires pour rester à la pointe des savoirs. Les entreprises innovent en effet rarement de manière isolée et les réseaux réunissant différents acteurs font davantage figure de règle que d'exception dans la création d'innovations (DeBresson, 1996^[30]). Ces réseaux sont par conséquent de plus en plus reconnus comme une véritable ressource d'innovation (Corrado et al., 2005^[31] ; OCDE, s.d.^[32]).

Les entreprises qui collaborent avec d'autres entreprises ont tendance à être plus innovantes que les entreprises opérant de manière isolée (OCDE, 2004^[18] ; Eurostat, 2022^[33]). Les données d'enquête sur l'innovation révèlent, parmi les entreprises innovantes, un nombre plus important d'entreprises qui collaborent avec d'autres entreprises ou organisations dans le cadre de leurs activités que parmi les entreprises non innovantes (Graphique 2.2). Bien qu'il puisse exister des différences d'un secteur à l'autre (et ce, compte tenu de l'indisponibilité des données pour certains secteurs), ces observations valent pour toutes les catégories de taille d'entreprise, même dans le cas des petites entreprises innovantes plus actives dans leurs efforts de coopération que les grandes entreprises non innovantes. L'innovation ouverte est de plus en plus considérée comme un moyen efficace d'accélérer l'innovation en interne et la diffusion sur les marchés (Chesbrough, 2003^[34]). L'adoption de l'innovation ouverte a sensiblement réduit les investissements nécessaires, au point de faciliter l'intervention des PME dans ce domaine (OCDE, 2010^[35] ; 2019^[2]).

Encadré 2.2. Gains de productivité partagés entre les entreprises multinationales et les PME nationales

Conditions permettant les transferts indirects de productivité entre les entreprises multinationales et les PME nationales

En plus de contribuer directement à la génération de capital et à la création d'emplois, l'investissement direct étranger (IDE) peut profiter aux économies d'accueil par le transfert indirect de connaissances et de technologies (chapitre 3). Cela s'explique par l'écart de productivité qui peut exister entre les filiales de sociétés étrangères et les PME d'un même pays, que ce soit en raison de la taille plus importante de ces filiales, de la plus grande efficacité de leurs procédés ou de la plus forte intensité technologique ou de capital dont elles bénéficient par rapport aux PME.

L'IDE ne peut avoir de retombées pour les PME que si ces dernières sont exposées aux activités d'entreprises étrangères et disposent des capacités d'absorption suffisantes. Les PME y sont directement exposées par leurs liens au sein des chaînes de valeur et dans le cadre de partenariats stratégiques ou indirectement par des mécanismes de marché ou par l'influence que peuvent exercer les entreprises étrangères sur leur écosystème (concurrence, imitation, mobilité de la main-d'œuvre, etc.).

L'ampleur de ces retombées dépend également de la nature de l'IDE (selon qu'il s'agit d'investissements de création ou d'investissements dans des installations existantes). Un investissement de création est davantage susceptible d'induire un transfert direct de connaissances et de technologies entre une société-mère et une nouvelle filiale dans le pays d'accueil (Farole et Winkler, 2013^[36]). La stratégie de l'entreprise en tête (« chef de file ») de la chaîne de valeur mondiale (CVM) et sa propension à partager ses connaissances avec les autres membres de cette chaîne de valeur peuvent également jouer sur la nature et l'intensité de telles retombées.

Partenariats stratégiques : **l'exemple de Niaga-DSM** (PaysBas)

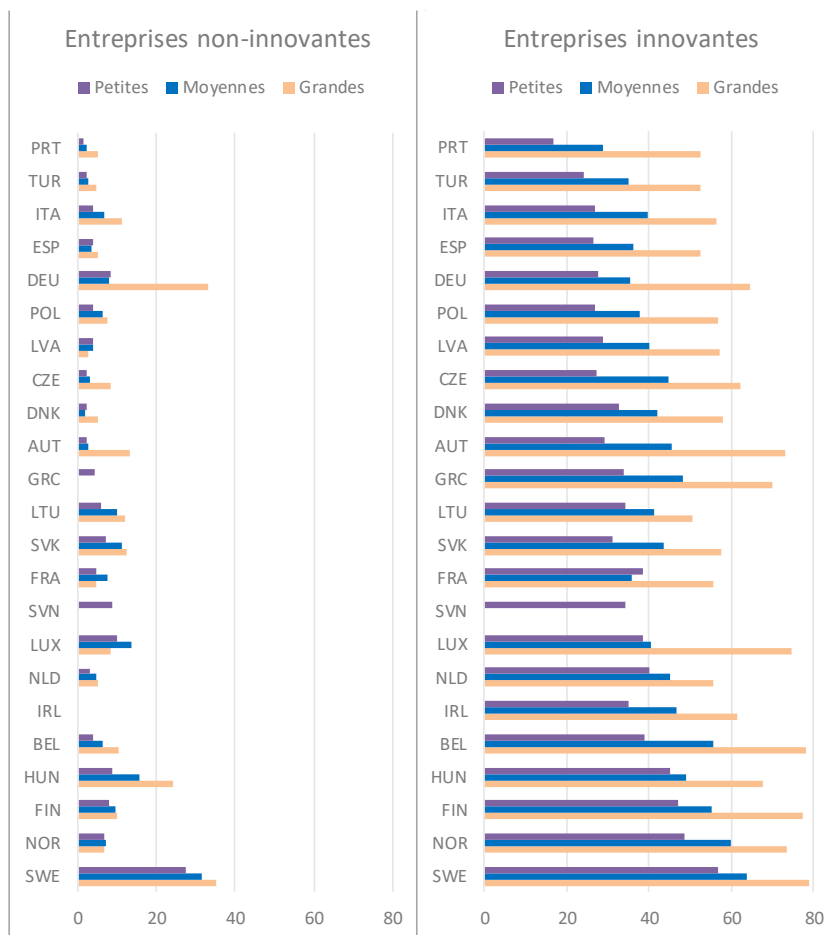
Niaga (« *again* » à l'envers) est une start-up néerlandaise fondée en 2010 pour développer un revêtement de sol textile recyclable à 100 %. Bien que l'entreprise eût développé la technologie de liaison des fibres nécessaire à la production de moquettes, elle ne disposait pas d'un adhésif adapté qui lui aurait permis une séparation aisée des différents matériaux après utilisation.

En 2012, les deux fondateurs de Niaga ont pris contact avec Royal DSM, une entreprise multinationale néerlandaise opérant dans les domaines de la santé, de la nutrition et des matériaux, et qui avait fait part de son intérêt pour le développement d'une solution durable pour le secteur des matériaux. De son côté, la start-up avait besoin d'un accès à la technologie d'adhésion DSM, ainsi qu'à des capitaux et à du savoir-faire scientifique, pour développer son produit à une échelle commercialement viable. Les deux sociétés sont alors convenues de s'associer en co-entreprise. Ce partenariat a permis à Niaga de commercialiser son innovation en 2015. Ensemble, Niaga et DSM ont ainsi développé pas moins de sept familles de brevets depuis le début de leur collaboration.

Source : OCDE (2023^[36]), *Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages*, <https://doi.org/10.1787/688bde9a-en>; FEM (2015^[37]), *Collaborative Innovation: Transforming Business, Driving Growth*, https://www3.weforum.org/docs/WEF_Collaborative_Innovation_report_2015.pdf; Ellen MacArthur Foundation (2023^[38]), *Redesigning Medium-life Bulky Products from Scratch: Niaga*, <https://ellenmacarthurfoundation.org/circular-examples/redesigning-medium-life-bulky-products-from-scratch>.

Graphique 2.2. Les entreprises innovantes, même de petite taille, prennent davantage part à des projets de coopération que les entreprises non innovantes, même de grande taille

Pourcentage des entreprises innovantes et non innovantes coopérant avec d'autres entreprises ou organisations dans le cadre de leurs activités, par catégorie de taille, 2020



Source : Eurostat (2022^[33]), *Community Innovation Survey 2020 (CIS2020)* (database), <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>.

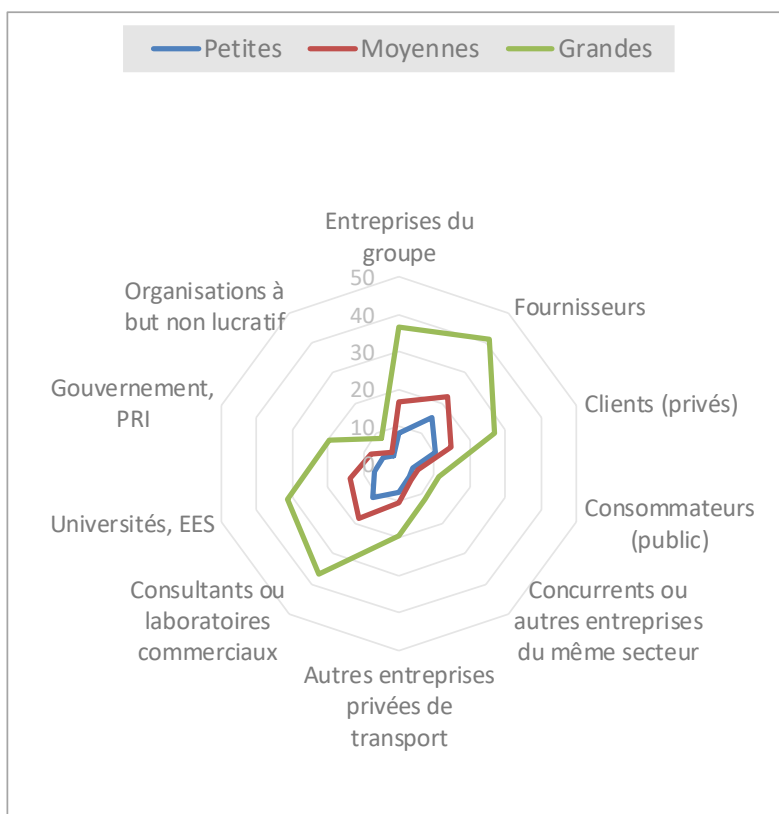
StatLink  <https://stat.link/va8dqg>

Les universités et autres établissements de recherche sont des acteurs essentiels des réseaux d'innovation de PME, car ils génèrent des retombées positives pour les entreprises et les travailleurs locaux (Kantor et Whalley, 2014^[39]), et contribuent à la co-crédation de connaissances, autrement dit à la production conjointe d'innovation entre des acteurs du secteur industriel, de la recherche et de la société civile (Kreiling et Paunov, 2021^[40]). Les universités et les établissements d'enseignement supérieur (EES) sont des partenaires importants de la coopération en matière de R-D et d'innovation pour les entreprises de toutes les catégories de taille (graphique 2.3). Au-delà des rendements économiques immédiats permis par la recherche universitaire et qui ne sont pas toujours simples à démontrer (OCDE, 2016^[41]), les universités jouent également un rôle dans la montée en compétences et la reconversion dans les PME (chapitre 5), dans le développement de solutions appliquées pour répondre à leurs besoins (parfois à travers des projets de recherche en collaboration avec les PME) ou dans la fourniture de services de conseil ou d'accès à des installations avancées. Les jeunes entreprises et les PME sont quant à eux les

principaux utilisateurs de la recherche universitaire. Ainsi, dans son rapport de 2021 sur le transfert de technologie universitaire, l'association américaine *Association of University Transfer Managers* a révélé que 68 % des licences universitaires ont été accordées à des start-ups ou à des petites entreprises, et que deux tiers des nouvelles entreprises issues de la recherche universitaire étaient implantées dans l'État de leur établissement d'origine (AUTM, 2021^[42]), contribuant ainsi à la consolidation des réseaux d'universités et de PME.

Graphique 2.3. La coopération s'exerce le plus souvent au sein des réseaux de production et de connaissances, mais d'importants écarts existent entre les petites et les grandes entreprises

Entreprises coopérant avec d'autres entreprises à des fins de R-D et d'innovation par type de partenaire et par catégorie de taille, en pourcentage des entreprises innovantes, moyenne de l'UE, 2020



Note : moyenne de l'UE calculée sur la base des pays pour lesquels des données sont disponibles. Valeurs basées sur la réponse à la question « Votre entreprise coopère-t-elle avec d'autres entreprises ou organisations (Oui/Non) ? Si oui, de quel type de partenaire d'innovation s'agit-il ? ».

Source : d'après Eurostat (2022^[33]), *Community Innovation Survey 2020 (CIS2020)* (database), <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>.

StatLink  <https://stat.link/128aqv>

Pour que les réseaux génèrent pleinement les avantages escomptés, un certain niveau de proximité géographique, sociale et technologique doit exister entre les différents acteurs concernés. Cette proximité facilite non seulement les transferts de connaissances, et notamment de savoirs tacites, elle favorise également la confiance entre les parties prenantes (encadré 2.3). Les structures relationnelles jouent un rôle déterminant dans la formation des structures de réseaux (Camanzi et Giua, 2020^[43]). De la même manière, une certaine proximité technologique peut faciliter les échanges de connaissances. Moins les

écarts technologiques entre les multinationales et les entreprises nationales sont marqués, plus les transferts de connaissances vers ces entreprises nationales sont importants (OCDE, 2023^[8]).

Les avantages que procure l'agglomération sont un moteur important de la formation de pôles et ces pôles doivent pouvoir s'appuyer sur des réseaux d'entreprises efficaces pour être performants. Les facteurs économiques qui sous-tendent la formation de pôles sont notamment la proximité avec les marchés et les fournisseurs, un niveau supérieur de spécialisation, la disponibilité d'actifs et d'infrastructures sectoriels pertinents et un accès simplifié aux informations et connaissances. La fréquence des interactions entre les membres d'un même pôle a également tendance à entraîner une baisse des coûts de transaction, par exemple dans la négociation des contrats et leur mise en œuvre. Les normes sociales qui régissent les interactions au sein des réseaux peuvent quant à elles renforcer la confiance (OCDE, 2004^[18]).

Encadré 2.3. Avantages liés à l'agglomération dans les réseaux de production et d'innovation

Des économies d'agglomération se dégagent lorsque la proximité géographique des entreprises, des travailleurs et des clients permet une réduction des coûts de production grâce à la combinaison, d'une part, d'économies d'échelle « du côté de l'offre » (p. ex. : réduction des coûts de transaction dans l'accès aux informations ou dans l'acquisition de compétences ou d'intrants à partir de marchés concentrés ou de partenaires locaux) et, d'autre part, d'effets de réseau (soit des économies d'échelle « du côté de la demande » par lesquelles la valeur et l'utilité d'un bien ou service augmente proportionnellement au nombre d'utilisateurs) (OCDE, 2019^[2] ; Arzaghi et Henderson, 2008^[44]).

Les entreprises nationales implantées à proximité d'entreprises étrangères dans une même région sont davantage susceptibles de tirer parti de transferts indirects de connaissances que les autres entreprises (Lembcke et Wildnerova, 2020^[45]). Il a été observé que les transferts indirects de connaissances depuis des entreprises multinationales sont les plus forts dans un rayon de 10 km du chef de file et diminuent progressivement dans un rayon de 10 à 50 km, ce qui reflète en partie les liens au niveau de la production, mais aussi d'autres canaux tels que la mobilité des cadres dirigeants.

Les SFIC sont concentrés majoritairement dans les grandes villes, où un plus vaste vivier de clients potentiels rend possible une offre de services de plus en plus spécialisés (OCDE, à paraître^[46]).

Une proximité géographique avec des EES peut favoriser les transferts de connaissances vers le secteur marchand, non seulement grâce aux liens et aux efforts de coopération entre les universités et l'industrie mais aussi par la contribution importante de ces établissements d'enseignement supérieur au développement du capital humain, de la créativité et des compétences de leurs écosystèmes. Une augmentation de 10 % de la distance entre une université et une entreprise entraîne une baisse de 1.4 % de la part de R-D totale versée à l'université dans le cas des entreprises qui ne font état d'aucun transfert de connaissances codifié, contre une baisse moitié moins importante dans le cas des entreprises ayant établi des flux de savoir codifié (Rosa et Mohnen, 2007^[47]).

Le facteur de proximité peut avoir une influence sur les capacités de financement des PME. La *British Business Bank* a déterminé que dans 82 % des prises de participations en fonds propres, les investisseurs disposaient d'un bureau à moins de deux heures de distance de l'entreprise bénéficiaire. Dans 61 % des cas, cette proximité étaient encore plus forte (une heure ou moins de distance) (British Business Bank, 2021^[48]).

Source : OCDE (2019^[2]), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>; Arzaghi, M. and J. Henderson (2008^[44]), "Networking off Madison Avenue", <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2008.00499.x>; Lembcke, A. and L. Wildnerova (2020^[45]), "Does FDI benefit incumbent SMEs?: FDI spillovers and competition effects at the local level", <https://doi.org/10.1787/47763241-en>; OCDE (à paraître^[46]), *Identifying Challenges in Regional Innovation Diffusion*, OCDE, Paris; Rosa, J. and P. Mohnen (2007^[47]), "Knowledge transfers between Canadian business enterprises and universities: Does distance matter?", <https://about.jstor.org/terms>; British Business Bank (2021^[48]), *Regions and Nations Tracker 2021*.

Grâce aux réseaux, les PME peuvent renforcer leur résilience

Les réseaux sont l'un des piliers des stratégies de résilience adoptées par les PME, et ce, à des fins d'anticipation (de sorte à être préparées pour éviter et affronter les crises ou perturbations potentielles (*ex ante*)), à des fins d'atténuation (de sorte à être en mesure de réduire les coûts économiques et sociaux des crises et bouleversements) et à des fins d'adaptation (de sorte à être capables de se redresser suite à une perturbation (*ex post*), puis à innover et se développer) (tableau 2.2).

Les réseaux peuvent être un véritable atout en termes de résilience (tableau 2.2), mais peuvent tout aussi bien constituer une source de vulnérabilité. Dans les environnements stables, les entreprises peuvent se contenter de n'entretenir des relations exclusives qu'avec un nombre restreint de partenaires. Néanmoins, dans les environnements plus dynamiques comme les marchés internationaux ou les systèmes d'innovation, les entreprises doivent en permanence chercher à développer leurs relations et même accepter un certain degré de redondance dans les liens externes, et ce, pour faire face aux incertitudes et à des besoins de connaissances qui évoluent constamment et de manière imprévisible (OCDE, 2004^[18]). L'une des principales mesures permettant de renforcer la résilience des entreprises au niveau individuel est la planification de la continuité de l'activité, laquelle s'appuie sur un ensemble de fournisseurs de secours et la mise en place de systèmes redondants dans les chaînes d'approvisionnement (McKinnon, 2014^[49]). Les réseaux offrant une certaine souplesse et assurant une réduction des liens d'interdépendance permettent l'émergence d'un éventail plus large de solutions et un partage plus rapide de ces solutions entre leurs membres (Brende et Sternfels, 2022^[50]). Les entreprises exportatrices et qui dépendent de la demande en aval ainsi que des conditions de marché et des infrastructures logistiques à l'étranger peuvent renforcer leur résilience par une diversification des clients potentiels et des sites de marché, notamment dans un rayon plus restreint, mais aussi par une diversification de leur offre (p. ex. : produits ou services dans des secteurs ou segments liés). De la même manière, les entreprises importatrices qui ont accès à des marchés à l'étranger peuvent renforcer leur résilience, d'une part, en élargissant leur base de fournisseurs de manière à créer un certain niveau de redondance et, d'autre part, en diversifiant les sites de production et d'approvisionnement (OCDE, 2023^[8]) (chapitre 3). D'autres approches stratégiques possibles consistent à élargir l'éventail de produits importés, à raccourcir les chaînes de production, à constituer des stocks de régulation ou à promouvoir une culture de gestion des risques au sein de l'entreprise.

Tableau 2.2. Renforcer la résilience grâce aux réseaux

Stratégie adoptée par les PME	Objectifs	Mesures d'action	Actifs stratégiques
Anticipation (<i>ex ante</i>)	Réduire l'exposition aux risques	Relocalisation des activités, limitation des liens d'interdépendance, création de redondances et diversification des produits, des marchés et des fournisseurs, raccourcissement des chaînes de production, constitution de stocks de régulation, promotion d'une culture de gestion des risques	Réseaux, données, compétences de gestion
Atténuation	Limitier les effets néfastes (économiques, sociaux et sur la réputation) découlant de crises ou	Gouvernance d'entreprise (planification de la continuité de l'activité), assurance, réserves financières, mécanismes de transfert et de partage des risques	Financements, processus, réseaux, compétences de

	perturbations		gestion
Adaptation (ex post)	Se redresser plus rapidement après une crise et sur de meilleures bases (et être en mesure de surmonter des périodes de tension plus importantes)	Développement de l'agilité, de la réactivité, de l'innovation, de la coopération et du partage d'informations	Compétences, données, technologies, réseaux et financement

Source : d'après McKinnon, A. (2014^[49]), "Building Supply Chain Resilience: A Review of Challenges and Strategies", <https://doi.org/10.1787/5jrw2z6nxxlq-en>; OCDE (2021^[21]), *The Digital Transformation of SMEs*, <https://doi.org/10.1787/bdb9256a-en>; OCDE (2014^[51]), *Boosting Resilience through Innovative Risk Governance*, <https://doi.org/10.1787/9789264209114-en>.

La durabilité au service des réseaux et des réseaux au service de la durabilité

Le respect des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) et l'adoption d'une conduite responsable des entreprises (CRE) s'imposent de plus en plus comme des prérequis à l'intégration de réseaux de production et d'innovation, et à la formation de partenariats stratégiques (voir les définitions en 0). Pour répondre aux inquiétudes croissantes des consommateurs en matière de durabilité et satisfaire les nouvelles exigences réglementaires associées, les entreprises de toutes tailles ont commencé à adopter des pratiques plus durables dans leurs stratégies de production. Cela passe non seulement par une adaptation de leurs procédés de production, mais exige également de renforcer la durabilité de leurs accords d'approvisionnement et de sous-traitance (Kumar, Prakash et Kumar, 2021^[52]). Les entreprises multinationales ont ainsi mis en place des mesures visant à atténuer les risques sociaux et environnementaux inhérents à leurs activités, et ont adopté des principes de diligence raisonnable de manière à s'assurer que leurs chaînes d'approvisionnement respectent les normes de conduite responsable des entreprises et à détecter et traiter les sources de préoccupation (OCDE, 2022^[53]).

Leur intégration à des chaînes de valeur mondiales et à des réseaux de production plus durables peut se traduire par des transferts indirects de connaissances pour les PME capables de s'adapter aux nouvelles normes de durabilité (OCDE, 2023^[8]). La participation des PME à des chaînes de valeur mondiales plus durables peut également contribuer à une diffusion plus large d'innovations vertes et écotecnologiques (OMC, 2021^[54]), lesquelles pourraient générer de nouvelles possibilités commerciales pour les PME et par là même améliorer leur réputation auprès des clients, des investisseurs et des réseaux professionnels. L'adoption de pratiques durables peut également faciliter l'accès des PME au financement, et plus particulièrement au financement vert (OCDE, 2022^[3]).

La capacité des PME à rejoindre des réseaux et à en tirer profit reste limitée

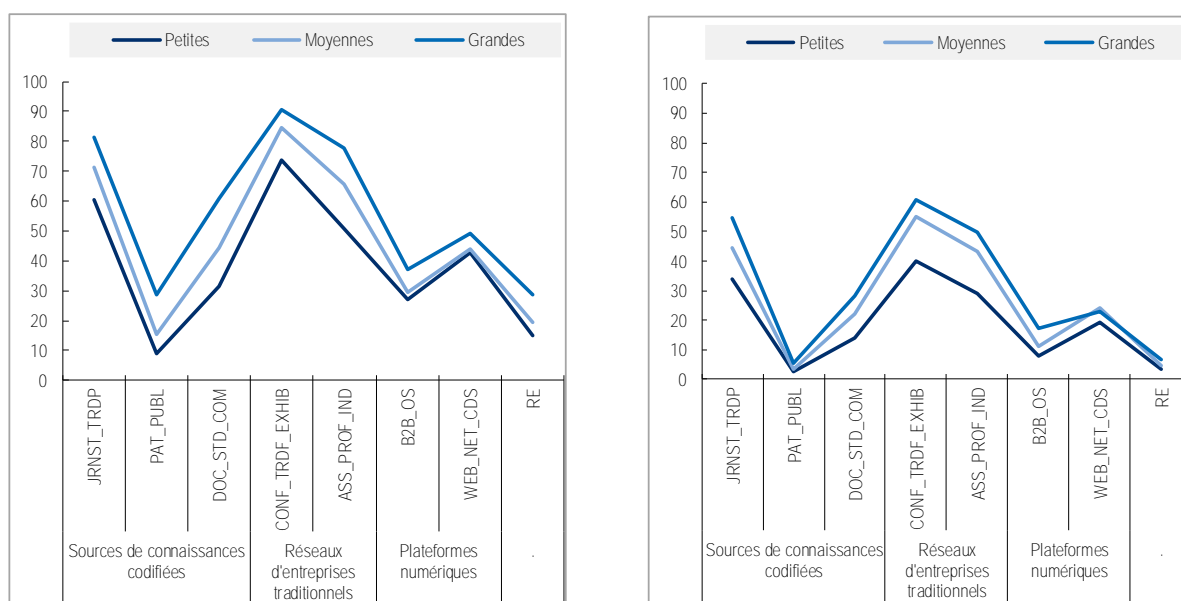
Bien qu'il soit démontré que l'intégration à un réseau peut générer des avantages pour toutes les entreprises participantes, la densité et la diversité des liens externes ont tendance à être plus limitées dans le cas des petites entreprises. Celles-ci comptent en effet un nombre plus restreint de partenaires commerciaux, de fournisseurs et de clients, et sont par ailleurs moins susceptibles de prendre part à des échanges internationaux et à accéder aux marchés mondiaux (OCDE, 2019^[2] ; 2023^[8]), de coopérer avec des partenaires externes dans le cadre d'activités de R-D et d'innovation, ou encore d'utiliser des outils et des plateformes numériques qui pourraient leur permettre de développer leurs réseaux (OCDE, 2021^[21]).

Même si elles semblent adopter des stratégies comparables d'acquisition de connaissances, les PME s'appuient dans l'ensemble moins sur des sources externes que les grandes entreprises. Les plus forts écarts (20 points ou plus en moyenne dans les pays de l'UE en 2018) peuvent en effet être observés dans le recours à des sources hautement techniques ou normalisées, ainsi que dans l'acquisition d'informations auprès d'associations sectorielles ou professionnelles (CE, 2022^[55]). Les petites entreprises non innovantes ne tirent en outre parti que de manière relativement limitée des conférences, foires et salons professionnels pour éclairer leurs décisions commerciales.

Les plus faibles écarts entre les petites et les grandes entreprises peuvent être observés dans le recours aux plateformes numériques, comme les réseaux sociaux en ligne et les applications *open source* ou les plateformes ouvertes d'entreprise à entreprise ou de production participative. Le modèle économique classique des plateformes numériques repose en effet sur leur capacité à attirer le plus d'utilisateurs possible par une réduction des coûts d'entrée (en termes financiers, de temps et de compétences), et ce, afin de permettre les effets de réseau, ce qui les rend particulièrement attrayantes auprès des PME ne disposant que de ressources limitées (Gawer, 2021^[56] ; OCDE, 2021^[21]).

Graphique 2.4. Malgré des stratégies comparables d'acquisition de connaissances, les PME s'appuient dans l'ensemble moins sur des sources externes (réseaux professionnels et sources hautement techniques, notamment) que les grandes entreprises

Part des entreprises innovantes et non innovantes qui acquièrent des données pertinentes pour l'innovation, par canal et par catégorie de taille, 2018



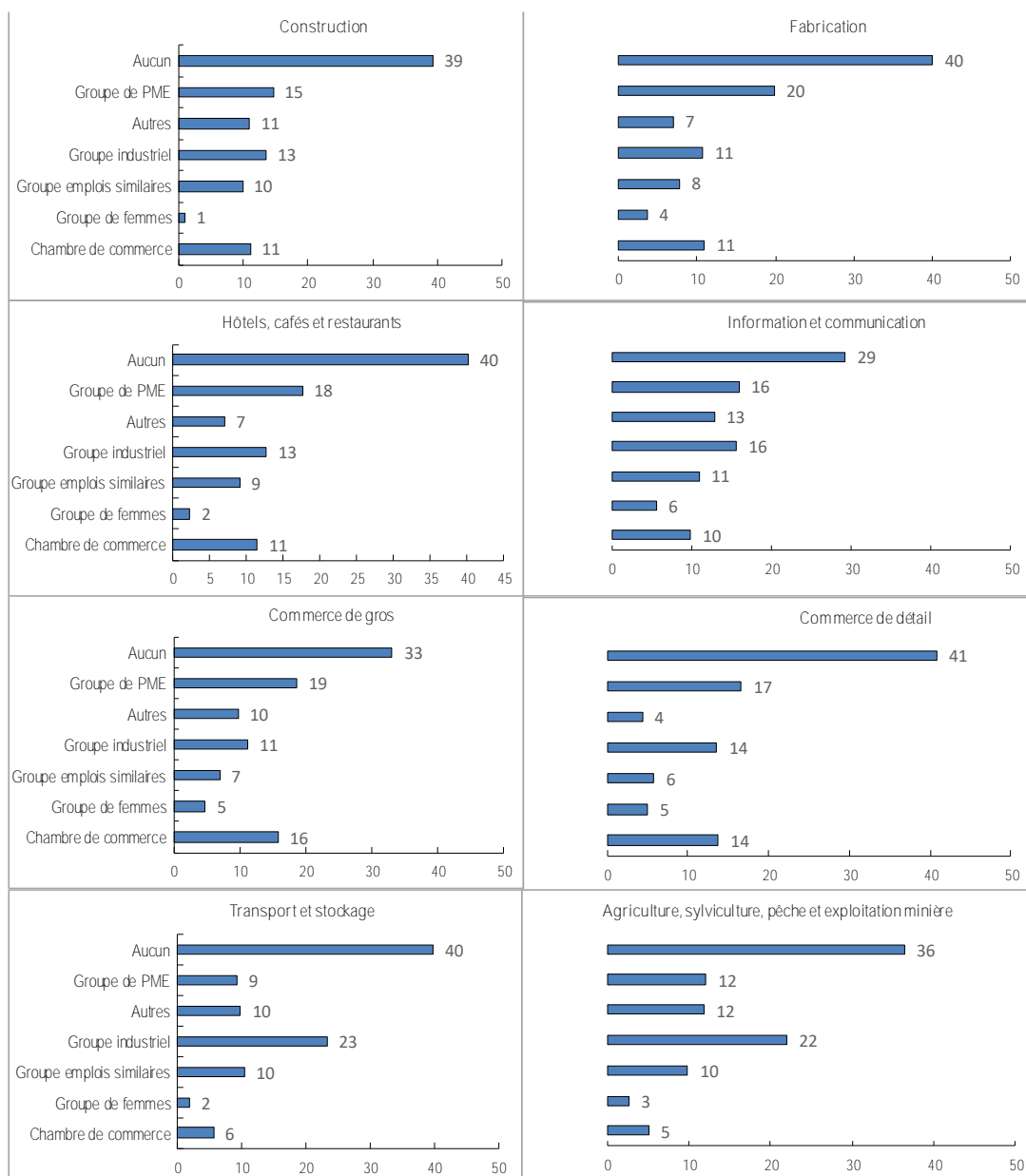
Note : [JRNST_TRDP] Revues techniques/scientifiques ou publications spécialisées ; [PAT_PUBL] Brevets publiés ; [DOC_STD_COM] Documents ou comités de normalisation ; [CONF_TRDF_EXHIB] Conférences, foires et salons professionnels ; [ASS_PROF_IND] Associations sectorielles ou professionnelles ; [B2B_OS] Plateformes ouvertes d'entreprise à entreprise ou applications *open source* ; [WEB_NET_CDS] Réseaux sociaux en ligne ou plateformes de production participative ; [RE] Rétroingénierie
Source : d'après Eurostat (2022^[33]), *Community Innovation Survey 2020 (CIS2020)* (database), <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>.

StatLink  <https://stat.link/i2sao8>

Un grand nombre de PME ne font partie d'aucun réseau formel et le niveau d'affiliation à des réseaux varie d'un secteur à l'autre. Entre 29 % et 41 % des PME disposant d'une page Facebook indiquent ne faire partie d'aucun réseau. Les PME sont davantage susceptibles d'être affiliées à un réseau professionnel lorsqu'elles opèrent dans le domaine des services d'information et de communication à forte intensité de savoir. Les chambres de commerce semblent par ailleurs jouer un rôle plus important dans la participation des PME à des réseaux dans le secteur du commerce de gros et de détail. Les PME font plus souvent partie de réseaux sectoriels d'entreprises lorsqu'elles opèrent dans le domaine des services de transport et d'entreposage ou dans le secteur de l'agriculture et des industries extractives.

Graphique 2.5. Un grand nombre de PME ne font partie d'aucun réseau formel et le niveau d'affiliation à des réseaux varie d'un secteur à l'autre

Adhésion des PME à des groupements professionnels par secteur, en pourcentage du nombre de participants, pays de l'OCDE, 2022



Note : part des entreprises par groupement professionnel. Part des entreprises calculée sur la base des réponses à la question : « De quel type de groupe professionnel faites-vous partie, le cas échéant ? ». La sous-population analysée est constituée de PME (entreprises employant jusqu'à 250 personnes) opérant dans 33 pays de l'OCDE (à l'exclusion de l'Estonie, de l'Islande, du Luxembourg, de la Lettonie et de la Slovaquie).

Source : d'après l'Enquête OCDE-Meta-Banque mondiale sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) de 2022, [Data for Good](https://dataforgood.org/).

StatLink  <https://stat.link/alxg9w>

Les PME disposent en outre d'une capacité plus limitée à tirer parti des effets de l'intégration. La taille des entreprises joue sur la possibilité qu'une collaboration ou la participation à un réseau ait une influence sur

les processus d'innovation internes, ou que des liens commerciaux puissent générer des retombées pour une entreprise (OCDE, 2004^[18]). Alors que dans les grandes entreprises les collaborations se traduisent par une augmentation des dépenses d'innovation, dans le cas des PME innovantes ces collaborations viennent souvent remplacer les dépenses internes plutôt que de stimuler des activités en interne. L'une des principales difficultés pour ces entreprises consiste en réalité à développer les compétences et pratiques de gestion nécessaires aux efforts de coordination et d'intégration des savoirs externes dans les pratiques et processus d'innovation internes (OCDE, 2015^[57]).

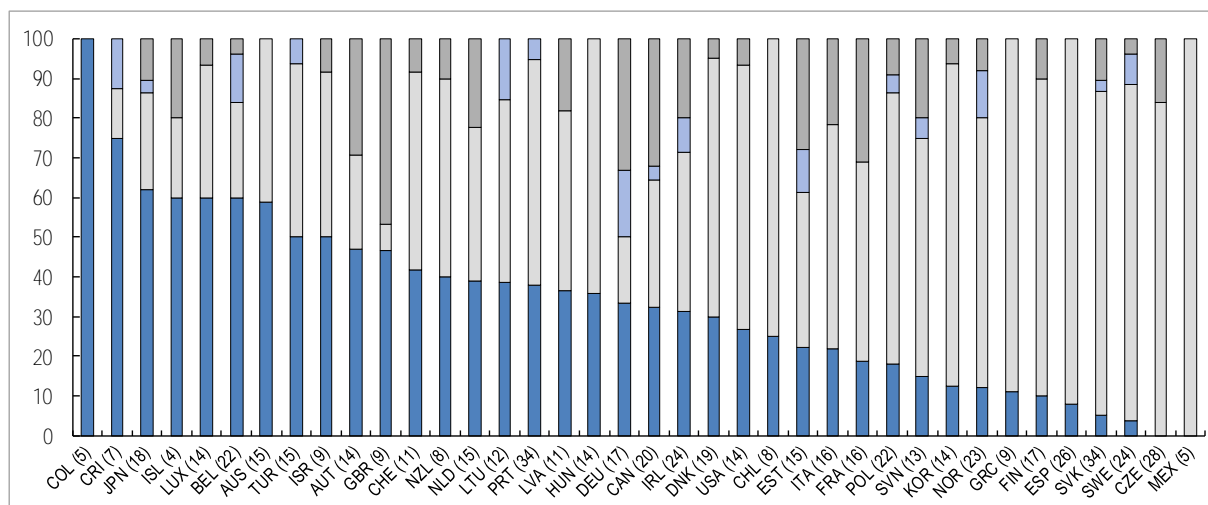
Un large éventail de mesures sont adoptées pour soutenir le développement des réseaux de PME

Les pouvoirs publics mettent en œuvre un grand nombre de mesures (certaines spécifiques aux PME, d'autres plus globales) visant à soutenir le développement des réseaux de PME. Une étude internationale sur les panoplies de mesures d'action publique en vigueur dans les pays de l'OCDE, menée dans le cadre du projet pluriannuel de l'OCDE et de la Commission européenne sur les moyens à mettre en œuvre pour libérer le potentiel de croissance des PME (*Unleashing SME potential to Scale up*) présente une analyse générale de la nature et de l'intensité des efforts entrepris par les pouvoirs publics. Examinant 601 initiatives identifiées dans l'ensemble des pays de l'OCDE, cette étude met en évidence la priorité donnée au développement des liens entre entreprises par le biais de réseaux commerciaux (éventuellement mondiaux) (voir le graphique 2.6), puisque 52 % des mesures adoptées visent à renforcer l'intégration des PME dans les réseaux logistiques ou de production, et qu'un tiers des efforts déployés par les pouvoirs publics ont pour objectif d'encourager l'établissement de liens au sein des réseaux de connaissances ou d'innovation. Une moindre attention est cependant accordée au développement de partenariats stratégiques et à l'intégration des PME dans des pôles, à hauteur respectivement de seulement 12 % et 3 % de l'ensemble des politiques identifiées.

Le tableau 2.3 ci-dessous propose un aperçu des initiatives prises par les pouvoirs publics pour les quatre principales catégories de réseau examinées dans cette édition des Perspectives. Une analyse plus approfondie est proposée dans les chapitres suivants.

Graphique 2.6. La plupart des pays de l'OCDE mettent en priorité l'accent sur l'intégration des PME dans les réseaux logistiques et de production

Répartition des politiques nationales en faveur du développement des réseaux de PME par type de réseau, en pourcentage de l'ensemble des mesures en vigueur



Note : les chiffres entre parenthèses correspondent au nombre de politiques identifiées pour chaque pays.

Source : d'après OCDE (2023^[58]), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris.

StatLink  <https://stat.link/lem1zq>

Tableau 2.3. Politiques de soutien au développement des réseaux de PME : **exemples choisis au sein de l'OCDE**

	Typologie de mesure d'action	Instrument général/ciblé	Disponibilité	Initiatives	RCI	RLP	PS	P
Création de conditions favorables aux entreprises								
Cadre institutionnel et réglementaire	Réglementation	Général (avec un accent sur les PME)	2020	Contrat de réseau de solidarité (<i>Contratto di Rete con causale di solidarietà</i> , Italie) – La loi n° 77 du 17 juillet 2020 modifie la loi établissant les réseaux d'entreprises et crée un type de société de réseau « avec un objectif de solidarité ». Le but est d'encourager l'établissement de réseaux d'entreprises impliquées dans la chaîne d'approvisionnement de sorte à préserver le niveau d'emploi, et ce, par le recours au travail détaché et au co-actionariat.				
	Réglementation	Général	1993-	Loi sur la coopération nationale en matière de recherche et de production (<i>National Cooperative Research and Production Act</i> , États-Unis) – Loi fédérale établissant un certain niveau de protection pour les co-entreprises dans les domaines de la recherche, du développement ou de la production.				
	Soutien non financier	Général	S.o.	Boîte à outils pour les collaborations R-D nationales (Luxembourg) – Cet ensemble d'outils met à la disposition des entreprises des informations pratiques pour une coopération efficace avec les organismes de recherche (dispositions au titre du droit de propriété intellectuelle, formes de coopération, contrats, etc.).				
Conditions du marché	Soutien non financier	Ciblé (PME)	2017-	SESAM (Pologne) – Conformément à la directive 2014/24/EU, cette initiative a pour objectif de faciliter la participation des PME aux marchés publics nationaux et internationaux (et plus particulièrement en Allemagne, en France, en Italie et en Pologne), en mettant à la disposition de ces entreprises les connaissances et le soutien nécessaires par le biais de séminaires, formations, fiches d'information, lignes directrices, événements de mise en relation et services de conseil.				
	Soutien financier	Ciblé (PME)	2022-	Consortiums pour l'internationalisation (<i>Consorzi per l'internazionalizzazione</i>, Italie) – Subvention non remboursable visant, d'une part, à promouvoir la diffusion à l'échelle internationale de produits et services proposés par les PME et, d'autre part, à soutenir leur présence sur les marchés étrangers, y compris par la collaboration et l'établissement de partenariats avec des entreprises étrangères.				
Infrastructures	Plateformes et infrastructures de réseau	Général	2014-	<i>Switzerland Innovation</i> (Suisse) – Regroupant au sein d'un même écosystème six sites au niveau national, ce parc d'innovation a pour objectif de faciliter la collaboration entre des entreprises, start-ups et universités nationales et internationales et accélérer ainsi la transformation de travaux de recherche en produits et services destinés à la vente.				
	Plateformes et infrastructures de réseau	Ciblé (jeunes entreprises)	2015-	<i>Startup Hub</i> (Portugal) – Plateforme en ligne permettant de recenser et de géolocaliser les jeunes entreprises, les incubateurs et les pôles technologiques, et proposant des informations sur les différents mécanismes de soutien disponibles au Portugal. Cette plateforme joue également un rôle d'intermédiation et de mise en relation des entreprises, afin de stimuler le secteur des start-ups au Portugal.				

	Typologie de mesure d'action	Instrument général/ciblé	Disponibilité	Initiatives	RCI	RLP	PS	P
	Combinaison de soutien financier et non financier	Ciblé (jeunes entreprises)	2018-	Réseaux et partenariats stratégiques mondiaux (<i>Strategic Global Partners and Networks</i> , Lettonie) – Cette initiative vise à constituer des partenariats stratégiques avec les réseaux et les écosystèmes de start-ups les plus connus dans le monde, parmi lesquels un partenariat avec la société WeWork à San Francisco, un protocole d'accord intergouvernemental avec la province du Gyeonggi (Corée du Sud) et un partenariat avec le programme <i>Google Cloud for Startups</i> .				
Amélioration de l'accès aux ressources stratégiques								
Financement	Soutien financier	Général	2008-	Subvention <i>Support International Business</i> (PaysBas) – Les entreprises peuvent bénéficier de cette subvention afin de participer à une mission ou à une foire commerciale dans un pays donné, et ce, dans le but de promouvoir leurs produits et services auprès de clients potentiels et d'établir des liens avec de possibles investisseurs ou partenaires commerciaux.				
	Soutien financier	Ciblé (PME et entrepreneurs)	S.o.	Subventions à la recherche, au développement et à l'innovation dans le cadre d'un consortium international (Belgique) – En intégrant des réseaux internationaux, les partenaires flamands du projet peuvent bénéficier de subventions directes de la Région flamande pour leurs efforts de coopération internationale dans les domaines de la RDI (recherche, développement et innovation).				
Compétences	Soutien financier	Général (avec un accent sur les PME)	2007-	Réseau de promotion de la formation (<i>Impuls-Qualifizierungsverbund</i> , Autriche) – Dispositif visant à soutenir les entreprises en leur proposant des formations économiques et pertinentes, et mettant l'accent sur la promotion de formations et d'apprentissages conjoints dans les PME. Les réseaux d'entreprises doivent être constitués d'au moins trois entreprises et, pour pouvoir bénéficier de ces subventions, au moins 50 % d'entre elles doivent être des PME. Ces subventions visent à contribuer à la mise en place et à l'exploitation des réseaux, à l'identification des besoins de formation et à l'élaboration des plans de formation, au développement des programmes de mise en valeur des ressources humaines, à l'organisation des formations, etc.				
	Soutien non financier	Général (avec un accent sur les PME)	2013-	Formation en commerce international (<i>Izobraževanje za mednarodno poslovanje</i> , Slovénie) – L'objectif de ce programme est de préparer les entreprises slovènes dans l'accès aux marchés internationaux par le biais de divers outils d'auto-évaluation en ligne, de formations à l'exportation et de services de conseil, et par la diffusion d'informations liées au développement à l'étranger.				
Actifs d'innovation (données, réseaux, technologies, etc.)	Soutien financier	Ciblé (PME)	2016-	KMU-NetC (Allemagne) – Subvention non remboursable en soutien aux réseaux et pôles allemands pour la mise en œuvre de nouvelles activités d'innovation axées sur les applications avec les PME. Cette coopération doit servir à la fois les besoins des PME et les stratégies d'innovation de ces réseaux et pôles.				
	Soutien non financier	Ciblé (femmes entrepreneurs)	2008-	Journée nationale de l'entrepreneuriat féminin (<i>National Women's Enterprise Day</i>, Irlande) – Principal événement mettant à l'honneur les entreprises dirigées par des femmes en Irlande, organisé par le <i>Local Enterprise Office</i> en collaboration avec l'agence <i>Enterprise Ireland</i> . Cette journée spéciale promeut l'entrepreneuriat auprès des femmes, pour lesquelles cette voie n'est pas nécessairement une évidence, et met en avant les dispositifs d'aide disponibles, qu'il s'agisse d'incitations financières, de formations et de programmes de développement. Cet événement représente également une occasion de prendre contact et d'établir des liens avec différents experts				

Typologie de mesure d'action	Instrument général/ciblé	Disponibilité	Initiatives	RCI	RLP	PS	P
			sectoriels.				
Soutien financier	Général	2018-	Réseaux d'innovation industriels SAYEM (Türkiye) – Subventions visant à soutenir le développement de produits ou groupes de produits à forte valeur ajoutée par la création de réseaux d'innovation en coopération avec le secteur privé (et plus particulièrement les entreprises disposant d'un centre de R-D ou de conception de produits), les universités et les utilisateurs finals, et ce, en conformité avec des objectifs de développement de haute et moyenne-haute technologie. Les participants aux réseaux ont ainsi la possibilité de créer conjointement des produits et technologies à forte valeur ajoutée destinés à être commercialisés.				
Plateformes et infrastructures de réseau	Général	2001-	<i>Kea Connect</i> (NouvelleZélande) – Service gratuit proposé par l'agence Kea visant à mettre les entreprises néozélandaises en contact avec une communauté mondiale d'experts nationaux et de professionnels sectoriels souhaitant partager leur connaissance des marchés, aider les entreprises à développer leur réseau et assurer des activités de mentorat.				
Amélioration de la gouvernance des politiques à l'égard des PME et de l'entrepreneuriat							
Coordination et suivi des politiques	Stratégies et plans d'action nationaux	Général	2016-25	Stratégie d'innovation ouverte (<i>Open Innovation Strategy</i> , Autriche) – Stratégie de promotion des objectifs, mesures et méthodes d'adoption de l'innovation ouverte en Autriche. L'une de ces mesures a pour objectif d'encourager le développement et la diffusion de méthodes et d'instruments d'innovation ouverte spécifiques à l'intention des PME.			
	Stratégies et plans d'action nationaux	Général (avec un accent sur les PME)	2017-	<i>Britain Open for Business</i> (GrandeBretagne) – Cette stratégie sur cinq ans du ministère du Commerce international (<i>Department for International Trade</i>) du Royaume-Uni présente différentes manières d'encourager et de soutenir l'entrée des PME sur les marchés internationaux. Elle met en avant les retombées bénéfiques des exportations, à travers une campagne en ligne et sur les réseaux sociaux, ainsi qu'au moyen de programmes et d'événements régionaux sur les opportunités qu'offrent les marchés émergents et à forte croissance.			
	Agences et établissements publics	Général	2015-	<i>Business France</i> (France) – Agence nationale proposant un soutien aux entreprises dans leurs projets d'exportation et de développement international. Elle assure la préparation des entreprises et les met en contact avec des partenaires commerciaux dans les marchés cibles afin de promouvoir la création de flux d'affaires et maintenir les exportations.			

Note : RCI = réseaux de connaissances ou d'innovation ; RLP = réseaux logistiques ou de production ; PS = partenariats stratégiques ; P = pôles.

Source : d'après OCDE (2023^[58]), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris.

Références

- Ahuja, G. (2000), « The duality of collaboration: Inducements and opportunities in the formation of interfirm linkages », *Strategic Management Journal*, vol. 21/3, pp. 317-343, [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(200003\)21:3<317::AID-SMJ90>3.0.CO;2-B](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(200003)21:3<317::AID-SMJ90>3.0.CO;2-B). [4]
- Andrenelli, A. et al. (2019), « Micro-evidence on corporate relationships in global value chains: The role of trade, FDI and strategic partnerships », <https://www.wita.org/wp-content/uploads/2019/05/OECD-micro.pdf>. [10]
- Arzaghi, M. et J. Henderson (2008), « Networking off Madison Avenue », *Review of Economic Studies*, vol. 75/4, <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2008.00499.x>. [44]
- AUTM (2021), *AUTM Licensing Activity Survey*, <https://autm.net/surveys-and-tools/surveys/licensing-survey/2021-licensing-survey>. [42]
- Barrie, J. et al. (2022), « The role of international trade in realizing an inclusive circular economy », Royal Institute of International Affairs, <https://doi.org/10.55317/9781784135393>. [77]
- Behne, A., J. Heinrich Beinke et F. Teuteberg (2021), « A framework for cross-industry innovation: Transferring technologies between industries », *International Journal of Innovation and Technology Management*, vol. 18/3, <https://doi.org/10.1142/S0219877021500115>. [82]
- Boffo, R. et R. Patalano (2020), *ESG Investing: Practices, Progress and Challenges*. [74]
- Brende, B. et B. Sternfels (2022), « Resilience for sustainable, inclusive growth », McKinsey & Company, <https://www.mckinsey.com/capabilities/risk-and-resilience/our-insights/resilience-for-sustainable-inclusive-growth> (consulté le 24 janvier 2023). [50]
- British Business Bank (2021), *Regions and Nations Tracker 2021*. [48]
- Camanzi, L. et C. Giua (2020), « SME network relationships and competitive strategies in the agri-food sector: Some empirical evidence and a provisional conceptual framework », *European Business Review*, vol. 32/3, pp. 405-424, <https://doi.org/10.1108/EBR-08-2019-0150/FULL/PDF>. [43]
- CE (2022), *Annual Report on European SMEs 2021/2022*, Commission européenne, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/50654/attachments/1/translations/en/renditions/native>. [55]
- CE (2022), *Corporate Social Responsibility & Responsible Business Conduct*, Commission européenne, https://ec.europa.eu/growth/industry/sustainability/corporate-social-responsibility-responsible-business-conduct_en (consulté le 24 June 2022). [79]
- CE/OCDE (2023), *Fostering FDI-SME Ecosystems to Boost Productivity and Innovation*, Commission européenne/OCDE, <https://www.oecd.org/industry/smes/fdi-sme.htm>. [12]
- CE/OCDE (2023), *Unleashing SME Potential to Scale Up*, Commission européenne/OCDE, <https://www.oecd.org/cfe/smes/sme-scale-up.htm>. [11]

- Cervantes, M. et D. Meissner (2014), « Commercialising public research under the open innovation model: new trends », *Foresight-Russia*, vol. 8/3, <https://doi.org/10.17323/1995-459x.2014.3.70.81>. [13]
- Chesbrough, H. (2003), *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston, MA. [34]
- Coad, A. et al. (2014), « High-growth firms: Introduction to the special section », *Industrial and Corporate Change*, vol. 23/1, pp. 91-112, <https://doi.org/10.1093/icc/dtt052>. [62]
- Coe, N., P. Dicken et M. Hess (2008), « Global production networks: Realizing the potential », *Journal of Economic Geography*, vol. 8/3, pp. 271-295, <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn002>. [5]
- Corrado, C. et al. (2005), *Measuring Capital in the New Economy*, University of Chicago Press, <https://www.nber.org/books-and-chapters/measuring-capital-new-economy> (consulté le 7 février 2023). [31]
- Crescenzi, R. et O. Harman (2022), « How to upgrade through regional policy, FDI and trade », dans *Harnessing Global Value Chains for Regional Development*, <https://doi.org/10.1080/2578711X.2022.2099169>. [88]
- DeBresson, C. (1996), *Economic Interdependence and Innovative Activity*, Edward Elgar. [30]
- Delmar, F. et P. Davidsson (2020), « Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs », *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 12/1, pp. 1-23. [65]
- den Hamer, P. et K. Frenken (2021), « A network-based model of exploration and exploitation », *Journal of Business Research*, vol. 129, pp. 589-599, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.12.040>. [83]
- Den Hertog, P. (2000), « Knowledge Intensive Business Services as Co-producers of Innovation », *International Journal of Innovation Management*. [14]
- Ellen MacArthur Foundation (2023), *Circular Economy Growth Potential by Sector*, <https://ellenmacarthurfoundation.org/topics/finance/sector-insights>. [70]
- Ellen MacArthur Foundation (2023), *Redesigning Medium-life Bulky Products from Scratch: Niaga*, <https://ellenmacarthurfoundation.org/circular-examples/redesigning-medium-life-bulky-products-from-scratch>. [38]
- Eurostat (2022), *Community Innovation Survey 2020 (CIS2020) (database)*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>. [33]
- Farole, T. et D. Winkler (2013), « Firm location and the determinants of exporting in low- and middle-income countries », *Journal of Economic Geography*, vol. 14/2, pp. 395-420, <https://doi.org/10.1093/jeg/lbs060>. [36]
- FEM (2015), *Collaborative Innovation: Transforming Business, Driving Growth*, Forum économique mondial, https://www3.weforum.org/docs/WEF_Collaborative_Innovation_report_2015.pdf (consulté le 18 janvier 2023). [37]

- Ferrer, J., S. Abella-Garcés et R. Serrano (2021), « Vertical and horizontal networks and export performance in the Spanish wine industry », *Journal of Wine Economics*, vol. 16/4, <https://doi.org/10.1017/jwe.2021.35>. [81]
- Fürstenau, D. et al. (2018), « A process perspective on platform design and management: Evidence from a digital platform in health care », *Electronic Markets*, vol. 29/4, pp. 581-596, <https://doi.org/10.1007/s12525-018-0323-4>. [23]
- Gawer, A. (2021), « Digital platforms' boundaries: The interplay of firm scope, platform sides, and digital interfaces », *Long Range Planning*, vol. 54/5, p. 102045, <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2020.102045>. [56]
- Gawer, A. et M. Cusumano (2013), « Industry platforms and ecosystem innovation », *Journal of Product Innovation Management*, vol. 31/3, pp. 417-433, <https://doi.org/10.1111/jpim.12105>. [25]
- Hilmersson, F. et M. Hilmersson (2021), « Networking to accelerate the pace of SME innovations », *Journal of Innovation and Knowledge*, vol. 6/1, pp. 43-49, <https://doi.org/10.1016/j.jik.2020.10.001>. [28]
- Kantor, S. et A. Whalley (2014), « Knowledge spillovers from research universities: Evidence from endowment value shocks », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 96/1, pp. 171-188. [39]
- Kergroach, S. (2020), *Benchmarking National Innovation Policy Mixes for Technology Diffusion*. [15]
- Kergroach, S., D. Meissner et N. Vonortas (2017), « Technology transfer and commercialisation by universities and PRIs: Benchmarking OECD country policy approaches », *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 27/5-6, pp. 510-530, <https://doi.org/10.1080/10438599.2017.1376167>. [20]
- Kowalski, S. (s.d.), « SMES, open innovation and IP management: Advancing global development », https://www.wipo.int/edocs/mdocs/sme/en/wipo_smes_rom_09/wipo_smes_rom_09_b_theme_02_2-related1.pdf. [73]
- Kreiling, L. et C. Paunov (2021), « Knowledge co-creation in the 21st century: A cross-country experience-based policy report », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 115, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/c067606f-en>. [40]
- Kumar, A., G. Prakash et G. Kumar (2021), « Does environmentally responsible purchase intention matter for consumers? A predictive sustainable model developed through an empirical study », *Journal of Retailing and Consumer Services*, vol. 58, p. 102270, <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102270>. [52]
- Lembcke, A. et L. Wildnerova (2020), « Does FDI benefit incumbent SMEs?: FDI spillovers and competition effects at the local level », *Documents de travail de l'OCDE sur le développement régional*, n° 2020/02, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/47763241-en>. [45]
- Leminen, S., A. Nyström et M. Westerlund (2020), « Change processes in open innovation networks – Exploring living labs », *Industrial Marketing Management*, vol. 91, pp. 701-718, <https://doi.org/10.1016/J.INDMARMAN.2019.01.013>. [80]

- McKinnon, A. (2014), « Building Supply Chain Resilience: A Review of Challenges and Strategies », *Documents de travail du Forum international des transports*, n° 2014/6, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/5jrw2z6nnxlq-en>. [49]
- Monteiro, G. (2019), « High-growth firms and scale-ups: A review and research agenda », *RAUSP Management Journal*, vol. 54/1, pp. 96-111, <https://doi.org/10.1108/rausp-03-2018-0004>. [63]
- Nilsson, A., J. Magnusson et H. Enquist (2003), « SME network practice: A qualitative study of network management practice and design implications for ICT-support », *Proceedings of the 11th European Conference on Information Systems, ECIS 2003, Naples, Italy 16-21 June 2003*, https://www.researchgate.net/publication/221408025_SME_network_practice_a_qualitative_study_of_network_management_practice_and_design_implications_for_ict-support (consulté le 6 septembre 2022). [6]
- OCDE (2023), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/cfe/datalake.htm>. [58]
- OCDE (2023), *Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/688bde9a-en>. [8]
- OCDE (2022), *Financing Growth and Turning Data into Business: Helping SMEs Scale Up*, *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/81c738f0-en>. [3]
- OCDE (2022), *Glossary of Statistical Terms*, OCDE, Paris, <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2625> (consulté le 14 octobre 2022). [68]
- OCDE (2022), *OECD Digital for SMEs Global Initiative (D4SME)*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/digital/sme/>. [27]
- OCDE (2022), *Translating a Risk-based Due Diligence Approach into Law: Background Note on Regulatory Developments concerning Due Diligence for Responsible Business Conduct*, OCDE, Paris, <https://mneguidelines.oecd.org/translating-a-risk-based-due-diligence-approach-into-law.pdf>. [53]
- OCDE (2021), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2021*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dbe26a97-fr>. [1]
- OCDE (2021), *Perspectives des politiques d'investissement au Moyen-Orient et en Afrique du Nord*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/efcc255a-fr>. [61]
- OCDE (2021), *The Digital Transformation of SMEs*, *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/bdb9256a-en>. [21]
- OCDE (2021), *Understanding Firm Growth: Helping SMEs Scale Up*, *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/fc60b04c-en>. [66]
- OCDE (2020), « Reconstruire en mieux : Pour une reprise durable et résiliente après le COVID-19 », Éditions OCDE, Paris, https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=134_134704-kv1705hjq2 (consulté le 4 novembre 2022). [76]

- OCDE (2019), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dfc3ab17-fr>. [2]
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr. [9]
- OCDE (2016), « Création, diffusion et commercialisation des connaissances », dans *L'impératif d'innovation : Contribuer à la productivité, à la croissance et au bien-être*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264251540-7-fr>. [41]
- OCDE (2016), *OECD High-level event on the Knowledge Triangle: Enhancing the Contributions of Higher Education and Research Institutions to Innovation*, Background document, OCDE, Paris, https://www.oecd.org/sti/Case%20studies%20-%20KT%20Event_FINAL2.pdf. [17]
- OCDE (2015), *Skills and Learning Strategies for Innovation in SMEs*, Working Party on SMEs and Entrepreneurship (WPSMEE), OCDE, Paris, [https://one.oecd.org/document/CFE/SME\(2014\)3/REV2/en/pdf](https://one.oecd.org/document/CFE/SME(2014)3/REV2/en/pdf) (consulté le 6 juin 2018). [57]
- OCDE (2014), *Boosting Resilience through Innovative Risk Governance*, OECD Reviews of Risk Management Policies, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264209114-en>. [51]
- OCDE (2014), *Recommandation du Conseil sur la gouvernance des risques majeurs*, OCDE, Paris, <https://legalinstruments.oecd.org/fr/instruments/OECD-LEGAL-0405> (consulté le 7 février 2023). [75]
- OCDE (2013), *Commercialising Public Research : New Trends and Strategies*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264193321-en>. [19]
- OCDE (2013), « Knowledge Networks and Markets », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 7, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/5k44wzw9q5zv-en>. [16]
- OCDE (2010), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264080355-en>. [35]
- OCDE (2008), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264051034-en>. [29]
- OCDE (2007), *Survival and Growth 6 45 Eurostat – OECD Manual on Business Demography Statistics 6.1 Survival of newly born enterprises Typology of survival*, OCDE, Paris. [67]
- OCDE (2004), *Networks, Partnerships, Clusters and Intellectual Property Rights: An Opportunity and Challenges for Innovative SMEs in a Global Economy*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/cfe/smes/31919244.pdf>. [18]
- OCDE (2001), *Corporate Social Responsibility: Partners for Progress*, Développement économique et création d'emplois locaux (LEED), Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264194854-en>. [78]
- OCDE (2001), *Innovative Networks: Co-operation in National Innovation Systems*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264195660-en>. [86]
- OCDE (1999), *Gérer les systèmes nationaux d'innovation*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264289413-fr>. [7]

- OCDE (à paraître), *A Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages*, Éditions OCDE, Paris. [87]
- OCDE (à paraître), « Identifying challenges in regional innovation diffusion », OCDE, Paris. [46]
- OCDE (s.d.), *Mesurer les activités scientifiques, technologiques et d'innovation*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/24146137>. [32]
- OCDE/Eurostat (2019), *Manuel d'Oslo 2018 : Lignes directrices pour le recueil, la communication et l'utilisation des données sur l'innovation, 4ème édition*, Mesurer les activités scientifiques, technologiques et d'innovation, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/c76f1c7b-fr>. [72]
- OCDE/Eurostat (2005), *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation, 3e édition*, La mesure des activités scientifiques et technologiques, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264013124-fr>. [71]
- O'Donnell, A. et al. (2001), « The network construct in entrepreneurship research: A review and critique », *Management Decision*, vol. 39/9, pp. 749-760, <https://doi.org/10.1108/EUM000000006220>. [85]
- OMC (2021), *Global Value Chain Development Report: Beyond Production*, Organisation mondiale du commerce, Genève, Banque asiatique de développement, Manille, University of International Business and Economics, Beijing, IDE-JETRO-China Development Research Foundation, Beijing, https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gvcdevreport_bprod_e.htm. [54]
- ONU (2015), *Do You Know All 17 SDGs?*, Organisation des Nations unies, <https://sdgs.un.org/fr/goals>. [69]
- Prusak, L. et D. Cohen (2021), « How to invest in social capital », <https://hbr.org/2001/06/how-to-invest-in-social-capital> (consulté le 20 septembre 2022). [84]
- Rosa, J. et P. Mohnen (2007), « Knowledge transfers between Canadian business enterprises and universities: Does distance matter? », *Annales d'Économie et de Statistique*, vol. 88/87, pp. 303-323, <https://about.jstor.org/terms>. [47]
- Sanasi, S. et al. (2020), « Making sense of the sharing economy: A business model innovation perspective », *Technology Analysis and Strategic Management*, vol. 32/8, pp. 895-909, <https://doi.org/10.1080/09537325.2020.1719058>. [22]
- Schmidt, A. et al. (2020), « Growing with others: A longitudinal study of an evolving multi-sided disruptive platform », *Creativity and Innovation Management*, vol. 30/1, pp. 12-30, <https://doi.org/10.1111/caim.12401>. [24]
- Schreyer, P. (2000), « Les entreprises à forte croissance et l'emploi », *Documents de travail de l'OCDE sur la science, la technologie et l'industrie*, n° 2000/3, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/861275538813>. [64]
- Tamminen, S. et al. (2020), *Trading Services for a Circular Economy*, Ministry for Foreign Affairs of Finland and the International Institute for Sustainable Development, <https://www.iisd.org/system/files/2020-10/trading-services-circular-economy.pdf>. [59]

- Thomas, M. et al. (2020), « The future of digital platforms: Conditions of platform overthrow », [26]
Creativity and Innovation Management, vol. 30/1, pp. 80-95,
<https://doi.org/10.1111/caim.12422>.
- Yamaguchi, S. (2018), « International Trade and the Transition to a More Resource Efficient and [60]
Circular Economy: A Concept Paper », *Documents de travail de l'OCDE sur le commerce et
l'environnement*, n° 2018/03, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/847feb24-en>.

Note

¹ Il est intéressant de souligner que la Législation sur les services numériques de l'Union européenne exige des entreprises qu'elles déclarent leur nombre moyen d'utilisateurs par mois avant le 17 février. L'objectif est de distinguer les entreprises comptant un nombre d'utilisateurs supérieur ou inférieur à 45 millions. Seul les pays européens sont concernés.

Estimations générales : plus de 45 millions pour Apple Store (nombre exact inconnu), source : <https://www.apple.com/befr/legal/more-ressources/dsa/befr/> ; 100.9 millions d'utilisateurs en moyenne par mois dans l'Union européenne pour Twitter ; 332 millions pour Google Search ; 74.9 millions pour Google Shopping ; 401.7 millions pour Google YouTube ; et 255 millions d'utilisateurs actifs en moyenne par mois pour Meta Platforms (Facebook et Instagram), source : <https://edition.cnn.com/2023/02/17/tech/tiktok-data-centers-europe/index.html#:~:text=Twitter%20said%20Thursday%20that%20it,of%20the%20last%2045%20days>.

Annexe 2.A. Définitions

Commerce circulaire

Le commerce circulaire peut se définir comme toute transaction internationale, qu'elle soit matérielle ou immatérielle, qui contribue aux activités de l'économie circulaire à l'échelle locale, nationale et mondiale. Cela inclut les échanges de biens, de services et de propriété intellectuelle favorisant la circularité, ainsi que de produits en fin de vie (biens d'occasion, reconditionnés ou refabriqués, matières premières de récupération ou encore déchets, rebuts et résidus) (Tamminen et al., 2020^[59]). De fait, si les systèmes industriels circulaires visent à créer des « boucles de valeur locales », on observe également une prise de conscience croissante des liens significatifs que ces systèmes de production peuvent avoir dans les échanges internationaux, compte tenu des interconnexions qui caractérisent les chaînes de valeur mondiales (COM/TAD/ENV/JWPTE(2022)1/FINAL) (Yamaguchi, 2018^[60]). Il est cependant encore trop tôt pour juger de la capacité des chaînes d'approvisionnement à s'adapter aux principes de l'économie circulaire.

Conduite responsable des entreprises

La conduite responsable des entreprises est l'un des piliers du développement économique durable, en vertu duquel une entreprise assume la responsabilité de sa chaîne de valeur en consultation avec les parties prenantes et œuvre à réduire les incidences négatives de ses activités et de ses relations d'affaires (fournisseurs, franchisés, détenteurs de licence, co-entreprises, investisseurs, clients, sous-traitants, clients, consultants, conseillers, etc., ou tout autre acteur public ou non lié à ses activités commerciales, produits ou services) (OCDE, 2021^[61]). La conduite responsable des entreprises couvre notamment des questions comme les atteintes aux droits de l'homme, les délits financiers, la corruption ou encore la dégradation de l'environnement.

Croissance

La croissance des PME se mesure de différentes manières et les études s'appuient à ces fins sur des critères variés. Elle demeure toutefois le plus souvent évaluée en termes d'effectif (nombre d'employés) ou de chiffre d'affaires (ventes) (Coad et al., 2014^[62]). De ces deux indicateurs, le niveau d'effectif reste le plus couramment utilisé dans la mesure où le nombre d'employés est plus souvent disponible dans les ensembles de données administratives sur les entreprises. Les mesures de croissance (absolue ou relative), la période couverte pour l'analyse de la croissance et le processus de croissance (organique interne ou acquis externe) peuvent varier (Monteiro, 2019^[63] ; Schreyer, 2000^[64] ; Delmar et Davidsson, 2020^[65] ; OCDE, 2021^[66]).

Les entreprises en hypercroissance sont définies dans le manuel Eurostat/OCDE sur les statistiques démographiques des entreprises (*Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*) comme les entreprises comptant au moins dix employés au début d'une période de trois ans et dont la croissance annuelle moyenne est supérieure à 10 % (ou 20 %) en termes d'effectif ou de chiffre d'affaires (OCDE, 2007, p. 61^[67]). Des travaux récents de l'OCDE font état de l'hétérogénéité de ces entreprises en hypercroissance et de la grande diversité de leurs trajectoires de croissance. Ces travaux préconisent l'adoption de mesures et notions plus larges en termes de changement d'échelle, et ce, afin de prendre en compte les avantages sociaux et environnementaux que peuvent générer un ensemble plus important

d'entreprises rarement couvertes par les indicateurs de performance économique et de forte croissance (OCDE, 2021^[66] ; 2022^[3]).

Durabilité

La durabilité désigne à la fois l'exploitation de la biosphère par la génération actuelle de sorte à maintenir son rendement potentiel pour les générations à venir, et les tendances non baissières de croissance et de développement économique susceptibles d'être affectées par l'épuisement des ressources naturelles et par la dégradation de l'environnement (OCDE, 2022^[68]). Les Objectifs de développement durable des Nations Unies (ODD) constituent un cadre pour le suivi des actions publiques en faveur d'un avenir meilleur et plus durable pour toutes les populations, et de la mise en œuvre du Programme de développement durable à l'horizon 2030 (ONU, 2015^[69]). Les ODD reconnaissent que l'éradication de la pauvreté et des privations doit aller de pair avec des stratégies visant à améliorer la santé et l'éducation, à réduire les inégalités et à stimuler la croissance économique, et ce, tout en luttant contre le changement climatique et en œuvrant à la préservation des océans et des forêts.

Économie circulaire

L'économie circulaire s'articule autour de trois principes : 1) la réduction des déchets et de la pollution ; 2) l'optimisation de la productivité et de l'exploitation des ressources, associée à la réduction de la consommation de nouvelles matières premières ; et 3) l'amélioration de la préservation de ressources naturelles et de leur régénération (Ellen MacArthur Foundation, 2023^[70] ; OCDE, 2019^[2]). Dans une économie où les maîtres mots sont « prélever, fabriquer et jeter », la majeure partie de la valeur créée est « perdue » dans des décharges, et les produits, les composants et les matériaux sont sous-utilisés. Outre qu'il entraîne une productivité des facteurs sub-optimale, ce système linéaire accroît l'exposition des entreprises aux risques, résultant en particulier du prix plus élevé et moins prévisible des ressources ainsi que des perturbations de l'approvisionnement. L'économie circulaire, dans laquelle la valeur des produits, des matériaux et des ressources est conservée dans l'économie le plus longtemps possible, parallèlement à une production de déchets réduite à son minimum, est apparue comme un nouveau paradigme permettant de découpler plus avant la croissance économique de la consommation de ressources.

Innovation

Le Manuel d'Oslo publié conjointement par l'OCDE et Eurostat définit une innovation comme étant « un produit ou un processus (ou une combinaison des deux) nouveau ou amélioré qui diffère sensiblement des produits ou processus précédents d'une unité et a été mis à la disposition d'utilisateurs potentiels (produit) ou mis en œuvre par l'unité (processus) » (OCDE/Eurostat, 2005^[71]). Le terme « innovation » se rapporte aussi bien à une activité qu'au résultat (positif) de cette activité. Il s'agit d'un concept général couvrant un large éventail d'activités. La R-D, par exemple, est l'une des activités susceptibles de produire des innovations ou par lesquelles des savoirs utiles à l'innovation peuvent être acquis ou créés. La diffusion de nouvelles technologies constitue également une composante essentielle du processus d'innovation, et de la diffusion de l'innovation. Elle est par conséquent à la fois un moyen d'améliorer les performances des PME et de mesurer ces performances (OCDE, 2022^[3]). Associée à des investissements adéquats et au développement des réseaux, l'innovation peut encourager un changement d'échelle des PME (forte croissance) et faciliter leur transformation dans la durée.

Innovation ouverte

L'innovation ouverte désigne les flux de connaissances liées à l'innovation par-delà les frontières des organisations (OCDE/Eurostat, 2019^[72]). La constitution de réseaux avec d'autres entreprises, installations de R-D, instituts de recherche publics, universités et fournisseurs externes, les interactions avec des start-ups, et le partage et l'accès à des informations et technologies externes sont des éléments fondamentaux de cette approche. Il convient de noter que la notion d'« ouverture » n'implique pas nécessairement que les connaissances soient mises à disposition gratuitement ou exemptes de restrictions quant à leur utilisation. L'accès aux connaissances est au contraire souvent soumis à une tarification et des restrictions d'utilisation (OCDE/Eurostat, 2018). Bien que la notion d'« *open source* » concerne les technologies libres de droit, l'innovation ouverte se rapporte quant à elle au travail collaboratif en réseau. Elle peut par conséquent induire le paiement de droits de licence (conséquents) au titre de la propriété intellectuelle.

Les principales composantes de l'innovation ouverte sont : i) la constitution de réseaux, l'établissement de contacts, la rencontre d'homologues, la création d'opportunités ; ii) la collaboration, le travail en coopération avec des partenaires ; iii) l'entrepreneuriat, la créativité dans la recherche de solutions ; iv) la gestion de la propriété intellectuelle, l'optimisation de la valeur ; v) une vision mondiale et une prise de conscience que la planète est le marché XXI^e siècle ; vi) la connaissance en tant que ressource essentielle de l'économie mondiale fondée sur le savoir ; vii) l'accès au financement, la nécessité d'apprendre à devenir un pôle d'attraction pour les investisseurs ; et viii) l'accès aux informations en tant que principal moteur d'innovation (Kowalski, s.d.^[73]).

Performances environnementales, sociales et de gouvernance (ESG)

Les critères ESG sont principalement axés sur l'évaluation des performances des entreprises et sont utilisés pour éclairer l'adoption de stratégies d'investissement durables et responsables ou à impact social (Boffo et Patalano, 2020^[74]). L'investissement ESG répond à la demande croissante des investisseurs individuels et institutionnels, mais aussi de différentes autorités du secteur public, d'intégrer les risques financiers à long terme dans les processus décisionnels et d'améliorer la gestion des risques tout en optimisant le rendement de leurs portefeuilles (Boffo et Patalano, 2020^[74]). Il reflète également la prise de conscience croissante des entreprises concernant la capacité des stratégies ESG à augmenter les bénéfices et à renforcer la productivité grâce aux gains d'efficacité.

Résilience

La Recommandation de l'OCDE sur la gouvernance des risques majeurs définit la résilience comme l'« aptitude à résister, à absorber le choc, à retrouver un fonctionnement normal ou à s'adapter avec succès, face à un phénomène adverse ou à un changement de situation » (OCDE, 2014^[75]), permettant ainsi à un système d'absorber les dérèglements et à se réorganiser, de sorte à conserver, pour l'essentiel, la même fonction, la même structure, la même identité et les mêmes résultats qu'avant le choc (OCDE, 2014^[51]). Alors qu'il était généralement utilisé dans le contexte des technologies de l'information (désignant la capacité à veiller à ce que les applications et les données restent disponibles et protégées lors d'un événement déstabilisant comme une cyberattaque), ce terme est de plus en plus appliqué à la capacité d'une entreprise à adapter ses activités et à continuer de se développer. Cette notion a plus récemment été élargie aux améliorations sociales et environnementales visant à accroître le bien-être des populations (OCDE, 2020^[76]).

On observe une tendance générale dans les entreprises en faveur d'une reconnaissance de la nécessité d'un engagement auprès de la société civile et d'une meilleure sensibilisation aux préoccupations sociales, sociétales et environnementales. Cette sensibilisation pourrait être intégrée au processus de prise de

décision d'une entreprise et s'inscrire au cœur de ses objectifs, de ses activités et de son modèle de gouvernement, et constituer ainsi sa « vocation sociale », et ce, quelle que soit sa taille ou sa forme juridique. La performance des entreprises est ainsi de plus en plus analysée en application du critère de durabilité, que ce soit pour l'évaluation des actions, à des fins commerciales, d'investissement ou de certification, dans le cadre de partenariats, etc.

Par rapport aux grandes entreprises, les PME peuvent toutefois être moins à même d'opérer les modifications nécessaires en termes d'organisation, de suivi et de responsabilité, ou de se conformer aux normes, aux obligations de publication et à la demande législative croissante de mesures de circularité cohérentes et fiables (Barrie et al., 2022^[77]).

Responsabilité sociale des entreprises (RSE)

La RSE correspond à des concepts différents selon les groupes concernés, mais il est généralement admis que dans une économie mondiale les entreprises jouent souvent un rôle plus significatif qui ne se limite pas à la création d'emplois et de richesses (OCDE, 2001^[78]). Par conséquent, le comportement des entreprises ne doit pas uniquement permettre de produire un rendement pour les actionnaires, des salaires pour les employés et des produits et services pour les consommateurs, il doit également prendre en compte un certain nombre de valeurs et préoccupations sociétales et environnementales. La Commission européenne a défini la RSE comme étant « un concept qui désigne l'intégration volontaire, par les entreprises, de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes ». Les expressions « responsabilité sociale des entreprises » et « conduite responsable des entreprises » sont souvent utilisées indifféremment (CE, 2022^[79]).

Annexe 2.B. Les réseaux et leur incidence sur les performances des PME : principales observations tirées des travaux publiés

La manière dont sont organisés les réseaux dépend de plusieurs facteurs, que ce soit leurs **nœuds** (entreprises, institutions ou individus au sein d'un même territoire ou secteur d'activité ou dans plusieurs territoires ou secteurs, etc.), le type de **lien qui les unit** (formel ou informel, vertical ou horizontal, et la fréquence de ces liens) ou la **nature des avantages rendus possibles par ces réseaux** (produits, services, savoirs, technologies, transferts, etc.). Les réseaux sont par conséquent des structures dynamiques susceptibles de se transformer et se développer au fil du temps, à mesure de l'évolution des intérêts et stratégies de leurs membres, par un processus d'extension, de contraction, d'expansion ou de consolidation (Leminen, Nyström et Westerlund, 2020^[80]).

Le Tableau d'annexe 2.B.1 ci-dessous présente de manière schématisée une classification des approches et spécificités structurelles qui peuvent caractériser les réseaux de PME et d'entrepreneuriat. Les réseaux horizontaux se rapportent aux réseaux d'entreprises d'un même marché qui partagent leurs capacités afin de développer de nouveaux marchés, améliorer leurs produits et présenter des innovations conjointement (ou dans le cadre d'un consortium). Les réseaux verticaux se rapportent quant à eux à des entreprises qui coopèrent tout au long de la chaîne logistique et incluent également leurs fournisseurs (en amont) et/ou leurs clients et autres acteurs du marché (en aval).

La plupart du temps, les systèmes de réseau regroupant des PME ont toutefois tendance à être multidirectionnels, comme l'a montré une récente étude sur les résultats à l'exportation du secteur du vin en Espagne. Cette étude examine la façon dont des établissements vinicoles concurrents de petite et moyenne tailles situés dans la même région collaborent au sein d'un réseau horizontal à des fins commerciales, et ce, tout en faisant ensemble partie d'un réseau vertical au travers duquel ils fournissent du vin à de grandes entreprises exportatrices. Elle met ainsi en évidence la manière dont les entreprises peuvent tirer parti non seulement des effets positifs d'une collaboration horizontale avec des entreprises concurrentes, mais aussi des avantages des réseaux verticaux de commercialisation en aval (Ferrer, Abella-Garcés et Serrano, 2021^[81]).

Tableau d'annexe 2.B.1. Structures et approches des réseaux de PME et d'entrepreneuriat

	Description	Exemples / Acteurs concernés	Effets escomptés sur les activités des PME
Axe	Réseaux verticaux		<ul style="list-style-type: none"> • Il pourra s'agir du développement d'un nouveau produit ou service ou de l'accumulation de connaissances ou d'innovations. • Les réseaux verticaux peuvent générer des avantages sous forme d'activités de R-D ou de commercialisation. • Les réseaux horizontaux permettent aux entreprises parties à des consortiums de profiter d'échanges d'informations, d'avantages sociaux et de relations informelles.
	Les réseaux verticaux impliquent généralement une coopération tout au long de la chaîne logistique, respectant souvent une certaine hiérarchie.	Collaboration entre acheteurs, fournisseurs et clients, mais aussi entre fabricants et organismes de recherche, institutions publiques ou agences de communication	
	Réseaux horizontaux		
	Les réseaux horizontaux se rapportent aux réseaux d'entreprises d'un même marché qui partagent leurs capacités afin de développer de nouveaux marchés, améliorer leurs produits et présenter des innovations conjointement (ou dans le cadre d'un	Coopératives, pôles industriels et de R-D, etc.	

	consortium).		
Nature relationnelle des interactions	Réseaux formels		<ul style="list-style-type: none"> • Qu'ils soient formels ou informels, les réseaux peuvent permettre aux entreprises de mettre en œuvre des stratégies de coopération. • L'importance des réseaux informels réside dans le fait qu'ils permettent l'établissement de canaux de communication efficaces reposant sur des « aspects non contraignants ».
	Les réseaux formels se rapportent généralement à des relations contractuelles entre différentes organisations, même s'il existe également des réseaux qui revêtent une nature formelle mais non contraignante.	Alliances stratégiques, contrats entre acheteurs et fournisseurs, co-entreprises, mais également adhésion à des associations d'innovation ou appartenance à des comités communs	
Réseaux informels			
Les réseaux informels s'appuient sur des structures moins définies et dont les membres interagissent sur un plan plus personnel. Le capital social est généralement un élément central des réseaux informels, dans lesquels les transactions commerciales collaboratives dépendent en grande partie du niveau de confiance sous-jacent entre les différents participants.	Relations inter-organisations, clubs de dirigeants et liens personnels		
Distance sociale	Faible distance sociale		<ul style="list-style-type: none"> • Les transferts de connaissances qui ont lieu au sein des réseaux sont influencés non seulement par la distance sociale et cognitive qui existe entre les entreprises (autrement dit par la profondeur des relations personnelles qui les unissent), mais aussi par leurs niveaux respectifs en termes de technologie et d'innovation. • Dans le cas des transferts de connaissances, la proximité sociale peut se substituer à la proximité cognitive. Si une entreprise souhaite émuler une entreprise concurrente plus performante mais éloignée sur le plan cognitif, elle peut s'en rapprocher sur le plan social.
	Les entreprises concernées ont établi un lien étroit au sein d'un réseau (social).	Entreprises enregistrant des interactions (souvent fréquentes) ou ayant établi une relation directe	
Distance sociale élevée			
Les entreprises concernées n'ont pas établi de lien privilégié au sein d'un réseau (social).	Entreprises n'ayant pas de relation directe au sein d'un réseau, mais étant plutôt connectées par l'intermédiaire d'un ou plusieurs autres acteurs (p. ex. : réseaux sociaux ou organisations professionnelles)		
Portée	Au sein du même secteur (réseaux spécialisés)		<ul style="list-style-type: none"> • Les réseaux spécialisés permettent la collaboration et le partage de ressources dans un même domaine, entraînant par là même une augmentation de l'efficacité et de l'innovation. • Les réseaux généraux permettent une collaboration et un partage des connaissances intersectoriels, créant ainsi de nouveaux débouchés commerciaux et de nouveaux partenariats potentiels. • Qu'elle ait lieu au sein d'un même secteur ou entre différents secteurs, une collaboration peut se traduire par un meilleur partage des ressources et des savoirs, tout en encourageant l'apparition de nouvelles innovations et technologies.
	Entreprises proches, parfois d'une même zone industrielle, généralement orientées vers un secteur spécifique ou axées sur un procédé de production particulier	Entreprises spécialisées dans le même procédé de production (p. ex. : industrie automobile de Détroit, réseau d'entreprises du secteur pharmaceutique, etc.)	
	Dans plusieurs secteurs (réseaux généraux)		
Collaboration dans différents secteurs ou domaines d'expertise. Besoin de trouver un terrain d'entente	Collaboration de différents experts d'un domaine (p. ex. : vêtements intelligents) ou réseaux d'entreprises dont les membres opèrent dans des secteurs différents et collaborent pour soutenir des intérêts ou objectifs communs (p. ex. : les chambres de commerce)		

Source : d'après Behne, A., J. Heinrich Beinke and F. Teuteberg (2021^[82]), "A framework for cross-industry innovation: Transferring technologies between industries", <https://doi.org/10.1142/S0219877021500115>; den Hamer, P. and K. Frenken (2021^[83]), "A network-based model of exploration and exploitation", <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.12.040>; Prusak, L. and D. Cohen (2021^[84]), "How to invest in social capital", <https://hbr.org/2001/06/how-to-invest-in-social-capital> (accessed on 20 September 2022); O'Donnell, A. et al. (2001^[85]), "The network construct in entrepreneurship research: A review and critique", <https://doi.org/10.1108/EUM000000006220>; OCDE (2001^[86]), *Innovative Networks: Co-operation in National Innovation Systems*, <https://doi.org/10.1787/9789264195660-en>.

Annexe 2.C. Avantages liés à l'agglomération dans les réseaux de production et d'innovation

Des économies d'agglomération se dégagent lorsque la proximité géographique des entreprises, des travailleurs et des clients permet de réduire les coûts de production grâce à la combinaison des économies d'échelle externes et des effets de réseau. La proximité géographique des entreprises d'un même réseau ou d'un même secteur peut entraîner une augmentation des loyers et de la productivité dans les industries urbaines (Arzaghi et Henderson, 2008^[44]).

La capacité des filiales de multinationales ou de leurs sociétés affiliées à contribuer à la diffusion de l'innovation dépend de la mesure dans laquelle ces activités étrangères sont intégrées dans l'environnement local (OCDE, à paraître^[87] ; Crescenzi et Harman, 2022^[88]). Les entreprises nationales implantées à proximité d'entreprises étrangères dans une même région sont davantage susceptibles de tirer parti de transferts indirects de connaissances que les autres entreprises. Il a été observé que les transferts indirects de connaissances depuis des entreprises multinationales sont les plus forts dans un rayon de 10 km du chef de file et diminuent progressivement dans un rayon de 10 à 50 km, ce qui reflète en partie les liens au niveau de la production, mais aussi d'autres canaux tels que la mobilité des cadres dirigeants.

Les SFIC sont concentrés de façon disproportionnée dans les grandes villes, où un plus vaste vivier de clients potentiels rend possible une offre de services de plus en plus spécialisés (OCDE, à paraître^[46]).

Une proximité géographique avec des EES peut favoriser les transferts de connaissances vers le secteur marchand, non seulement grâce aux liens et aux efforts de coopération entre les universités et l'industrie mais aussi par la contribution importante de ces établissements d'enseignement supérieur au développement du capital humain, de la créativité et des compétences de leurs écosystèmes. Une augmentation de 10 % de la distance entre une université et une entreprise entraîne une baisse de 1.4 % de la part de R-D totale versée à l'université dans le cas des entreprises qui ne font état d'aucun transfert de connaissances codifié, contre une baisse moitié moins importante dans le cas des entreprises ayant établi des flux de savoir codifié (Rosa et Mohnen, 2007^[47]).

Le facteur de proximité peut avoir une influence sur les capacités de financement des PME. La *British Business Bank* a déterminé que dans 82 % des prises de participations en fonds propres, les investisseurs disposaient d'un bureau à moins de deux heures de distance de l'entreprise bénéficiaire. Dans 61 % des cas, cette proximité était encore plus forte (une heure ou moins de distance) (British Business Bank, 2021^[48]).

3

La place des entreprises dirigées par des femmes dans le commerce international

Les entreprises dirigées par des femmes sont moins susceptibles d'exporter vers les marchés étrangers que celles dirigées par des hommes. Cet écart de genre à l'export implique que les PME dirigées par des femmes ne sont pas en mesure de profiter de la même manière des avantages du commerce international en termes d'échelle et de productivité. Ce chapitre examine ce phénomène à l'aide de données provenant de près de 10 000 entreprises interrogées sur Facebook. Les résultats montrent que le secteur et la taille de l'entreprise contribuent à l'écart de genre à l'export, sans en être l'unique raison, et révèlent également d'autres variations sexospécifiques dans le comportement à l'exportation. Le chapitre se penche également sur les défis auxquels les femmes entrepreneurs sont confrontées lorsqu'elles exportent et sur les leviers politiques et programmes que les gouvernements peuvent utiliser pour soutenir les femmes dans le commerce.

En bref

- Les échanges internationaux sont l'un des principaux moteurs de la croissance économique. Les entreprises prenant part à des échanges internationaux ont tendance à être plus productives, dans la mesure où elles peuvent élargir leurs marchés et augmenter leurs ventes grâce aux exportations, mais aussi réduire leurs coûts et améliorer leurs technologies grâce aux importations. Les PME exportent toutefois moins que les grandes entreprises, notamment en raison des coûts fixes, des connaissances nécessaires et des risques associés à l'accès aux marchés internationaux.
- Une enquête réalisée auprès des entreprises des pays de l'OCDE ayant une présence sur Facebook révèle que seules 11 % des PME dirigées par des femmes ont une activité d'exportation en 2022, contre 19 % dans le cas des entreprises dirigées par des hommes. Les entreprises dirigées par des femmes sont généralement plus petites que les entreprises dirigées par des hommes, mais aussi plus susceptibles d'être orientées vers les services, lesquels font moins l'objet d'échanges. Ces deux facteurs font que les entreprises dirigées par des femmes exportent moins que les entreprises dirigées par des hommes. Toutefois, environ un tiers de cet écart entre les genres en matière d'exportation ne peut être expliqué par le secteur ou la taille des entreprises, et laisse donc penser qu'une partie de cette disparité peut être attribuée à des différences liées au genre, par exemple du fait de préjugés inconscients ou de normes sociétales.
- Même si les PME dirigées par des femmes exportent moins de manière générale, dès qu'elles commencent à exporter elles le font à un niveau identique à celui des PME dirigées par des hommes en termes de proportion des ventes réalisées à l'échelle mondiale. Il peut également exister des différences de genre dans la décision de participer aux marchés internationaux. Par conséquent, l'adoption de politiques visant à aider les entreprises dirigées par des femmes dans leurs efforts pour devenir des entreprises exportatrices (p. ex., mesures en faveur de la diffusion d'informations sur les marchés, du développement de marque, de la relation client, des partenariats commerciaux ou encore de la familiarisation aux réglementations douanières nationales et internationales) peuvent contribuer à réduire l'écart de genre en matière d'exportation.
- On observe également des différences entre les genres en matière d'importation. Ainsi, 15 % des entreprises dirigées par des hommes ont une activité d'importation, contre 11 % des entreprises dirigées par des femmes. Encore une fois, cet écart ne s'explique qu'en partie par la taille et le secteur des entreprises concernées. Dans la mesure où elles sont plus enclines à importer, les entreprises dirigées par des hommes tirent davantage parti des avantages induits par ces échanges en termes de baisse des coûts et d'amélioration des technologies, même si elles deviennent par là même également plus vulnérables aux perturbations soudaines de la chaîne d'approvisionnement sur les marchés nationaux et mondiaux, comme lors de la crise du COVID-19.
- La pandémie de COVID-19 a mis en évidence l'importance du commerce électronique, dont les échanges transfrontaliers numériques. Les entreprises dirigées par des femmes ont adopté des nouvelles technologies dans une plus large mesure que les entreprises dirigées par des hommes dès le début de la pandémie. En effet, bien qu'en 2019 une part identique des entreprises dirigées par des femmes et des entreprises dirigées par des hommes aient réalisé au moins un quart de leur ventes en ligne (43 % et 40 % respectivement), en 2022 ces parts

sont passées à 53 % et 44 %. Un nombre supérieur de femmes dirigeantes d'entreprise ont en outre indiqué vouloir poursuivre ces activités en ligne. Compte tenu de l'importance des ventes en ligne et de l'engagement dans le commerce international, l'un des moyens efficaces de faciliter les échanges est de garantir un accès aisé et abordable à l'internet, y compris dans les zones rurales et isolées.

- L'accès au financement, y compris au financement des échanges, est une difficulté bien connue à laquelle peuvent se heurter les femmes dirigeantes d'entreprise. Sur l'ensemble des entreprises interrogées, 12 % des entreprises dirigées par des femmes sont actuellement bénéficiaires d'un prêt bancaire, contre 20 % des entreprises dirigées par des hommes. Des travaux complémentaires ont révélé que les entreprises appartenant à des femmes étaient confrontées à un taux de refus 50 % supérieur à celui des entreprises appartenant à des hommes en cas de demande de financement des échanges classique. Les femmes sont par conséquent davantage susceptibles de recourir à des solutions de financement alternatif que les hommes dirigeants d'entreprise (respectivement à hauteur de 41 % et 35 %). Plusieurs pays ont préaffecté des fonds d'investissement aux entreprises dirigées par des femmes ou leur ont réservé certains mécanismes de prêt. D'autres prévoient des garanties de prêt dont l'accès est facilité pour les femmes dirigeantes d'entreprise. D'autres encore proposent des formations afin d'améliorer leurs argumentaires d'investissement ou leurs compétences financières et de comptabilité.
- Dans la mesure où les PME ont tendance à limiter leurs échanges internationaux en raison des coûts fixes inhérents à l'entrée sur les marchés mondiaux, ce sont elles qui tirent le plus parti des réformes de facilitation des échanges. De nombreux pays de l'OCDE ont réalisé d'importants progrès dans la simplification des procédures et dans la réduction des retards aux frontières. Ces avancées bénéficient tout spécialement aux entreprises dirigées par des femmes dans la mesure où celles-ci sont généralement plus petites. Par ailleurs, l'automatisation des procédures aux frontières limite non seulement les risques d'inégalité de traitement envers les femmes exportatrices lorsque leur présence est requise aux postes frontières, mais permet aussi une accélération des procédures douanières, un point particulièrement important pour les femmes dont le temps est plus limité du fait des responsabilités familiales non rémunérées qu'elles doivent assumer.
- Dans la mesure où les entreprises dirigées par des femmes ont tendance à moins exporter, même lorsque sont pris en compte la taille des entreprises et leur secteur d'activité, les organismes de promotion des échanges peuvent contribuer à réduire les disparités entre les genres en répondant spécifiquement aux besoins des entreprises dirigées par des femmes, soit des entreprises généralement plus petites et moins bien financées. À titre d'exemple, l'agence néo-zélandaise de promotion des exportations *New Zealand Trade and Enterprise* a mis en œuvre toute une série de réformes dans le but de mieux soutenir les femmes dirigeantes d'entreprise.
- Certains accords commerciaux récents intégraient des chapitres détaillés sur la question du genre ou des dispositions spécifiques visant, d'une part, à réaffirmer l'engagement des parties prenantes en faveur des normes internationales en matière d'égalité des genres et, d'autre part, à mettre en œuvre des activités communes entre les différents partenaires afin de limiter les inégalités de genre. L'Arrangement mondial sur le commerce et le genre (AMCG), accord global de coopération adopté au Canada, en est un exemple notable.
- De nombreux organismes publics ont pour objectif de réduire les disparités entre les genres en matière d'exportation par la mise en place de programmes ciblés. À mesure que ces programmes parviennent à maturité, il conviendra de mesurer leurs effets sur les entreprises dirigées par des femmes, comme cela a déjà pu être fait en Irlande et en Türkiye. Ces

programmes constituent un instrument potentiel pour la collecte de données sur les effets positifs des actions mises en œuvre et sur les difficultés auxquelles les femmes se heurtent encore dans l'exercice de leurs activités commerciales.

- Plusieurs pays ne proposent toutefois pas une ventilation par genre des données relatives aux échanges internationaux. Il est ainsi essentiel de combler les déficits de données pour assurer le suivi des évolutions dans ce domaine et élaborer des politiques en faveur des femmes entrepreneures, par exemple en cherchant à établir des liens entre les différentes sources de données existantes (registres d'entreprises, données commerciales, etc.).

Thème

Les échanges internationaux sont l'un des principaux moteurs de la croissance économique dans les pays de l'OCDE. Les entreprises exportatrices enregistrent des bénéfices plus élevés, rémunèrent mieux leurs salariés et connaissent une croissance plus rapide que les entreprises non exportatrices¹. Les PME et les entrepreneurs prennent part à des échanges internationaux dans une mesure moindre que les grandes entreprises. En effet, d'après l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), environ 80 % des micro-entreprises ne participent pas directement à des échanges internationaux. Un niveau supérieur de participation pourrait contribuer à faciliter la reprise et garantir que les petites entreprises ne sont pas laissées pour compte. Comme cela peut être tout particulièrement observé dans les marchés émergents, les entreprises qui prennent part à des échanges internationaux sont beaucoup moins susceptibles d'opérer dans le secteur informel (Banque mondiale/OMC, 2020^[1] ; IFC, 2011^[2]).

Les femmes entrepreneures ont moins tendance à participer aux échanges internationaux et sont par conséquent moins à même d'exploiter les possibilités qui s'offrent à elles pour renforcer leur compétitivité et tirer parti des autres retombées positives du commerce international. Garantir que les entreprises dirigées par des femmes entrepreneures sont en capacité de profiter de ces opportunités permet d'œuvrer à une meilleure égalité des genres et contribue à réduire les disparités entre les genres qui se sont aggravées pendant la pandémie de COVID-19, et ce, tout en contribuant à une croissance économique plus forte et plus inclusive. Axer les efforts sur cette catégorie spécifique d'entreprises peut également permettre de mieux adapter les politiques publiques.

Le présent chapitre examine la présence des dirigeants d'entreprise sur les marchés mondiaux et les difficultés auxquelles ils sont confrontés, en mettant plus particulièrement l'accent sur les femmes dirigeantes d'entreprise sur lesquelles peu d'informations sont actuellement disponibles, ainsi que les politiques adoptées par certains pays pour soutenir leurs efforts. Il s'appuie en grande partie sur l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), conçue spécifiquement pour étudier ces questions. Ce chapitre commence par examiner la différence de participation aux marchés internationaux entre les entreprises dirigées par des femmes et les entreprises dirigées par des hommes dans les pays de l'OCDE. Il examine ensuite la mesure dans laquelle ces différences ont pu évoluer, le cas échéant, au lendemain de la crise de COVID-19. Il répertorie ensuite les difficultés auxquelles se heurtent les entreprises dirigées par des femmes lorsqu'elles mettent en place et développent leurs activités d'exportation. Il met enfin en avant différentes initiatives adoptées par certains pays dans le but de renforcer la capacité des femmes à tirer profit des avantages découlant des activités d'exportation. Ce chapitre s'appuie sur la cartographie des politiques publiques réalisée dans le cadre du projet de l'OCDE et de la Commission européenne sur le développement des réseaux au service de la croissance des PME (*Scale up Project*)².

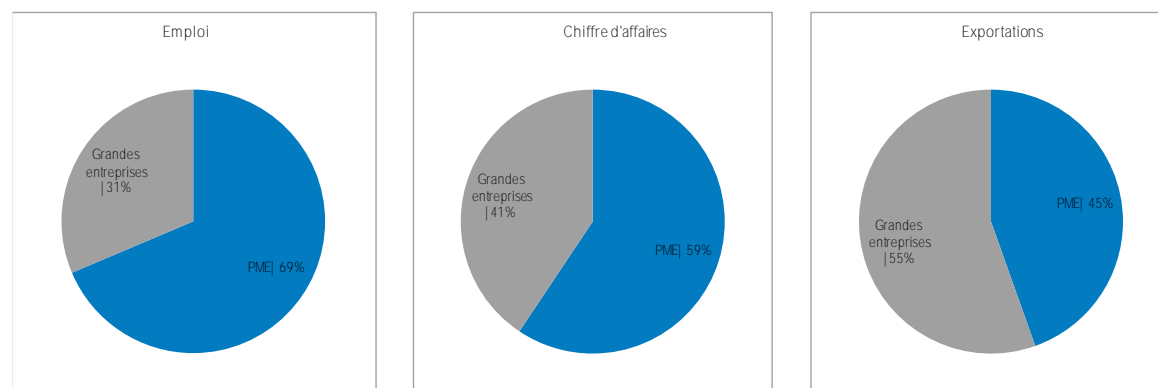
Exportations par type d'entrepreneur et écart entre les genres en matière d'exportation³

Les entreprises participant aux échanges internationaux ont tendance à être plus productives que celles qui opèrent uniquement au niveau national. Cette participation aux échanges internationaux permet également une amélioration de leurs performances. Les activités d'exportation permettent aux entreprises d'élargir leurs marchés et d'augmenter leurs ventes, stimulent la concurrence et l'innovation, et génèrent des transferts indirects de connaissances. Les activités d'importation permettent quant à elles de réduire les coûts et de faciliter l'accès à des technologies plus performantes (Máñez, Rochina-Barrachina et Sanchis, 2020^[3]). Les PME sont généralement sous-représentées dans les échanges internationaux et ne comptent que pour une part relativement faible des exportations compte tenu de ce qu'elles représentent en termes d'emploi et de chiffre d'affaires (graphique 3.1). Cela est dû au fait qu'elles disposent souvent de capacités plus faibles et de connaissances plus limitées en termes de réglementation ou d'accès aux marchés, mais aussi de ressources financières insuffisantes pour leur permettre d'entrer sur des marchés étrangers. Les PME étant moins à même de surmonter les obstacles aux échanges que les grandes entreprises, la suppression de tels obstacles profite tout particulièrement aux PME (OMC, 2016^[4]).

Le niveau de participation aux échanges internationaux varie d'un secteur à l'autre : les PME importatrices étant concentrées dans le commerce de gros et les PME exportatrices dans l'industrie manufacturière, comme le révèle l'enquête *Future of Business Survey* (voir l'encadré 3.1). La plupart des PME exportatrices concernées par cette enquête assurent des exportations vers 2 à 5 pays, alors que les grandes entreprises exportent généralement vers au moins 11 pays. L'internationalisation des PME se fait principalement par des canaux indirects et par leur intégration aux chaînes de valeur mondiales (chapitre 3).

Graphique 3.1. Part des SME en termes d'emploi, de chiffre d'affaires et d'exportation

Moyenne de 26 pays de l'OCDE, 2020



Note : le chiffre d'affaires est défini comme le total des montant facturés correspondant aux ventes marchandes de biens ou de services.
Source : base de données des statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises ; base de données des statistiques sur les échanges selon les caractéristiques des entreprises.

StatLink  <https://stat.link/ljh4x3>

Les PME dirigées par des femmes sont beaucoup moins susceptibles de vendre leurs produits et services à l'échelle internationale que les PME dirigées par des hommes⁴. En effet, d'après l'enquête *Future of Business Survey*, seules 11 % des entreprises dirigées par des femmes dans les pays de l'OCDE ont une

activité d'exportation, contre 19 % des entreprises dirigées par hommes et 13 % des entreprises dirigées à parité de genre⁵. Les entreprises dirigées par des femmes sont également moins susceptibles de proposer des exportations vers la plupart des pays, des secteurs économiques et des catégories de taille d'entreprise (graphique 3.2).

Cet écart en matière d'exportation s'explique par plusieurs facteurs, dont les attitudes en matière d'entrepreneuriat et certains obstacles comme l'accès au financement ou l'insuffisance supposée de compétences entrepreneuriales (GEM, 2021^[5]). Dans les pays de l'OCDE, sur la période 2016-20, moins de 9 % des femmes ont créé une entreprise ou pris la direction d'une nouvelle entreprise, contre environ 13 % des hommes (OCDE/CE, 2021^[6]).

Encadré 3.1. Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*)

Ce chapitre s'appuie sur les données de l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), fruit d'un partenariat entre l'OCDE, la Banque mondiale et Meta, et consacrée aux entreprises disposant d'une présence en ligne sur Facebook. L'analyse élaborée à partir de cette enquête doit par conséquent être considérée comme s'appliquant à cette catégorie d'entreprises.

Un questionnaire portant sur les caractéristiques des entreprises et leur activité économique a été diffusé auprès d'un échantillon aléatoire d'entreprises au mois de mars 2022. Celui-ci a permis de recueillir des données sur près de 10 000 entreprises des pays de l'OCDE, concernant notamment leur participation aux échanges, la répartition par genre de leurs dirigeants et autres caractéristiques techniques, comme leur taille ou leur secteur d'activité.

Dans le cadre de l'analyse de ces données d'enquête, un mécanisme de pondération a été appliqué afin de garantir que cet échantillon aléatoire correspond bien à la population des administrateurs de page Facebook. Dans la mesure où ce groupe n'est pas identique à la population générale des entreprises, il convient de considérer cette enquête comme représentative des entreprises disposant d'une présence en ligne sur Facebook et non de la population générale des entreprises.

Dans cette analyse, les entreprises sont définies comme dirigées par des femmes si elles déclarent que la majorité de leurs dirigeants sont des femmes, comme dirigées par des hommes si elles déclarent que la majorité de leurs dirigeants sont des hommes, et comme dirigées à parité de genre si elles déclarent que leurs dirigeants comptent autant de femmes que d'hommes lors de la réalisation de l'enquête. Sur l'ensemble des entreprises interrogées, 31 % ont indiqué être dirigées par des femmes, 29 % à parité de genre et 40 % par des hommes.

Il n'existe pas de données harmonisées, ventilées par genre, sur la population totale des entreprises, par taille et par secteur, dans les pays de l'OCDE. Cette enquête est donc l'une des rares sources de données qui permette une comparaison entre les pays. La participation des PME peut jouer sur les résultats de cette enquête, même si des coefficients de pondération ont été appliqués afin de refléter la population générale des entreprises disposant d'une page Facebook. Les données utilisées pour les besoins de cette analyse se rapportent aux micro-, petites et moyennes entreprises, c'est-à-dire à celles qui emploient moins de 250 personnes.

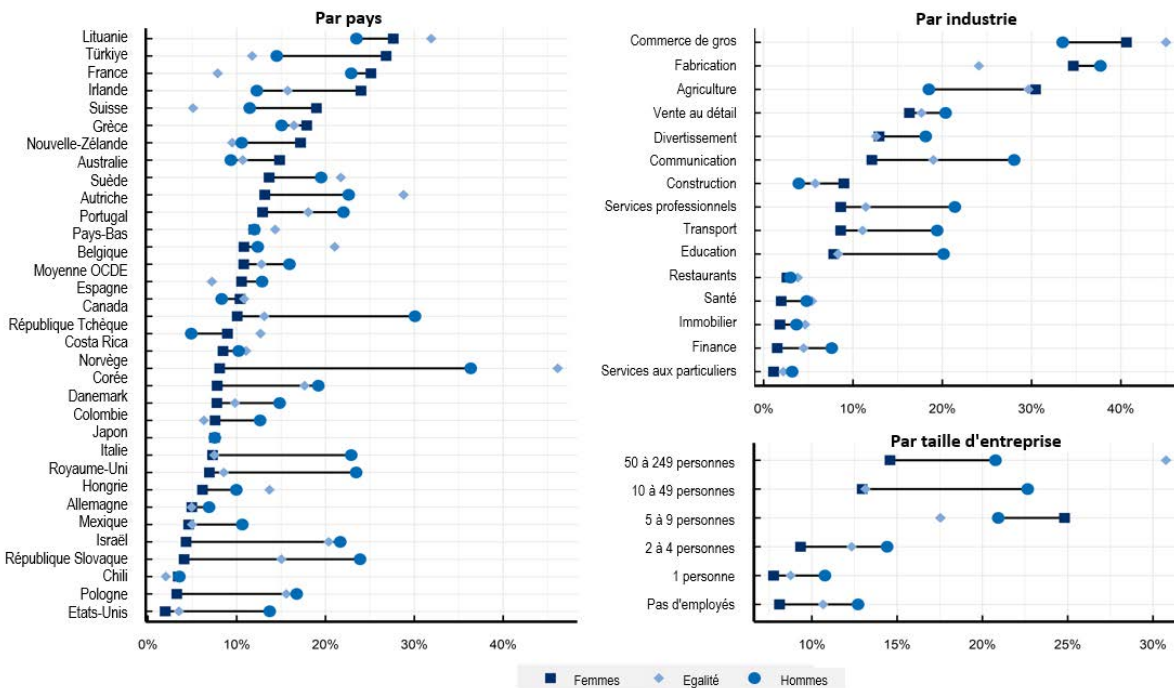
Une répartition détaillée de la composition de l'échantillon étudié est disponible dans l'Annexe 3.A. Pour plus d'informations sur la méthodologie utilisée dans le cadre de cette enquête, voir Schneider (2020^[7]).

Par définition, les entreprises qui ne disposent d'aucune présence en ligne sont nécessairement sous-représentées dans cette enquête. Dans la mesure où Facebook est la principale plateforme commerciale en ligne, et que la grande majorité des entreprises qui réalisent des échanges commerciaux ont une présence en ligne, l'échantillon reflète particulièrement bien les entreprises visées par cette analyse, autrement dit les PME participant ou prêtes à participer à des échanges.

Les différences de genre dans la propension à exporter sont également dues en partie aux différences de caractéristiques qui existent entre les entreprises dirigées par des femmes et celles dirigées par des hommes, comme les secteurs dans lesquels elles opèrent. Les femmes sont davantage susceptibles de diriger des entreprises dans les secteurs de services (93 % des entreprises dirigées par des femmes contre 75 % des entreprises dirigées par des hommes, sur l'ensemble de entreprises participant à l'enquête), sachant que les services sont eux-mêmes généralement moins susceptibles d'être échangés à l'échelle internationale⁶. Par ailleurs, les femmes travaillent souvent dans des activités de service qui font moins l'objet d'échanges, comme la santé, l'éducation ou l'administration publique⁷. Il apparaît en outre que les services coûtent plus cher à exporter (Ariu, 2012^[8]) et que les obstacles administratifs aux échanges de services sont généralement plus importants que ceux qui touchent les échanges de biens (droits de douane, par exemple) (Benz et Jaax, 2020^[9]).

Les entreprises dirigées par des femmes sont en outre généralement plus petites et plus jeunes que celles dirigées par des hommes, et les entreprises plus grandes et mieux établies ont davantage tendance à exporter. Dans les pays de l'OCDE, seules 18 % des entreprises dirigées par des femmes ayant participé à l'enquête comptent plus de 50 employés et 76 % n'en comptent pas plus de cinq, contre respectivement 30 % et 66 % pour les entreprises dirigées par des hommes. Dans la même veine, dans les pays de l'OCDE entre 2016 et 2020, moins de 11 % des femmes entrepreneures en début d'activité estimaient que leur nouvelle entreprise pourrait créer au moins 19 emplois sur 5 ans, contre 17 % des hommes entrepreneurs en début d'activité (GEM, 2021^[5]). Par ailleurs, dans les marchés émergents, l'entrepreneuriat féminin est principalement concentré dans les micro-entreprises, puisqu'un tiers des très petites entreprises et seulement 20 % des moyennes entreprises sont détenues par des femmes (OMC, 2016^[10] ; IFC, 2011^[2]).

Graphique 3.2. Variation de l'écart entre les genres en matière d'exportation dans les entreprises disposant d'une page Facebook, mars 2022



Note : l'axe des ordonnées correspond à la part des entreprises d'un groupe donné qui indiquent avoir des activités d'« exportation uniquement » ou « à la fois d'importation et d'exportation ». Sur un échantillon de 10 000 petites et moyennes entreprises (soit comptant moins de 250 salariés) dans 34 pays de l'OCDE.

Source : d'après l'Enquête OCDE-Banque mondiale-Meta sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), [Data for Good](https://dataforgood.org/) (mars 2022).

StatLink  <https://stat.link/ho4r7e>

Si l'on utilise le modèle de décomposition Kitagawa-Oaxaca-Blinder⁸ pour analyser l'impact des caractéristiques des entreprises sur l'écart qui existe entre les genres en matière d'exportation, on constate que cet écart est dû à 26 % à la concentration des entreprises dirigées par des femmes dans les secteurs les moins tournés vers les échanges internationaux, à 27 % à la petite taille des entreprises dirigées par des femmes, à 12 % au pays où elles ont leurs activités et à 1 % à la durée de vie des entreprises. Il apparaît ainsi que 34 % de cet écart ne peut être expliqué par les caractéristiques des entreprises et semble donc associé à des facteurs directement liés aux différences de genre.

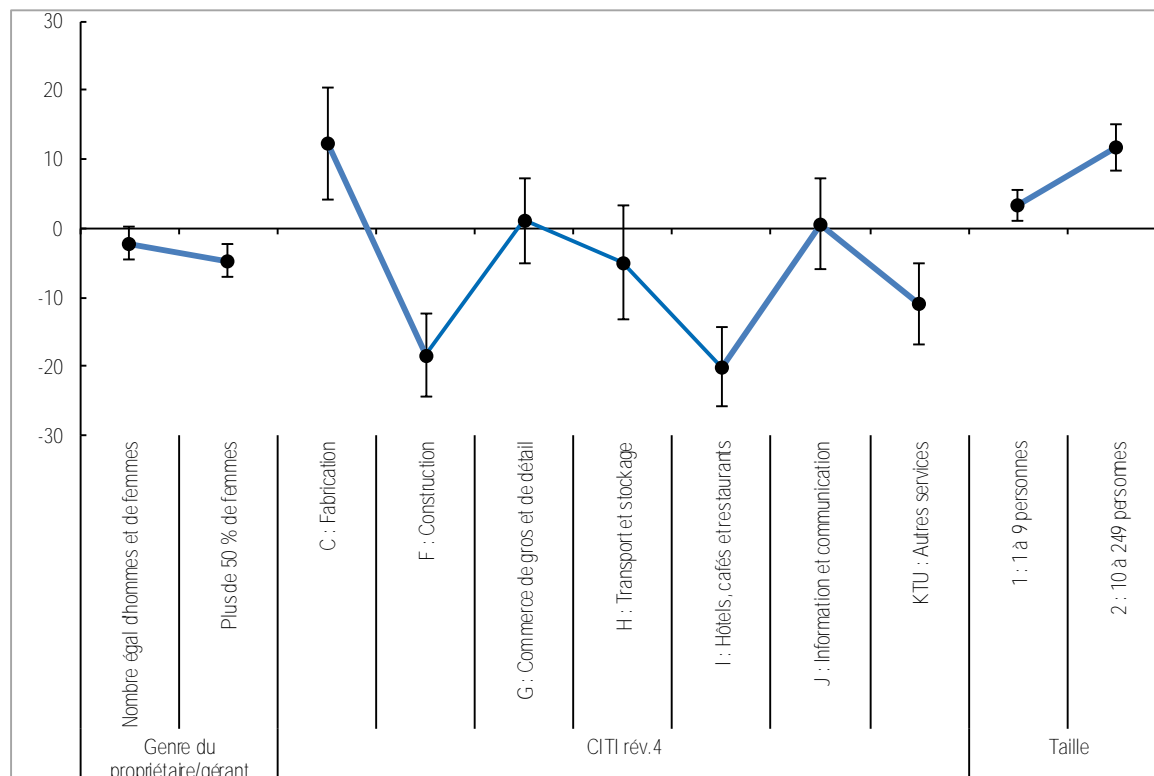
Pour compléter ces observations, l'application d'un modèle logit permet de mettre en évidence que les petites entreprises dirigées par des femmes dans les pays de l'OCDE affichent une probabilité plus faible d'exporter que les petites entreprises dirigées par des hommes, même après une correction par pays, par secteur ou par catégorie de taille d'entreprise (graphique 3.3). Compter une majorité d'hommes parmi ses dirigeants augmente de 2 à 7 points la probabilité qu'une entreprise ait une activité d'exportation. À l'inverse, aucune différence significative n'apparaît entre les entreprises dirigées par des hommes et les entreprises dirigées à parité de genre. Un résultat similaire peut être observé si l'on analyse plus généralement le niveau de participation aux échanges internationaux (incluant à la fois les importations et les exportations).

Les résultats de l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) semblent indiquer que les femmes sont également moins susceptibles de diriger des entreprises dans les secteurs dans lesquels leur pays jouit d'un avantage comparatif évident, c'est-à-dire les secteurs ou industries dans lesquels les exportations d'un pays sont supérieures à ses importations. D'après les analyses de régression réalisées pour contrôler la répartition par pays et par secteur, il apparaît que les entreprises dirigées par des femmes dans les pays de l'OCDE sont 3 % moins susceptibles d'opérer dans un secteur présentant un avantage comparatif que les entreprises dirigées par des hommes⁹. Par ailleurs, une enquête menée auprès d'entreprises appartenant à des femmes dans les marchés émergents laisse penser que ces entreprises sont davantage susceptibles d'opérer dans des secteurs à faible valeur ajoutée (ITC, 2015^[11]). Conjugés aux disparités déjà connues entre les genres dans l'accès aux postes d'encadrement supérieur, ces éléments suggèrent que, même à niveau égal de compétences en matière d'entrepreneuriat, les femmes sont confrontées à des obstacles pluridimensionnels qui entravent leur participation aux échanges internationaux.

Les caractéristiques relatives aux femmes et hommes entrepreneurs de manière individuelle, plutôt qu'à leurs entreprises, ne semblent pas expliquer les disparités entre les genres en matière d'exportation. Sur l'ensemble des dirigeants d'entreprise interrogés, la répartition par catégorie d'âge entre les femmes et les hommes est identique. L'écart entre les genres en matière d'exportation apparaît relativement plus important parmi les entrepreneurs les plus jeunes et les plus âgés (moins de 30 ans et plus de 60 ans), et plus modéré pour la catégorie intermédiaire. Concernant le niveau d'études, 54 % des femmes entrepreneures sont titulaires d'un diplôme universitaire, contre 44 % des hommes, ce qui suggère que l'absence de formation formelle ne constitue pas un obstacle à l'exportation pour les femmes. C'est parmi les répondants titulaires d'un diplôme universitaire que l'écart entre les genres en matière d'exportation est en réalité le plus prononcé.

Graphique 3.3. Probabilité qu'une entreprise se lance dans l'exportation, en fonction du genre de ses dirigeants, de son secteur et de sa taille

Effet marginal du genre des dirigeants et de la taille des entreprises sur la probabilité de démarrer une activité d'exportation, en points de pourcentage



Note : les valeurs indiquent l'augmentation de la probabilité qu'une PME se lance dans l'exportation suivant la composition de son équipe dirigeante, de son secteur ou de sa taille. Les effets marginaux sont calculés par l'application d'une régression logit aux PME de 34 pays de l'OCDE, en tenant compte des observations recueillies en mars 2022. Les effets sont déterminés par rapport à la catégorie « plus de 50 % d'hommes » pour la dimension de genre, à la catégorie « agriculture, exploitation minière, énergie, approvisionnement en eau » pour la dimension sectorielle et à la catégorie « entreprises sans salariés » pour la dimension de taille des entreprises. L'intervalle de confiance de 95 % est représenté sur le graphique par les moustaches. Les effets sont statistiquement significatifs lorsque l'intervalle de confiance ne franchit pas la ligne du zéro.

Source : d'après l'Enquête OCDE-Banque mondiale-Meta sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), [Data for Good](https://dataforgood.org/) (mars 2022).

StatLink  <https://stat.link/0lsavx>

Il est possible que les femmes entrepreneures ne participent pas autant que les hommes à des échanges commerciaux car elles nourrissent d'autres ambitions dans le cadre de leurs activités. Interrogées sur ce qui a motivé la création de leur entreprise, les femmes étaient beaucoup plus susceptibles de faire part du souhait de trouver un équilibre entre vie professionnelle et vie privée, mais aussi la volonté de transformer un passe-temps ou une passion en projet professionnel. Les hommes étaient quant à eux plus susceptibles de diriger une affaire familiale ou de créer une entreprise pour augmenter leurs revenus. Ces décisions sont également influencées par les politiques nationales et les normes sociétales, y compris celles ayant une incidence sur le temps consacré à la garde des enfants ou aux soins aux personnes âgées, soit des responsabilités qui incombent majoritairement aux femmes. Si l'on considère les coûts fixes et le niveau d'engagement en temps souvent associés à la mise en place initiale d'activités d'exportation, cet

investissement peut sembler avoir plus de sens pour les hommes que pour les femmes entrepreneures compte tenu de leurs objectifs respectifs.

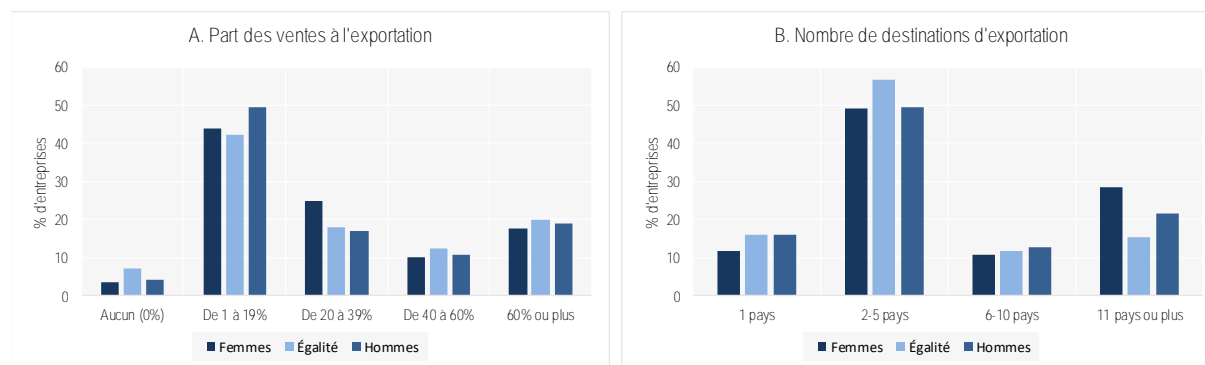
Cet écart entre les genres en matière d'exportation peut être observé dans la plupart des pays de l'OCDE (graphique 3.2), mais il varie grandement d'un pays à l'autre et, dans quelques pays, cet écart n'existe pas ou est inversé. Il n'existe pas de forte corrélation entre le niveau des exportations et la gravité de l'écart entre les genres. On observe en effet dans certains pays un nombre important d'entreprises qui réalisent des ventes à l'étranger et une faible différence entre les entreprises dirigées par des femmes et les entreprises dirigées par des hommes, et inversement. On constate également un écart entre les genres en matière d'exportation dans quasiment tous les secteurs et les secteurs dans lesquels il n'existe pas d'écart ont tendance à compter une part relativement faible de femmes entrepreneures.

Les disparités de genre augmentent également avec la taille des entreprises. Il existe un lien évident entre la taille d'une entreprise et son comportement commercial : à mesure que les entreprises se développent, la probabilité qu'elles démarrent une activité d'exportation augmente. Cette corrélation est toutefois plus marquée dans le cas des entreprises dirigées par des hommes.

Bien que les entreprises dirigées par des femmes soient de manière générale moins susceptibles d'exporter des biens ou services que celles dirigées par des hommes, les entreprises qui réalisent des ventes vers des marchés étrangers affichent des pratiques d'exportation analogues à celles des entreprises dirigées par des hommes (graphique 3.4). Les entreprises ayant déclaré réaliser des ventes à l'étranger ont été interrogées sur la part que représentent les exportations dans leurs recettes totales. Environ 46 % des entreprises ont ainsi indiqué que les exportations représentaient moins de 20 % de leurs recettes et seulement 19 % que les exportations représentaient au moins 60 % de leurs recettes. Ces valeurs ne varient que de façon marginale entre les entreprises dirigées par des femmes et les entreprises dirigées par des hommes.

Une fois engagées dans des activités d'exportation, les entreprises dirigées par des femmes exportent vers un nombre identique ou supérieur de pays que les entreprises dirigées par des hommes. Notons ainsi, d'une part, que 28 % des entreprises dirigées par des femmes et 20 % des entreprises dirigées par des hommes ont réalisé des exportations vers au moins 11 pays et, d'autre part, que 88 % des entreprises dirigées par des femmes et 84 % des entreprises dirigées par des hommes ont exporté vers au moins un pays étranger. Ces données mettent en évidence le rôle particulier que peuvent jouer les politiques publiques pour aider les entreprises dirigées par des femmes à surmonter les obstacles auxquels elles se heurtent dans la mise en place initiale d'activités d'exportation, un rôle peut-être encore plus important que le soutien au développement de leurs opérations.

Graphique 3.4. Pratiques des entreprises exportatrices, mars 2022



Source : d'après l'Enquête OCDE-Banque mondiale-Meta sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), [Data for Good](https://dataforgood.org/) (mars 2022), PME disposant d'une présence en ligne sur Facebook.

L'une des différences marquantes dans les pratiques d'exportation est que les entreprises dirigées par des femmes ont tendance à vendre davantage directement à des consommateurs, plutôt qu'à d'autres entreprises. Alors que 79 % des entreprises dirigées par des hommes qui réalisent des exportations indiquent vendre leurs produits ou services à des entreprises étrangères, l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) révèle que les entreprises dirigées par des femmes ne vendent à des entreprises étrangères qu'à hauteur de 51 %. Une décomposition Kitagawa-Oaxaca-Blinder de cet écart montre qu'il est dû à 18 % aux secteurs dans lesquels les entreprises sont actives, à 16 % aux différences de taille moyenne des entreprises et à 2 % à la création plus récente des entreprises dirigées par des femmes visées par cette enquête. Cependant, la majeure partie de cet écart (soit plus de la moitié) ne peut être attribué aux caractéristiques des entreprises. Les ventes interentreprises sont souvent constituées de commandes importantes et offrent par conséquent davantage de possibilités d'augmenter les exportations le long de la marge intensive, soit en augmentant la taille moyenne des commandes.

Les différences de genre qui touchent les exportations peuvent également être observées dans le cas des importations. En effet, 15 % des entreprises dirigées par des hommes réalisent des importations, contre 11 % des entreprises dirigées par des femmes. Cette différence est en partie due à la concentration des hommes dans les secteurs où les intrants sont plus fréquemment importés, comme dans l'industrie manufacturière ou le commerce de gros. Un écart statistique significatif de 3 % apparaît toutefois dans la probabilité que les entreprises se lancent dans des activités d'importation, même après neutralisation du secteur, de la taille et du pays des entreprises¹⁰. Avec un niveau de probabilité plus important, les entreprises dirigées par des hommes tirent davantage parti des effets de baisse des coûts induits par la libéralisation des échanges, même si elles deviennent par là même plus vulnérables aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement, comme l'illustre la section suivante.

Les entreprises dirigées par des femmes enregistrent une présence en ligne au moins identique à celle des entreprises dirigées par des hommes. Elles sont également plus susceptibles que les entreprises dirigées par des hommes d'être actives sur les plateformes numériques. Une part plus importante des ventes des entreprises dirigées par des femmes sont par ailleurs réalisées en ligne, même après prise en compte des autres caractéristiques des entreprises. Le fait que des entreprises exportatrices enregistrent une part plus élevée de ventes en ligne met également en évidence l'importance de ce type de ventes dans les échanges internationaux (OCDE et al., 2023^[12]). Les entreprises participant aux marchés internationaux sont davantage susceptibles d'utiliser des plateformes numériques que les entreprises non exportatrices. Sur l'ensemble des entreprises exportatrices dirigées par des femmes, 64 % ont recours à des plateformes numériques pour acheter et vendre des biens et services, contre 37 % des entreprises dirigées par des femmes qui n'ont pas d'activité d'exportation.

Compte tenu de l'importance des ventes en ligne et de l'engagement dans le commerce international, l'un des moyens efficaces de faciliter les échanges est de garantir un accès aisé et abordable à l'internet, y compris dans les zones plus rurales ou isolées.

Conséquences de la pandémie de COVID-19¹¹

La pandémie de COVID-19 a eu des répercussions économiques considérables et les petites et moyennes entreprises ont été particulièrement touchées. L'une des principales raisons à cela est que les PME les plus petites et les plus jeunes ont été moins susceptibles de bénéficier des mesures de soutien budgétaire adoptées lors de la première phase de la pandémie (OCDE, 2021^[13]) et qu'une grande partie d'entre elles étaient actives dans les secteurs de services, eux-mêmes gravement affectés par la crise. Les PME prenant part à des échanges internationaux se sont révélées extrêmement vulnérables, non seulement car les chaînes d'approvisionnement ont subi de graves perturbations, mais aussi car les restrictions des déplacements ont fortement nui aux échanges internationaux (Cernat, Jakubiak et Preillon, 2020^[14]).

Une comparaison des réponses données en mars 2022 à l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) avec celles d'une édition précédente réalisée en juillet 2019 permet non seulement d'analyser précisément les effets de la pandémie, mais aussi de déterminer si elle a entraîné une modification durable des comportements.

Les entreprises ont été confrontées à des difficultés différentes tout au long de la crise du COVID-19, mais les répercussions négatives ont été plus marquées pour les entreprises dirigées par des femmes, lesquelles sont souvent actives dans les secteurs de services et plus petites que les entreprises dirigées par des hommes (OCDE/CE, 2021^[6]). Les entreprises dirigées par des femmes étaient ainsi plus susceptibles de fermer leurs portes que celles dirigées par des hommes entre janvier et mai 2020 (26 % contre 20 %) (Facebook/OCDE/Banque mondiale, 2020^[15]), et cet écart s'est encore creusé en 2021 (25 % contre 17 %) (Meta, 2022^[16]). De même, des enquêtes nationales montrent régulièrement que les femmes entrepreneures risquaient davantage de subir une baisse de leur volume de travail et de leurs recettes que les hommes entrepreneurs. À titre d'exemple, une enquête réalisée en Allemagne a révélé que les femmes travaillant à leur compte étaient un tiers plus susceptibles de connaître une baisse de leurs revenus en raison de la pandémie que leurs homologues masculins (Graeber, Kritikos et Seebauer, 2021^[17]). Les entreprises dirigées par des femmes et les entreprises dirigées par des hommes ont également fait part de types de difficultés différents pendant la pandémie de COVID-19. Entre 2019 et 2022, les entreprises dirigées par des hommes ont fait état d'une augmentation significative de la difficulté à recruter et fidéliser des travailleurs qualifiés. Parallèlement à cela, les entreprises dirigées par des femmes ont déclaré ne pas avoir été en mesure d'obtenir les financements nécessaires pour assurer leurs activités quotidiennes.

Le fait que la pandémie de COVID-19 ait surtout affecté les femmes dirigeantes d'entreprise s'explique en partie par la plus grande part de responsabilités que les femmes doivent assumer, que ce soit dans la garde des enfants, les soins aux personnes âgées et les tâches domestiques. À mesure que les écoles et les structures d'accueil pour enfants ont fermé leurs portes en raison de la pandémie et que les confinements successifs ont empêché les travailleurs domestiques d'accéder à leurs lieux de travail, les femmes opérant dans ces secteurs ont subi une perte d'activité, même si les femmes dans leur ensemble ont connu une augmentation du temps consacré à des tâches non rémunérées. Avant la pandémie, les femmes consacraient globalement entre un tiers et deux tiers de temps de plus que les hommes à prendre soin de leurs enfants (Korinek, Moïsis et Tange, 2021^[18]) et, bien qu'il soit démontré que la charge accrue qu'ont représenté la garde d'enfants et les soins aux personnes vulnérables pendant la pandémie ait été partagée, les femmes ont continué d'assurer la grande majorité des tâches non rémunérées dans la plupart des foyers. Les familles monoparentales, constituées en grande partie de mères élevant seules leurs enfants, ont été particulièrement affectées par l'indisponibilité des services de garde et par la fermeture des écoles. Ces répercussions ont ainsi pénalisé plus lourdement les femmes, et par voie de conséquence les femmes entrepreneures et cheffes d'entreprise.

La difficulté accrue pour les entreprises dirigées par des femmes d'accéder aux financements dont elles avaient besoin est également reflétée par leur capacité plus limitée à bénéficier d'aides publiques. De nombreux pays ont en effet mis en œuvre des programmes complets de soutien aux entreprises afin les aider à surmonter la crise. Dans le cadre de l'enquête de 2022, les entreprises ont été interrogées sur les types d'aides qui leur ont été accordées, par exemple : des prêts supplémentaires, des reports de paiement ou encore des services de conseil. Dans la plupart des secteurs, une part identique des entreprises dirigées par des femmes et des entreprises dirigées par des hommes ont bénéficié d'un soutien de l'État. Les types d'aides accordées présentent toutefois des différences : les entreprises dirigées par des hommes ont ainsi eu tendance à bénéficier davantage de subventions non remboursables que les entreprises dirigées par des femmes (26 % contre 22 %, respectivement)¹². Le manque de financements publics et privés non remboursables a ainsi pu nuire à la capacité des entreprises dirigées par des femmes de se remettre des perturbations provoquées par la pandémie.

L'une des conséquences de la pandémie a été la pression considérable exercée sur les chaînes d'approvisionnement internationales et c'est par les hommes dirigeants d'entreprise que ces difficultés ont été le plus fortement ressenties. De façon générale, les entreprises dirigées par des hommes ont été davantage susceptibles que les entreprises dirigées par des femmes d'indiquer avoir rencontré des problèmes d'approvisionnement, principalement sous la forme de retards dans la réception de fournitures et d'une augmentation des coûts d'expédition. Cela peut être dû à une présence plus forte des entreprises dirigées par des hommes dans l'industrie manufacturière et au fait que celles-ci comptent une part plus élevée d'entreprises exportatrices et importatrices, les rendant par là même plus vulnérables aux perturbations des chaînes d'approvisionnement mondiales.

La pandémie a également entraîné un basculement général dans la sphère numérique, notamment par l'essor du télétravail et des achats en ligne. Les entreprises dirigées par des femmes, en particulier, ont su tirer parti de cette évolution : bien qu'en 2019 une part identique des entreprises dirigées par des femmes et des entreprises dirigées par des hommes ont réalisé au moins un quart de leur ventes en ligne (43 % et 40 %, respectivement), en 2022 ces parts sont passées à 53 % et 44 %. Les femmes entrepreneures n'ont pas limité le recours aux technologies à la vente en ligne : elles ont en effet eu moins tendance à déclarer ne pas utiliser les plateformes numériques et ont été plus susceptibles d'utiliser des plateformes en ligne à des fins de publicité et de communication avec leurs clients. Elles se sont par ailleurs révélées davantage convaincues que leurs homologues masculins que leur utilisation des technologies numériques s'inscrivait dans la durée.

Malgré cette adoption des technologies numériques par les femmes entrepreneures, un écart de genre en matière d'exportation peut toujours être observé dans les ventes en ligne. Les exportations sont ainsi moins susceptibles de compter pour au moins la moitié des ventes en ligne réalisées par les entreprises dirigées par des femmes (21 % contre 33 % pour les entreprises dirigées par des hommes). On constate un écart comparable lorsque l'on examine uniquement les entreprises qui déclarent avoir des activités d'exportation. Compte tenu de l'importance de l'économie et du commerce numériques, il serait utile de saisir cette occasion pour aider les femmes entrepreneures à tirer parti de l'expérience acquise dans la vente en ligne pour développer leurs ventes à l'étranger.

Difficultés d'accès aux marchés internationaux¹³

Les difficultés auxquelles les petites entreprises sont confrontées lorsqu'elles souhaitent exercer une activité commerciale à l'étranger sont largement attestées (tableau 3.1). Ces difficultés découlent de l'environnement économique dans lequel évoluent les petites entreprises et varient nécessairement d'un pays ou d'un secteur à l'autre. Dans les secteurs de services, où sont majoritairement représentées les entreprises dirigées par des femmes, on remarque que le cadre réglementaire s'est assoupli en 2021, ralentissant ainsi l'accumulation constante d'obstacles aux échanges observée au cours des années passées (OCDE, 2022^[19]). En 2022, les réglementations applicables aux services ont été sensiblement modifiées dans de nombreux pays. La libéralisation des services, destinée à renforcer les activités des entreprises et lever les obstacles qui subsistaient en matière de voyages d'affaires au lendemain de la pandémie de COVID-19, a en effet été contrebalancée par une série de nouvelles barrières au commerce qui ont limité la marge de manœuvre des prestataires de services et augmenté le contrôle des investissements étrangers (OCDE, 2023^[20]). La participation des PME aux échanges internationaux est par ailleurs entravée non seulement par un accès insuffisant de ces entreprises aux financements, mais aussi par la difficulté pour ces entreprises d'innover et d'attirer des travailleurs hautement qualifiés. Les obstacles informationnels nuisent également de façon importante à toute participation aux échanges internationaux. D'après l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), si les grandes entreprises déplorent principalement la difficulté à maîtriser les législations étrangères, les petites entreprises peinent quant à elles à simplement trouver des partenaires commerciaux dans les autres pays.

Tableau 3.1. Difficultés rencontrées par les PME dans la participation aux échanges internationaux

Obstacles externes sous-jacents à l'environnement économique		
Cadre institutionnel et réglementaire	Conditions du marché	Infrastructures
Obstacles liés aux politiques publiques, associés à l'action ou à l'inaction des pouvoirs publics du pays d'origine et du pays étranger, en lien avec les entreprises et les exportateurs nationaux	Obstacles d'ordre procédural, associés aux aspects opérationnels des transactions avec les clients étrangers	Obstacles en termes de distribution, de logistique et de promotion, associés à ces différents aspects dans les marchés étrangers
Obstacles tarifaires et non tarifaires, associés aux restrictions à l'exportation et à l'internationalisation imposées dans le cadre de politiques publiques et de réglementations dans les marchés étrangers	Obstacles liés aux clients et aux concurrents étrangers, associés aux clients et concurrents d'une entreprise dans les marchés étrangers et pouvant avoir des incidences immédiates sur ses activités d'exportation	
Obstacles internes découlant d'un accès sous-optimal aux ressources stratégiques		
Financement	Compétences	Actifs d'innovation
Obstacles financiers associés à l'absence ou à l'insuffisance de financements consacrés à l'internationalisation	Obstacles informationnels, liés à des difficultés d'identification, de sélection et d'approche des marchés internationaux en raison de lacunes en matière d'information	Obstacles liés à la transition numérique, associés à une intensité numérique plus faible et à la difficulté de tirer parti des TIC et des données à des fins d'internationalisation
	Obstacles de ressources humaines, liés au manque d'efficacité de la gestion des ressources humaines en matière d'internationalisation	Obstacles liés aux réseaux, associés à un maillage de partenaires commerciaux plus restreint et à une dépendance plus forte à des réseaux externes limités

Source : adapté d'OCDE (s.d.^[21]), *Glossary for Barriers to SME Access to International Markets*, <https://www.oecd.org/cfe/smes/glossaryforbarrierstosmeaccesstointernationalmarkets.htm> et OCDE (2019^[22]), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, <https://dx.doi.org/10.1787/34907e9c-en>.

Les entreprises dirigées par des femmes se heurtent à des difficultés supplémentaires. Le faible niveau d'exportation enregistré par les entreprises dirigées par des femmes conduit à s'interroger sur les obstacles auxquels se heurtent les femmes dans l'accès aux marchés internationaux. L'identification de ces difficultés peut guider l'élaboration de solutions stratégiques efficaces pour soutenir les femmes dans ce domaine.

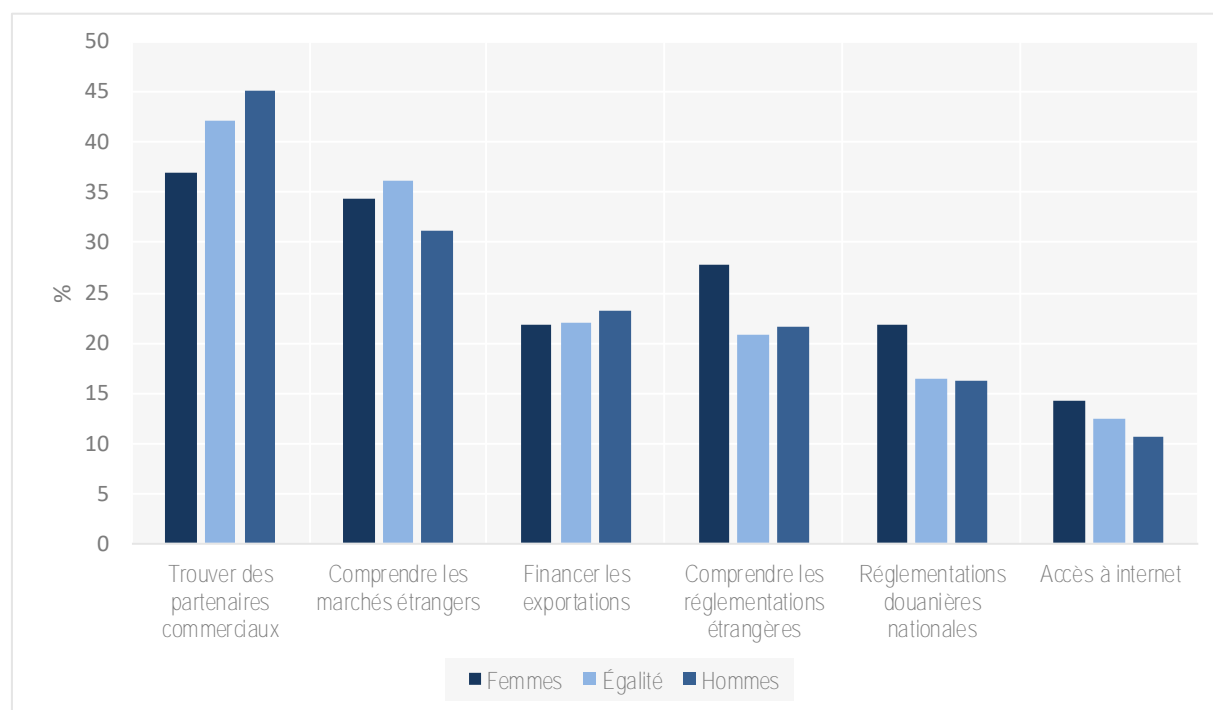
Une part considérable de l'écart observé dans les niveaux d'exportations a trait au fait que les femmes sont plus souvent à la tête d'entreprises dans les secteurs de services. Les coûts commerciaux liés aux services sont près de deux fois supérieurs à ceux liés aux biens, et une proportion importante de ces coûts sont induits par des obstacles administratifs (OMC, 2019^[23]). Il apparaît en outre que les entreprises appartenant à des femmes et dirigées par des femmes considèrent les obstacles au commerce plus coûteux à surmonter que les entreprises dirigées par des hommes (Davies et Mazhikev, 2015^[24]). Les services représentent globalement deux tiers du PIB mondial, mais seulement 30 % des échanges en termes de valeur ajoutée¹⁴. Les initiatives visant à alléger les obstacles aux échanges de services sont ainsi particulièrement importants pour renforcer l'égalité des genres en matière de commerce, dans la mesure où elles permettront une ouverture vers les marchés étrangers pour les entreprises dirigées par des femmes, lesquelles sont généralement plus présentes dans les secteurs de services. Par ailleurs, les services étant des intrants dans les exportations à la fois de biens et de services, ils peuvent permettre une réduction des coûts de production pour l'ensemble des entreprises, ce qui revêt une importance particulière pour les petites entreprises disposant de capitaux plus limités. La transformation numérique a contribué à renforcer la traçabilité de nombreux services et à réduire les coûts commerciaux découlant de la fragmentation des chaînes de valeur.

Les difficultés auxquelles se heurtent les entreprises dirigées par des femmes en matière d'exportation tiennent également à leur taille, en moyenne inférieure à celle d'autres catégories d'entreprises. Les grandes entreprises exportent davantage notamment car elles peuvent assumer les nombreux coûts fixes

associés aux activités d'exportation, comme recueillir des informations sur les marchés étrangers ou se familiariser avec les procédures douanières et la réglementation des marchés de destination. Les femmes sont confrontées à tout un ensemble d'obstacles dans le développement de leurs activités, dont un accès plus difficile aux financements et une disponibilité plus limitée en raison de leurs obligations familiales (ITC, 2015^[25] ; Korinek, Moïse et Tange, 2021^[18]) (infographie 3.1). Sur l'ensemble des entreprises interrogées, 12 % des entreprises dirigées par des femmes sont actuellement bénéficiaires d'un prêt bancaire, contre 20 % des entreprises dirigées par des hommes. Ces données corroborent d'autres observations, notamment dans l'Union européenne où les femmes entrepreneures sont 25 % moins susceptibles que leurs homologues masculins d'avoir recours à des prêts bancaires pour financer leurs activités et, même lorsqu'elles bénéficient de financements extérieurs, les sommes concernées sont moindres, les taux d'intérêts sont plus élevés et les exigences de garanties sont plus strictes (OCDE, 2022^[26]). Si l'on tient compte également d'autres types de financement (comme les apports d'amis et de parents ou les investissements en fonds propres), 24 % des entreprises dirigées par des femmes et 32 % des entreprises dirigées par des hommes déclarent bénéficier de financements extérieurs. D'autres travaux ont révélé que les entreprises appartenant à des femmes étaient confrontées à un taux de refus 50 % supérieur à celui des entreprises appartenant à des hommes en cas de demande de financement des échanges classique. Les femmes sont par conséquent davantage susceptibles de recourir à des solutions de financement alternatif que les hommes chefs d'entreprise (respectivement à hauteur de 41 % et 35 %) (DiCaprio, Kim et Beck, 2017^[27]) (voir l'encadré 3.2)¹⁵.

Les efforts à l'appui de la croissance des entreprises dirigées par des femmes et permettant la levée des obstacles relatifs à l'accès au financement contribueront ainsi également à permettre à ces entreprises de se lancer dans l'exportation. La situation pourrait avoir été aggravée par la pandémie de COVID-19, lorsque les institutions financières se montraient plus strictes dans leur évaluation des risques.

Graphique 3.5. Difficultés rencontrées par les PME en matière d'exportation, mars 2022



Note : réponses des entreprises actuellement exportatrices ou qui ont envisagé de vendre leurs produits ou services à l'étranger.

Source : calculs à partir de l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) de l'OCDE-Banque mondiale-Meta, [Data for Good](#) (mars 2022), consacrée aux entreprises disposant d'une présence en ligne sur Facebook.

Encadré 3.2. Réduction des disparités de genre en matière de financement des échanges commerciaux et diversification des sources de financement

Améliorer l'accès aux prêts bancaires traditionnels pour les entreprises dirigées par des femmes peut contribuer à réduire les disparités de genre dans le domaine du financement des échanges. Pour compenser les risques plus élevés inhérents aux échanges internationaux, par opposition au commerce national, les institutions financières ont tendance à resserrer leurs exigences en matière de solvabilité, de diligence raisonnable et de garanties. Les femmes sont généralement plus pénalisées que les hommes : les données d'enquêtes disponibles montrent en effet que seules 18 % des entreprises dirigées par des femmes qui sollicitent un financement (alors que la plupart d'entre elles disposent d'un compte bancaire) se voient octroyer des solutions de financement des échanges commerciaux à un niveau suffisant pour développer leurs activités à l'international (DiCaprio, Beck et Pokharel, 2016^[28]). Les entreprises appartenant à des femmes sont également confrontées à un taux de refus 50 % supérieur à celui des entreprises appartenant à des hommes lorsqu'elles font une demande de financement des échanges classique (DiCaprio, Kim et Beck, 2017^[27]). Les pouvoirs publics pourraient résoudre cette difficulté par la mise en œuvre de programmes visant à faciliter les liens entre les intermédiaires financiers et les entreprises dirigées par des femmes, en portant une attention particulière sur les garanties et les prêts à l'exportation.

Les sources alternatives de financement ont également un rôle à jouer. Face à un tel taux de refus, les entreprises appartenant à des femmes s'avèrent plus susceptibles de chercher des solutions de financement alternatif que les entreprises dirigées par des hommes (41 % contre 35 %) (DiCaprio, Kim et Beck, 2017^[27]). Pour lutter contre les disparités de genre en matière de financement des échanges, les banques publiques de développement prévoient le versement de subventions et proposent des programmes d'abondement à hauteur du capital-risque investi. Les technologies financières (*fintech*) permettent de lever certains obstacles au commerce électronique international que rencontrent les PME, et notamment les entreprises appartenant à des femmes (Suominen, 2018^[29]). La transformation numérique réduit les coûts sous-jacents à la participation aux échanges et offre de nouvelles possibilités pour les femmes souhaitant accéder aux marchés étrangers (López González et Sorescu, 2021^[30]). Les plateformes de production participative en particulier permettent de diminuer les discriminations envers les femmes dans l'accès au financement (Barasinska et Schäfer, 2014^[31]) et leur donnent la possibilité d'accéder au financement des échanges commerciaux à bien moindre coût, même si elles ont tendance à demander des sommes en moyenne moins élevées que les hommes (Banque mondiale/OMC, 2020^[11]). Encourager le développement de nouvelles compétences financières auprès des femmes par l'adoption de technologies numériques constitue une autre voie prometteuse que les responsables des politiques publiques peuvent explorer.

Source : OCDE (2022^[32]), *Financing Growth and Turning Data into Business: Helping SMEs Scale Up*, <https://doi.org/10.1787/81c738f0-en>; DiCaprio, A., S. Beck and S. Pokhare (2016^[28]), "Trade and supply chain finance", in *Integrating SMEs into Global Value Chains*, Asian Development Bank; DiCaprio, A., K. Kim and S. Beck (2017^[27]), "2017 Trade finance gaps, growth, and jobs survey", *ADB Briefs*, No. 83, Asian Development Bank, Manila; Suominen, K. (2018^[29]), "Closing in on the holy grail of world trade: Using blockchain to expand Southeast Asia's trade", *International Institute for Sustainable Development*; OCDE (2021^[30]), "Seizing opportunities for digital trade", <https://doi.org/10.1787/bc4081f3-en>; Barasinska, N. and D. Schäfer (2014^[31]), "Is crowdfunding different? Evidence on the relation between gender and funding success from a German peer-to-peer lending platform", *German Economic Review*, Vol. 15/4, pp. 436-452; Banque mondiale/OMC (2020^[11]), *Women in Trade: The Role of Trade in Promoting Gender Equality*, https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/women_trade_pub2807_e.htm; et sources nationales.

Interrogées sur les difficultés qu'elles rencontrent en matière d'exportation, les entreprises dirigées par des femmes et les entreprises dirigées par des hommes font globalement état des mêmes obstacles (graphique 3.5)¹⁶. La réponse la plus citée est la difficulté à trouver des partenaires commerciaux à l'échelle locale, suivie de la méconnaissance du fonctionnement des marchés étrangers mais aussi des procédures douanières nationales et réglementations internationales. Les difficultés identifiées par les dirigeants d'entreprise en matière d'exportation étaient partagées par les petites et les moyennes entreprises. Les femmes dirigeantes d'entreprise ont plus souvent cité la difficulté de se familiariser avec les procédures douanières nationales et les réglementations internationales, ce qui laisse penser qu'il existe de potentielles disparités de connaissances qui pourraient être corrigées par l'action d'organismes de promotion des exportations. Ces observations sont reflétées par les difficultés auxquelles les femmes sont confrontées dans l'accès aux réseaux professionnels. Les réseaux professionnels de femmes sont en effet généralement moins développés et étendus que ceux des hommes, alors que ces réseaux peuvent être une source d'informations sur les marchés étrangers et permettre la mise en relation avec des partenaires et distributeurs potentiels (Korinek, Moïsé et Tange, 2021^[18]). Les entreprises ayant une femme à leur tête s'inquiètent également davantage de la qualité de l'accès à l'internet, ce qui corrobore le fait qu'elles sont également plus susceptibles de vendre des biens en ligne.

Les difficultés signalées par les participants à l'enquête peuvent dépendre de leur situation en matière d'exportation. Les entreprises déjà exportatrices ont ainsi fait part d'obstacles différents de ceux identifiés par les entreprises qui ne réalisent pas encore de ventes à l'étranger. Qu'elles soient dirigées par des femmes ou par des hommes, les entreprises qui n'exportent pas encore sont plus susceptibles que les entreprises exportatrices de considérer le financement des exportations comme un obstacle au commerce international. Les entreprises dirigées par des femmes qui n'exportent pas encore sont en outre davantage susceptibles de signaler comme obstacle la compréhension des marchés étrangers, alors que celles qui ont déjà une activité d'exportation sont davantage susceptibles d'estimer que les réglementations douanières et l'accès à l'internet constituent de véritables obstacles. Ces observations laissent penser qu'il peut être nécessaire pour les pouvoirs publics d'adopter des mesures d'action et de soutien différentes pour les entreprises souhaitant exporter et pour les entreprises souhaitant développer leurs activités existantes d'exportation.

Pour mieux comprendre ce qui freine les velléités d'exporter des entreprises, il a été demandé à celles qui ont indiqué ne pas exporter si elles avaient déjà envisagé de vendre leurs biens ou services à l'étranger. Une part significative aussi bien des entreprises dirigées par des femmes que des entreprises dirigées par des hommes (31 % et 27 % respectivement) ont répondu par l'affirmative, en faisant toutefois part d'obstacles différents. Les deux préoccupations les plus citées sont l'octroi de financements et le besoin d'informations supplémentaires, soit deux éléments généralement constitutifs de nombreux programmes de promotion des échanges. Parmi les entreprises participantes qui n'avaient pas envisagé d'activités d'exportation, l'écrasante majorité ont indiqué que leur produit n'était pas adapté à l'exportation. Ceci pourrait toutefois changer avec l'accélération de la transition vers le commerce numérique dans de nombreux secteurs de services.

Les entreprises tirant parti des technologies numériques dans le cadre de leurs exportations sont confrontées à des défis technologiques particuliers. Interrogées sur les difficultés qu'elles rencontrent dans l'utilisation des plateformes numériques, les entreprises ont le plus souvent cité le besoin de compétences et de connaissances techniques avancées. Les autres principales difficultés touchant plus particulièrement les entreprises dirigées par des femmes sont le paiement des droits d'accès, le respect des normes juridiques et la concurrence acharnée qui caractérise les plateformes numériques. De façon générale, les entreprises dirigées par des femmes ont plus souvent signalé avoir rencontré des difficultés dans l'utilisation des plateformes numériques en dépit (ou à cause) d'une propension supérieure à utiliser ces technologies.

Dans les pays de l'OCDE, les disparités entre les genres dans l'accès à l'internet sont en moyenne quasi inexistantes. Dans les pays à revenu élevé, 92 % des femmes et 93 % des hommes ont accès à l'internet,

ce qui ne constitue pas une différence statistiquement significative (UIT, 2022^[33]). Dans les pays à revenu intermédiaire supérieur, cet écart dans l'accès à l'internet n'est pas non plus statistiquement significatif (79 % des femmes et 80 % des hommes). Dans les secteurs autres que les secteurs à forte intensité numérique, les femmes et les hommes enregistrent des niveaux comparables de compétences fondamentales en informatique (OCDE, 2018^[34]). Il existe toutefois des différences selon les pays. En Colombie par exemple, les femmes sont moins nombreuses que les hommes à savoir télécharger un logiciel informatique (35 % contre 41 %) (Consejo Nacional De Política Económica y Social, 2022^[35]). On observe de façon plus générale d'importantes disparités entre les genres dans presque tous les pays de l'OCDE dans les emplois nécessitant des compétences numériques approfondies, ce qui s'explique en partie par le faible niveau d'orientation des filles et des femmes vers les filières d'études supérieures scientifiques, technologiques, mathématiques et d'ingénierie.

Les politiques publiques peuvent jouer un rôle clé en aidant les entreprises à surmonter certains de ces obstacles aux échanges internationaux. Les indicateurs de facilitation des échanges (IFE) de l'OCDE permettent d'évaluer toute une série de procédures aux frontières et la mesure dans laquelle ces procédures ont été rationalisées. Les entreprises exportatrices interrogées opérant dans les pays affichant un score élevé au titre des IFE sont moins susceptibles de considérer la difficulté de se familiariser avec les réglementations douanières de leur pays comme un obstacle aux échanges, ce qui souligne l'importance des politiques commerciales pour les femmes cheffes d'entreprise. La suite de ce chapitre va aborder la question plus générale des mesures que les pouvoirs publics peuvent adopter pour soutenir les PME, et notamment les entreprises dirigées par des femmes, dans la mise en place initiale d'activités d'exportation.

Infographie 3.1. Obstacles à l'exportation pour les entreprises dirigées par des femmes



Source : Enquête OCDE-Banque mondiale-Meta sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), [Data for Good](#) (mars 2022).

Politiques de soutien aux femmes dirigeantes d'entreprise dans leurs activités commerciales

L'analyse ci-dessus laisse entendre que l'écart de genre en matière d'exportation est particulièrement prononcé (autrement dit, les entreprises dirigées par des femmes sont beaucoup moins susceptibles d'exporter que celles dirigées par des hommes) et qu'il est même plus marqué que les disparités de genre

dans l'entrepreneuriat. Par ailleurs, l'écart de genre en matière d'exportation se creuse davantage à mesure que les entreprises se développent.

Dans la mesure où la participation aux marchés internationaux augmente généralement la productivité des entreprises et leur offre de nombreuses possibilités de développement, l'adoption de politiques de soutien en faveur des femmes entrepreneures peut être un moyen facile de promouvoir l'égalité des genres. Pas moins de 127 pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont confirmé cette approche en signant la Déclaration conjointe de Buenos Aires de 2017 sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes pour une meilleure prise en compte de la problématique de genre dans les politiques commerciales.

De nombreux pays ont par ailleurs mis en œuvre des politiques visant à aider les femmes entrepreneures à se lancer dans l'exportation, à garantir qu'elles ont accès à des opportunités commerciales et à alléger les obstacles aux échanges et au développement international auxquels les femmes se heurtent plus particulièrement. Certaines politiques ciblent les PME ou ont plus généralement pour but de faciliter l'exercice des activités économiques sans dimension de genre, alors que d'autres soutiennent les femmes entrepreneures sans viser spécifiquement leurs activités commerciales. Certains pays, comme le Canada, l'Irlande et l'Espagne ont développé une stratégie globale de soutien aux femmes entrepreneures et dirigeantes d'entreprise, y compris dans le cadre de leurs activités commerciales. En 2020, l'agence *Enterprise Ireland* a lancé un plan d'action en faveur de l'entrepreneuriat féminin (*Action Plan for Women in Business*) qui mettait au premier rang de ses priorités (au nombre de quatre) le doublement du nombre d'entreprises dirigées par des femmes se développant à l'international (encadré 3.3). Pour renforcer la participation des femmes aux échanges, l'Espagne a quant à elle adopté des mesures spécifiques dans les domaines de l'accès au financement, de la formation des femmes au commerce, des données et de l'information, et de la mise en conformité à la législation espagnole sur l'égalité des genres. La feuille de route de La Serena pour les femmes et la croissance inclusive (*La Serena Roadmap for Women and Inclusive Growth*) de l'APEC (Coopération économique de la zone Asie-Pacifique) propose une orientation stratégique claire pour l'autonomisation économique des femmes, y compris à travers les échanges commerciaux, aux pays souhaitant intégrer des politiques tenant compte des questions de genre et mettre en œuvre des réformes structurelles.

Encadré 3.3. Plan d'action de l'Irlande en faveur de l'entrepreneuriat féminin

L'Irlande s'est engagée dans une stratégie de grande ampleur visant à renforcer la participation des femmes dans l'entrepreneuriat et l'exercice de fonctions dirigeantes depuis le lancement en 2020 de son plan d'action en faveur de l'entrepreneuriat féminin (*Action Plan for Women in Business*). Cette stratégie s'articule autour de quatre objectifs :

1. L'augmentation du nombre d'entreprises établies dirigées par des femmes se développant à l'international ;
2. L'augmentation du nombre de femmes à des postes d'encadrement intermédiaire et supérieur dans les entreprises irlandaises ;
3. L'augmentation du nombre de femmes entrepreneures ;
4. L'augmentation du nombre de start-ups à fort potentiel de croissance dirigées par des femmes.

Augmenter le nombre de femmes aux postes de direction devrait avoir un effet positif sur le vivier de femmes entrepreneures, dans la mesure où les femmes disposant d'une expérience à un poste de haute direction sont plus susceptibles de devenir des entrepreneures axées sur la croissance et de se donner les moyens de réussir (par le biais de réseaux professionnels ou de compétences en gestion et en stratégie d'entreprise). Différentes actions ont été mises en œuvre afin d'encourager toujours plus de femmes à devenir entrepreneures, compte tenu du fait qu'aussi bien l'écart de genre en matière

d'exportation qui affecte les entreprises dirigées par des femmes, que les disparités entre les genres parmi les jeunes entreprises à fort potentiel de croissance, s'expliquent en partie par le vivier plus restreint de femmes qui optent pour l'entrepreneuriat.

L'adoption d'une approche globale s'est traduite par la mise en œuvre de mesures dans tout un ensemble de domaines, comme 1) l'obligation pour les grandes entreprises de publier leurs écarts salariaux ; 2) la sensibilisation, à travers l'agence irlandaise de promotion des exportations (*Enterprise Ireland*), à la nécessité de soutenir les femmes entrepreneures par la création d'un groupe de pilotage de « championnes de l'entrepreneuriat » (*Women In Business Champions*) ; 3) l'organisation de réunions de mise en réseau des femmes dirigeantes d'entreprise en Irlande avec leurs homologues d'Australie et de Nouvelle-Zélande ; ou 4) le développement de missions commerciales de haut niveau réservées aux femmes à destination des États-Unis.

Des objectifs ont été définis à l'horizon 2026 pour chaque volet de ce plan d'action : une augmentation de 100 % du nombre d'entreprises dirigées par des femmes réalisant des échanges à l'échelle internationale ; une augmentation de 100 % du taux de participation des femmes aux programmes de développement des compétences de gestion d'*Enterprise Ireland* ; une augmentation de 50 % des femmes participant aux programmes consacrés aux start-ups ; une augmentation de 50 % du soutien proposé par le *Local Enterprise Office* à l'appui de l'entrepreneuriat féminin ; et une augmentation de la part d'entreprises fondées par des femmes à hauteur de 30 % du total des jeunes entreprises à fort potentiel.

Le doublement du nombre d'entreprises dirigées par des femmes (soit ayant une femme comme directrice générale) prenant part à des échanges internationaux au cours des six prochaines années est un objectif particulièrement ambitieux. Au vu de la situation du début de l'année 2023, cet objectif semble difficile à atteindre, dans la mesure où le taux de référence de 10 % d'entreprises exportatrices dirigées par des femmes enregistré en 2020 n'a augmenté que de quelques points. Ces données ont été recueillies auprès de quelque 5 000 entreprises composant la clientèle d'*Enterprise Ireland*. Les entreprises clientes d'*Enterprise Ireland* sont généralement soit des start-ups à fort potentiel, soit des entreprises établies comptant plus de 10 salariés et ayant déjà des activités d'exportation. *Enterprise Ireland* a élargi sa clientèle de sorte à inclure les entreprises dirigées par des femmes qui ne sont pas encore exportatrices.

Les mesures de soutien en faveur des start-ups à fort potentiel ayant une femme à leur tête ont notamment consisté à la création d'un fonds d'investissement réservé, destiné aux jeunes entreprises dirigées par des femmes à un stade précoce de développement. Les sommes investies sont inférieures à celles d'autres fonds (50 000 EUR) et les critères à respecter pour bénéficier d'investissements complémentaires sont également plus souples. Des fonds ont été prévus pour investir dans 10 à 15 jeunes entreprises sélectionnées, à un rythme de 3 à 4 cycles d'investissement par an. Des formations sont également proposées aux créatrices d'entreprises afin de développer leurs compétences et les aider notamment à promouvoir leurs entreprises auprès des investisseurs et à améliorer leur expertise financière.

Source : Enterprise Ireland (2020^[36]), *2020 Action Plan for Women in Business, Fuelling Growth Through Diversity*, <https://www.enterprise-ireland.com/en/Publications/Reports-Published-Strategies/Action-Plan-for-Women-in-Business.pdf>.

Les politiques commerciales ne sont qu'une composante de l'arsenal de mesures nécessaires pour soutenir les femmes entrepreneures dans le développement d'une activité d'exportation. Les politiques nationales complémentaires favorisant et rémunérant la participation des femmes aux marchés du travail sont tout aussi importantes, si ce n'est plus. Les politiques nationales visant à partager la charge du travail domestique non rémunéré, réduire les écarts salariaux entre les genres, promouvoir les femmes aux postes de direction, lutter contre les disparités dans l'accès au financement, encourager l'intégration des

filles et des femmes dans les filières universitaires et professionnelles des sciences, des technologies, de l'ingénierie et des mathématiques, ou soutenir les entreprises appartenant à des femmes et dirigées par des femmes dans les procédures de passation de marché public, font partie des grands domaines d'action qui permettent de renforcer la capacité des femmes à diriger et développer des entreprises, y compris à l'échelle internationale.

L'analyse relative aux entreprises dirigées par des femmes entrepreneures qui précède, associée aux travaux antérieurs de l'OCDE (Korinek, Moïsé et Tange, 2021^[18]) (OCDE, 2022^[37]) ainsi qu'aux recherches réalisées par d'autres organisations (Banque mondiale/OMC, 2020^[11]) (ITC, 2015^[25]) (ITC, 2020^[38]), fait ressortir un certain nombre d'aspects des politiques commerciales susceptibles de bénéficier le plus aux femmes entrepreneures et à leurs entreprises. Ceux-ci s'appuient sur les principes suivants :

- intégrer la problématique de genre dans les accords commerciaux ;
- assurer l'accès au marché pour les biens et services produits et consommés par les femmes et leurs entreprises ;
- mettre en œuvre des mesures de facilitation des échanges ;
- garantir un accès inclusif à l'internet et aux espaces numériques ;
- assurer l'accès des femmes exportatrices aux services de promotion des échanges et répondre à leurs besoins ;
- proposer des solutions de financement adaptées (y compris des solutions de financement des échanges) et promouvoir la culture financière ;
- veiller à l'inclusivité des réseaux professionnels et d'entreprises envers les femmes ;
- combler les déficits de données.

Certaines des principales catégories de mesures ciblées adoptées dans les pays de l'OCDE en soutien aux femmes entrepreneures sont présentées ci-dessous, accompagnées d'exemples choisis de dispositifs mis en œuvre.

Intégrer la problématique de genre dans les accords commerciaux

Les pays prévoient de plus en plus souvent des dispositions prenant en compte la dimension de genre dans leurs accords commerciaux. C'est notamment le cas des nouveaux accords commerciaux négociés par le Canada, le Chili, la Nouvelle-Zélande et l'Union européenne¹⁷. L'analyse qui précède révèle qu'une grande partie des disparités de genre en matière d'exportation ne peuvent être expliquées par les caractéristiques des entreprises, et donc que cet écart peut être la conséquence de préjugés inconscients et de normes sociétales plus générales. De nombreux accords commerciaux comprennent des dispositions visant à réaffirmer l'engagement des partenaires commerciaux en faveur du respect des normes internationales en matière d'égalité des genres, comme celles définies par les conventions de l'Organisation internationale du travail (OIT) sur la non-discrimination et l'égalité de rémunération, ou de la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes (*Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination Against Women*, CEDAW). Ces dispositions peuvent contribuer à garantir l'égalité des droits fondamentaux, notamment si celles-ci sont soumises à un règlement des différends dans le cadre de l'accord.

De plus en plus, les accords commerciaux appellent à la coopération et mettent en œuvre des activités communes entre les partenaires commerciaux visant à réduire les discriminations et les obstacles basés sur le genre dans la participation aux échanges et au marché du travail. L'Arrangement mondial sur le commerce et le genre (AMCG)¹⁸, signé en 2020 par le Canada, le Chili et la Nouvelle-Zélande, rejoints depuis par la Colombie, le Mexique et le Pérou, est un exemple notable d'accord de coopération de grande ampleur axé sur le commerce et l'autonomisation des femmes. L'AMCG offre aux pays adhérents un forum pour partager des bonnes pratiques dans leurs activités commerciales régulières et présenter des politiques nationales plus générales affectant la capacité des femmes à intégrer les marchés du travail et

participer à des échanges, comme l'accès au financement, les politiques de garde et de congés parentaux, la présence des femmes dans les domaines des sciences, des technologies, de l'ingénierie et des mathématiques (STIM), et l'amélioration des compétences numériques et commerciales des femmes (encadré 3.4).

Encadré 3.4. Arrangement mondial sur le commerce et le genre (AMCG)

L'Arrangement mondial sur le commerce et le genre (AMCG) est un accord de coopération conclu le 5 août 2020 entre le Canada, le Chili et Nouvelle-Zélande. Ces pays ont été rejoints par le Mexique le 6 octobre 2021 lors d'une cérémonie tenue dans les locaux de l'OCDE, puis par la Colombie et le Pérou le 13 juin 2022. Cet accord a pour objectif d'« [encourager] l'adoption de politiques sur le commerce et le genre qui se renforcent mutuellement, et [d'ouvrir] la voie à de nouvelles possibilités d'accroître la participation des femmes au commerce dans le cadre d'efforts globaux pour améliorer l'égalité des genres et le pouvoir économique des femmes ». L'AMCG est un outil complet conçu pour assurer la mise en pratique de politiques commerciales et garantir que ces dernières soutiennent les femmes. Il a pour objectif d'améliorer l'accès des femmes aux possibilités en matière de commerce et d'investissement, ainsi que l'élimination des obstacles auxquels elles se heurtent en matière d'entrepreneuriat et de participation aux marchés du travail, reconnaissant que ces efforts contribuent à la prospérité, à la compétitivité et au bien-être de la société.

Il s'agit d'un accord global en ce sens qu'il couvre les domaines du commerce, du marché du travail national et des politiques de genre. Il reconnaît l'importance pour les participants de ne pas affaiblir ou réduire la protection que leurs lois et règlements respectifs confèrent en matière d'égalité des genres sous prétexte de favoriser les échanges commerciaux ou les investissements. L'AMCG engage également les participants à :

- appliquer leurs lois et règlements qui font la promotion de l'égalité entre les sexes et favorisent l'accès des femmes aux possibilités économiques ;
- mettre en œuvre conjointement des activités de coopération visant à favoriser la participation des femmes au commerce international ;
- éviter toute forme de discrimination fondée sur le genre dans l'octroi de permis et de certifications dans le secteur des services ;
- coopérer et partager ses pratiques exemplaires pour éliminer toute forme de discrimination au travail, qu'elle soit liée au sexe, à la grossesse, à la possibilité de grossesse, à la maternité, au genre et à l'identité de genre ou à l'orientation sexuelle ;
- encourager les entreprises opérant sur leur territoire à intégrer dans les politiques internes les principes d'égalité des genres ;
- unir leurs efforts au sein de différentes instances internationales, notamment l'Organisation mondiale du commerce, l'Organisation de coopération et de développement économiques et la Coopération économique pour l'Asie-Pacifique, pour faire progresser les questions liées au commerce et à l'égalité des genres.

L'AMCG prévoit la création d'un groupe de travail chargé de déterminer, de coordonner, de mettre en œuvre et de rendre compte des activités à mener avec les parties prenantes.

Il met en outre en évidence les domaines dans lesquels les échanges affectent les femmes de façon disproportionnée et la manière dont les pouvoirs publics peuvent agir pour remédier à ces situations. Le texte de cet accord et les activités qu'il promeut peuvent également être utilisés pour appuyer le développement de l'inclusion dans les accords commerciaux régionaux.

Source : Gouvernement du Canada (s.d.[39]), *Global Trade and Gender Arrangement*, https://www.international.gc.ca/trade-commerce/inclusive_trade-commerce_inclusif/itag-gaci/arrangement.aspx?lang=eng.

Assurer l'accès au marché pour les biens et services produits et consommés par les femmes et leurs entreprises

L'un des moyens d'action dont disposent les responsables des politiques commerciales pour soutenir les femmes consiste à donner la priorité, dans le cadre des négociations d'accès aux marchés, aux secteurs où les femmes travaillent et dirigent des entreprises, et plus particulièrement les marchés de services, dans lesquels les obstacles aux échanges sont généralement plus importants. Comme cela a pu être souligné précédemment, les femmes travaillent et dirigent des entreprises en majorité dans les secteurs de services, et les négociations commerciales pourraient offrir une occasion intéressante d'améliorer l'accès aux marchés des entreprises dirigées par des femmes¹⁹. Les engagements de services sont souvent élargis par l'établissement d'équivalences dans les obligations relatives aux qualifications, mais aussi par l'harmonisation et la reconnaissance mutuelle des normes techniques et des exigences en matière de licence. Ces engagements couvrent également le mouvement des prestataires de services entre différents pays partenaires commerciaux. La base de données sur les réglementations de l'Indice de restrictivité des échanges de services de l'OCDE intègre des indicateurs sur les obstacles à l'échange de services dans 50 pays, lesquels peuvent être utilisés pour comparer les restrictions pesant sur les services des partenaires commerciaux dans 22 secteurs de services différents.

En décembre 2021, 67 pays membres de l'OMC ont convenu d'une initiative conjointe sur la réglementation intérieure des services²⁰ incluant, pour la première fois dans l'histoire de l'OMC, une clause relative à la non-discrimination entre les femmes et les hommes. Autrement dit, les pays signataires se sont engagés à n'exercer aucune discrimination entre les genres dans le cadre de l'adoption et de l'application de mesures liées à l'agrément de prestataires de services.

Afin de comprendre les incidences des accords commerciaux sur les travailleurs, les consommateurs et les entrepreneurs, il convient de réaliser des évaluations d'impact *ex ante* s'appuyant sur une analyse par genre des différents effets, comme le suggère l'OIT (2011^[40]), ainsi que la Banque mondiale et l'OMC (Groupe de la Banque mondiale et OMC, 2020^[11]). Dans la mesure où la présence des femmes en tant qu'employées et entrepreneuses est disproportionnée dans certains secteurs par rapport à celle des hommes, elles sont affectées de manière différente par les possibilités de développement et par la concurrence découlant d'accords commerciaux. La mesure de ces effets permet d'éclairer les stratégies de négociation, par exemple en donnant la priorité aux secteurs où les femmes exportent afin d'accéder aux marchés de pays partenaires.

Mettre en œuvre des mesures de facilitation des échanges

L'analyse qui précède a permis de déterminer que 30 % de l'écart de genre en matière d'exportation peut être attribué à la taille inférieure des entreprises appartenant à des femmes et dirigées par des femmes. Cette moindre taille fait que les entreprises dirigées par des femmes sont plus durement touchées par les procédures aux frontières exagérément fastidieuses et peu transparentes qui augmentent d'autant plus les coûts commerciaux pour les petites entreprises (ITC, 2019^[41] ; Banque mondiale/OMC, 2020^[11]). L'écart de genre en matière d'exportation est également plus prononcé dans l'industrie manufacturière, où les échanges sont plus importants et dans laquelle les mesures de facilitation des échanges sont les plus efficaces.

Les réformes de facilitation des échanges renforçant l'efficacité des procédures aux frontières peuvent permettre de réduire en moyenne de plus de 10 % les coûts commerciaux pour les pays de l'OCDE. Par rapport aux grandes entreprises, les petites entreprises tirent en outre davantage parti des améliorations apportées à l'environnement général de facilitation des échanges (López González et Sorescu, 2019^[42]). Il est démontré que même de légères améliorations des politiques de facilitation des échanges, par exemple en matière de transparence, d'automatisation et de rationalisation des procédures aux frontières, associées à une coopération entre les agences frontalières, ont une incidence positive sur les exportations

de colis à hauteur de 6 % à 14 % (López González et Sorescu, 2021^[43]). Une facilitation accrue des échanges de colis peut davantage affecter les entreprises appartenant à des femmes car celles-ci ont plus tendance à exporter à destination des particuliers, alors que les entreprises dirigées par des hommes exportent plus à destination d'autres entreprises.

De nombreux pays ont adopté des politiques de facilitation des échanges qui ont permis de réduire les obstacles à l'exportation et à l'importation. Une comparaison de ces mesures est proposée par l'OCDE dans l'ensemble de données des Indicateurs de facilitation des échanges²¹. Dans la mesure où les femmes entrepreneures disposent d'un temps disponible plus limité que les hommes en raison de responsabilités non rémunérées plus nombreuses au sein de leur foyer, les mesures de facilitation des échanges destinées à simplifier les procédures d'importation et d'exportation leur bénéficient tout particulièrement. Une automatisation renforcée des procédures aux frontières s'avère essentielle pour faciliter les passages aux frontières et les programmes d'exportateurs privilégiés contribuent à accélérer les échanges. Certains pays ciblent tout particulièrement les femmes exportatrices dans le cadre de leurs dispositifs de facilitation des échanges. En Australie par exemple, l'agence de promotion des exportations AusTrade a développé un programme appelé *Women in Export* proposant des ressources, des conseils et des informations sur les marchés spécifiquement destinés aux femmes exportatrices.

Garantir un accès inclusif à l'internet et aux espaces numériques

Les observations décrites ci-dessous, appuyées par notre expérience collective tout au long de la pandémie de COVID-19, mettent en évidence l'importance du commerce électronique et d'un accès en ligne aux informations, aux clients et aux fournisseurs. La transformation numérique peut contribuer à instaurer des règles du jeu équitables en offrant un meilleur accès aux intrants numériques et aux marchés internationaux, y compris dans les secteurs de services où les femmes sont davantage présentes. On l'a vu, les entreprises exportatrices sont beaucoup plus susceptibles de réaliser des ventes en ligne et d'utiliser des plateformes numériques. Veiller à ce que les entreprises dirigées par des femmes jouissent d'un accès abordable à l'internet et aux plateformes en ligne peut ainsi contribuer à réduire les disparités entre les genres.

Bien que les femmes et les hommes bénéficient d'un accès à l'internet dans les mêmes proportions dans la majorité de la zone OCDE, cela n'est pas nécessairement le cas dans tous les pays. Dans les pays à revenu élevé, 92 % des femmes et 93 % des hommes disposent d'un accès à l'internet. Dans les pays à revenu intermédiaire supérieur toutefois, l'écart entre les genres se creuse, puisque les femmes ont accès à l'internet à hauteur de 51 % et les hommes à 61 % (UIT, 2022^[33]). Lorsque l'accès à l'internet est indisponible, lent ou inabordable, les entreprises dirigées par des femmes sont particulièrement touchées en raison de leur forte présence en ligne. Les entreprises dirigées par des femmes étant en outre moins bien financées, elles sont plus sévèrement pénalisées par les coûts élevés d'un accès aux réseaux à haut débit. Pour permettre aux entreprises dirigées par des femmes de s'engager sur les marchés internationaux, il est ainsi essentiel de veiller à ce qu'elles bénéficient d'un accès à haut débit.

Une grande partie des postes très recherchés et hautement rémunérés aujourd'hui nécessitent des compétences numériques avancées, au même titre que l'établissement de prévisions. Bien que dans les pays de l'OCDE un même niveau de compétences numériques soit généralement exigé des femmes et des hommes pour les emplois dans les secteurs dont l'intensité numérique est moins forte, dans les secteurs à forte intensité numérique des disparités importantes subsistent entre les genres en termes de compétences dans les TIC. Cela s'explique en partie par la plus faible représentation des femmes et des filles dans les filières universitaires des STIM (sciences, technologie, ingénierie ou mathématiques) dans les pays de l'OCDE. Même si de nombreux gouvernements ont mis en œuvre des politiques spécifiques pour lutter contre cette tendance, les résultats sont à ce jour peu concluants (OCDE, 2022^[44]). Par ailleurs, lorsque les femmes suivent des études dans les filières des STIM, elles choisissent souvent des voies

professionnelles différentes, un phénomène décrit par la métaphore du « tuyau percé » par les professionnels des technologies.

Assurer l'accès des femmes exportatrices aux services de promotion des échanges et répondre à leurs besoins

Les observations présentées ci-dessus suggèrent que les femmes exportatrices réalisent des échanges avec un nombre plus restreint de pays et vendent davantage aux particuliers qu'aux entreprises, ce qui peut freiner les efforts de développement des exportations des entreprises appartenant à des femmes et dirigées par des femmes. Par ailleurs, une part importante de l'écart de genre en matière d'exportation ne peut être attribué aux différences de caractéristiques des entreprises, ce qui laisse penser que des mesures ciblées de soutien aux exportations des femmes entrepreneures pourraient permettre de réduire ces disparités. Dans la plupart des pays, les organismes de promotion des échanges sont chargés non seulement de proposer aux entreprises exportatrices existantes ou potentielles des informations et services spécialisés, mais aussi d'organiser des missions commerciales. L'APEC (Coopération économique de la zone Asie-Pacifique) a ainsi créé une boîte à outil²² à destination des organismes de promotion des échanges afin de mieux comprendre les difficultés qu'ils rencontrent dans la fourniture de services d'aide qui tiennent compte des questions de genre, et leur propose des recommandations pour soutenir les femmes entrepreneures dans la préparation d'une activité d'exportation et dans le renforcement de leur capacité à accéder aux marchés mondiaux.

Les services de promotion des échanges se révèlent plus efficaces lorsqu'ils ciblent l'étape pendant laquelle les entreprises se préparent à lancer une activité d'exportation. Les entreprises exportatrices à un stade précoce peuvent tirer parti de dispositifs assurant une évaluation de leur degré de préparation à l'exportation, ainsi que d'informations sur les procédures d'exportation. Affaires mondiales Canada, AusTrade et le Centre du commerce international, par exemple, mettent à la disposition des entreprises des outils d'évaluation en ligne du degré de préparation à l'exportation. Le Service des délégués commerciaux du Canada propose des guides détaillés²³ à destination des femmes dirigeantes d'entreprise qui exportent vers l'Union européenne dans le cadre de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'UE. D'autres guides sont consacrés à des aspects spécifiques des activités d'exportation, comme les procédures douanières ou la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Les exportateurs plus aguerris tendent à davantage tirer parti de réseaux d'entreprises plus développés, ainsi que de services mieux adaptés à leurs besoins spécifiques, et ce, afin de réduire l'écart de genre en matière d'exportation qui s'accroît avec la taille des entreprises. Au Chili, le programme *Mujer Exporta* de l'agence de promotion des échanges ProChile propose des formations à l'exportation, des conseils en planification (y compris relativement à la transformation numérique), un accompagnement personnalisé, des ateliers et des réseaux de soutien destinés aux femmes exportatrices. Le Mexique a mis en œuvre un programme du même ordre en soutien des femmes exportatrices, prévoyant également l'organisation de missions commerciales.

La Nouvelle-Zélande a déployé des efforts afin de renforcer l'inclusivité des échanges et sa « stratégie du commerce pour tous » (*Trade for All*) comporte une forte dimension de genre. En 2022, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce de Nouvelle-Zélande s'est associé à l'OCDE pour établir la toute première analyse du commerce et du genre (*Trade and Gender Review*) consacrée à la Nouvelle-Zélande. Cette analyse définit une liste de recommandations visant à rendre les échanges plus favorables aux femmes néo-zélandaises. L'un des domaines devant faire l'objet de réformes est la politique du pays en matière de promotion des échanges et ces réformes ont commencé à être mises en œuvre par l'agence spécialisée *New Zealand Trade and Enterprise* (encadré 3.5).

Parmi les enseignements tirés de l'expérience néo-zélandaise, il apparaît que les femmes dirigeantes d'entreprise peuvent ne pas avoir connaissance des services de promotion des exportations à leur disposition, ce qui peut être dû au fait que leurs réseaux d'entreprises ne sont pas suffisamment

développés. Pour atteindre les femmes dirigeantes d'entreprise, les organismes de promotion des exportations peuvent tirer parti de leurs réseaux, mais également s'engager plus activement auprès elles. Les observations décrites précédemment (selon lesquelles, bien que les entreprises dirigées par des femmes soient moins susceptibles de prendre part à des activités d'exportation, lorsqu'elles exportent elles le font dans une même mesure que les entreprises dirigées par des hommes) laissent penser qu'il peut être utile de cibler les services de promotion des exportations sur les entreprises qui n'exportent pas encore, et ce, de façon à réduire les disparités entre les genres. Certains organismes de promotion des exportations allègent les exigences en matière de fonds propres ou élargissent les catégories de taille d'entreprises qu'elles ciblent afin d'inclure les entreprises dirigées par des femmes ou des personnes issues de minorités.

Encadré 3.5. Comment l'agence de promotion des exportations de Nouvelle-Zélande a renforcé son soutien aux femmes exportatrices

En 2021, le ministère néo-zélandais des Affaires étrangères et du Commerce s'est associé à la Direction des échanges et de l'agriculture de l'OCDE afin de réaliser la première analyse consacrée au commerce et au genre en Nouvelle-Zélande. Cette analyse a été lancée en juin 2022 en marge de la Réunion ministérielle de l'OCDE. Travaillant en étroite collaboration avec différents organismes publics de Nouvelle-Zélande, dont l'agence de promotion des exportations *New Zealand Trade and Enterprise* (NZTE), l'OCDE a établi différentes recommandations de réformes de l'action publique dans 11 domaines, avec pour objectif de renforcer le soutien aux femmes entrepreneures. La promotion des échanges était l'un des domaines visés. La NZTE a mis en œuvre une grande partie de ces recommandations pour mieux soutenir les entreprises appartenant à des femmes et dirigées par des femmes dans le développement de leurs activités d'exportation. Les principales réformes adoptées suite à cette analyse sont répertoriées ci-dessous :

Tableau 3.2. Intégration de la dimension de genre dans l'agence de promotion des exportations de la Nouvelle-Zélande

Mesure adoptée par la NZTE	Recommandation de l'OCDE
Définition d'un objectif de doublement du nombre de femmes dans les entreprises soutenues par la NZTE à l'horizon 2026	Des objectifs prenant en compte la dimension de genre pourraient être envisagés afin d'encourager l'inclusion d'entreprises appartenant à des femmes et dirigées par des femmes dans les 1 400 entreprises suivies (« <i>Focus firms</i> », autrement dit des entreprises soutenues par la NZTE).
Les femmes représentent aujourd'hui 16 % des entreprises soutenues par la NZTE. La collecte de données a été élargie de manière à inclure des aspects comme : le nombre d'entreprises suivies dans lesquelles des femmes occupent des fonctions décisionnelles par secteur d'exportation, le nombre des femmes conseillères (« <i>Beachheads</i> ») mises en relation avec des exportateurs, les investissements assurés par la NZTE au profit d'entreprises dirigées par des femmes par cycle d'investissement, le nombre de personnes participant directement au programme <i>Women in Export</i> et aux événements associés, ou encore le nombre de nouvelles clientes de la plateforme en ligne MyNZTE.	La NZTE pourrait améliorer sa base de connaissance en matière d'engagement auprès des femmes entrepreneures en recueillant des informations sur le nombre des contacts établis par des femmes ou d'entreprises dirigées par des femmes prenant contact avec l'agence, et sur la proportion d'entre elles qui deviennent clientes.
Définition d'un objectif de participation des femmes au programme de conseillers de la NZTE à hauteur de 40 % en 2023, puis de 50 % en 2024 (contre 25 % en 2022). La NZTE a développé une communauté en ligne dynamique à travers LinkedIn et a établi des partenariats avec différentes organisations professionnelles de femmes.	La NZTE pourrait poursuivre ses efforts d'engagement auprès des réseaux professionnels de femmes et des réseaux de femmes propriétaires et dirigeantes de petites entreprises, afin de mieux faire connaître son offre de services et veiller à ce que les procédures d'accès aux aides à la promotion des échanges soient comprises.

<p>Création et développement du rôle de responsable de l'exportation (« <i>Export Lead</i> ») spécialisé dans le soutien aux femmes entrepreneures</p>	<p>La Nouvelle-Zélande doit être saluée pour avoir donné la priorité à la promotion des échanges [...] On pourrait envisager de pérenniser le rôle de responsable des exportations (« <i>Women in Export Lead</i> ») afin de garantir un développement du soutien proposé sur la durée.</p>
<p>La NZTE a défini un objectif de 40 % de femmes parmi les participants aux missions commerciales d'ici à 2023, puis de 50 % à l'horizon 2024. Les invitations aux missions commerciales ont été volontairement adressées à des publics diversifiés. Les données factuelles relatives aux récentes missions commerciales laissent apparaître que le niveau de participation par genre est proche de la parité.</p>	<p>Il convient de veiller à ce que les femmes soient représentées dans les conférences et missions commerciales de la Nouvelle-Zélande. Il pourrait s'agir, dans un premier temps, de développer une approche plus volontaire de la participation aux missions commerciales, ce qui passerait notamment par l'élaboration d'une stratégie encourageant une meilleure représentation des femmes. Une telle approche nécessiterait la collecte de données ventilées par genre sur la participation aux délégations commerciales.</p>
<p>Les données relatives aux investissements recueillies en juin 2022 indiquent que les entreprises dirigées par des femmes lèvent 1.67 fois moins de fonds que les entreprises dirigées par des hommes dans le cadre des cycles d'investissement de préamorçage et de série A soutenus par la NZTE. Les femmes comptent pour 21 % des objectifs d'investissement de la NZTE, mais pour seulement 17 % des contrats signés et 7 % du total des capitaux levés. Des travaux sont actuellement en cours, notamment en collaboration avec l'université d'Auckland, pour examiner le comportement des investisseurs et les écosystèmes d'investissement.</p>	<p>Il est également important de recueillir des données ventilées par genre sur les initiatives d'investissement de la NZTE de sorte à contrôler le montant des investissements affectés aux entreprises dirigées par des femmes. Lorsque les investissements dans les entreprises dirigées par des femmes sont insuffisants, un examen plus approfondi de l'écosystème des entreprises dirigées par des femmes pourrait être réalisé afin de mieux comprendre comment mettre en relation les entrepreneurs et les investisseurs, et mettre les entreprises en avant de façon efficace.</p>
<p>Différentes cohortes constituées uniquement de femmes ou regroupant à la fois des femmes et des hommes ont été formées pour compléter les réseaux dont les femmes ont besoin pour développer leurs entreprises au niveau mondial. Pas moins de 500 femmes ont participé aux 13 événements <i>Women in Export Leadership</i> entre février et juin 2022. Le podcast <i>Women in Export</i> a été diffusé pour la première fois en mai 2022 et 4 000 auditeurs ont été enregistrés le premier mois.</p>	<p>Le réseau de femmes exportatrices de la NZTE pourrait être développé, que ce soit en proposant des formations dans les domaines où les femmes entrepreneures estiment avoir besoin de soutien, par l'organisation des sessions d'information sur les procédures nécessaires dans les différents aspects des activités d'importation et d'exportation, en collaborant avec les représentants des pouvoirs publics sur le contenu et les implications d'accords commerciaux spécifiques, ou encore en mettant en avant la réussite de femmes entrepreneures et leur parcours dans le développement d'activités d'exportation.</p>
<p>Définition d'un objectif de réduction de moitié du nombre d'entreprises suivies sans femmes à des postes décisionnels (soit de 39 % à 20 %) à l'horizon 2026</p>	<p>Aucune recommandation spécifique</p>
<p>Élaboration d'un code de conduite visant à limiter les comportements toxiques identifiés comme étant un problème affectant plus durement les femmes</p>	<p>Aucune recommandation spécifique</p>
<p>Collaboration avec un incubateur afin de renforcer l'inclusion et la participation des femmes créatrices d'entreprises</p>	<p>Aucune recommandation spécifique</p>

La NZTE s'est donné pour objectif de doubler d'ici à 2026 le nombre d'entreprises dirigées par des femmes soutenues dans le cadre de ses activités de promotion des échanges. Elle compte pour cela mettre notamment en œuvre les mesures suivantes : encourager ses responsables de clientèle à prendre contact de manière active avec les femmes cheffes d'entreprise ; communiquer plus largement sur les services de promotion des exportations qu'elle propose et sensibiliser les femmes dirigeantes d'entreprise aux activités d'exportation à travers des événements dédiés, des réseaux de femmes en ligne ou des réseaux de cohortes ; augmenter le nombre de femmes conseillères expérimentées financées par la NZTE (« *Beachheads* ») en soutien aux entreprises exportatrices ; et mettre en avant la réussite de femmes en matière d'exportation, par des publications en ligne, un podcast et des événements dédiés. Il est intéressant de noter que la NZTE s'est également donné pour objectif de diviser par deux le nombre d'entreprises qu'elle soutient dans lesquelles des femmes n'occupent pas de postes décisionnels. Elle compte en grande partie atteindre cet objectif grâce à des initiatives de sensibilisation, de communication et d'influence. Les missions commerciales de NZTE visent à une

parité de genre d'ici à 2024 et les données relatives à de récentes missions commerciales tendent à montrer que cette parité a déjà été atteinte.

La NZTE a de toute évidence déployé d'importants efforts et agi promptement pour établir des objectifs ambitieux en soutien aux femmes exportatrices, et s'efforce de les atteindre de manière active par des moyens variés. La NZTE doit être saluée aussi bien pour l'étendue des mesures adoptées que pour la rapidité de la mise en œuvre de ses politiques en faveur des femmes dirigeantes d'entreprise.

Source : *OECD Trade and Gender Review, NZTE Board Report August 2022, NZTE Women in Export Report for FY 2022.*

Les organismes de promotion des échanges soutiennent également les entreprises exportatrices par l'organisation de missions commerciales qui permettent aux entrepreneurs de tirer parti des réseaux établis par les responsables du commerce dans les pays partenaires. Les efforts visant à contrôler et garantir la parité de genre dans la participation à ces missions donnent aux femmes entrepreneures la possibilité d'établir de nouveaux contacts et de tirer avantage de nouveaux débouchés commerciaux. Certains pays et organisations, comme le Canada, le Chili, les États-Unis, la Suisse ou l'*Organization of Women in International Trade* (OWIT) organisent des missions commerciales réservées uniquement aux femmes. L'OWIT est une organisation dirigée à titre bénévole par des femmes qui rassemblent des dirigeantes d'entreprise dans le domaine du commerce international et propose tout un réseau de services (encadré 3.6).

Encadré 3.6. *Organization of Women in International Trade* (OWIT)

L'*Organization of Women in International Trade* (OWIT) est un réseau bénévole de femmes entrepreneures spécialisées dans le commerce international. *OWIT International* est l'organisation-cadre qui regroupe toutes les sections locales indépendantes établies dans les différentes régions géographiques. Ces sections locales organisent des programmes et événements permettant à leurs membres de se former, d'établir de nouveaux contacts et de lier des relations professionnelles au sein de leurs cercles d'affaires. Les membres des sections locales sont membres de fait du réseau mondial *OWIT International*, lequel compte plus de 2 000 affiliées. Des sections locales ont ainsi été fondées en Afrique (4 sections), aux Amériques (17 sections) et en Europe (3 sections). *OWIT International* encourage la création de sections locales dans les régions où aucun groupe structuré n'existe encore.

Les sections de l'OWIT sont chargées d'organiser des événements visant à encourager le développement de réseaux et le partage d'informations relatives aux procédures d'exportation et aux difficultés y afférentes. L'objectif est notamment de permettre aux femmes entrepreneures de mieux comprendre et tirer parti des accords commerciaux, profiter d'outils numériques pour faciliter les opérations d'exportation, le développement de marque et la commercialisation, protéger leur marque et leur propriété intellectuelle, exploiter le potentiel des partenariats, établir des relations avec les sections locales de régions spécifiques ou encore formaliser leurs MPME.

En février 2022, les sections de Toronto et de Monterrey ont organisé, en collaboration avec les délégués commerciaux du Canada des villes de Mexico et Monterrey, une mission commerciale au Mexique à l'intention des femmes entrepreneures canadiennes souhaitant saisir des nouvelles opportunités de développement et nouer des relations commerciales. Les participantes opéraient dans le secteur public et dans les secteurs de l'industrie manufacturière, de l'informatique et de l'enseignement. Cette mission avait pour objectif de promouvoir les entreprises canadiennes dirigées par des femmes auprès de dirigeants d'entreprises (hommes et femmes) au Mexique et les familiariser avec le marché mexicain. En mars 2022, la section de Toronto a animé un webinaire consacré à

l'exportation vers le Mexique, en particulier dans le secteur agro-alimentaire, destiné à aider les femmes dirigeantes d'entreprise souhaitant accéder au marché mexicain dans le cadre de l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM). Ce webinaire proposait notamment des informations sur les procédures d'exportation vers le Mexique, ainsi que des réunions virtuelles interentreprises mettant en relation les entreprises participantes avec des acheteurs ou des partenaires potentiels.

Source : OWIT (s.d.^[45]), *Homepage*, <https://owit.org/>.

Proposer des solutions de financement adaptées (y compris des solutions de financement des échanges) et promouvoir la culture financière

Comme indiqué précédemment, les femmes sont moins susceptibles que les hommes de bénéficier de crédits et d'investissements par fonds propres. Les femmes souhaitant développer une activité d'exportation considèrent en outre que l'un des principaux obstacles auxquels elles sont confrontées est l'accès au financement (voir la section ci-dessus consacrée aux obstacles à l'exportation). Pour éliminer les obstacles à l'accès aux crédits et aux investissements par fonds propres, ainsi qu'au financement des exportations, certains pays ont mis en place des dispositifs ciblés spécifiques. L'agence canadienne de crédit à l'exportation (Exportation et développement Canada) propose aux entreprises appartenant à des femmes et dirigées par des femmes un éventail de solutions financières, ainsi que des informations sur les échanges internationaux, dont elles ont besoin pour se développer dans le cadre plus général de la stratégie nationale de diversification des exportations (encadré 3.7). Le programme de financement du commerce mondial à l'intention des femmes (*Banking on Women Global Trade Finance Programme*, BOW-GTFP) de la Société financière internationale a pour objectif de réduire les disparités entre les genres en matière de financement des échanges, d'une part, en incitant les banques partenaires dans les marchés émergents à octroyer davantage de prêts aux femmes entrepreneures pour leurs activités d'importation et d'exportation, et, d'autre part, en encourageant les banques partenaires à mieux soutenir les PME appartenant à des femmes²⁴. Certains travaux de recherche ont mis en évidence les disparités qui existent entre les genres en matière de culture financière, ainsi que la nécessité pour les institutions financières de prendre davantage en considération la dimension de genre, et des programmes ont d'ores et déjà été mis en place dans certains pays pour réduire ces obstacles. Au Chili, la banque publique Banco Estado propose des formations dans le but de renforcer les connaissances financières des femmes et leurs compétences en matière de gestion.

Encadré 3.7. Généralisation du soutien aux PME détenues et dirigées par des femmes au Canada

Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) propose des services gratuits visant permettre aux entreprises canadiennes de se développer et prospérer sur les marchés internationaux. Conformément à la stratégie nationale de diversification du commerce, le SDC élabore des programmes sur mesure en soutien aux entreprises détenues par des groupes traditionnellement sous-représentés dans les échanges internationaux, dont les PME détenues et dirigées par des femmes. On constate en effet une sous-représentation dans les exportations du Canada, puisqu'elles ne représentent que 14.5 % de l'ensemble des PME exportatrices du pays. Bien que cela soit en grande partie dû à une disparité de genre dans l'entrepreneuriat de manière générale, un certain nombre d'obstacles sont plus souvent cités par les femmes que par les hommes en matière d'exportation, en tête desquels les difficultés de financement et de trésorerie, d'une part, et une connaissance insuffisante des marchés, d'autre part. Affaires mondiales Canada œuvre à aider les PME détenues et dirigées par des femmes à surmonter ces obstacles dans leur grande majorité, notamment en les

informant sur les services, les financements et les réseaux à leur disposition, et en collaborant de façon proactive avec ces entreprises pour éliminer les difficultés qu'elles rencontrent dans l'accès aux marchés internationaux.

Le SDC a élaboré différents types de programmes avancés pour les femmes exportatrices, dont un réseau de champions de la diversité établis dans les bureaux régionaux de l'organisation, assurant un soutien au niveau local pour les PME détenues et dirigées par des femmes et autres catégories d'exportateurs sous-représentés.

Les programmes axés sur les femmes incluent également des initiatives visant des groupes précis, comme les missions commerciales vers des marchés internationaux organisées spécifiquement pour les entreprises appartenant à des femmes et dirigées par des femmes. Ces missions commerciales sont développées par les ambassades ou consulats canadiens et les entreprises bénéficient du soutien de délégués commerciaux, lesquels les aident dans leurs préparatifs en amont du départ, dans l'organisation de réunions interentreprises et dans l'établissement de contacts une fois sur site. Les entreprises canadiennes prenant part aux missions commerciales organisées par le SDC pour les groupes sous-représentés dans les échanges internationaux peuvent demander à bénéficier d'une prise en charge de 50 % du coût de participation au titre du programme de financement des PME « CanExport ». Entre autres activités et initiatives, le SDC propose également des formations et des séances de préparation à travers des programmes d'accélérateur.

Exportation et développement Canada (EDC), l'agence canadienne de crédit à l'exportation, a elle aussi mis en place une stratégie dédiée de soutien aux entreprises appartenant à des femmes, des populations autochtones, des minorités ethniques, des personnes souffrant d'un handicap ou des membres de la communauté 2SLGBTQ+. Elle vient en aide aux exportateurs potentiels de quatre manières différentes :

- par l'apport de connaissances (ressources en ligne gratuites et ressources dédiées dans le cadre du programme en faveur du commerce inclusif) ;
- en proposant une assurance pour les crédits à l'exportation (afin de couvrir les risques accrus de non-paiement inhérents aux activités d'exportation) ;
- par l'octroi de financement pour les exportateurs et de garanties financières auprès d'institutions bancaires commerciales ;
- par la mise en relation avec des réseaux établis, dont 20 bureaux d'Exportation et développement Canada.

EDC s'est donné pour objectif d'atteindre un total de 2 000 femmes entrepreneures et de faciliter l'attribution de 6 milliards CAD (4.5 milliards USD) pour des activités commerciales entre 2018 et 2023. À la fin de l'année 2021, 1 900 femmes dirigeantes d'entreprise avaient bénéficié d'une aide et 5.2 milliards CAD (3.9 milliards USD) avaient été attribués. (Ces objectifs englobent les prêts, les garanties de prêt, les assurances pour les crédits à l'exportation, ainsi qu'un ensemble vaste et hétérogène de types d'aides.)

L'accès aux capitaux est l'un des principaux obstacles à la croissance des entreprises détenues et dirigées par des groupes en quête d'équité. Pour remédier à cette difficulté, EDC a mobilisé 200 millions CAD (150 millions USD) sous forme de prise de participation au titre de son nouveau Programme d'investissement pour le commerce inclusif. Ce programme prévoit une enveloppe précédemment approuvée de 100 millions CAD (75 millions USD) en faveur du programme d'investissement « Femmes en commerce », et de 100 millions CAD afin de soutenir d'autres groupes en quête d'équité.

Le programme accompagne les femmes et les créateurs d'entreprises issus de la diversité à l'aide de financements, du stade d'amorçage aux cycles d'investissement de série B. Des entités en commandite

simple ont également été créées avec des fonds d'investissements établis, dans le but de soutenir conjointement les entreprises dirigées par des femmes et des groupes issus de la diversité.

Source : EDC (s.d.^[46]), 2021 *Integrated Annual Report*, <https://www.edc.ca/en/about-us/corporate/corporate-reports/2021-annual-report.html>; Gouvernement du Canada (s.d.^[47]), *Business Women in International Trade*, <https://www.tradecommissioner.gc.ca/businesswomen-femmesdaffaires/index.aspx?lang=eng>.

Certains des programmes mis en œuvre pour alléger les contraintes financières des entreprises pendant la pandémie de COVID-19 ciblaient spécifiquement les entreprises confrontées aux obstacles les plus importants en matière d'accès au financement, comme les femmes, les minorités ethniques ou les populations isolées. Aux États-Unis, l'élargissement du programme de protection des salaires (*Paycheck Protection Program*) annoncé en février 2021 prévoyait l'affectation de 1 milliard USD, sur une enveloppe totale de 7 milliards USD, au soutien aux entrepreneurs individuels établis dans les zones à revenu faible ou modéré (OCDE, 2022^[26]). Pendant une période de 14 jours, seules les entreprises de moins de 20 salariés pouvaient déposer une demande pour bénéficier de cette formule de prêt donnant la priorité aux entrepreneurs individuels. Les chiffres de mars 2021 montrent que, pendant cette période de 14 jours, les prêts aux entreprises détenues par des personnes issues des minorités ont augmenté de 20 % (soit un total de 1 000 entreprises supplémentaires par jour), les prêts aux entreprises appartenant à des femmes ont quant à eux connu une augmentation de 14 % (soit 600 nouvelles entreprises par jour) et les prêts aux petites entreprises en zone rurale ont augmenté de 12 % (OCDE, 2022^[26]).

Veiller à l'inclusivité des réseaux professionnels et d'entreprises envers les femmes

L'une des difficultés particulièrement bien attestées auxquelles les femmes entrepreneures et les femmes dirigeantes d'entreprise sont confrontées est que leurs réseaux ne sont pas suffisamment développés (Korinek, Moïse et Tange, 2021^[18]). Les femmes signalent par ailleurs ne profiter que dans une moindre mesure des avantages liés aux réseaux professionnels et d'entreprises traditionnels où les hommes occupent une place prépondérante (ITC, 2019^[41]). Dans différents pays et secteurs d'activité, les femmes ont constitué leurs propres réseaux professionnels même si, dans certains cas, ces réseaux leur offrent moins de possibilités d'accès et ne leur permettent pas de faire entendre leur voix. En Nouvelle-Zélande par exemple, malgré l'engagement massif des parties prenantes des pouvoirs publics en faveur des priorités issues des négociations dans le cadre des accords commerciaux, seul un faible nombre des contributions d'associations sectorielles ont été soumises par des associations professionnelles de femmes, alors que ces associations existent bien, y compris dans les secteurs primaires à forte intensité d'exportation. (OCDE, 2022^[37])

Lorsqu'ils sont bien développés, les réseaux peuvent représenter un canal primordial pour l'accès aux capitaux et ils s'avèrent essentiels pour permettre aux petites entreprises de résoudre les problèmes les plus courants, réduire les asymétries d'information et constituer le capital social nécessaire pour développer des activités dans des marchés plus éloignés (Ernst & Young, 2013^[48] ; Bamber et Staritz, 2016^[49]). Il apparaît ainsi que les femmes ont un accès aux informations plus limité, disposent d'un nombre de contacts plus restreint et bénéficient de moins de soutien et d'accompagnement que les hommes. Comme indiqué précédemment, les femmes entrepreneures qui exportent font état de difficultés non seulement pour appréhender les procédures douanières et les réglementations étrangères, mais aussi pour trouver des partenaires étrangers. L'intégration à des réseaux développés permet de limiter les obstacles informationnels et de bénéficier de types d'informations qui ne sont autrement pas facilement disponibles, comme les recommandations pour les partenaires ou les services accessibles au niveau national.

Encadré 3.8. Soutien renforcé en faveur des femmes et des jeunes entrepreneurs en Türkiye

La Direction générale des exportations du ministère du Commerce de Türkiye, spécialisée dans les exportations de marchandises, fait preuve depuis 2019 d'un soutien actif et appuyé en faveur des femmes entrepreneures. À cette période, un service dédié aux entreprises exportatrices dirigées par des femmes ou des jeunes venait d'être créé au sein de la Direction générale des exportations, avec pour objectif d'augmenter à la fois le nombre de femmes entrepreneures engagées dans les échanges internationaux et le volume des exportations réalisées par les entreprises dirigées par des femmes.

La même année, le ministère du Commerce a mené une enquête auprès des femmes entrepreneures afin d'identifier leurs besoins et les difficultés qu'elles rencontrent dans l'accès aux marchés internationaux. Il ressort de cette enquête que 71 % des femmes entrepreneures, principalement dans les secteurs de l'industrie manufacturière, n'avaient pas d'activité de vente à l'étranger, alors qu'elles estimaient leurs produits parfaitement adaptés à l'exportation. Les difficultés exprimées en matière d'accès aux échanges internationaux étaient plus ou moins les mêmes auxquelles les femmes se heurtent dans d'autres pays, soit l'accès au financement, la participation aux réseaux interentreprises, la mise en œuvre d'activités de commerce électronique et de solutions de paiement en ligne, et enfin le besoin de dispositifs de mentorat.

À travers le programme de développement des réseaux de femmes entrepreneures, la Direction générale des exportations avait pour ambition de réduire les écarts dans l'accès aux réseaux professionnels. Des invitations à rejoindre ce réseau étaient adressées aux entrepreneures à partir des informations et coordonnées figurant dans les registres d'entreprises. Il s'agissait alors également de constituer un répertoire de femmes entrepreneures en Türkiye pour un ciblage potentiel des programmes. Ce programme de réseau propose aux entreprises des renseignements, des formations et des activités de mentorat. Depuis 2019, plus de 3 000 femmes ont ainsi participé à des programmes de formation et de mise en relation dans 72 des provinces de Türkiye. Une plateforme interentreprises a été créée et compte aujourd'hui 3 000 entreprises adhérentes. Certains cours en ligne sont assurés par le ministère du Commerce et les participantes ayant réussi la formation se voient remettre une certification. Le programme cible les femmes dirigeantes d'entreprise qui exportent ou qui envisagent une activité d'exportation.

La Direction générale des exportations s'est associée avec le prestataire de services logistiques UPS dans le but de créer une académie turque des exportations, proposant des renseignements pratiques sur le commerce électronique, le marketing numérique et les procédures d'exportation, ainsi que des conseils pour bénéficier des dispositifs publics d'incitation à l'exportation. Cette académie a déjà organisé 30 journées événementielles, auxquelles plus de 6 000 femmes et jeunes entrepreneurs ont participé depuis la fin de l'année 2019. La Türkiye était d'ailleurs le pays comptant la plus forte participation au programme mondial d'UPS.

Une enquête en ligne a été lancée en janvier 2021 sur les événements de formation et de mise en relation organisés par le ministère turc du Commerce. Les réponses des 551 participants à ces événements ont permis de dégager les conclusions suivantes :

- 44 % des participants ayant déjà une activité d'exportation ont fait part d'une augmentation de leur volume d'exportations ;
- 18 % des participants qui n'exportaient pas ont indiqué avoir commencé à exporter ;
- 92 % des participants ont déclaré avoir l'intention d'exporter à l'avenir.

Bien que cela ne relève pas tout à fait de la compétence des pouvoirs publics, certains pays ont mis en œuvre des efforts pour renforcer l'accès des femmes aux réseaux professionnels. En Türkiye par exemple, le programme de développement des réseaux de femmes entrepreneures (*Kadın Girişimci Network Programı*), piloté par la direction générale des exportations du ministère du Commerce, a permis la création d'un réseau interentreprises pour le partage d'information sur les bonnes pratiques en matière d'exportation (encadré 3.8). Ce programme de réseau propose aux entreprises des renseignements, des formations et des activités de mentorat. Il a été conçu suite à une opération initiale de collecte d'informations sur les difficultés auxquelles les femmes entrepreneures sont confrontées. Le programme s'appuie ainsi sur ses propres données pour évaluer les résultats de ses formations et de ses activités de mentorat, ainsi que les performances des réseaux interentreprises.

Les réseaux numériques permettant d'établir des liens entre les entreprises et leurs clients ou fournisseurs potentiels peuvent également contribuer à combler ces disparités en matière de réseaux. L'Alliance du Pacifique entre le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou a donné naissance à la communauté de l'entrepreneuriat féminin (*Comunidad de Mujeres Empresarias*) au sein du réseau ConnectAmericas afin d'établir des liens entre les femmes entrepreneures des pays de l'Alliance du Pacifique et des acheteurs et fournisseurs potentiels (voir l'encadré 5, p. 150, de (OMC, 2022^[50])).

Comblent les déficits de données

La plupart des pays ne disposent pas de données exhaustives ventilées par genre sur les échanges internationaux. Cela est tout particulièrement le cas pour les données relatives au commerce de services. La présente analyse s'est ainsi appuyée sur des données d'enquête plutôt que sur des informations administratives ou de recensement détaillées. Dans la mesure où l'élaboration de politiques publiques de qualité nécessite une analyse fondée sur des bases factuelles, toute réduction des disparités entre les genres nécessite de pallier préalablement les lacunes existantes en termes de disponibilité de données ventilées par genre.

La capacité à examiner les implications de genre en matière de commerce s'avère par conséquent limitée, notamment lorsque les statistiques s'appuient sur des enquêtes par sondage plutôt que sur des données extraites de registres ou de bases administratives qui couvrent l'ensemble de la population. Les registres statistiques d'entreprises constituent une source essentielle pour établir des correspondances avec les statistiques existantes sur les entreprises et apporter un éclairage sur les liens qui existent entre le commerce et la dimension de genre. Les recensements de population, lorsqu'ils sont relativement récents, peuvent également représenter une source de données utiles à associer à d'autres types d'enquêtes. Certaines études ont ainsi adopté une approche novatrice en combinant différentes sources de données. L'analyse du commerce et du genre (*Trade and Gender Review*) consacrée à la Nouvelle-Zélande et réalisée conjointement par l'OCDE et le ministère néo-zélandais des Affaires étrangères et du Commerce, est un bon exemple d'une utilisation novatrice de sources de données existantes (OCDE, 2022^[37]).

Il est également possible d'envisager le recueil de données ventilées par genre à travers les canaux déjà en place (tableau 3.3). Le Chili a ainsi commencé à collecter de nouvelles données sur les femmes exportatrices dans le cadre de l'enquête *Radiografía a la participación de las mujeres en las exportaciones chilenas*, laquelle a pour but de recueillir des données ventilées par genre, et ce, par industrie, secteur d'activité, marché de destination et valeur totale.

Comblent les déficits de données passe également par le recueil d'informations sur l'équilibre hommes-femmes dans les politiques et programmes en faveur du commerce (et par un suivi de l'évolution de cet équilibre). Ces informations concernent notamment les services de promotion des exportations, la participation des femmes entrepreneures aux programmes d'exportateurs privilégiés ou dans l'élaboration des politiques commerciales, que ce soit au sein des équipes de négociation ou en tant que parties prenantes engagées.

Tableau 3.3. Principales sources officielles de données statistiques pour les analyses sur le genre et le commerce

Sources	Information concernées
Registres statistiques d'entreprises (ensemble de la population)	Entreprises, secteurs, relations actionnariales, unité de contrôle ultime
Statistiques du commerce des services des filiales étrangères	
Statistiques des échanges internationaux de biens	Ventes internationales, importations, partenaires commerciaux
Statistiques des échanges internationaux de services	
Statistiques structurelles sur les entreprises	Structures, activités commerciales, indicateurs de performance (productivité, p. ex.)
Données croisées employeurs-salariés	Main-d'œuvre, professions, éducation, revenus

Source : ONU (2020^[51]), *Desk Study on the Gender Aspects of Trade and Trade Policy for Statistics*, Organisation des Nations unies.

Annexe 3.A. Statistiques descriptives de l'échantillon de l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*)

	Entreprises	Postes de direction (%)			Exportations (%)		Secteur (%)			Taille (%)		
		Femmes	Parité	Hommes	Oui	Non	Agriculture	Fabrication	Ser-vices	< 5	< 50	> 50
Allemagne	279	33	29	38	10	90	2	4	88	68	30	2
Australie	421	38	29	34	12	88	5	5	80	71	26	3
Autriche	262	24	33	43	22	78	2	1	88	72	23	5
Belgique	294	31	33	36	15	85	2	2	85	79	21	1
Canada	338	44	25	31	10	90	3	2	83	73	24	3
Chili	240	28	42	30	3	97	2	11	82	77	21	2
Colombie	167	20	39	41	11	89	1	10	83	77	23	0
Corée du Sud	268	32	24	45	30	70	4	12	78	70	27	4
Costa Rica	237	21	43	35	9	91	4	5	87	74	24	2
Danemark	301	33	24	43	15	85	1	3	90	73	24	3
Espagne	292	30	37	34	10	90	0	3	90	71	26	3
États-Unis	535	39	32	28	6	94	2	2	88	71	25	3
Finlande	286	31	21	48	16	84	5	4	81	81	17	1
France	268	39	31	31	19	81	8	1	87	79	21	1
Grèce	362	31	32	37	16	84	4	4	86	68	31	1
Hongrie	378	36	24	41	14	86	2	4	85	77	20	2
Irlande	202	41	23	36	18	82	3	4	83	67	30	4
Israël	350	35	26	39	7	93	0	3	90	76	18	6
Italie	243	28	35	36	8	92	3	3	84	76	22	2
Japon	487	22	20	58	10	90	1	3	85	69	26	4
Lituanie	179	28	30	42	27	73	2	6	83	72	27	1
Mexique	215	21	43	36	6	94	2	6	85	70	29	0
Norvège	270	35	20	45	10	90	6	4	81	63	35	2
Nouvelle-Zélande	318	39	34	27	13	87	7	4	80	68	30	2
Pays-Bas	333	36	26	38	13	87	3	2	87	71	26	3
Pologne	208	27	29	44	13	87	1	7	83	66	33	1
Portugal	327	31	27	43	18	82	2	2	90	71	27	2
République tchèque	239	34	20	46	20	80	3	7	81	61	35	4
Royaume-Uni	336	39	23	38	13	87	2	2	86	76	22	2
Slovaquie	160	22	26	52	17	83	1	12	74	57	39	4
Suède	273	30	27	43	18	82	3	3	84	71	27	2
Suisse	202	28	37	35	11	89	6	3	85	61	36	3
Türkiye	408	14	27	59	15	85	4	10	77	60	38	2
Total	9676	31	29	40	13	87	3	4	85	71	27	3

Références

- Ariu, A. (2012), « Services versus goods trade: Are they the same? », *SSRN Electronic Journal*, [8]
<https://doi.org/10.2139/ssrn.2185851>.
- Baldwin, J. et B. Yan (2015), « Empirical evidence from Canadian firm-level data on the relationship between trade and productivity performance », [59]
 Statistics Canada.
- Bamber, P. et C. Staritz (2016), « The gender dimensions of global value chains », [49]
 International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), Geneva.
- Banque mondiale/OMC (2020), *Women in Trade: The Role of Trade in Promoting Gender Equality*, Banque mondiale/Organisation mondiale du commerce, [1]
https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/women_trade_pub2807_e.htm.
- Barasinska, N. et D. Schäfer (2014), « Is crowdfunding different? Evidence on the relation between gender and funding success from a German peer-to-peer lending platform », [31]
German Economic Review, vol. 15/4, pp. 436-452.
- Bélanger Baur, A. (2019), « Women-owned exporting small and medium enterprises: Descriptive and comparative analysis », [56]
 Draft, Office of the Chief Economist, Global Affairs Canada.
- Benz, S. et A. Jaax (2020), « The costs of regulatory barriers to trade in services: New estimates of ad valorem tariff equivalents », [9]
Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 238, Éditions OCDE, <https://doi.org/10.1787/bae97f98-en>.
- Bernard, A. et J. Jensen (1999), *Exporting and Productivity*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, [52]
<https://doi.org/10.3386/w7135>.
- Bernard, A. et al. (2007), « Firms in international trade », [60]
Journal of Economic Perspectives, vol. 21/3, pp. 105-130, <https://doi.org/10.1257/jep.21.3.105>.
- Cernat, L., M. Jakubiak et N. Preillon (2020), « The role of SMEs in extra-EU exports », [14]
 Chief Economist Note, Commission européenne.
- Consejo Nacional De Política Económica y Social (2022), « Política pública de equidad de género para las mujeres: Hacia el desarrollo sostenible del país », [35]
Documentos Conpes, n° 4080, <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/4080.pdf>.
- Davies, R. et A. Mazhikev (2015), « The glass border: Gender and exporting in developing countries », [24]
UCD Centre for Economic Research Working Paper Series, n° WP15/25, https://researchrepository.ucd.ie/bitstream/10197/7184/1/WP15_25.pdf.
- DiCaprio, A., S. Beck et S. Pokharel (2016), « Trade and supply chain finance », [28]
Integrating SMEs into Global Value Chains, Asian Development Bank.
- DiCaprio, A., K. Kim et S. Beck (2017), « 2017 Trade finance gaps, growth, and jobs survey », [27]
ADB Briefs, n° 83, Asian Development Bank, Manila.
- EDC (s.d.), *2021 Integrated Annual Report*, Export Development Canada, [46]
<https://www.edc.ca/en/about-us/corporate/corporate-reports/2021-annual-report.html>.

- Enterprise Ireland (2020), *2020 Action Plan for Women in Business, Fuelling Growth Through Diversity*, <https://www.enterprise-ireland.com/en/Publications/Reports-Published-Strategies/Action-Plan-for-Women-in-Business.pdf>. [36]
- Ernst & Young (2013), *It's Who You Know: Women Entrepreneurs and the Impact of Networks*. [48]
- Facebook/OCDE/Banque mondiale (2020), *The Future of Business Survey*, <https://dataforgood.fb.com/global-state-of-smb> (consulté le 6 mai 2021). [15]
- GEM (2021), *2020/2021 Global Report*, Global Entrepreneurship Monitor, <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20202021-global-report> (consulté le 22 décembre 2022). [5]
- Gouvernement du Canada (s.d.), *Business Women in International Trade*, <https://www.tradecommissioner.gc.ca/businesswomen-femmesdaffaires/index.aspx?lang=eng>. [47]
- Gouvernement du Canada (s.d.), *Global Trade and Gender Arrangement*, https://www.international.gc.ca/trade-commerce/inclusive_trade-commerce_inclusif/itag-gaci/arrangement.aspx?lang=eng. [39]
- Graeber, D., A. Kritikos et J. Seebauer (2021), « COVID-19: A crisis of the female self-employed », *Journal of Population Economics*, vol. 34/4, pp. 1141-1187, <https://doi.org/10.1007/s00148-021-00849-y>. [17]
- IFC (2022), « Banking on women who trade », Presentation to WTO Gender Research Hub Think Up! Conference, Société financière internationale. [57]
- IFC (2011), *Strengthening Access to Finance for Women-Owned SMEs in Developing Countries*, Société financière internationale, https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/2a9123b3-d369-4115-8cbf-19083218ce64/G20_Women_Report.pdf?MOD=AJPERES&CVID=iqel-xk. [2]
- ITC (2020), *Mainstreaming Gender Provisions in Free Trade Agreements*, Centre du commerce international, <https://intracen.org/resources/publications/mainstreaming-gender-in-free-trade-agreements>. [38]
- ITC (2019), *From Europe to the World: Understanding Challenges for European Businesswomen*, Centre du commerce international, <https://intracen.org/resources/publications/from-europe-to-the-world-understanding-challenges-for-european-businesswomen>. [41]
- ITC (2015), *SME Competitiveness Outlook 2015*, Centre du commerce international, <https://intracen.org/resources/publications/sme-competitiveness-outlook-2015-connect-competite-and-change-for-inclusive>. [11]
- ITC (2015), *Unlocking Markets for Women to Trade*, Centre du commerce international, <https://intracen.org/resources/publications/unlocking-markets-for-women-to-trade>. [25]
- Korinek, J., E. Moïsé et J. Tange (2021), « Trade and gender: A framework of analysis », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 246, Éditions OCDE, <https://doi.org/10.1787/6db59d80-en>. [18]

- López González, J. et S. Sorescu (2021), « Saisir les possibilités favorables aux échanges numériques », dans *Coopération pour le développement 2021 : Pour une transformation numérique juste*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/e3650e72-fr>. [30]
- López González, J. et S. Sorescu (2021), « Trade in the time of parcels », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 249, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/0faac348-en>. [43]
- López González, J. et S. Sorescu (2019), « Helping SMEs internationalise through trade facilitation », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 229, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/2050e6b0-en>. [42]
- Máñez, J., M. Rochina-Barrachina et J. Sanchis (2020), « Foreign sourcing and exporting », *The World Economy*, vol. 43/5, pp. 1151-1187, <https://doi.org/10.1111/twec.12929>. [3]
- Melitz, M. et S. Redding (2014), « Heterogeneous firms and trade », dans *Handbook of International Economics*. [61]
- Mendoza, A., G. Nayyar et R. Piermartini (2018), *Are the 'poor' getting globalised?*, Banque mondiale, Washington, DC. [62]
- Meta (2022), *Global State of Small Business: A Look at the Continuing Recovery in 2022, with Insights on Women-led and Minority-led SMBs*, <https://dataforgood.facebook.com/dfg/resources/March-2022-Global-State-of-Small-Business-Report> (consulté le 26 septembre 2022). [16]
- MFAT New Zealand (2022), « Inclusive and productive characteristics of New Zealand goods exporting firms », *MFAT Working Paper*, Ministry of Foreign Affairs and Trade of New Zealand. [53]
- OCDE (2023), *Indice de restrictivité des échanges de services de l'OCDE : Tendances de l'IRES à l'horizon 2023*, Éditions OCDE, Paris. [20]
- OCDE (2022), *Financing Growth and Turning Data into Business: Helping SMEs Scale Up*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/81c738f0-en>. [32]
- OCDE (2022), *Indice de restrictivité des échanges de services de l'OCDE : Tendances de l'IRES à l'horizon 2022*, OCDE, Paris. [19]
- OCDE (2022), *Rapport sur la mise en œuvre des Recommandations de l'OCDE sur l'égalité hommes-femmes*, OCDE, Paris, [https://one.oecd.org/document/C/MIN\(2022\)7/fr/pdf](https://one.oecd.org/document/C/MIN(2022)7/fr/pdf). [44]
- OCDE (2022), *Trade and Gender Review of New Zealand*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/923576ea-en>. [37]
- OCDE (2022), *Translating a Risk-based Due Diligence Approach into Law: Note de référence*, OCDE, Paris. [26]
- OCDE (2021), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2021*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dbe26a97-fr>. [13]
- OCDE (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>. [22]

- OCDE (2018), *The Digital Gender Divide: Include, Upskill, Innovate*, OCDE, Paris, [34]
<https://www.oecd.org/digital/bridging-the-digital-gender-divide.pdf>.
- OCDE (s.d.), *Glossary for Barriers to SME Access to International Markets*, OCDE, Paris, [21]
<https://www.oecd.org/cfe/smes/glossaryforbarrierstosmeaccessstointernationalmarkets.htm>.
- OCDE/CE (2021), *The Missing Entrepreneurs 2021: Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-Employment*, Éditions OCDE, Paris, [6]
<https://doi.org/10.1787/71b7a9bb-en>.
- OCDE et al. (2023), *Handbook on Measuring Digital Trade Across Borders*. [12]
- OIT (2011), *Trade and Employment: From Myths to Facts*, Organisation internationale du Travail, [40]
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/documents/publication/wcms_162297.pdf.
- OMC (2022), *Aid for Trade Global Review: Empowering Connected, Sustainable Trade*, Organisation mondiale du commerce, [50]
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade22_e.pdf.
- OMC (2019), *Rapport sur le commerce mondial 2019 : L'avenir du commerce des services*, Organisation mondiale du commerce, [23]
https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/00_wtr19_f.pdf.
- OMC (2016), *Rapport sur le commerce mondial*, Organisation mondiale du commerce. [4]
- OMC (2016), *World Trade Report 2016: Levelling the Trading Field for SMEs*, Organisation mondiale du commerce, [10]
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report16_e.pdf.
- ONU (2020), *Desk Study on the Gender Aspects of Trade and Trade Policy for Statistics*, Organisation des Nations unies. [51]
- OWIT (s.d.), *Homepage*, <https://owit.org/>. [45]
- Schank, T., C. Schnable et J. Wagner (2007), « Do exporters really pay higher wages? First evidence from German linked employer-employee data », *Journal of International Economics*, vol. 72, pp. 52-74. [63]
- Schneider, J. (2020), « Future of business survey - Methodology note », *Mimeo*. [7]
- Sekkel, J. (2020), « Women-owned SMEs and trade barriers », *Global Affairs Canada*. [55]
- Singh, T. (2010), « Does international trade cause economic growth? A survey », *The World Economy*, vol. 33/11, pp. 1517-1564. [54]
- Suominen, K. (2018), « Closing in on the holy grail of world trade: Using blockchain to expand Southeast Asia's trade », International Institute for Sustainable Development. [29]
- UIT (2022), *Measuring Digital Development: Facts and Figures 2022*, Union internationale des télécommunications, <https://www.itu.int/itu-d/reports/statistics/facts-figures-2022/>. [33]
- USGAO (2022), « International trade: Trade agreements increasingly promote women's rights and economic interests, but barriers remain », United States Government Accounting Office, <https://www.gao.gov/assets/730/720377.pdf>. [58]

Notes

¹ Voir Baldwin et Yan (2015^[59]) ; Melitz et Redding (2014^[61]) ; Schank et al. (2007^[63]) ; ou Singh (2010^[54]) pour une analyse de différentes études consacrées aux exportations et à la croissance des entreprises exportatrices, et aux niveaux de rémunération dans ces entreprises. Des travaux préliminaires dans ce domaine ont notamment été réalisés par Bernard et Jensen (1999^[52]) et Bernard et al. (2007^[60]).

² Voir <https://www.oecd.org/cfe/smes/sme-scale-up.htm>.

³ The analysis in the section uses the *Future of Business Survey* data and should be considered as relevant to businesses with an online Facebook presence.

⁴ Ce constat reflète globalement les conclusions des différents travaux relatifs aux femmes entrepreneures, notamment dans les pays émergents et en développement (ITC, 2015^[25]), dans l'Union européenne (ITC, 2019^[41]), au Canada (Bélanger Baur, 2019^[56]) et en Nouvelle-Zélande (MFAT New Zealand, 2022^[53]).

⁵ Ces différences, ainsi que d'autres observations tirées des analyses de l'enquête Facebook citée à plusieurs reprises dans ce chapitre, sont statistiquement significatives à un niveau conventionnel de 95 %. L'ensemble de ces différences persistent et demeurent significatives lorsque l'on tient compte du pays, du secteur, de la taille et de l'âge des entreprises concernées.

⁶ Dans la plupart des cas, les entrepreneurs créent ou dirigent des entreprises dans des secteurs où ils ont travaillé en tant qu'employés. Ainsi, dans les pays à revenu élevé ou intermédiaire supérieur, plus des deux tiers des femmes étaient employées dans les secteurs de services en 2017, contre 45 % en 1991. Dans les pays à revenu faible ou intermédiaire inférieur, la part des femmes dans les secteurs de services est passée de 25 % à 38 % sur la même période (Banque mondiale/OMC, 2020^[1]).

⁷ Les secteurs enregistrant le plus faible volume d'échanges (santé, éducation et administration publique) représentent 12 % de l'échantillon étudié. D'après l'enquête, les femmes comptent pour 59 % des dirigeants d'entreprise dans ces secteurs, contre 35 % dans les secteurs de services de façon générale et 31 % de l'échantillon étudié dans son ensemble.

⁸ La décomposition Kitagawa-Oaxaca-Blinder est une approche statistique à l'origine développée afin d'analyser les écarts salariaux entre les genres. Ce modèle a ici été utilisé pour déterminer dans quelle mesure l'écart entre les genres en matière d'exportation peut être expliqué par les différences dans les caractéristiques des entreprises. Lorsque l'on examine deux groupes présentant une moyenne différente pour une même variable (en l'espèce, la part d'entreprises exportatrices), cette technique permet de discerner la part de cette différence qui peut être attribuée à des caractéristiques spécifiques et la part qui reste inexpliquée.

⁹ Calcul basé sur une régression linéaire générant un résultat sous forme de variable binaire indiquant un avantage comparatif évident, appliqué par régression aux variables pour les entreprises dirigées par des femmes et à parité de genre, ainsi qu'à des variables indicatrices pour chaque secteur et chaque pays ($p = 0.0026$).

¹⁰ Les données du Canada et de la Nouvelle-Zélande montrent par ailleurs que les entreprises appartenant à des femmes sont moins susceptibles d'importer des biens et services que les entreprises dirigées par des hommes (Bélanger Baur, 2019^[56] ; MFAT New Zealand, 2022^[53]).

¹¹ L'analyse présentée dans cette section repose sur les données de l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) et doit donc être considérée comme s'appliquant aux entreprises disposant d'une présence en ligne sur Facebook.

¹² Cet écart est statistiquement significatif, même lorsque l'on tient compte du pays, du secteur, de la taille et de l'âge des entreprises concernées.

¹³ L'analyse présentée dans cette section repose sur les données de l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) et doit donc être considérée comme s'appliquant aux entreprises disposant d'une présence en ligne sur Facebook.

¹⁴ <https://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/>.

¹⁵ D'autres enquêtes révèlent que les entreprises dirigées par des femmes trouvent d'autres formes de financement, hors banques commerciales, que ce soit auprès d'amis et de parents, par le recours à la dette sur cartes de crédit (IFC, 2022^[57]) ou en demandant un financement de l'UE (ITC, 2019^[41]), et ce, plus fréquemment que les entreprises dirigées par des hommes. L'absence de garanties, des infrastructures financières inappropriées et autres obstacles culturels et sociaux fondés sur le genre limitent l'accès des PME appartenant à des femmes à des sources de financement plus conventionnelles (IFC, 2022^[57] ; 2011^[2] ; ITC, 2015^[11]).

¹⁶ Ce constat contraste avec une enquête réalisée au Canada auprès de femmes exportatrices, d'après laquelle les femmes sont davantage affectées que les hommes par les obstacles à l'exportation d'ordre administratif ou liés aux questions logistiques et aux procédures aux frontières (Sekkel, 2020^[55]). Au sein de l'Union européenne toutefois, les femmes ne déclarent pas rencontrer des difficultés dans l'obtention d'informations commerciales actualisées (ITC, 2019^[41]).

¹⁷ Les États-Unis enregistrent un nombre plus restreint de dispositions prenant en compte la dimension de genre dans leurs accords commerciaux préférentiels. L'accord de libre-échange de 2020 entre le Canada, les États-Unis et le Mexique est le seul à compter de telles dispositions dans son texte central (USGAO, 2022^[58]). Une étude réalisée par le *Government Accounting Office* des États-Unis a mis en évidence l'importance d'assurer un suivi et de rendre compte du respect des dispositions comprises dans les accords commerciaux préférentiels (USGAO, 2022^[58]), ce que font déjà les États-Unis dans une certaine mesure dans le cadre des dispositions plus générales des normes du travail. Inclure des dispositions relatives au genre dans les accords commerciaux présente ainsi un autre avantage, puisqu'assurer un suivi du respect de ces dispositions et en rendre compte peut rendre plus visibles les disparités entre les genres et mieux faire connaître les progrès accomplis dans la réduction de ces disparités.

¹⁸ https://www.international.gc.ca/trade-commerce/inclusive_trade-commerce_inclusif/itag-gaci/arrangement.aspx?lang=fra.

¹⁹ Dans les économies émergentes, les femmes travaillent également dans les secteurs de l'agriculture et du textile, soit deux secteurs où les droits de douane sont généralement élevés. Une étude consacrée à l'Inde montre que, dans les marchés d'exportation, les produits fabriqués en majeure partie par des femmes sont assujettis à des droits de douane en moyenne 6 points supérieurs à ceux des produits fabriqués en majeure partie par des hommes (Mendoza, Nayyar et Piermartini, 2018^[62]).

²⁰ <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/L/1129.pdf&Open=True>.

²¹ <https://www.compareyourcountry.org/trade-facilitation>.

²² <https://www.apec.org/publications/2018/04/supporting-womens-access-to-global-markets---a-toolkit-for-trade-promotion-organisers>.

²³ https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/guides/toolkit_women_business_eu-outils_faisant_entrepre.aspx?lang=fra.

²⁴ Depuis son lancement en 2019, le programme BOW-GTFP a mobilisé l'équivalent de 120 millions USD en prêts et en garanties de prêt. Dans les marchés émergents, les établissements bancaires qui octroient des prêts aux PME dirigées par des femmes ou appartenant à des femmes bénéficient d'une remise de la Société financière internationale (SFI) de 20 points de base sur les fonds empruntés (pour les prêts financés au-delà de 100 points de base par an). Voir OMC, *Aid for Trade Global Review*, p. 147 https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade22_e.pdf.

4

Les PME dans des chaînes **d'approvisionnement plus** résilientes, durables et circulaires

Les petites et moyennes entreprises (PME) bénéficient de gains en connaissances et d'un meilleur accès au financement grâce aux chaînes de valeur mondiales (CVM). Elles sont devenues des partenaires stratégiques dans les réseaux de production mondiaux, alors qu'autonomie stratégique et résilience sont devenues des axes prioritaires pour allier compétitivité avec soutenabilité et vérification diligente. Ce chapitre examine les transformations du commerce et de l'investissement internationaux, ainsi que les implications pour les décideurs politiques chargés de soutenir les PME. Il analyse l'impact que la pandémie et la guerre d'agression de la Russie contre l'Ukraine ont eu sur les chaînes logistiques et d'approvisionnement. Il aborde les menaces croissantes que les catastrophes naturelles et les cyberattaques font peser sur les chaînes de valeur mondiales. Il explore la manière dont le changement technologique, la numérisation, la servicisation et l'appel à une conduite des affaires plus écologique, circulaire et responsable peuvent modifier la structure de la production mondiale et affecter les écosystèmes des PME. Il conclut par une vue d'ensemble des mesures politiques récentes prises dans les pays de l'OCDE pour créer un environnement favorable à l'intégration des PME dans des CVM changeantes et pour réduire les coûts de leur transition.

En bref

- Les PME pourraient tirer avantage d'une participation à des chaînes d'approvisionnement plus résilientes, durables et circulaires, offrant par exemple un meilleur accès aux actifs d'innovation, aux compétences et aux financements, une plus forte exposition aux transferts indirects de connaissances internationaux et la possibilité d'exploiter des débouchés commerciaux dans des segments spécialisés des chaînes de valeur mondiales (CVM).
- Or, leur aptitude à participer à des réseaux internationaux demeure limitée par des capacités internes restreintes (s'agissant notamment des compétences en matière de gestion, de la technologie, des actifs financiers et d'innovation) et par divers obstacles externes, comme l'accès au financement du commerce et le manque d'information et de connaissances, notamment en ce qui concerne la protection et l'application des droits de propriété intellectuelle dans les éventuels pays partenaires.
- La pandémie de COVID-19 et la guerre d'agression de la Russie contre l'Ukraine ont durement frappé les chaînes de valeur mondiales, provoquant des ruptures d'approvisionnement. Les PME intégrées à l'échelle mondiale, si elles ont été plus gravement atteintes dans un premier temps, ont aussi pu se ressaisir plus rapidement.
- Néanmoins, malgré l'apaisement progressif des tensions dans les chaînes logistiques et d'approvisionnement, les vulnérabilités économiques et politiques des chaînes de valeur mondiales figurent désormais au premier rang des préoccupations des pouvoirs publics et des entreprises, en raison notamment de la priorité croissante accordée aux produits et à l'autonomie stratégiques.
- Par ailleurs, les menaces pesant sur les CVM s'amplifient et se multiplient (catastrophes naturelles, cyberattaques, etc.), amenant les intervenants, petits et grands, à renforcer leur résilience, notamment par l'adaptation des réseaux de production en vue de réduire les risques liés, entre autres, aux interdépendances, aux perturbations, à la volatilité, et aux atteintes à la réputation.
- L'évolution technologique, la transformation numérique et la servicisation ne font qu'attiser le débat relatif à la longueur et au degré de fragmentation des CVM, lequel a été encore stimulé par l'appel pressant des marchés, des investisseurs et des régulateurs à un renforcement de la durabilité et de l'obligation de vigilance dans les systèmes de production.
- À terme, ces pressions pourraient susciter des changements à l'intérieur des CVM (relocalisation, diversification, redondance, etc.), changements qui influenceront différemment sur les conditions de marché des PME selon les régions et les secteurs. L'aptitude des PME à être des partenaires résilients, innovants et dynamiques au sein de chaînes en évolution sera un élément déterminant de leur capacité à s'intégrer, à forger des partenariats et à créer des liens plus solides avec les multinationales et les investisseurs internationaux. La transformation numérique, l'écologisation, l'accès aux données et à la formation continue de ces entreprises, ainsi que des mesures d'accompagnement, sont les outils indispensables qui leur permettront de tirer profit de ces reconfigurations.

Introduction et contexte

La fragmentation de la production industrielle dans le monde a créé de nouvelles perspectives d'expansion pour les PME, leur offrant un accès à des ressources, à des marchés et à des partenaires, mais aussi à des transferts indirects de connaissances (OCDE, 2019^[1] ; 2022^[2]).

Les PME intégrées à l'échelle mondiale sont cependant plus exposées aux perturbations des chaînes d'approvisionnement et de l'investissement international et aux chocs sur les conditions de marché à l'étranger. Celui du COVID-19 en offre une parfaite illustration, qui a frappé plus durement les chaînes de valeur mondiales (CVM) dont les intrants étaient difficiles à remplacer, et tout particulièrement les PME actives dans des chaînes dont les fournisseurs et les clients sont généralement moins diversifiés et qui possèdent moins de liquidités que les entreprises de plus grande taille. Le choc initial a été particulièrement rude dans les secteurs (comme l'automobile ou l'aéronautique) qui ont recours à de vastes réseaux de petits fournisseurs et prestataires de services. Les perturbations des chaînes d'approvisionnement ont également provoqué des pénuries mondiales dans d'autres secteurs, ce qui a engendré une concurrence farouche et pénalisé les petites entreprises disposant d'un moindre pouvoir de négociation (OCDE, 2021^[3]).

La guerre d'agression de la Russie contre l'Ukraine a avivé les craintes relatives à la résilience des chaînes logistiques et intensifié le débat concernant la sécurité des approvisionnements stratégiques et la souveraineté industrielle. L'envolée des prix de l'énergie et les taux d'inflation élevés (chapitre 1) vont sans doute peser sur l'organisation des CVM dans la mesure où les entreprises, les pays et les régions s'efforcent de réduire leur dépendance à la volatilité des prix et de diversifier leurs sources d'approvisionnement en produits essentiels et en matières premières.

L'intensification et la multiplication d'autres menaces pour les CVM (catastrophes naturelles, cyberattaques, etc.) incitent les intervenants, petits et grands, à renforcer la résilience, notamment en adaptant les réseaux de production de manière à réduire les risques liés, entre autres, aux interdépendances, aux perturbations, à la volatilité, et aux atteintes à la réputation. L'exposition des PME aux cyberattaques, en particulier, s'est accentuée du fait qu'elles sont devenues plus tributaires des technologies numériques pendant la pandémie de COVID-19.

Par ailleurs, de nombreux pays ont fait du renforcement de la durabilité des systèmes de production mondiaux un objectif. Depuis quelques années, les marchés, les investisseurs et les régulateurs se montrent de plus en plus exigeants, réclamant une amélioration de la gestion et l'intégration de critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans les CVM. Les pressions en faveur de modèles économiques plus verts et d'une conduite plus responsable des entreprises (CRE) pourraient entraîner de nouvelles évolutions des CVM, surtout si les taxes carbone entrent en vigueur (OCDE, 2021^[4]).

L'instauration de la circularité dans le commerce et les chaînes d'approvisionnement apparaît de plus en plus comme un moyen de renforcer la résilience et la durabilité. D'une part, l'appel à une exploitation plus durable de ressources naturelles limitées a consolidé l'argumentaire en faveur de la mise en place de chaînes d'approvisionnement plus circulaires qui favorisent la réutilisation, le recyclage, la réduction des déchets, optimisent l'utilisation des ressources et stimulent la productivité. De l'autre, les systèmes de production circulaires peuvent réduire l'exposition des entreprises aux risques, en particulier ceux liés à la volatilité des prix des ressources et aux ruptures d'approvisionnement, améliorant ainsi la résilience des chaînes de valeur.

Pour mettre en place de chaînes de valeur plus résilientes, durables et circulaires, il convient de cerner les facteurs et les mesures qui appuieront ces transitions, de même que les obstacles et circonstances favorables. Ce chapitre analyse les évolutions en jeu dans les chaînes de valeur nationales et mondiales et examine plus particulièrement l'ampleur et les formes des restructurations au sein des CVM. Il étudie la façon dont certaines chaînes de valeur stratégiques et les écosystèmes de PME et d'entrepreneuriat régionaux qui leur sont associés pourraient évoluer dans un contexte de reconfiguration des réseaux. Il

analyse le rôle fondamental des PME dans les approches territoriales des nouvelles politiques industrielles et d'internationalisation qui visent à attirer des IDE de qualité, à accroître la compétitivité et le pouvoir d'attraction nationaux, à établir des systèmes industriels circulaires fondés sur la production locale, à renforcer la résilience et la durabilité et à créer des emplois de qualité.

Thème : Enjeux et perspectives pour les PME dans les CVM existantes et nouvelles

L'internationalisation des PME et leur intégration dans les CVM peuvent s'opérer directement, par le jeu du commerce, ou indirectement, par celui des chaînes d'approvisionnement et des mécanismes de marché qui mobilisent des acteurs internationaux, comme les multinationales (OCDE, 2019^[1] ; 2021^[3]). En fait, des estimations antérieures ont montré que le pourcentage de PME participant directement aux échanges par le biais d'activités d'exportation ou d'importation demeure limité et sous-estime la contribution qu'elles apportent réellement aux transactions internationales dans le cadre des relations acheteurs-fournisseurs qu'elles entretiennent avec les acteurs commerciaux (OCDE, 2019^[1]). Les PME nationales participent également aux CVM au travers de leurs transactions et de leurs partenariats stratégiques avec les filiales étrangères de multinationales établies dans le pays ou avec leurs fournisseurs de premier rang, qui sont souvent des entreprises plus importantes. Enfin, les PME nationales, même quand elles ne sont pas intégrées dans des CVM, peuvent tirer profit des transferts indirects de connaissances, de technologie et d'innovation par le canal de la concurrence et de l'imitation (OCDE, 2023^[5]).

Les PME peuvent tirer avantage d'une intégration mondiale

Les PME peuvent tirer parti des retombées des échanges internationaux et de l'investissement direct étranger (IDE) lorsqu'elles ont accès aux technologies et au savoir-faire étrangers et aux divers mécanismes de financement de la chaîne d'approvisionnement (OCDE, 2023^[5] ; 2019^[1] ; 2008^[6]). En fait, elles exercent moins souvent des activités internationales mais celles qui le font sont plus performantes (OCDE, 2022^[7]). Elles sont plus rentables et innovantes que leurs homologues nationales et participent plus souvent à des partenariats commerciaux (St-Pierre, 2003^[8] ; Baldegger et Schueffel, 2010^[9]). Il apparaît que l'intégration dans les CVM est une source essentielle de productivité, bien que le lien entre ouverture au commerce et croissance de la productivité varie selon le stade de développement du pays¹ et le secteur considérés, et que les données prouvant l'association entre l'IDE et la productivité soient mitigées (OCDE, 2022^[10] ; 2022^[11]). En revanche, le rendement des entreprises est un déterminant clé de l'intégration commerciale.

Les échanges internationaux permettent aux PME de se procurer des produits et services moins onéreux ou plus perfectionnés, ou les technologies incorporées aux biens d'équipement et services importés (López González, 2016^[12] ; López González et Jouanjean, 2017^[13]). Les entreprises qui font davantage appel aux importations sont plus productives et plus en mesure d'assumer les coûts d'exportation (Bas et Strauss-Kahn, 2015^[14] ; 2014^[15]). L'intégration mondiale a également des retombées sur les entreprises non exportatrices qui opèrent sur les marchés nationaux car elle intensifie la concurrence et les effets perturbateurs sur les économies locales.

Les investissements internationaux peuvent avoir des effets positifs sur les PME nationales (Crespo, Fontoura et Proenca, 2009^[16] ; Keller et Yeaple, 2009^[17] ; Criscuolo et Timmis, 2017^[18] ; Lejarraga et al., 2016^[19] ; OCDE, 2023^[5] ; 2022^[20] ; OCDE/ONU, 2019^[21]). La diffusion des technologies et des connaissances est assurée par différents circuits : les relations au sein des chaînes de valeur lorsque les PME font office de fournisseurs ou d'acheteurs locaux, les partenariats stratégiques avec les investisseurs étrangers, la mobilité de la main-d'œuvre des entreprises étrangères vers les PME locales, ou encore la concurrence et les effets d'imitation. L'ampleur des retombées de l'IDE est fonction de la qualité de ces

investissements, de la capacité d'absorption des PME locales, et de certains facteurs structurels, comme la géographie économique locale et le cadre réglementaire et institutionnel. Un investissement de création, par exemple, implique sans doute la mise en œuvre d'une nouvelle technologie dans le pays d'accueil et le transfert direct de connaissances et de technologies de la société mère vers la nouvelle filiale (Farole et Winkler, 2014^[22]) et, plus généralement, vers les PME locales (OCDE, 2023^[5]).

Plus spécifiquement, les PME pourraient tirer des avantages directs d'une participation à des chaînes d'approvisionnement plus résilientes, durables et circulaires (OCDE, 2019^[1]). Des réseaux de production plus résilients peuvent réduire les risques liés aux ruptures d'approvisionnement et à la volatilité des prix, raccourcir les délais de livraison sur les marchés et les délais de paiement et, surtout, diminuer les coûts de transaction des petites entreprises. Une plus grande résilience peut aussi contribuer à renforcer la confiance entre les partenaires de réseaux qui investiront alors plus facilement dans la cocréation et l'innovation ouverte (chapitre 4).

Des chaînes d'approvisionnement durables ouvrent de nouveaux marchés et de nouveaux débouchés aux PME qui sont en mesure de se conformer aux normes de diligence raisonnable et d'exercer une conduite responsable, notamment en s'intégrant aux chaînes d'approvisionnement des entreprises multinationales qui, par ce biais, contribuent de manière décisive à assurer l'obligation de vigilance (en amont et en aval) (OCDE, 2022^[23]). Elles peuvent également offrir aux PME un moyen d'obtenir les compétences, les technologies et les financements dont elles ont besoin pour opérer leur transformation, notamment un accès aux financements verts.

Une approche circulaire au sein des réseaux de production permet également de réduire les coûts, d'améliorer la prévisibilité des prix (énergétiques par exemple) et de gérer les ruptures et les chocs d'approvisionnement. Une enquête menée en 2020 auprès de 540 entreprises belges a montré que celles qui faisaient appel à des modèles économiques circulaires avaient beaucoup moins souffert des restrictions liées au confinement pendant la pandémie de COVID-19 que les autres (66 % des premières, contre 2 % des secondes, ont déclaré n'avoir subi aucune perte) (Vlaanderen Circulair, 2020^[24]). Les modèles circulaires offrent en outre aux entreprises un moyen de rehausser la qualité et la visibilité des produits, d'améliorer leur fonctionnement et l'environnement de travail et d'accéder à de nouveaux marchés, notamment en assurant leur conformité aux normes environnementales (PNUE, 2010^[25] ; Eurostat, 2018^[26] ; OCDE, 2019^[1]).

Tableau 4.1. Le renforcement de la circularité dans les réseaux de production devrait stimuler **l'innovation et les activités dans de nombreux secteurs dominés par les PME**

Modèles économiques circulaires		Innovation et technologie	Principaux secteurs concernés
Approvisionnement circulaire	« De la production au recyclage » - Remplace les intrants traditionnels par des intrants renouvelables, biosourcés, récupérés	Écoconception, emballages solubles/comestibles ou compostables, innovation en matière de matériaux (fibres issues de sources renouvelables, plastiques fabriqués à partir de produits agricoles), technologie numérique pour le suivi	Secteurs des produits de consommation
Récupération des ressources	Production de matières premières secondaires à partir de déchets (recyclage, recyclage valorisant, décyclage)	Symbiose industrielle ; technologies et infrastructures de collecte, de désassemblage, de tri et de recyclage, plastiques réutilisables, conception d'emballages	Métaux ; papier et pâte à papier ; matières plastiques
Prolongation de la durée de vie des produits	Prolonger la vie des produits : longue durée de vie classique ; réutilisation directe ; réparation ; remise à neuf ; reconditionnement	IA et maintenance prévisionnelle, technologies et infrastructures de collecte, de désassemblage, de tri et de recyclage, filigranes numériques, logistique inverse, plateformes et produits reconditionnés / marchés de l'occasion	Automobile ; équipement lourd ; électronique

Modèles économiques circulaires		Innovation et technologie		Principaux secteurs concernés
Partage	Accroître l'utilisation des produits et actifs existants	Copropriété : accès mutualisé, conduite autonome, véhicules connectés, solutions numériques aux fins d'optimisation de la logistique (Internet des objets, mutualisation du fret), plateformes numériques, transports publics intégrés multimodaux, la mobilité comme service.		Hébergement de courte durée ; transport (vélo/auto-partage, mobilité intelligente, etc.) ; machines : produits de consommation
Système produit-service (SPS)	Vente de fonctionnalités plutôt que de produits, fourniture de services plutôt que des produits, ou un mélange des deux.	SPS orienté produit : le client demeure propriétaire du produit et le fournisseur vend des services supplémentaires.	Offre groupée de produits et services, de services de réparation et d'après-vente , de maintenance, de fourniture de consommables, d'accords de reprise, de programmes de financement et d'un éventail de services d'information et de conseil.	Automobile, équipement électronique, industrie de la mode (échange, seconde main, etc.), ameublement
		SPS orienté usage : le fournisseur reste propriétaire et les droits d'utilisation sont vendus au client.	Infrastructure en tant que service, modèles économiques de paiement à l' usage, location et leasing	Logiciels, services de transport, industrie de la mode
		SPS orienté résultats : les fonctionnalités du produit sont vendues pour répondre aux besoins des clients.	Infrastructure en tant que service, modèles économiques de paiement à l'usage	Énergie (éclairage, chauffage, etc.), eau

Source : D'après Ellen MacArthur Foundation (2023^[27]), *Circular Economy Growth Potential by Sector*, <https://ellenmacarthurfoundation.org/topics/finance/sector-insights>; OCDE (2019^[28]), *Business Models for the Circular Economy: Opportunities and Challenges for Policy*, <https://doi.org/10.1787/g2g9dd62-en>; Van Ostaeyen, J. et al. (2013^[29]), "A refined typology of product-service systems based on functional hierarchy modeling", <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2013.01.036>; Gebauer, H., C. Saul and S. Joncourt (2016^[30]), "Use-oriented product service systems in the early industry life cycle", <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd>; Munten, P., J. Vanhamme and V. Swaen (2021^[31]), "Réduire les pratiques d'obsolescence du point de vue des systèmes produit-service orientés produit : un agenda de recherche", <https://doi.org/10.1177/0767370120984755>.

L'économie circulaire peut ouvrir des débouchés dans quasiment tous les secteurs de l'économie mondiale, et présente un potentiel de bénéfices élevé pour les nombreuses industries où les PME sont majoritaires ou dans les secteurs intégrés à l'échelle mondiale où ces dernières opèrent (OCDE, 2019^[11]) (COM/TAD/ENV/JWPTE(2020)2/FINAL). Les secteurs du plastique, de la mode et de l'alimentation sont les plus susceptibles de connaître des bouleversements ; ceux de l'électronique, des transports et de la technologie affichent un potentiel de croissance élevé (Ellen MacArthur Foundation, 2023^[27]). Les systèmes produit-service (le regroupement des services et produits) pourraient également favoriser la réduction des déchets et de l'obsolescence des produits. Le commerce circulaire devrait dynamiser les secteurs de services du fait que les usines remplaceront les matières premières primaires par des matières premières secondaires et que les consommateurs remplaceront les produits par des services (McCarthy, Dellink et Bibas, 2018^[32]) (tableau 4.1).

Les PME sont particulièrement bien placées pour accompagner la mise en place de modèles circulaires et durables

Étant donné leur grande réactivité, leur rayon d'action local et leur proximité des clients et des marchés finaux, les PME sont particulièrement bien placées pour appuyer le déploiement de modèles circulaires (OCDE, 2019^[11]). Elles peuvent opérer au sein de chaînes circulaires sur des marchés locaux qui peuvent sembler inintéressants ou impénétrables à de grandes entreprises mondiales. Elles présentent aussi un avantage comparatif en ce qu'elles appliquent des stratégies commerciales dont la conception est plus fortement axée sur le client que ne l'exigent les modèles circulaires. De fait, des données récentes en provenance de la Finlande montrent que les entreprises qui commercialisent des services pour l'économie

circulaire sont pour la plupart des microentreprises ou des PME plus enclines à exporter et à opérer à l'échelle mondiale (Tamminen et al., 2020^[33]) (encadré 4.1).

Encadré 4.1. **Le commerce des services d'appui à l'économie circulaire** : de nouvelles données en provenance de la Finlande

Une enquête élaborée par le fonds d'innovation finlandais Sitra et l'Institut international du développement durable, avec le soutien du ministère finlandais des Affaires étrangères, et conduite auprès de 96 entreprises prestataires de services d'appui à l'économie circulaire dans le pays (complétée par des entretiens approfondis) a montré ce qui suit :

- La majorité des 96 entreprises enquêtées sont de petites ou micro-entreprises (et ne sauraient être considérées comme représentatives).
- Un tiers environ des prestataires de services exercent leur activité dans des secteurs manufacturiers, et un quart dans ceux des services spécialisés et des services d'utilité publique, services de gestion des déchets et de recyclage compris.
- Leurs activités couvrent de nombreux services, les plus courants étant ceux de recyclage, de recherche et développement (R-D), de maintenance, de réparation et d'installation (hors construction), de formation, et des services spécialisés comme les services logiciels et de TI, d'essais techniques ou de conseil en environnement, ou encore de crédit-bail ou de location sans opérateur.
- De nombreux services sont des services interentreprises et sont assurés grâce aux outils numériques.
- Quelque 70 % des prestataires interrogés exportent leurs services vers des marchés extérieurs, ceux-ci étant le plus souvent fournis par voie numérique ou par l'intermédiaire de filiales étrangères qui assurent une présence commerciale dans d'autres pays. Autrement dit, la plupart de ces entreprises sont des PME et des multinationales.
- Les obstacles les plus courants au commerce sont liés à l'hétérogénéité des réglementations, notamment celles concernant le commerce des matières secondaires et des déchets.

Source : Tamminen, S. et al. (2020^[33]), *Trading Services for a Circular Economy*, <https://www.iisd.org/system/files/2020-10/trading-services-circular-economy.pdf>.

Les PME peuvent en outre mobiliser des investissements internationaux et des intrants et obtenir des résultats sur le marché. Les PME nationales, grâce à leurs relations et à leurs réseaux commerciaux, peuvent attirer - et retenir - des investissements internationaux de qualité et assurer l'approvisionnement en produits et services stratégiques (OCDE, 2023^[5]). Les filiales étrangères sont sans doute moins enclines à se désengager des pays ou des régions où elles ont établi des relations solides et fiables avec leurs clients ou fournisseurs (Cadestin et al., 2019^[34]). La capacité des multinationales à améliorer leurs résultats en matière d'ESG ou de CRE est aussi étroitement associée à celle de leurs réseaux de PME à innover et à s'adapter aux nouvelles conditions du marché mondial.

Les PME se heurtent à des difficultés pour exploiter les possibilités qu'offre l'intégration aux CVM

L'aptitude des PME à participer aux échanges internationaux est limitée par des capacités internes restreintes (compétences en gestion, capital technologique ou actifs d'innovation) et par divers facteurs externes, comme l'accès au financement du commerce, l'information, la qualité des services logistiques et des infrastructures physiques nécessaires pour opérer à l'étranger, ou le degré de protection et

d'application de la propriété intellectuelle assurée dans d'autres pays (OCDE, 2019^[11]). Les PME sont généralement moins innovantes que les grandes entreprises, ce qui réduit leur capacité à exporter². De même, bon nombre d'entre elles font moins appel aux outils numériques (OCDE, 2021^[35]), ce qui les empêche de saisir les possibilités qu'offrent ces technologies d'amplifier leurs activités et leurs opérations à l'étranger, par exemple en réduisant les coûts associés au transport et aux formalités douanières. Les PME seraient nettement plus en mesure de tirer parti des mutations induites par le numérique si elles parvenaient à combler leurs lacunes dans ce domaine, à améliorer la gouvernance des données et à mobiliser des talents et des compétences (OCDE, 2021^[35] ; 2022^[2]).

La participation aux chaînes de valeur mondiales n'est pas systématiquement avantageuse pour les PME ; certaines conditions doivent être préalablement en place. L'intégration aux CVM ne se traduit ainsi pas automatiquement par une montée en gamme ; les trajectoires en la matière sont déterminées par différents facteurs, notamment les compétences économiques des entreprises, la reproductibilité du modèle économique de la chaîne de valeur et le mode de gouvernance des CVM qui régit les relations entre les entreprises de tête et des fournisseurs plus ou moins « captifs » (Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005^[36]). Généralement, le mode de gouvernance d'une CVM est dicté par la multinationale à la tête de la chaîne et par le secteur dans lequel elle opère, et détermine le type de relations qui lie ses intervenants et l'ampleur des transferts indirects de connaissances entre eux. Pour tirer profit des liens amont et aval avec des multinationales, les PME doivent souvent satisfaire à certaines conditions préalables, comme la qualité des produits, la capacité d'approvisionnement et de stockage, la maturité technologique ou des compétences adéquates (OCDE, 2023^[5]).

- Dans les secteurs où la qualité (**produits pharmaceutiques** par exemple) et la présence commerciale (marketing/publicité, services financiers) sont importantes, l'établissement d'une filiale permettra aux multinationales de garantir une production de qualité élevée et d'accéder directement aux clients sur le marché intérieur, favorisant ainsi le transfert indirect de connaissances à l'économie locale.
- Dans les secteurs fabriquant des produits standardisés et simples nécessitant peu de coopération formelle entre les participants à la CVM (comme les **produits agricoles**), les multinationales privilégient les stratégies fondées sur des transactions de pleine concurrence (CNUCED, 2013^[37]) (Gereffi et Fernandez-Stark, 2016^[38]). Elles n'exercent aucune influence directe sur les fournisseurs ; indirectement, toutefois, notamment sous l'effet des pressions croissantes exercées sur ces entreprises pour qu'elles adoptent des normes de conduite responsable, les fournisseurs, dont beaucoup sont des PME, sont aussi incités à s'adapter, en particulier pour pouvoir tirer parti des possibilités de montée en gamme, comme le commerce équitable.
- Dans les secteurs à forte intensité de savoir (**matériel informatique, industrie automobile**), les partenariats contractuels sont plus courants (Andrenelli et al., 2019^[39]), ce qui permet aux multinationales d'exercer une influence sur leurs partenaires, par leur pouvoir de négociation notamment (CNUCED, 2011^[40]). Dans l'industrie automobile, trois quarts environ des fournisseurs de premier rang de la chaîne de production mondiale d'un constructeur opèrent dans le cadre de partenariats contractuels, dont plus des trois quarts avec des entreprises à capitaux étrangers (Lejarraga et al., 2016^[19]).

L'IDE peut avoir un effet d'éviction sur les entreprises nationales en raison de son influence sur la situation du marché local, à savoir l'augmentation des importations ou la concurrence pour la main d'œuvre locale qualifiée. Les gains de productivité qui en dérivent vont par exemple plus souvent aux PME locales qui exercent dans des secteurs autres que ceux bénéficiant de l'IDE (Lembcke et Wildnerova, 2020^[41]) (OCDE, 2022^[11]). De même, l'arrivée d'investissements étrangers dans des secteurs souffrant déjà d'une pénurie de compétences se traduit souvent par une hausse des salaires de la main d'œuvre locale dans ces secteurs, ce qui accentue les pressions sur les PME évincées (Becker et al., 2020^[42]).

Le positionnement des PME au sein des réseaux de production mondiaux entre également en ligne de compte. Les entreprises et les secteurs situés au centre de réseaux de production complexes ont accès à une plus grande diversité d'intrants étrangers, voire à un éventail de technologies plus large, que ceux qui se trouvent à la périphérie. La croissance de la productivité a été plus rapide dans les petites entreprises opérant dans les secteurs qui ont acquis une position centrale dans la production mondiale que dans celles des secteurs périphériques, ainsi que dans celles intervenant dans des secteurs qui entretiennent de solides relations avec des acheteurs et (ou) fournisseurs étrangers productifs (Criscuolo et Timmis, 2018^[43] ; OCDE, 2023^[5]).

La mise en conformité avec les normes ESG et CRE peut aussi augmenter le coût de l'internationalisation des PME. La pénétration des modèles circulaires varie considérablement selon les secteurs ; par rapport aux grandes entreprises, les PME tardent à améliorer leur performance environnementale (voir l'examen des études spécialisées dans (OCDE, 2021^[44])). Si la mise en conformité aux normes de durabilité présente pour elles des avantages, notamment, outre de nouveaux marchés, d'éventuelles économies, elle peut aussi entraîner des coûts.

Chocs récents et changements structurels au sein des CVM

Un ensemble complexe de changements structurels et à court terme a soulevé des questions quant à la résilience des CVM. Cette partie examine la façon dont les évolutions technologiques, la régionalisation des échanges et l'intensification des tensions économiques et politiques internationales, de même que la pandémie de COVID-19 et la guerre en Ukraine, pourraient influencer sur les CVM et les restructurer. Elle étudie l'hétérogénéité des tendances, des chocs et des pertes et profits selon les pays, les régions, les secteurs et les entreprises, et ses conséquences pour les PME. La crise du COVID-19 et la guerre en Ukraine présentent en effet d'importants aspects sectoriels et territoriaux (OCDE, 2021^[3]).

Les chaînes d'approvisionnement mondiales sont de plus en plus vulnérables

Les tensions récemment apparues dans les chaînes d'approvisionnement mondiales ont révélé des vulnérabilités dans la conception des CVM. Les CVM sont montées en puissance à une époque où la situation des chaînes d'approvisionnement était relativement stable dans le monde (graphique 4.1) et où leurs participants avaient généralement pour objectif d'optimiser l'efficacité économique et les bénéfices (Javorcik, 2020^[45]). En 2022, la situation des chaînes d'approvisionnement mondiale s'est redressée (graphique 4.1) grâce à la réouverture de la Chine, mais de fortes vulnérabilités persistent dans de nombreuses branches d'activité, notamment dans les secteurs à forte intensité énergétique (ciment, verre, papier, acier, céramique, etc.) ainsi que dans d'autres, moins énergivores (informatique et électronique par exemple) ; il est peu probable que le processus en cours puisse inverser complètement le ralentissement de l'expansion des CVM (chapitre 1).

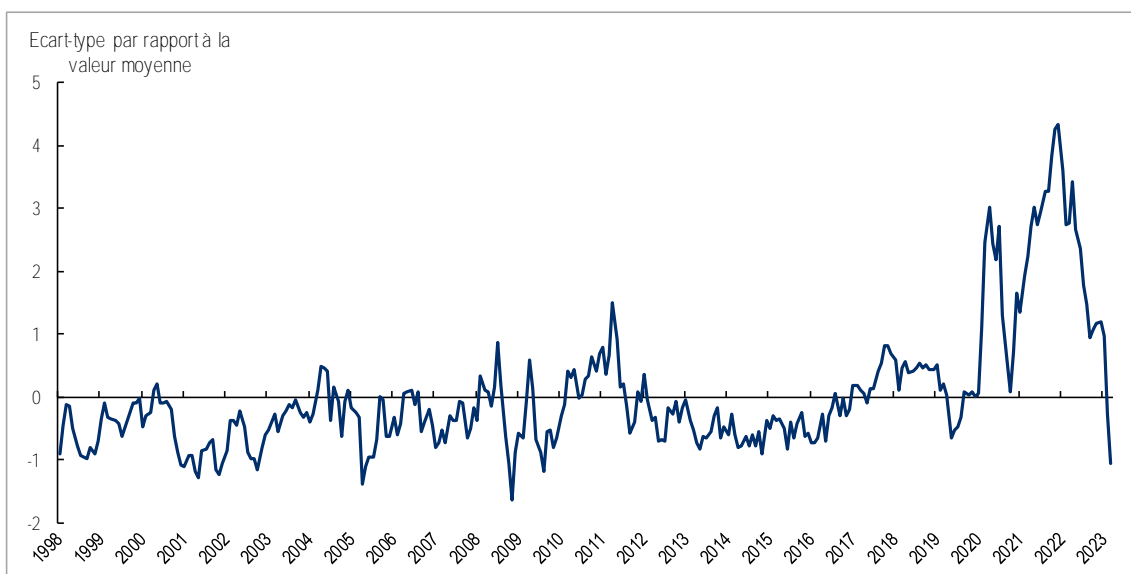
En effet, les contraintes d'approvisionnement demeurent importantes dans certains secteurs et alimentent les pressions inflationnistes. Le redémarrage rapide de la demande mondiale en 2020 ne s'est pas accompagné d'un redémarrage similaire des capacités de production dans tous les secteurs. De graves pénuries de matériel sont intervenues dans les secteurs des *semi-conducteurs et des matériels et équipements de base*, et ont aggravé l'incidence de la hausse des prix des produits énergétiques et de base (OCDE, 2021^[3] ; 2021^[46]).

Les perturbations de la logistique mondiale ont entraîné une hausse des coûts de transport. Les confinements mis en place pour juguler la pandémie et les interdictions de transport imposées en riposte à la guerre ont porté un coût sévère à la logistique des chaînes d'approvisionnement. Plus de 80 % du volume des échanges mondiaux de marchandises s'effectuent par voie maritime (CNUCED, 2017). Lorsque la demande de produits a explosé, les ports se sont trouvés engorgés en raison de l'insuffisance

des infrastructures et des pénuries de personnel. Les délais de transport se sont allongés et, comme les activités logistiques étaient encore partiellement suspendues et que les conteneurs n'étaient pas disponibles aux endroits voulus, les tarifs de fret ont monté en flèche. Les délais moyens de transport ont augmenté de 25 % dans le monde après la pandémie (Komaromi, Cerdeiro et Liu, 2022^[47]). Le coût d'expédition international par conteneur était en 2022 sept fois supérieur à celui observé deux ans plus tôt (Dadush, 2022^[48]).

Graphique 4.1. **La situation de la chaîne d'approvisionnement est peut-être revenue à la normale après avoir connu une dégradation généralisée**

Indice de pression sur la chaîne d'approvisionnement mondiale (GSCPI), écart-type par rapport à la valeur moyenne, janvier 1998-février 2023



Note : le GSCPI est un indice composite fondé sur deux ensembles de données. Les coûts de transport mondiaux sont mesurés à l'aide de données sur les coûts de transport maritime (indice Baltic Dry [Baltic Dry Index, ou BDI], indice Harpex et indices de coût du fret aérien BLS pour les vols de fret entre l'Asie, l'Europe et les États-Unis) ; les composantes liées à la chaîne d'approvisionnement – « délais de livraison », « carnets de commandes » et « stocks achetés » – sont issues des enquêtes de l'indice des directeurs d'achat (PMI) des entreprises manufacturières de sept économies : la Chine, la Corée du Sud, les États-Unis, le Japon, le Royaume-Uni, Taïwan et la zone euro.
Source : d'après New York Fed (2022^[49]), *Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI)*, <https://www.newyorkfed.org/research/policy/gscpi/#overview>.

StatLink  <https://stat.link/lo5r7t>

L'investissement direct étranger a également été atteint

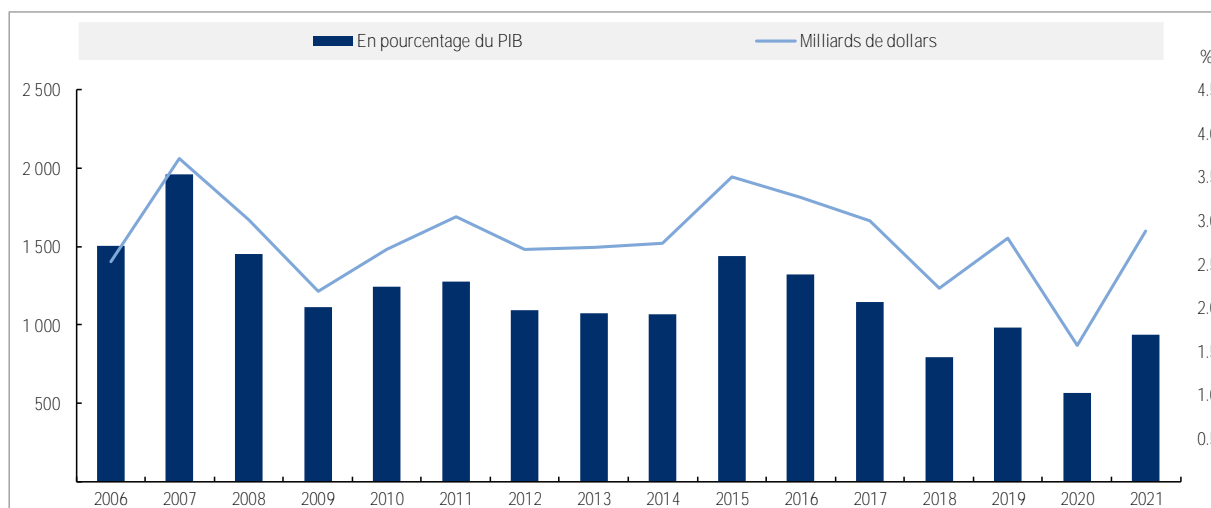
La reprise de l'IDE a été plus lente que celle des échanges (OCDE, 2021^[3] ; 2023^[5]). Le redressement contrasté des investissements de création (graphique 4.2) limite en outre les possibilités de diffusion des connaissances aux PME (OCDE, 2023^[5]).

Les investissements de création se sont concentrés sur les économies avancées et sur un petit nombre de secteurs stratégiques, à savoir ceux des semi-conducteurs, de la communication et des biotechnologies. Bien que leur volume ait dépassé de 16 % celui enregistré avant la pandémie dans les économies avancées, ils demeurent déprimés dans les économies émergentes et en développement

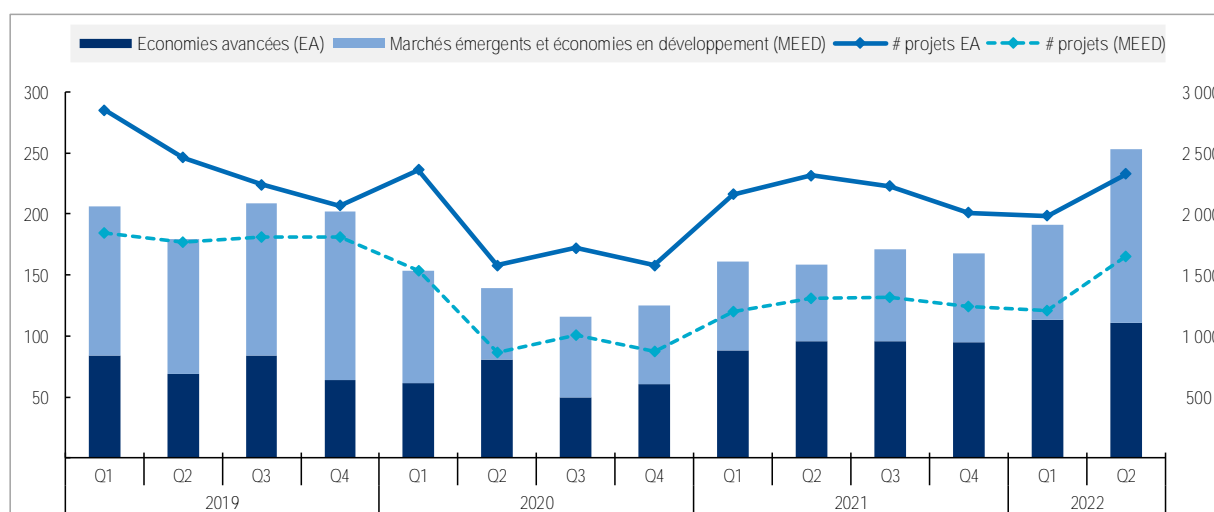
(OCDE, 2022^[50]), ainsi que dans certains secteurs, comme les industries extractives, notamment le charbon, le pétrole et le gaz (où ils ont chuté de 96 % en 2021 par rapport à 2020).

Graphique 4.2. Les investissements internationaux ont rebondi en 2021, mais les investissements de création demeurent déprimés

Panel A - Flux mondiaux d'IDE, en part du PIB et en milliards d'USD, 1999-2021



Panel B - Nouveaux projets d'investissement annoncés (milliards d'USD et nombre de projets)



Note : les définitions des expressions « économies avancées » et « économies émergentes et en développement » correspondent à celles du FMI.

Source : OCDE (2022^[50]), *FDI in Figures - April 2022*, <https://www.oecd.org/investment/investment-policy/FDI-in-Figures-April-2022.pdf>, et d'après les bases de données Refinitiv et FDI Market du FT, calculs de l'OCDE (diagramme inférieur).

StatLink  <https://stat.link/jka9qf>

Les menaces pesant sur les CVM s'amplifient et se multiplient

Les CVM ont été exposées à des menaces de plus en plus importantes et fréquentes ces dernières années. Les catastrophes naturelles, les phénomènes météorologiques extrêmes, la pandémie, les

guerres, le terrorisme, l'instabilité politique et les cyberattaques se multiplient et s'intensifient, désorganisant les opérations tout au long des chaînes de valeur. On estime que les interruptions des chaînes d'approvisionnement d'une durée supérieure ou égale à un mois se produisent désormais tous les 3.7 ans en moyenne (McKinsey & Company, 2020^[51]).

Les catastrophes naturelles ont mis en évidence les risques inhérents à un système de production fortement tributaire de pièces fournies par quelque sites stratégiques seulement. Le nombre de catastrophes naturelles a quintuplé au cours des 50 dernières années, en partie sous l'effet du changement climatique (OMM, 2021^[52]). Au cours de la même période, les pertes économiques ont été multipliées par sept, leurs deux causes principales étant les tempêtes et les inondations. En 2011, de graves crues en Thaïlande ont entraîné la fermeture d'usines locales qui assuraient 43 % de la production planétaire de disques durs, provoquant une paralysie de l'industrie mondiale (OCDE, 2020^[53]). En 2017, l'ouragan Harvey qui a frappé le Texas et la Louisiane a désorganisé certaines des plus grandes raffineries de pétrole et usines pétrochimiques étasuniennes, occasionnant des pénuries de plastiques et résines indispensables à diverses industries (pièces automobiles, téléphones intelligents, ordinateurs etc.) (McKinsey & Company, 2020^[51]). En 2021, le gel au Texas a provoqué des pannes d'électricité de grande ampleur et la fermeture d'usines chimiques locales, ce qui s'est traduit par de nouvelles pénuries de plastique au niveau mondial et par une hausse historique des prix (Wall Street Journal, 2021^[54]). Le gel aurait contraint un plus grand nombre d'entreprises à fermer dans la région du Golfe du Mexique que l'ouragan Harvey en 2017 (voir également le chapitre 4).

Les cyberattaques et les risques pour la confidentialité des données s'accroissent également. La connectivité et les interdépendances croissantes au sein des CVM ont augmenté la « surface d'exposition » et le nombre de points faibles par lesquels les pirates peuvent s'infiltrer, ce qui leur permet de se mouvoir à l'intérieur des systèmes et réseaux numériques pour atteindre des cibles plus importantes et plus rentables. En effet, un aspect essentiel du risque lié à la chaîne d'approvisionnement numérique est qu'une entreprise peut être vulnérable à une attaque de la chaîne d'approvisionnement alors même que ses propres défenses sont efficaces (ENISA, 2021^[55]). Les cyberattaques se sont intensifiées pendant la crise du COVID-19 (OCDE, 2021^[3]). L'Agence de l'Union européenne pour la cybersécurité signale que le nombre et le degré de perfectionnement des attaques sur les chaînes d'approvisionnement ont augmenté en 2020 et 2021 (quadruplant d'une année sur l'autre) et que 62 % des attaques visant des clients ont exploité leur confiance dans leur fournisseur (ENISA, 2021^[55]). Le temps de réaction est aussi plus long au sein des CVM puisqu'il faut compter 235 jours en moyenne pour détecter une intrusion et 68 jours pour y remédier, soit 303 jours au total, contre une moyenne globale de 277 jours (IBM, 2023^[56]).

Les PME sont particulièrement exposées aux cyberattaques. La dépendance des PME aux technologies numériques s'est accrue pendant la pandémie du COVID-19. Leur impréparation en cas d'incidents s'inscrit en contraste avec la technicité des attaques. En effet, leurs pratiques en matière de gestion des risques de sécurité numérique sont généralement incomplètes et peu perfectionnées, et les moyens dont elles disposent pour s'informer, mettre en œuvre des procédures de détection formelles ou investir dans la sécurité numérique sont insuffisants. En fait, elles en délèguent généralement la responsabilité, explicitement ou implicitement, à des tiers, à leurs fournisseurs de systèmes numériques par exemple. Ces évolutions ont souligné l'urgente nécessité de renforcer la résilience des infrastructures critiques, mais aussi d'améliorer la gestion des risques de sécurité numérique et la protection des données dans le secteur des PME (OCDE, 2021^[35] ; 2022^[2]).

Incidences des perturbations récentes des CVM sur les PME

Comme on pouvait s'y attendre, les récentes turbulences qui ont frappé les chaînes d'approvisionnement ont fortement pénalisé les PME. Selon l'enquête *Future of Business Survey 2022* (Banque mondiale, Meta et OCDE [encadré 4.2]), six PME sur dix ont signalé des problèmes d'approvisionnement en 2021.

Les PME sont particulièrement exposées aux perturbations des CVM, qui font du tort à celles qui participent directement aux échanges, mais aussi à celles qui y prennent part indirectement, au travers de leurs liens amont et des importations. Les PME sont en outre plus vulnérables aux dysfonctionnements du marché et aux chocs économiques (OCDE, 2019^[11]). Les fournisseurs risquent en outre de privilégier leurs gros clients en cas de pénurie ou de retard d'approvisionnement.

Ces perturbations ont également révélé le déficit d'information et de visibilité dans les chaînes d'approvisionnement. De nombreuses entreprises ont peiné à déterminer leur dépendance à l'égard de fournisseurs russes, en matière d'énergie notamment, et n'ont pu de ce fait évaluer correctement l'incidence des sanctions sur leurs activités. Le manque d'informations a également été mis en évidence au début de la crise du COVID-19, lorsque de nombreux pays ont connu des pénuries de produits apparemment sans rapport avec la pandémie. Certaines de ces pénuries ont été provoquées par un défaut de communication entre les intervenants des différents maillons de la chaîne d'approvisionnement (Kouvelis, 2022^[57]).

Encadré 4.2. L'enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*)

Le présent chapitre s'appuie sur les données issues de l'enquête *Future of Business* menée par l'OCDE, la Banque mondiale et Meta. Un questionnaire a été distribué à un échantillon aléatoire d'entreprises disposant d'une page Facebook en mars 2022. La participation à l'enquête n'était pas rémunérée.

Les questions adressées à près de 15 000 entreprises dans chaque pays de l'OCDE portaient notamment sur les résultats récents des ventes, les principaux obstacles à l'activité et à la participation aux échanges internationaux, et sur d'autres caractéristiques des entreprises, comme la taille et le secteur d'activité. Les données utilisées dans l'analyse se rapportent à des micro-, petites et moyennes entreprises, c'est-à-dire celles comptant moins de 250 employés.

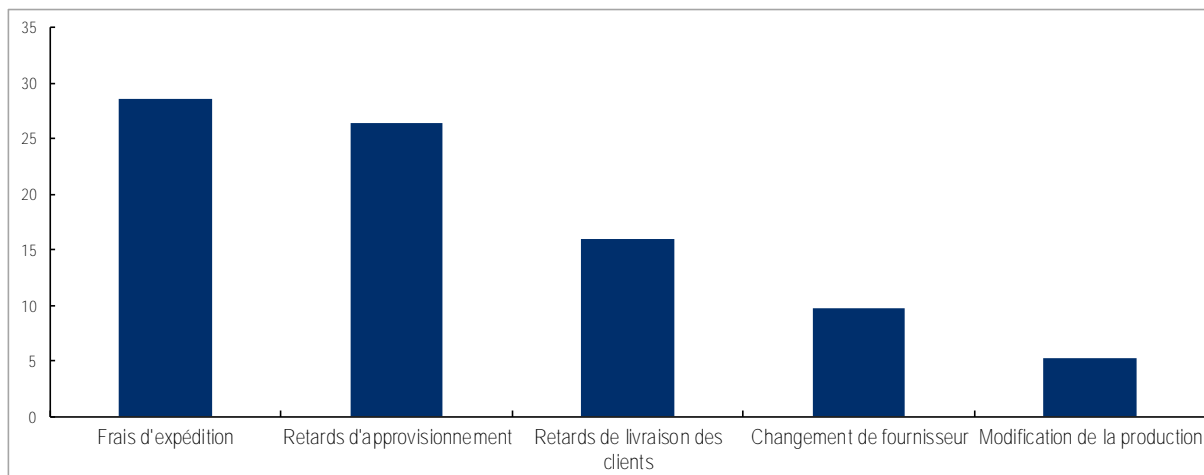
L'échantillonnage a été réalisé de manière aléatoire. Les résultats ont été pondérés au moyen de coefficients de non-réponse portant sur l'ensemble de l'échantillon (résultant de régressions logistiques propres à chaque pays) de manière à ce qu'ils soient représentatifs de la totalité de la population cible sur Meta. Ce système de pondération s'avère relativement constant d'une vague d'enquête à l'autre.

Comme l'enquête ne couvre que les entreprises disposant d'une page numérique sur Facebook et qu'elle est pondérée en fonction de la population des administrateurs de pages et non de la population totale des entreprises, elle doit être considérée comme représentative des entreprises ayant une présence en ligne plutôt que de l'ensemble de la population des entreprises.

Source : Schneider, J.W. (2020^[58]), *Future of Business Survey Methodology Note*, mimeo.

Graphique 4.3. L'augmentation des coûts de transport et celle des délais d'approvisionnement comptent parmi les difficultés les plus souvent évoquées par les PME en 2021

Pourcentage de PME présentes sur Facebook déclarant avoir connu des perturbations, par type de perturbation, 2021

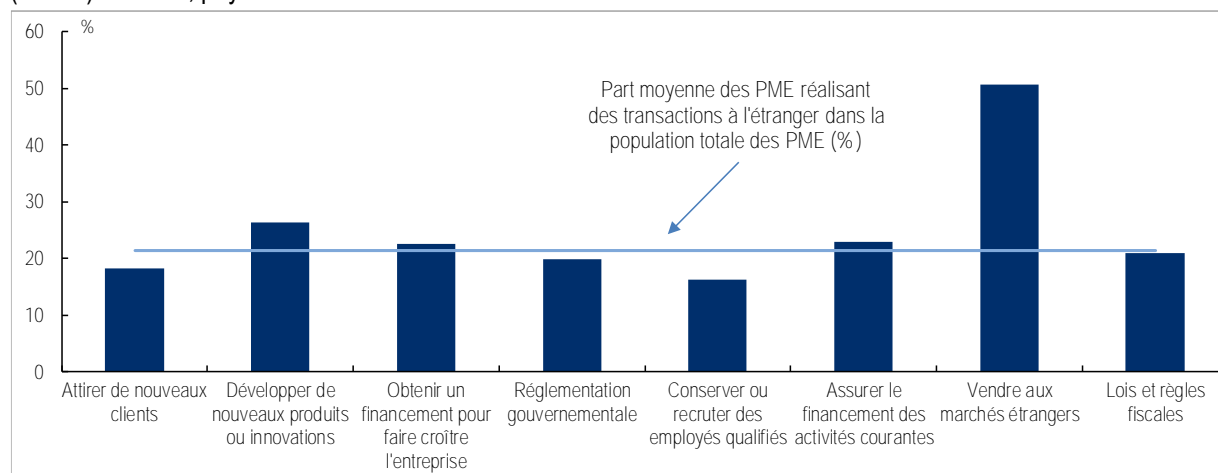


Note : pourcentages établis au moyen de la question suivante : « À quelles perturbations de la chaîne d'approvisionnement, parmi les suivantes, votre entreprise a-t-elle été confrontée en 2021 ? » La sous-population analysée est constituée de PME (entreprises employant moins de 250 personnes) opérant dans 33 pays de l'OCDE (à l'exclusion de l'Estonie, de l'Islande, de la Lettonie, du Luxembourg et de la Slovénie).
Source : calculs sur la base de l'enquête OCDE-Meta-Banque mondiale sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), [Data for Good](#) (mars 2022).

StatLink  <https://stat.link/mh12tq>

Graphique 4.4. Les PME participant aux échanges mondiaux se sont heurtées à des difficultés considérables

Pourcentage de PME participant au commerce international par rapport à l'ensemble de la population de PME (ligne) et par rapport aux populations de PME qui déclarent s'être heurtées à différents problèmes commerciaux (barres) en 2021, pays de l'OCDE



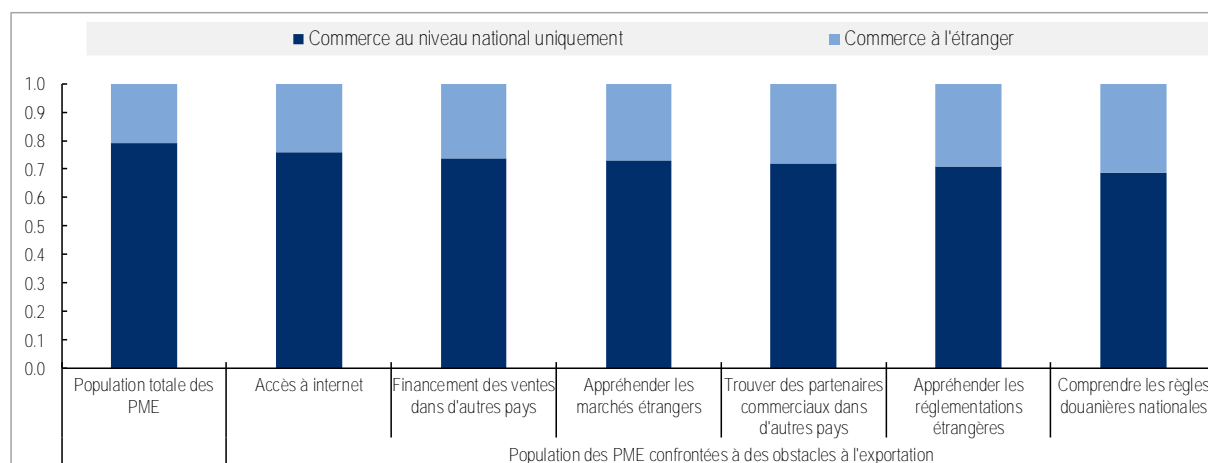
Note : se rapporte aux PME importatrices ou exportatrices en pourcentage de la population totale de PME signalant une difficulté dans un domaine donné en 2021. Fondé sur les réponses des PME à la question : « Quelles sont les difficultés les plus importantes auxquelles votre entreprise est confrontée actuellement ? » La proportion moyenne de PME importatrices ou exportatrices par rapport à la population totale de PME de l'OCDE ayant une page Facebook se monte à 21 % (pourcentage de référence). Entreprises comptant moins de 250 employés uniquement.

Source : calculs sur la base de l'enquête OCDE-Meta-Banque mondiale sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), [Data for Good](#) (mars 2022).

StatLink  <https://stat.link/46iotl>

Graphique 4.5. Les obstacles à l'exportation diffèrent pour les PME participant aux échanges internationaux et les autres

Pourcentage de PME opérant à l'étranger par rapport aux PME opérant sur le marché intérieur, en pourcentage de la population totale des PME et en pourcentage de la population des PME ayant signalé différents obstacles à l'exportation, pays de l'OCDE



Note : se réfère au pourcentage de PME participant aux échanges internationaux par rapport aux PME opérant sur le marché intérieur dans la population de PME déclarant chacun des obstacles à l'exportation ci-dessus comme ayant été le plus important en 2021. Fondé sur les réponses des PME à la question : « Quelles sont les difficultés les plus importantes auxquelles votre entreprise est actuellement confrontée pour vendre à l'étranger ? » Entreprises comptant moins de 250 employés uniquement.

Source : Calculs sur la base de l'enquête OCDE-Meta-Banque mondiale sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*), [Data for Good](https://dataforgood.org/) (mars 2022).

StatLink  <https://stat.link/hm5cfg>

Les retards de livraison et l'augmentation des coûts de transport sont les difficultés liées à la chaîne d'approvisionnement les plus souvent citées par les PME (29 % et 26 % d'entre elles respectivement) (graphique 4.3). Cependant, elles sont également nombreuses à avoir signalé un changement de fournisseurs (10 %) et de procédés de production (5 %) afin de s'adapter au nouvel environnement, ce qui permet de supposer qu'une reconfiguration des chaînes de valeur mondiales et régionales est à l'œuvre. Les PME participant au commerce international se sont heurtées à de plus grandes difficultés que les PME non internationalisées (Graphique 4.4). Les problèmes les plus couramment évoqués ont trait à la vente sur des marchés étrangers (51 % des PME confrontées à cette difficulté en 2021 étaient actives à l'exportation, soit plus de deux fois le pourcentage des PME exportatrices dans la population totale de PME, à savoir 21 %), au développement de nouveaux produits ou à l'innovation (26 % contre 21 %) et à l'obtention de financements aux fins d'expansion et pour leurs activités courantes (23 % chacun contre 21 %). Par ailleurs, l'importance relative des barrières à l'exportation signalées par les PME exportatrices et par les PME qui ne participent pas aux échanges internationaux diffère (Graphique 4.5), les secondes voyant dans l'accès à internet et au financement du commerce des obstacles plus importants que les premières, qui font beaucoup plus souvent état de difficultés à appréhender les réglementations étrangères, douanières notamment, et à trouver des partenaires commerciaux à l'étranger. Cela pourrait influencer sur la façon dont les responsables politiques conçoivent et ciblent les mécanismes d'aide à l'exportation.

La transformation structurelle des CVM devrait s'intensifier

Avant la crise du COVID-19, un ralentissement de la fragmentation mondiale de la production était observable. L'expansion continue des CVM, qui a été la tendance dominante entre le milieu des années 80 et 2008, a pris fin avec la grande crise financière (TAD/TC/WP(2022)9/FINAL). En prix constants, le contenu en importations de la production (à savoir le volume d'échanges d'intrants intermédiaires nécessaire pour produire un dollar d'extrait) en 2019 était très proche de celui de 2011, confirmant une stabilisation de l'intégration économique mondiale. Plusieurs évolutions étaient à l'œuvre, qui remettaient déjà en question les raisons justifiant le maintien de longues chaînes de valeur (De Backer et Flaig, 2017^[59]).

Tableau 4.2. Les grands enjeux auxquels sont confrontés les systèmes de production et les chaînes d'approvisionnement [provisoire]

Mutations du marché	Évolution du mode de vie et des préférences des consommateurs (« production locale », personnalisation de masse nécessitant une plus grande proximité des marchés finaux)
	Nouveaux modèles économiques (souvent fondés sur le numérique ou les données)
	Servicisation de l'industrie manufacturière
Transformation numérique et technologies au service de la nouvelle révolution industrielle	Intelligence artificielle et robotique
	Impression 3D
	IdO et outils de gestion de la chaîne d'approvisionnement
	Nouveaux matériaux (graphène par exemple)
Mondialisation politique et conjoncture géopolitique	Protectionnisme : rejet de la mondialisation
	Érosion partielle du système commercial fondé sur des règles
	Régionalisation (ACR, montée en puissance de l'Est)
	Influence croissante des multinationales
Changement climatique, équité et durabilité	Devoir de diligence tout au long de la chaîne d'approvisionnement (exigences en matière d'ESG et de CRE)
	Obligations croissantes en matière de traçabilité et de transparence
	Modèles circulaires

Note : les catégories mentionnées ci-dessus ne s'excluent pas mutuellement et sont en fait étroitement liées. Voir également l'Annexe 4.B. Source : Établi par l'auteur sur la base de OCDE (2019^[1]), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, <https://dx.doi.org/10.1787/34907e9c-en> ; OCDE (2021^[3]), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021*, <https://doi.org/10.1787/97a5bbfe-en> ; OCDE (2018^[60]), *OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2016*, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-en , Bolwijn, R. et al. (2020^[61]), "Global value chain transformation to 2030: Overall direction and policy implications", <https://cepr.org/voxeu/columns/global-value-chain-transformation-2030-overall-direction-and-policy-implications>.

Les nouveaux modèles économiques supposent une plus grande réactivité à la demande des usagers finaux et une plus grande proximité au marché, ce qui a de vastes retombées sur les systèmes productifs et logistiques (OCDE, 2019^[1]).

La servicisation de la fabrication, à savoir le regroupement de produits et de services (dont la prestation est souvent locale), a restreint les possibilités de délocalisation (OCDE, 2020^[53]). Les entreprises manufacturières qui, de plus en plus, utilisent et produisent des services qu'elles associent et intègrent aux produits qu'elles vendent³ interviennent dans les services logistiques nécessaires à leurs activités, ainsi que dans divers services d'installation, d'entretien, de réparation ou d'assistance aux entreprises. Les fortes complémentarités qui existent entre les opérations de fabrication et les services justifient leur regroupement sur un même lieu, d'autant que les possibilités de délocalisation des services sont limitées.

Le déploiement de modèles circulaires au sein des chaînes d'approvisionnement et de systèmes de produit-service dans de nombreux secteurs devrait accentuer cette tendance (tableau 4.1), d'autant que ces stratégies sont de plus en plus prisées du fait qu'elles valorisent le produit original, créent une relation plus durable avec la clientèle (Miroudot et Cadestin, 2017^[62]) et offrent la possibilité de recueillir davantage

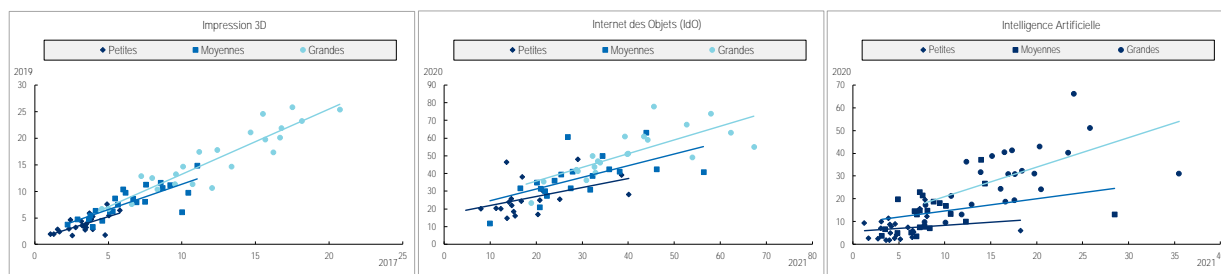
de données sur les utilisateurs finaux et la durée de vie de produit, ce qui permet d'accroître la création de valeur et l'efficacité (maintenance, personnalisation, besoins connexes, obsolescence, etc.) (OCDE, 2022^[2]) (voir également l'Annexe 4.B).

La servicisation de l'industrie manufacturière a entraîné une servicisation des CVM. Les activités de fabrication de base sont de moins en moins souvent à l'origine de la valeur ajoutée et des emplois créés dans les chaînes de valeur mondiales (ADB, 2021^[63]). En revanche, la propriété intellectuelle (PI) joue un rôle grandissant dans la mise en place de CVM, ces dernières étant devenues pour les entreprises un moyen efficace d'exploiter les marques, les brevets, et d'autres formes de PI. Le commerce des services et les échanges d'actifs incorporels, la R-D, la conception de produits, la valorisation de la marque, le savoir-faire, la commercialisation et la vente au détail ont connu un essor considérable. Dans les cas extrêmes, cette mutation des CVM a donné naissance à des entreprises de production « sans usines » qui conçoivent et commercialisent des produits sans détenir aucun des procédés de fabrication. Elles externalisent les opérations de transformation à des fournisseurs implantés dans le pays ou à l'étranger tout en conservant la propriété de la PI contenue dans le produit ; elles assurent le contrôle du processus global de production et consacrent leurs propres activités à la conception, au marketing et à la commercialisation. La plupart des CVM se caractérisent en conséquence par une forte intensité de connaissances, surtout dans les secteurs de la pharmacie, du matériel médical, de la machinerie et des équipements, de l'informatique et de l'électronique, et des services des technologies de l'information (TI).

Le degré de transformation numérique de la chaîne d'approvisionnement demeure insuffisant. En 2020, au début de la pandémie, une enquête (McKinsey & Company^[64]) menée auprès de chefs de file de chaînes d'approvisionnement mondiales a montré que 85 % d'entre eux se heurtaient à des difficultés liées à l'insuffisance des technologies numériques dans la chaîne. Les grandes entreprises sont le fer de lance du déploiement des technologies industrielles 4.0, mais les PME restent à la traîne. Dans les pays de l'OCDE, les taux d'adoption de l'impression 3D, de l'internet des objets (IdO) et de l'intelligence artificielle (IA) ont augmenté plus rapidement entre 2020 et 2021 (ou la plus proche année disponible) dans les grandes entreprises, surtout en ce qui concerne l'IA (graphique 4.6). Dans ce segment, le recours à l'IdO est désormais courant dans la plupart des pays de l'OCDE, où 50 % ou plus des grandes entreprises y faisaient appel en 2021. L'adoption de l'impression 3D est encore balbutiante dans les PME, peu de progrès ayant été observés en 2020-21. Ces évolutions confirment que l'accélération numérique qu'ont récemment connue les PME pendant la pandémie de COVID-19 a principalement fait appel à des outils moins avancés (chapitre 4) (OCDE, 2021^[35]) (OCDE, 2021^[3]).

Graphique 4.6. Les grandes entreprises sont à la pointe du déploiement des technologies 4.0

Taux d'adoption des technologies i4.0, par catégorie de taille d'entreprise, 2020 et 2021, sauf indication contraire



Note : entreprises comptant dix employés ou plus. Les enquêtes sur les TIC ne couvrent pas les microentreprises. Les lignes de tendance indiquent une accélération de l'adoption du numérique ; plus la pente est forte, plus la diffusion est rapide.

Source : basé sur OECD.Stat (2023^[65]), *Accès et utilisation des TIC par les entreprises (base de données)*, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS.

Tableau 4.3. Les systèmes de production se transforment dans toutes les catégories de taille d'entreprise

Cinq premiers pays de l'OCDE pour le pourcentage de petites, moyennes et grandes entreprises ayant adopté l'impression 3D, l'IdO et l'IA, 2021 ou dernière année disponible

	Impression 3D			IdO			IA		
	Petites	Moyennes	Grandes	Petites	Moyennes	Grandes	Petites	Moyennes	Grandes
Première position	DNK	DNK	CZE	AUT	AUT	SVN	DNK	DNK	DNK
Deuxième	FIN	DEU	SVN	SVN	SVN	AUT	PRT	FIN	FIN
Troisième	DEU	SWE	DNK	FIN	SWE	LVA	FIN	PRT	NOR
Quatrième	CHE	FIN	DEU	SWE	IRL	FIN	LUX	NLD	BEL
Cinquième	BEL	AUT	AUT	DEU	DEU	LTU	NLD	SVN	NLD

Note : entreprises comptant dix employés ou plus seulement.

Source : fondé sur OECD.Stat (2023^[65]), *Accès et utilisation des TIC par les entreprises (base de données)*, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS.

En parallèle, la nouvelle révolution industrielle est en cours, dans toutes les catégories de taille d'entreprise, dans les pays les plus avancés (Tableau 4.3). Dans la zone OCDE, les pays nordiques et les champions de l'innovation sont souvent aux avant-postes de la transition. Le Danemark et la Finlande sont en tête du déploiement de l'impression 3D et de l'IA. L'Allemagne a une longueur d'avance dans le domaine de l'impression 3D, le Portugal et les Pays-Bas étant pour leur part plus avancés dans celui des applications de l'IA. La diffusion de l'IdO est plus rapide en Autriche, en Slovénie et en Suède. La transition à l'i4.0 est aussi plus avancée dans les PME de ces pays que chez leurs homologues de l'OCDE, ce qui semble indiquer que la mutation industrielle n'est pas seulement en cours dans un sous-segment de la population d'entreprise, mais dans l'ensemble des systèmes de production nationaux.

La transformation numérique modifie aussi les conditions de participation aux CVM, favorisant l'intégration des PME (ADB, 2021^[63] ; 2021^[35]). En réunissant différents segments du marché, les plateformes numériques ont créé des possibilités de renforcer la modularité et de réduire les coûts liés à la communication et aux asymétries de l'information. Outre qu'elles facilitent les transactions, elles font désormais partie intégrante des processus de création de valeur du fait qu'elles organisent l'innovation au sein de leurs écosystèmes (en collectant des données par exemple) (voir le chapitre 4). Elles posent cependant plusieurs problèmes aux régulateurs. Les distorsions de la concurrence dues à leur regroupement et à leur pouvoir de marché croissant créent des risques. À mesure que leurs réseaux d'utilisateurs se développent, les plateformes numériques gagnent en rentabilité et améliorent leur veille économique ; elles peuvent ainsi devenir les gardiens du (des) marché(s) qu'elles couvrent en relevant les barrières à l'entrée (les coûts par exemple), en acquérant une connaissance inégalée du marché grâce aux données qu'elles sont les seules à recueillir à partir des opérations effectuées par leur intermédiaire, en mettant en avant leurs propres produits et services et en éliminant la concurrence.

Les PME dans des CVM plus résilientes, durables et circulaires

Une reconfiguration des CVM, sous l'effet de réorientations géopolitiques notamment (Annexe 4.B), influera diversement sur les conditions de marché des PME selon les pays et les secteurs, mais on ignore encore comment et dans quelle mesure. Une forte ouverture aux échanges et la présence importante de multinationales pourraient accroître la vulnérabilité de l'économie exportatrice/d'accueil en cas d'évolution soudaine des conditions du marché mondial (pénurie de produits ou inflation par exemple) ou de modification des stratégies d'optimisation des multinationales (désengagement). Les PME qui participent aujourd'hui à des chaînes de valeur lointaines risquent de connaître des difficultés si une réorientation

vers des chaînes plus locales/régionales intervient. Dans le même temps, les reconfigurations potentielles offrent des possibilités de renforcer l'intégration des PME sur les marchés et dans les réseaux internationaux et, par la suite, de mettre à niveau les capacités dans leur secteur, ainsi que dans les pays et régions.

Les éventuelles restructurations des CVM peuvent revêtir de nombreuses formes qu'il est difficile d'anticiper. La transformation des différents secteurs et systèmes de production dépendra de l'architecture originale de la chaîne de valeur et de l'évolution de l'argumentaire justifiant l'organisation de la production à l'échelle mondiale (voir l'explication détaillée à l'Annexe 4.B).

Cette partie analyse les différents scénarios envisageables pour établir des CVM plus résilientes, durables et circulaires et les problèmes que ces reconfigurations posent - et la place qu'elles font - aux PME.

Trajectoires des CVM vers la résilience et retombées sur les écosystèmes des PME

Cinq trajectoires possibles (tableau 4.4) sont examinées sur la base de OCDE (2023^[66]), Pla-Barber, Villar et Narula (2021^[67]), Miroudot (2020^[68]) et Zhan et al. (2022^[69]) : 1) relocalisation de la production (nationale, de voisinage ou dans les pays amis) ; 2) diversification (des fournisseurs) ; 3) redondance (des stocks et des capacités de production) ; 4) régionalisation ; 5) transformation numérique.

La relocalisation de la production dans le pays (relocalisation nationale), dans des pays voisins (relocalisation de voisinage) ou dans des pays partageant les mêmes valeurs (relocalisation « amicale ») peut créer des chaînes de valeur plus courtes et moins fragmentées. Elle permettrait de renforcer l'autosuffisance et l'autonomie industrielle. L'approvisionnement auprès d'économies voisines peut réduire les délais de la chaîne d'approvisionnement et les coûts d'importation (voire les émissions). La relocalisation dans des pays amis peut faciliter la mise en conformité réglementaire, diminuer les risques pour la propriété intellectuelle et atténuer les risques géopolitiques (OCDE, 2023^[66]).

Trois stratégies semblent s'offrir aux entreprises désireuses de « relocaliser » leur production ou aux entreprises étrangères qui souhaitent mettre en place des chaînes d'approvisionnement plus solides avec le marché de destination. La première consiste en une reconfiguration des opérations qui passerait par une refonte des réseaux d'entreprise aux fins d'adaptation aux mesures en vigueur dans les pays où les entreprises souhaitent opérer. La seconde repose sur la flexibilité : il s'agit de devenir plus souple et plus adaptable pour gérer l'incertitude, de céder des marchés dans certains pays et territoires, et de recentrer les opérations sur des pays plus « neutres ». La dernière consiste enfin à appliquer une diplomatie d'entreprise, en pratiquant le lobbying et en s'efforçant de remodeler l'environnement réglementaire ou de limiter son incidence sur les activités des entreprises.

La deuxième stratégie, la flexibilité, est la plus pertinente pour les PME. De plus, la relocalisation des opérations essentielles et des mesures visant à attirer des industries stratégiques à forte valeur ajoutée intensifieraient sans doute la concurrence mondiale pour les actifs, une concurrence à laquelle les PME sont sans doute moins bien préparées. Certaines pourraient toutefois tirer profit d'une relocalisation de la production si de nouvelles installations et de nouveaux investissements étaient réalisés à proximité, qui créeraient également des débouchés commerciaux et des effets d'entraînement pour les PME opérant dans les secteurs et services connexes.

Le renforcement de la résilience suppose un certain degré de redondance des fournisseurs et d'étroites relations avec ces derniers, voire une diversification des sources d'approvisionnement et des sites de production. En effet, des marchés diversifiés et ouverts sont nécessaires pour assurer l'approvisionnement, en biens essentiels notamment (OCDE, 2021^[3]). Pour les produits médicaux, par exemple, le recours à la production nationale n'est pour l'heure ni possible, ni rentable (OCDE, 2021^[70]). Dans les branches d'activité essentielles, la diversification des fournisseurs peut s'avérer cruciale, malgré le surcoût et la perte des économies d'échelle qui l'accompagnent. Dans d'autres branches, non

essentielles, la résilience peut dépendre de la capacité des réseaux de fournisseurs existants à rebondir plus rapidement (OCDE, 2021^[70]).

Cette diversification peut entraîner des désengagements en certains endroits, mais aussi le développement de l'activité dans d'autres, ce qui présente à la fois des problèmes et des possibilités pour les PME (OCDE, 2021^[3]). Il n'en demeure pas moins que les PME sont exposées à des risques plus importants que les grandes entreprises dans la mesure où leur capacité à trouver de nouveaux fournisseurs intermédiaires ou à se diversifier et à s'insérer dans de nouvelles chaînes de valeur est généralement plus limitée (OCDE, 2021^[3]).

Pour assurer la redondance, il faut disposer de stocks supplémentaires ou d'une surcapacité de production permettant de faire face aux crises. La réplication et le regroupement des phases de production pourraient se traduire par un raccourcissement des chaînes de valeur (Zhan et al., 2022^[69]) et une plus grande distribution géographique des opérations, mais aussi par une plus forte concentration de la valeur ajoutée. Cette démarche sera particulièrement intéressante pour les industries en étoile (commerce électronique, produits de consommation par exemple (OCDE, 2019^[71])) et les industries de transformation régionales. L'optimisation des stocks peut atténuer certains des risques de la chaîne d'approvisionnement, surtout en ce qui concerne les intrants intermédiaires et les produits finaux essentiels (produits pharmaceutiques, énergétiques et de base) (OCDE, 2023^[66]). Pendant la crise du COVID-19, certaines entreprises ont remplacé la gestion des stocks « à flux tendus » par la gestion de « stocks de sécurité », ce qui a entraîné une plus grande utilisation des entrepôts.

Cependant, les coûts liés à la détention d'un stock important ou au maintien d'une capacité de production de réserve sont souvent supérieurs aux avantages dérivant de l'atténuation des risques, surtout lorsqu'il s'agit d'événements peu susceptibles de se produire (Miroudot, 2020^[68]). La redondance peut se justifier pour les entreprises qui sont régulièrement confrontées à des ouragans ou à des conditions climatiques défavorables (Sheffi, 2015^[72]), mais moins pour les autres. La possibilité pour les entreprises d'accumuler des stocks est en outre limitée car cela suppose de posséder une capacité de stockage suffisante et d'être en mesure de gérer des réserves de produits pérennes ainsi que la production de déchets et les inefficiences. Les PME, surtout celles disposant de liquidités restreintes, seront confrontées sur tous les fronts à des contraintes liées à leur taille, à moins qu'elles ne puissent regrouper leurs stocks au sein d'un réseau ou d'un site.

La régionalisation va également réduire la longueur physique des chaînes d'approvisionnement, mais pas leur fragmentation (Zhan et al., 2022^[69]). L'intégration régionale et la coopération économique entre pays relativement proches peuvent atténuer les risques politiques et institutionnels. La proximité culturelle pourrait aussi jouer en diminuant les coûts de transaction et en facilitant la coopération entre entreprises.

Enfin, il faudra impérativement accélérer la transformation numérique des chaînes d'approvisionnement pour assurer leur résilience et moins recourir à la délocalisation. Les outils et plateformes numériques seront également utiles pour appuyer les différentes stratégies de résilience évoquées plus haut : ils permettront de mettre les acheteurs en contact avec une base de fournisseurs plus large, de renforcer la veille économique et la capacité prédictive (pour la gestion des stocks et de la production par exemple), ou d'améliorer l'échange de données entre les partenaires de la chaîne de valeur.

Globalement, les entreprises, les pays et les sites devraient combiner différentes approches. L'enquête (McKinsey & Company^[73])⁴ menée en 2022 auprès de dirigeants de chaînes d'approvisionnement montre que des efforts substantiels ont été déployés pour renforcer la résilience des chaînes : nouvelles stratégies de gestion des stocks, réorganisations structurelles des réseaux et transformation numérique. Au cours de la période 2021-22, de nombreuses entreprises ont remanié les chaînes d'approvisionnement, appliquant des stratégies d'approvisionnement double ou multiple pour les matériaux essentiels (81 %) et remplaçant les réseaux mondiaux par des réseaux régionaux (44 %). Une mesure courante a consisté à augmenter les stocks de composants et de produits finis (80 % des répondants). La planification de la chaîne d'approvisionnement est devenue une activité de première importance, qui exige une visibilité de

bout en bout de la chaîne et des données. Quatre-vingt-dix pour cent des répondants ont déclaré avoir investi dans les technologies numériques pour leur chaîne logistique au cours de l'année, et plus de 80 % d'entre eux prévoient d'effectuer d'autres investissements. Ils sont toutefois nombreux à n'avoir encore qu'une visibilité limitée sur leur chaîne amont, ou une visibilité restreinte à leurs fournisseurs de premier rang (45 %).

Tableau 4.4. Différentes trajectoires des CVM vers la résilience et retombées sur les écosystèmes des PME

	Secteurs les plus susceptibles d'être concernés	Retombées sur les CVM	Retombées sur les PME et écosystèmes locaux
Relocalisation	<ul style="list-style-type: none"> Industries de haute technologie et stratégiques (défense, biens essentiels) et secteurs des technologies émergentes (intelligence artificielle, énergies renouvelables, 5G, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> Désengagement de certaines régions, très probablement les pays à faible intensité de R-D et les pays en développement Amenuisement du volume mondial d'IDE en quête de gains d'efficacité et concurrence croissante pour l'IDE Relocalisation de sites de production à forte valeur ajoutée auprès de centres de R-D 	<ul style="list-style-type: none"> Concentration accrue des actifs d'innovation et de R&D au sein de pôles de niveau international Réduction/accroissement des possibilités de transfert indirect de connaissances et de technologies dans les régions où des désengagements/réinvestissements sont intervenus Renforcement du rôle des écosystèmes IDE-PME pour attirer et retenir des IDE de qualité Manque de ressources pour absorber le coût élevé de la relocalisation pour les PME
	<ul style="list-style-type: none"> Services distribués à faible valeur ajoutée et à forte composante matérielle (commerce de gros et de détail, logistique) 	<ul style="list-style-type: none"> Augmentation du volume d'IDE axés sur la recherche de marchés régionaux 	<ul style="list-style-type: none"> Amoindrissement des possibilités de transfert indirect de connaissances et de technologies dérivant de l'IDE
Diversification	<ul style="list-style-type: none"> Secteurs de faible et moyenne technologie (textiles et habillement) 	<ul style="list-style-type: none"> Forte dépendance à l'égard de la transformation numérique de la chaîne d'approvisionnement et des modèles de gouvernance basés sur des plateformes dans les CVM Rendement décroissant de la spécialisation verticale Réorientation des IDE en quête d'efficacité sur la recherche de marchés régionaux Réorientation de l'investissement à grande échelle vers la fabrication distribuée à moindre échelle Investissements considérables requis dans l'infrastructure de transport 	<ul style="list-style-type: none"> Accroissement des débouchés commerciaux pour les nouveaux entrants et les entreprises en place dans les réseaux de fabrication distribuée Nécessité impérieuse pour les PME d'opérer une transformation numérique et d'améliorer la gestion des risques de sécurité numérique
	<ul style="list-style-type: none"> Services à forte valeur ajoutée (services financiers, services aux entreprises) 	<ul style="list-style-type: none"> Modèles de gouvernance fondés sur des plateformes dans les CVM Croissance et fragmentation continues des chaînes de valeur des services 	<ul style="list-style-type: none"> Accroissement des débouchés pour les nouveaux entrants et les prestataires de services (à forte intensité de savoir) Émergence/regroupement de marchés locaux de services à forte intensité de savoir pour les PME
Redondance	<ul style="list-style-type: none"> Industries en étoile (commerce électronique, produits de consommation et industries de transformation régionales par ex.) 	<ul style="list-style-type: none"> Accumulation de stocks et capacité de production et d'entreposage supplémentaire Réplication des étapes de production Abandon de la gestion des stocks « à flux tendus » au profit d'une gestion de « stocks de sécurité » 	<ul style="list-style-type: none"> Accroissement des débouchés commerciaux pour les nouveaux entrants et les entreprises en place mais intensification de la concurrence Nécessité impérieuse pour les PME d'opérer une transformation numérique et d'améliorer la gestion des risques de

	<ul style="list-style-type: none"> Intrants intermédiaires et produits finaux critiques (produits pharmaceutiques, énergétiques et de base) 	<ul style="list-style-type: none"> Outils numériques au service de la traçabilité des produits, de la gestion améliorée des réserves (produits pérennes par ex.), de la gestion des déchets et de la rentabilité Développement des infrastructures de stockage 	<ul style="list-style-type: none"> sécurité numérique Nécessité de regrouper les stocks par réseau/site
Régionalisation	<ul style="list-style-type: none"> Industries extractives, de transformation et agroalimentaires Industries de haute technologie (automobile, machines et équipement, électronique) 	<ul style="list-style-type: none"> Remplacement des chaînes de valeur mondiales par des chaînes de valeur régionales et infrarégionales Recul des échanges mondiaux de produits intermédiaires Évolution vers des investissements transnationaux dans l'infrastructure et les services nationaux 	<ul style="list-style-type: none"> Débouchés commerciaux dans les services connexes et dans les économies verte et bleue Grande spécialisation et risque d'intensification de la concurrence

Source : établi par l'auteur à partir de OCDE (2023^[66]), "Risks and opportunities of reshaping global value chains", Département des Affaires économiques de l'OCDE, Groupe de travail n° 1 chargé de l'analyse des politiques macro-économiques et structurelles (CPE/WP1(2023)8), OCDE, Paris; Zhan, J. et al. (2022^[69]), "Global value chain transformation to 2030: Overall direction and policy implications", <https://cepr.org/voxeu/columns/global-value-chain-transformation-2030-overall-direction-and-policy-implications>; Miroudot, S. (2020^[68]), "Reshaping the policy debate on the implications of COVID-19 for global supply chains", <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00074-6>; Pla-Barber, J., C. Villar and R. Narula (2021^[74]), "Governance of global value chains after the Covid-19 pandemic: A new wave of regionalization?", <https://doi.org/10.1177/2340944211020761>.

Réorientations des CVM vers la durabilité et retombées sur les écosystèmes des PME

La conduite responsable des entreprises sera également un moyen déterminant de renforcer la résilience (OCDE, 2021^[70]). De manière générale, tout au long de la crise du COVID-19, de nombreuses entreprises se sont efforcées de collaborer à la mise en place de mesures visant à améliorer la résilience de la chaîne d'approvisionnement, par exemple en accélérant les paiements pour prêter appui à leurs fournisseurs et à leurs partenaires commerciaux (OCDE, 2021^[41]). D'autres réactions ont cependant accentué les vulnérabilités de la chaîne logistique, comme les annulations brutales de commandes qui ont entraîné des fermetures d'usines, des pénuries de produits et des pertes d'emplois. Une prise en compte plus systématique des principes de la conduite responsable des entreprises (CRE) dans les CVM permettrait de renforcer la résilience et la durabilité de ces dernières et d'assurer une répartition plus équitable des bénéfices de la mondialisation, en limitant les risques de désorganisation des CVM et les retombées des perturbations sur les résultats en matière d'ESG (OCDE, 2021^[41]).

Des modèles économiques circulaires qui modifient le circuit des flux de produits et de matériels dans l'économie seront mis en application dans différentes parties de la chaîne de valeur, soutenus par la transition vers des énergies et des matériaux renouvelables (OCDE, 2019^[28]). Dans les secteurs à forte intensité énergétique et d'émissions comme l'acier, le ciment, le plastique, le papier et la pâte à papier, l'économie circulaire est jugée particulièrement importante pour la transition industrielle vers la neutralité climatique (CFE/RDPC(2022)1). Si l'on n'exploite pas son potentiel, le basculement de la production vers des procédés neutres sur le plan climatique entraînera une hausse substantielle des coûts et une demande considérable d'énergies propres, notamment pour la production d'hydrogène (Sun, Lettow et Neuhoff, 2021^[75]). La composition des flux d'échanges pourrait aussi évoluer à moyen et long termes : en effet, la proportion de matériaux secondaires dans la demande mondiale devrait croître du fait que l'expansion du stock de métaux usagés dans le monde entraînera une augmentation, en quantité et en qualité, des déchets récupérables (de Sa et Korinek, 2021^[76]). Les volumes d'échanges de produits primaires pourraient diminuer, favorisant ainsi une réduction des activités de fabrication après production, des déchets de fin de vie et des flux d'échanges correspondants. En revanche, les échanges de produits usagés et reconditionnés et les échanges de services liés à l'économie circulaire pourraient augmenter. Ces évolutions complexes toucheront tous les segments des CVM et créeront de fortes incertitudes.

Par rapport aux grandes entreprises, les PME sont confrontées à des risques considérables car leur capacité à trouver de nouveaux fournisseurs intermédiaires ou à se diversifier et à s'insérer dans de nouvelles chaînes de valeur est généralement plus limitée (OCDE, 2021^[3]). Elles risquent également de disposer de moyens plus restreints pour passer au crible l'environnement réglementaire, mettre en œuvre une conduite plus responsable ou faire valoir leurs résultats en matière d'ESG (accréditation par ex.), ce qui entamerait leur aptitude à trouver des partenaires commerciaux, des clients et des investisseurs dans un avenir proche. Les PME désireuses d'adopter des stratégies et pratiques circulaires disposent par ailleurs de moyens technologiques, financiers et d'organisation plus réduits et d'un accès moindre aux écofinancements (OCDE, 2019^[1]). Le manque d'information et de sensibilité aux problèmes environnementaux des dirigeants de PME est également en question (Rizos et al., 2015^[77] ; 2021^[78]). À titre d'exemple, les PME intégrées dans les chaînes de valeur d'industries à forte intensité d'émissions, celles qui produisent des matériaux de base notamment, doivent être informées des transformations majeures que ces industries exigent et de l'augmentation corollaire des coûts de production, des conséquences découlant des pratiques de l'économie circulaire et, pour certaines d'entre elles, de la nécessité d'arrêter progressivement - ou de réduire - la production CFE/RDPC(2022)1). Les PME tardent également à adopter les technologies numériques ou à améliorer la gouvernance des données, des outils qui seront déterminants pour le développement d'entreprises circulaires, surtout s'ils sont associés à des innovations non technologiques et comportementales (OCDE, 2021^[35]) (CFE/SME(2022)13).

À cet égard, les PME risquent cependant d'être moins en mesure que les grandes entreprises d'apporter les changements nécessaires en matière d'organisation, de suivi et de responsabilité ou de se conformer aux normes, aux obligations de déclaration et aux obligations législatives grandissantes qui exigent des mesures de la circularité cohérentes et fiables (Barrie et al., 2022^[79]).

Mesures relatives aux PME et à l'entrepreneuriat en faveur de CVM plus résilientes, durables et circulaires

Les responsables politiques ont de nouvelles raisons d'accroître la résilience et la durabilité des CVM et, pour ce faire, d'améliorer la préparation et la réactivité aux crises et chocs futurs, de renforcer la sécurité nationale et de stimuler la compétitivité économique et l'emploi national sans pour autant ébranler les avantages dérivant du commerce ouvert ni glisser vers le protectionnisme (OCDE, 2023^[80] ; Schneider-Petsinger, 2021^[81]). La résilience et la durabilité futures des CVM seront principalement déterminées par les décisions des entreprises, mais les politiques gouvernementales peuvent y contribuer en offrant un environnement favorable et en diminuant les coûts de la transition (FMI, 2022^[82] ; Szczeпаński, 2021^[83]).

Ces objectifs multiples appellent des approches diversifiées. Le tableau 4.5 présente une typologie non exhaustive des instruments susceptibles d'appuyer leur réalisation, et de renforcer à terme la résilience et la durabilité des CVM.

Tableau 4.5. Exemples de mesures visant à accroître la résilience, la durabilité et la circularité des CVM

	Mesures associées
Résilience	<p><i>Relocalisation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Incitations aux multinationales qui rapatrient la fabrication ou la rapprochent des consommateurs finaux • Dispositions contenues dans les accords de libre-échange • Renforcement de capacités nationales dans les secteurs industriels clés et développement d'infrastructures nationales, y compris dans le cadre de partenariats public-privé • Mesures en matière de concurrence et de politique industrielle • Soutien aux PME qui ont besoin de se reconverter ou d'arrêter progressivement leurs activités, requalification pour répondre à la nouvelle demande de compétences

	<p><i>Diversification :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Assistance financière et technique ciblée pour aider les PME à diversifier leur chaîne d'approvisionnement (programme de crédit commerciaux sur mesure ; programmes d'aide aux fournisseurs ; services de mise en relation ; renseignements sur les marchés), y compris depuis l'étranger • Mise en place de plateformes numériques (marchés de commerce électronique par ex.) • Harmonisation des normes de produits • Établissement de pôles industriels diversifiés <p><i>Régionalisation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Accords commerciaux régionaux et bilatéraux et projets de coopération économique • Regroupements industriels régionaux • Stratégies axées sur l'exportation pour augmenter les investissements dans la production destinée aux marchés régionaux • Incitations à l'investissement orienté sur la recherche de marchés régionaux • Stratégies visant à renforcer l'ancrage local des investissements internationaux et à les rattacher plus étroitement à des zones géographiques.
Durabilité	<ul style="list-style-type: none"> • Incitations aux PME pour qu'elles effectuent la transition vers des modèles économiques durables et circulaires • Aides financières et sectorielles ciblées aux entreprises opérant dans le secteur de l'économie circulaire • Élaboration de normes et réglementations en matière de durabilité environnementale • Incitations à l'investissement dans les friches industrielles polluées, abandonnées ou sous-utilisées • Marchés publics verts
Circularité	<ul style="list-style-type: none"> • Encourager la conduite et la gestion responsables des entreprises tout au long de la durée de vie de leurs produits, la réutilisation, le reconditionnement et le recyclage des déchets et des produits finis en fin de vie, et prolonger la durée de vie utile des produits et des pièces détachées. <ul style="list-style-type: none"> ○ Réglementations visant à promouvoir la réparabilité, la durabilité et le recyclage des produits, ainsi que l'amélioration de leurs performances environnementales (obligations minimales en matière d'efficacité énergétique par exemple). ○ Systèmes de responsabilité élargie du producteur (REP) en vertu desquels les coûts de recyclage ou d'élimination finale des matériaux sont supportés par le producteur du bien concerné. ○ Outils d'information : écolabels, rapports sur la chaîne d'approvisionnement, rapports sur la durabilité, services de conseil aux consommateurs, centres d'information, etc. ○ Normes en matière de valorisation des déchets (électroniques par exemple, le flux de déchets en plus forte croissance actuellement). • Objectifs de recyclage obligatoires associés à des normes de qualité obligatoires pour favoriser la création de marchés pour les matières premières secondaires • Incitations à la diffusion de nouvelles technologies : capteurs, chaînes de blocs pour la traçabilité et la transparence, nouveaux matériaux, etc. et soutien à l'éco-innovation et à l'éco-conception. • Appui aux formes innovantes de consommation collaborative (« partage »), aux contrats de crédit-bail et de location, et mise au point de régimes d'assurance adaptés. • Politiques commerciales et mécanismes de facilitation des échanges pour encourager le commerce de produits réutilisés et reconditionnés, de matériaux secondaires et de déchets et débris dans l'objectif de permettre des économies d'échelle dans le recyclage, accroître les incitations à la collecte de ces matériaux et accompagner la mise en place des chaînes d'approvisionnement transfrontalières inversées. • Améliorer les systèmes de mesure afin de mieux tenir compte des différences entre les produits neufs, usagés et reconditionnés, et des différentes catégories de déchets et de débris.

Source : établi à partir de Zhan, J. et al. (2022^[69]), "Global value chain transformation to 2030: Overall direction and policy implications", <https://cepr.org/voxeu/columns/global-value-chain-transformation-2030-overall-direction-and-policy-implications>; OCDE (2023^[5]), *Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages*, <https://doi.org/10.1787/688bde9a-en>; de Sa, P. and J. Korinek (2021^[76]), "Resource efficiency, the circular economy, sustainable materials management and trade in metals and minerals", <https://doi.org/10.1787/69abc1bd-en>; OCDE (2022^[84]), "Securing reverse supply chains for a resource efficient and circular economy: What role for trade facilitation mechanism and standards?", [https://one.oecd.org/official-document/COM/TAD/ENV/JWPTE\(2021\)1/FINAL/en](https://one.oecd.org/official-document/COM/TAD/ENV/JWPTE(2021)1/FINAL/en).

Une approche générique

Les autorités ont plus souvent recours à une approche globale pour appuyer l'intégration des PME dans les CVM. Sur la base d'un relevé international des actions gouvernementales mises en œuvre dans les pays de l'OCDE en 2023 en vue de renforcer la participation des PME aux réseaux de chaînes de production et d'approvisionnement (voir chapitre 2), 377 politiques nationales ont été recensées. Les mesures ciblées (visant des populations d'entreprises, des technologies, des régions ou des secteurs précis) ne représentent que 45 % du total. À titre de comparaison, des exercices similaires ont montré que

les mesures de financement de la croissance et de l'expansion des PME (73 %) ou celles destinées à améliorer la gouvernance des données dans les PME (59 %) étaient nettement plus ciblées, visant notamment les PME. Parmi ces 377 politiques, 39 seulement ciblent spécifiquement des secteurs et des chaînes de valeurs.

Lorsqu'elles sont axées sur un secteur ou une chaîne de valeur, les mesures ont pour objectif de promouvoir l'intégration des PME dans des secteurs fondamentaux pour la double transition, en particulier l'industrie 4.0, l'industrie intelligente ou les secteurs des technologies vertes et ceux de l'économie circulaire. Le programme belge Space Labs, qui a pour ambition de favoriser le développement des technologies spatiales pour des applications aval, présente une approche originale. D'autres secteurs de premier plan sont l'industrie automobile, l'industrie alimentaire et boissons et l'industrie pharmaceutique.

Relocalisation d'opérations stratégiques

Certains pays élaborent actuellement des stratégies de relocalisation nationale ou territoriale, ceci afin de réduire la dépendance dans des domaines stratégiques, mais aussi de soutenir l'emploi local moyennant des mesures d'attractivité territoriale (Charbit et Gatignol, 2021^[85]).

Les mesures gouvernementales visant à renforcer la sécurité nationale et la compétitivité devraient fortement influencer sur la réorientation des CVM. La pandémie de COVID-19 a mis en évidence l'importance de l'autosuffisance en matière de production alimentaire, pharmaceutique et de certains équipements médicaux. L'agression de l'Ukraine par la Russie et les perturbations qui en ont résulté sur le marché mondial de l'énergie ont également soulevé dans de nombreux pays des inquiétudes quant à l'autonomie énergétique. Dans d'autres cas, certains adopteront des politiques industrielles afin de protéger les technologies émergentes (intelligence artificielle, énergies renouvelables, équipement 5G, etc.) (Pla-Barber, Villar et Narula, 2021^[67]).

Les pouvoirs publics peuvent mobiliser de nombreux instruments pour inciter les entreprises à ramener leur production sur le sol national, mais ceux-ci s'accompagnent également de risques, notamment de possibles distorsions économiques ou retombées négatives sur l'innovation et la compétitivité (Schneider-Petsinger, 2021^[81]). Un autre problème tient à ce qu'il est impossible de relocaliser entièrement la chaîne d'approvisionnement, et que la relocalisation ne fait donc que déplacer les risques et la dépendance vis-à-vis des intrants étrangers vers d'autres segments de la chaîne de valeur (Choudhary et al., 2022^[86]). De surcroît, le recours plus intensif à la production nationale, s'il renforce l'autosuffisance, risque d'accroître la vulnérabilité aux chocs locaux, comme les catastrophes naturelles ou les épidémies. Pour éviter que les inconvénients ne l'emportent sur les avantages, la relocalisation ne doit pas être considérée comme une stratégie isolée mais comme une composante d'approches plus générales et diversifiées de la résilience des CVM. Le tableau 4.6 présente des exemples de mesures récemment mises en œuvre dans les pays de l'OCDE pour renforcer l'autonomie et la résilience dans des secteurs stratégiques.

Tableau 4.6. Exemples de mesures visant à renforcer l'autonomie et la résilience des CVM stratégiques

Typologies des instruments d'action	Ciblé/générique	Mesures prises par les pays	Date
Harmoniser les règles du jeu pour les entreprises nationales et étrangères			
Réglementation	Générique	Règlement relatif aux subventions étrangères ayant des effets de distorsion (Commission européenne) - Il comble le vide réglementaire concernant les subventions étrangères sur le marché intérieur de l'UE et garantit des conditions de concurrence équitables à toutes les entreprises opérant sur le marché unique qui reçoivent une aide d'un État membre de l'UE ou d'un pays tiers (UE, 2022 ^[87] ; Conseil de l'Europe, 2022 ^[88]).	2022 - ...

Relocalisation et renforcement de l'autosuffisance dans les secteurs stratégiques			
Stratégie nationale ou plan d'action	Générique	Mise à jour de la nouvelle stratégie industrielle 2020 (Commission européenne) - Recentre la stratégie sur l'analyse et la réduction des dépendances stratégiques, aussi bien technologiques qu'industrielles (Szczepański, 2021 ^[83]).	2021 - ...
Stratégie nationale ou plan d'action	Générique	Plan REPowerEU (Commission européenne) - Vise à remédier aux perturbations du marché énergétique mondial dues à l'invasion de l'Ukraine par la Russie et à lutter en parallèle contre la crise climatique en mettant fin à la dépendance de l'UE à l'égard des combustibles fossiles russes et en encourageant les économies d'énergie, la diversification des approvisionnements énergétiques et le déploiement accéléré des énergies renouvelables (CE, 2022 ^[89]).	2022 - ...
Règlement / appui financier	Générique	<i>Creating Helpful Incentives to Produce Semiconductors and Science Act of 2022</i> (loi CHIPS) (États-Unis) - Loi qui vise à favoriser l'investissement dans la capacité de fabrication de semi-conducteurs ; a alloué 50 milliards USD au renforcement de l'industrie nationale des semi-conducteurs pour remédier aux dépendances vis-à-vis de l'étranger	2022 - ...
Appui financier	Générique	Troisième cycle du programme de promotion des investissements au Japon pour renforcer les chaînes d'approvisionnement (Japon) - En 2022, le Japon a lancé le troisième cycle de ce programme, inauguré en 2020 dans l'objectif d'aider les entreprises japonaises à relocaliser la production de biens et de matériaux critiques au Japon. L'appel à candidatures de 2022 est doté d'un budget total d'environ 5.2 milliards USD (60 milliards JPY) (Szczepański, 2021 ^[83]).	2020 - ...
Protection des technologies stratégiques			
Réglementation	Générique	Loi sur les mesures spéciales visant à renforcer et à préserver la compétitivité de l'industrie de haute technologie stratégique nationale (Corée du Sud) - Protège et encourage les technologies stratégiques, à savoir les technologies qui ont une incidence notable sur la sécurité nationale et économique, y compris la stabilité des chaînes d'approvisionnement. Entre autres dispositions, la loi a introduit des mesures de protection renforcées concernant l'exportation et les fusions et acquisitions de technologies stratégiques.	2022 - ...

Diversifier l'intégration mondiale des PME

En parallèle, de nombreux gouvernements cherchent à renforcer le positionnement de leurs PME dans les CVM en les aidant à accéder à de nouveaux marchés à l'étranger et à diversifier leurs modes d'intégration mondiale. Cet appui revêt notamment la forme d'un soutien financier adapté (des garanties d'exportation par exemple) pour atténuer les coûts et les risques associés aux activités commerciales des PME et leur insertion dans des CVM. Il prévoit également diverses mesures non financières, comme des services d'information sur les marchés, des programmes de formation et de développement des compétences, et des services de mise en relation. Ces dispositifs visent à pallier le manque de connaissances et d'informations qui empêche souvent les PME de prendre pied sur de nouveaux marchés à l'étranger, à renforcer les compétences et les capacités internes nécessaires à l'internationalisation et à faciliter l'établissement de nouveaux liens avec des investisseurs et des partenaires étrangers au sein de la chaîne de valeur.

Tableau 4.7. Exemples de mesures visant à renforcer le positionnement des PME nationales dans les CVM

Typologies des instruments d'action	Ciblé/générique	Mesures prises par les pays	Date
Atténuer les coûts du commerce et de l'expansion internationale			
Appui financier	Ciblé (PME)	FINVERRA Prêts et garanties à l'appui de l'internationalisation (Finlande) - Financement direct (prêts, garanties de crédit, etc.) aux PME finlandaises pour l'établissement ou le développement d'une filiale, d'une société associée ou d'une succursale opérant à l'étranger. Les fonds ne peuvent servir uniquement à financer les exportations ou l'établissement ou l'expansion d'un bureau de vente à l'étranger.	
Comblent les lacunes en matière d'information et renforcent les capacités nécessaires à l'internationalisation			

Soutien non financier	Ciblé (PME)	Académie d'exportation (Hongrie) - Stages de formation et séminaires dispensés par des experts reconnus pour aider les PME à élaborer des stratégies d'internationalisation solides et à réduire ainsi les risques liés à l'entrée sur les marchés. S'adresse aux PME dont les produits sont adaptés à l'exportation et qui ont une certaine expérience dans ce domaine. Les participants peuvent également confronter leurs expériences et leurs bonnes pratiques.	
Soutien non financier	Ciblé (PME)	Académie de l'internationalisation (Portugal) - Programmes de formation avancés au service d'une internationalisation réussie. Apporte aux entreprises des outils théoriques et pratiques pour pénétrer de nouveaux marchés, diversifier leur présence commerciale et réduire les coûts et les risques connexes.	
Services de mise en contact ou infrastructures	Ciblé (PME)	Czechlink Start-up (République tchèque) - Services de mise en relation assurés par une équipe de spécialistes dotés d'une connaissance approfondie du marché tchèque des startups afin de faciliter la prise de contact entre les investisseurs étrangers et les startups tchèques, et garantissant une prise en charge optimale et adaptée aux deux parties.	
Promouvoir l'adoption d'outils numériques à l'appui de l'internationalisation			
Appui financier	Ciblé (PME)	SI Internationalisation des PME / Commerce électronique et transformation numérique (Portugal) - Financements visant à promouvoir le commerce électronique et l'adoption de dispositifs numériques pour l'internationalisation des PME portugaises (initiatives visant à renforcer la présence des entreprises sur le web, marketing et promotion de la marque au niveau international, etc.)	
Appui financier	Ciblé (PME)	Prime à l'exportation numérique (Italie) - Subventions non remboursables aux PME pour l'achat de solutions numériques à l'appui de l'internationalisation, par exemple la création de sites web et d'applications de commerce électronique, les projets de marketing numérique, les services de conseil, l'abonnement à des plateformes SaaS (<i>Software as a Service</i> , ou logiciel en tant que service).	
Favoriser l'adoption de normes et certifications internationales			
Appui financier	Ciblé (PME)	Promouvoir la compétitivité internationale - Évaluation de la conformité des usines et des produits (Lettonie) - Aide financière aux PME pour certifier que le site de production, le produit, le procédé ou le service satisfont aux exigences des marchés internationaux ciblés.	
Appui financier	Ciblé (PME)	Expo Certificate LT (Lituanie) - Financement aux PME pour engager le processus de certification des produits destinés à l'exportation et encourager ainsi l'internationalisation. Ces financements couvrent différents types de coûts liés à la certification des produits : les tests, le transport, la traduction des documents de certification, l'intervention de spécialistes en certification étrangers, etc.	
Développer les infrastructures numériques pour favoriser l'internationalisation			
Services de mise en contact ou infrastructures	Générique	Ex Tender (Italie) - Système d'information en ligne sur les débouchés commerciaux à l'étranger pour la fourniture de biens, l'exécution de travaux et la prestation de services ; met l'accent sur les appels d'offres internationaux et les grands projets afin d'aider les PME italiennes.	
Services de mise en contact ou infrastructures	Ciblé (PME)	ComerciaMX (Mexique) – Plateforme qui met en relation les PME mexicaines avec des clients, des fournisseurs, des partenaires et des investisseurs sur les marchés mondiaux. Elle permet également aux utilisateurs de formuler des commentaires et d'évaluer d'autres utilisateurs qu'ils connaissent ou avec lesquels ils ont fait affaire afin d'instaurer un climat de confiance au sein de la communauté.	2021
Services de mise en contact ou infrastructures	Générique	GoGlobal Cockpit (Suisse) – Plateforme interactive en ligne qui aide les entreprises suisses à se développer à l'étranger en leur fournissant des statistiques adaptées à leurs besoins, des informations sur les marchés et des renseignements sur les appels d'offres internationaux et les droits de douane.	2020

Source : sur la base OCDE (2023^[90]), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris.

Certains programmes encouragent également les PME à adopter des normes et certifications internationales de manière à faciliter leur accès aux marchés étrangers. Pour ce faire, les pouvoirs publics peuvent réduire les coûts et les obstacles réglementaires auxquels elles sont confrontées à cet égard. Outre qu'elle diminue les coûts de production et accroît en conséquence l'efficacité, l'adoption de normes harmonisées peut aussi renforcer la résilience des PME en ce qu'elle facilite les substitutions de produits et autorise un usage plus flexible des capacités de production et de distribution à l'échelle mondiale (Schneider-Petsinger, 2021^[81]). En même temps, une normalisation plus poussée risque de compromettre

la capacité des entreprises à différencier et à personnaliser les produits pour répondre à la demande des consommateurs. Le développement de technologies favorisant la personnalisation de masse pourrait apporter des solutions à ce problème.

Le développement d'infrastructures numériques perfectionnées figure aussi parmi les mesures d'appui à la diversification des CVM. Les plateformes numériques permettent aux PME de s'approvisionner et de vendre à l'étranger plus facilement, en les mettant en relation avec des fournisseurs et des clients et en créant des effets de réseau pour leurs utilisateurs (OCDE, 2021^[35]).

Le renforcement des partenariats commerciaux pourrait aussi favoriser la création de chaînes d'approvisionnement plus résilientes - des consortiums d'entreprises ou des projets collaboratifs visant à favoriser la fabrication de biens essentiels ou à stimuler la transformation de matières premières essentielles sur le territoire national par exemple (OCDE, 2023^[5]).

Régionalisation des CVM

Les projets visant à renforcer la coopération internationale au niveau régional ou bilatéral se multiplient également, notamment ceux qui privilégient la collaboration entre des partenaires de confiance partageant des valeurs communes (Dezenski et Austin, 2020^[91] ; Schneider-Petsinger, 2021^[81]).

Tableau 4.8. Exemples de mesures à l'appui de la régionalisation des CVM

Typologies des instruments d'action	Ciblé/générique	Mesures prises par les pays	Date
Renforcer les réseaux régionaux d'entreprises et la collaboration dans des secteurs stratégiques			
Appui financier	Générique	Programme de TIC vertes de Norway Grants (Estonie, Norvège) - A pour objectif d'apporter un soutien financier à la coopération entre les entreprises estoniennes et norvégiennes dans les domaines de l'innovation dans l'industrie verte, des TIC et des technologies du bien-être.	2014-21
Appui financier	Générique	Fonds de coopération bilatérale (Lettonie, Norvège) - Vise à resserrer la coopération entre la Lettonie et la Norvège dans les domaines de l'innovation verte, des technologies destinées à améliorer la qualité de vie et des TIC. Offre une aide financière pour des activités liées au développement de partenariats de projets, de réseaux de coopération, d'échanges de connaissances, de technologies ou de bonnes pratiques entre des entreprises lettones et des partenaires norvégiens (entreprises, institutions, associations, fondations, organisations internationales, etc.).	
Établissement de cadres de collaboration multilatérale afin de renforcer les chaînes de valeur régionales			
Réglementation	Générique	Supply Chain Resilience Initiative (SCRI) (Australie, Inde, Japon) – Coopération entre les trois pays partenaires pour renforcer la résilience de la chaîne d'approvisionnement dans la région indopacifique (Gouvernement australien, 2023 ^[92]).	2021 - ...

Source : sur la base OCDE (2023^[90]), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris ; Gouvernement australien (Gouvernement australien, 2023^[92]), « Joint statement on the Supply Chain Resilience Initiative by Australian, Indian and Japanese trade ministers », <https://www.dfat.gov.au/news/media-release/joint-statement-supply-chain-resilience-initiative-australian-indian-and-japanese-trade-ministers> (consulté le 5 avril 2023).

Améliorer la durabilité et la circularité des CVM

L'approche des pays de l'OCDE en matière de diligence raisonnable dans la chaîne d'approvisionnement a récemment évolué, les normes non contraignantes cédant la place à une réglementation juridiquement contraignante. Les entreprises sont juridiquement tenues d'assurer le respect des droits humains et de l'environnement dans leurs chaînes logistiques. En tant que participantes à ces chaînes, les PME doivent

désormais se conformer à ces obligations, d'où l'importance grandissante des mesures visant à les accompagner dans cet exercice.

Or, dans les pays de l'OCDE, les questions relatives à la durabilité sont encore rarement prises en considération dans les politiques publiques visant à renforcer l'insertion des SME dans les réseaux de production et dans les chaînes d'approvisionnement. On trouve généralement des dispositions destinées à promouvoir des modèles économiques plus durables et responsables dans des projets qui ont pour objectif d'intégrer les PME dans les réseaux de connaissance et d'innovation en les mettant en relation avec d'autres acteurs de leur écosystème d'innovation (voir le chapitre 4)

L'action publique cherche à favoriser la participation des PME au commerce mondial des écotecnologies en raison de la demande croissante de produits et services verts partout dans le monde. On citera pour exemples l'Initiative en faveur de l'exportation dans le domaine des technologies environnementales en Autriche et le programme *Export Now* au Danemark.

Dans les pays de l'OCDE, les mesures visant à promouvoir l'intégration des PME dans les réseaux des chaînes de production et d'approvisionnement couvrent rarement les questions liées à la conduite responsable des entreprises. Sur les 377 politiques précédemment mentionnées, seule la mesure « Partenariats sectoriels - Pilier 1 » des Pays-Bas, mise en œuvre sous forme de programme de subventions triennal, a pour objectif d'aider les entreprises basées dans le pays, PME comprises, à appliquer les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales afin de renforcer la durabilité dans leurs chaînes de valeur. Les entreprises peuvent déposer une demande de subvention à titre individuel ou dans le cadre d'un partenariat réunissant au moins cinq entreprises. Les organisations professionnelles et de la société civile peuvent également être membres du partenariat.

Les pouvoirs publics pourraient prendre d'autres mesures pour améliorer la vigilance des PME quant à la conformité de la chaîne d'approvisionnement. Les pratiques de diligence concernant la chaîne d'approvisionnement sont un peu moins établies dans les PME que dans les grandes entreprises. Les obstacles les plus courants à leur mise en œuvre sont le manque de sensibilisation des PME, leur influence limitée sur les intervenants de leur chaîne d'approvisionnement et l'insuffisance de leurs moyens financiers. La reconfiguration en cours des CVM offre l'occasion de renforcer l'obligation de vigilance sociale et environnementale. La prise en compte de ces aspects n'est pas seulement une question de valeurs ; il s'agit aussi d'assurer des conditions de concurrence équitables entre les entreprises nationales et étrangères opérant sur le marché local (Schneider-Petsinger, 2021^[81]). À titre d'exemple, le service de conseil financé par l'UE aide les PME à appliquer les procédures de diligence raisonnable en matière de minéraux et de métaux dans leurs chaînes d'approvisionnement ; pour ce faire, il a créé un portail qui permet aux PME d'accéder à des webinaires, à d'autres supports de formation et à des services de conseil adaptés. Une autre méthode a été retenue au Canada, où une approche plus globale a été adoptée dans le cadre de la récente mise en œuvre de la stratégie nationale « Conduite responsable des entreprises à l'étranger : la stratégie du Canada pour l'avenir », qui vise à développer des outils pour renforcer l'application des obligations de diligence raisonnable.

Les certifications et labels offrent aux PME la possibilité de se positionner stratégiquement sur les principaux marchés d'exportation, mais le respect des critères établis pour les obtenir risque de représenter pour elles une charge financière insupportable (Du, 2020^[93]). Certaines administrations nationales et infranationales ont donc également pris des mesures pour encourager les PME à adopter des normes et certifications internationales, et ainsi faciliter leur accès aux marchés étrangers.

La mise en œuvre de mécanismes de responsabilité élargie des producteurs (REP) peut aussi représenter une lourde contrainte pour les PME. Ces dispositifs visent à faire peser une plus grande part de la charge financière et opérationnelle du traitement et de l'élimination des déchets et de certains produits « difficiles à recycler » sur les producteurs, fabricants et détaillants, et entraînent des frais et des obligations de notification. Ils représentent une charge administrative substantielle pour les PME. Une association de PME opérant dans le secteur du commerce électronique en Europe a estimé qu'en 2020, une entreprise

consacre près de 40 jours ouvrables par an à satisfaire aux exigences administratives et à se conformer aux règles relatives aux déchets électroniques, aux batteries, aux emballages et aux autres flux de déchets dans les États membres de l'UE (E-commerce Europe, 2020^[94]). La diversité des obligations en matière de REP applicables dans les différents pays ne fait que compliquer la situation. Les PME disposant de ressources limitées risquent en outre d'éprouver davantage de difficultés pour investir dans les nouveaux procédés, technologies et compétences nécessaires pour s'y conformer.

L'instauration d'un environnement porteur favorisant la participation des PME aux CVM requiert par ailleurs des interventions à l'échelon national et infranational, dans diverses institutions et organismes et dans plusieurs domaines de l'action publique, notamment la promotion des investissements, la facilitation du commerce et des investissements, la protection de la propriété intellectuelle, l'exécution des contrats, les politiques industrielles et d'innovation ou encore l'aide ciblée aux PME, ce qui nécessite une coordination étroite et des dispositifs de gouvernance multiniveaux (Kergroach, 2019^[95] ; OCDE, 2023^[5] ; 2022^[2]).

Des approches multiniveaux similaires ont été adoptées pour développer des stratégies et des marchés pilotes dans le domaine de l'économie circulaire, en tenant compte du rôle central des PME dans la transition. L'Union européenne s'est montrée particulièrement active à cet égard (OCDE, 2019^[11]). Compte tenu des liens importants qui existent entre l'économie circulaire et la politique commerciale et des multiples niveaux auxquels l'intervention publique doit être coordonnée, il convient également de prêter une plus grande attention à ce domaine (COM/TAD/ENV/JWPTE(2020)2/FINAL). À l'heure où des pressions s'exercent sur les CVM et où elles font l'objet d'une surveillance croissante, les pouvoirs publics doivent impérativement prendre des mesures pour améliorer la transparence, la visibilité et la traçabilité des différents maillons de la chaîne de valeur et veiller à ce que les informations correspondantes soient dûment diffusées à ses différents acteurs, petits fournisseurs compris. Ces dispositions faciliteraient par ailleurs la surveillance des risques et la détection d'éventuels problèmes dans la chaîne d'approvisionnement en vue de renforcer l'efficacité des systèmes d'alerte rapide et la réactivité aux problèmes.

Tableau 4.9. Exemples de mesures visant à renforcer la durabilité sociale et environnementale des CVM

Typologies des instruments d'action	Ciblé/générique	Mesures prises par les pays	Date
Promouvoir la CRE dans les chaînes de valeur mondiales			
Appui financier	Générique	Fonds pour des entreprises responsables (FVO) (Pays-Bas) - Programme de subventions à l'appui de partenariats entre les entreprises et les organisations de la société civile ; l'objectif consiste à mettre en place des projets multipartites afin de recenser les risques ou les failles en matière de CRE au sein des chaînes de valeur internationales et d'y remédier.	
Réglementation	Générique	Résolution du Parlement européen contenant des recommandations à la Commission sur le devoir de vigilance et la responsabilité des entreprises en matière de protection des droits de l'homme et de l'environnement tout au long des chaînes d'approvisionnement	Mai 2021
Favoriser la mise en place de CVM circulaires et durables sur le plan environnemental			
Stratégie nationale ou plan d'action	Générique	Plan d'action pour une économie circulaire (Danemark) - Plan national de prévention et de gestion des déchets jusqu'à 2032. Il présente des mesures visant à imposer l'utilisation d'écolabels dans les marchés publics, à accroître la responsabilité des producteurs en matière d'emballage, à introduire des exigences en matière d'appels d'offres publics et à modifier la réglementation, notamment en interdisant certains types de plastiques à usage unique (Ministère de l'environnement danois, 2021 ^[96]).	
Appui financier	Générique	<i>Brownfield covenant</i> (Belgique, Flandre) - Soutient les projets d'investissement dans les friches industrielles visant à réutiliser des sites abandonnés, contaminés et (ou) sous-utilisés (zones d'activité par exemple) moyennant divers avantages administratifs, juridiques et financiers.	

Encourager la transition des PME vers des modèles économiques circulaires et durables			
Appui financier	Ciblé (PME)	Subventions pour la croissance des PME (Belgique, Flandre) - Visent à aider les PME nationales à acquérir des services de conseil ou à recruter du personnel afin de concrétiser une trajectoire de croissance dans l'un des domaines suivants : innovation, internationalisation, transformation numérique ou entrepreneuriat durable et circulaire.	
Appui financier	Générique	Économie circulaire (Italie) - Incitations visant à faciliter la transition des activités productives vers un modèle économique plus durable. Appui financier aux entreprises de toutes tailles exerçant des activités industrielles, agroindustrielles ou artisanales ou fournissant des services à l'industrie et aux centres de recherche, pour la recherche industrielle et le développement expérimental visant à accompagner la transition vers l'économie circulaire.	
Soutien non financier	Ciblé (PME)	Accélérateur Greenlab (Bruxelles, Belgique) - Accélérateur destiné aux startups durables dans les domaines de l'environnement et de l'économie circulaire.	
Soutien non financier	Ciblé (PME)	<i>C-Voucher</i> (Suède) - Accompagne les PME dans leur transition d'un modèle économique linéaire à un modèle économique circulaire. Il comporte deux sous-programmes : le « programme de circularité » et le « programme de réplique de la valeur de circularité ». Les mesures de soutien qu'il propose consistent à la fois en services de mentorat et de soutien aux entreprises et en chèques innovation.	
Encourager les PME à adopter les certifications et normes environnementales et CRE			
Appui financier	Générique	Partenariats sectoriels - Pilier 1 (Pays-Bas) - programme de subventions triennal pour aider les entreprises néerlandaises, PME comprises, à appliquer les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales afin de renforcer la durabilité dans leurs chaînes de valeur.	Octobre 2022
Appui financier	Ciblé (PME)	Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (France) - Subventions aux PME pour les aider à déposer une demande d'écolabel.	
Appui financier	Ciblé (PME)	Subventions aux PME (Castille et León, Espagne) - Subventions pour l'acquisition de services techniques visant à obtenir une certification ou un rapport de vérification ou de validation de codes, normes ou règles de conduite dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises.	
Réglementation	Générique	Loi relative aux obligations de diligence raisonnable des entreprises dans les chaînes d'approvisionnement (Allemagne) - Règlement qui impose aux entreprises allemandes de respecter les droits de l'homme dans les chaînes d'approvisionnement mondiales.	Juillet 2021
Soutien financier et non financier	Ciblé (PME)	Croissance verte (Costa Rica) - Ce programme apporte un soutien financier et technique aux PME du secteur de l'exportation afin de les aider à adopter des pratiques durables qui leur permettront d'améliorer leur compétitivité sur les marchés internationaux.	

Source : sur la base OCDE (2023^[90]), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris.

Annexe 4.A. La Russie et l'Ukraine dans les échanges mondiaux

Avant la guerre, la Russie et l'Ukraine apportaient une contribution directe limitée à l'économie mondiale (OCDE, 2022^[97]). Les deux pays concourent à hauteur de 2 % environ au PIB mondial et à un pourcentage équivalent des échanges mondiaux ; les stocks d'IDE en Russie et détenus par la Russie dans d'autres économies étaient très faibles (entre 1 % et 1.5 % du total mondial). Leur incidence sur les PME au travers des échanges commerciaux directs aurait également été limitée (chapitre 1). En 2020, les échanges commerciaux des PME de l'UE à destination ou en provenance de l'Ukraine ont dans l'ensemble représenté moins de 3 % de leurs exportations.

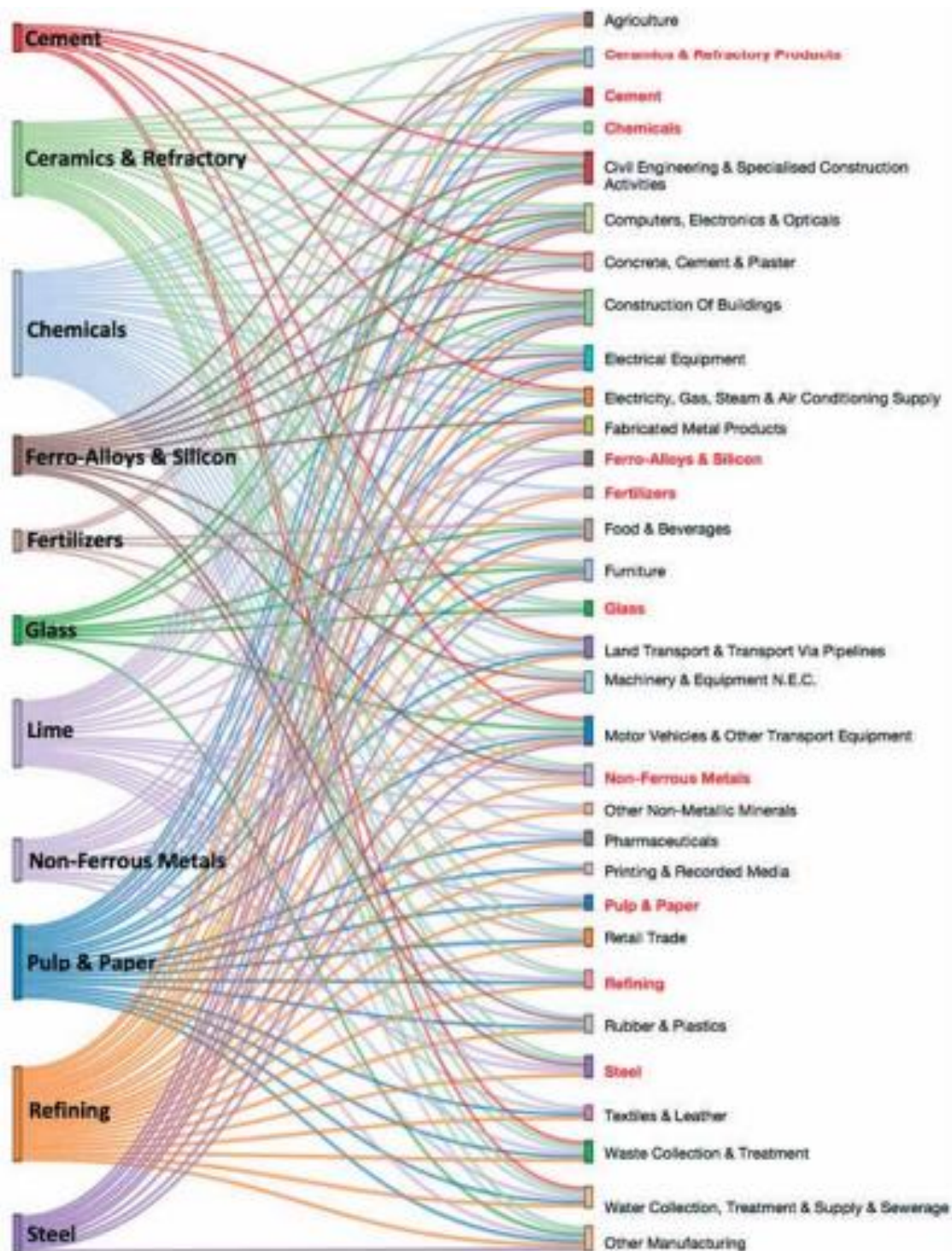
Les deux pays comptaient en revanche parmi les principaux fournisseurs mondiaux de métaux et de matières premières, essentiellement destinés au marché de l'UE, et étaient une source importante d'intrants intermédiaires pour plusieurs secteurs dans toute la zone OCDE.

- La seule Russie était un fournisseur de premier plan de palladium, utilisé pour la fabrication des convertisseurs catalytiques **automobiles**, et de nickel, employé dans la **sidérurgie** et dans la fabrication de **batteries**.
- La Russie et l'Ukraine étaient aussi des fournisseurs de gaz inertes comme l'argon et le néon, employés dans la production de semi-conducteurs, et d'importants producteurs d'éponge de titane, utilisée dans la construction **aéronautique**.
- Les deux pays détiennent aussi d'importantes réserves d'uranium.
- Le **secteur agricole** va sans doute rester sous tension dans les années à venir. Ensemble, la Russie et l'Ukraine étaient des producteurs majeurs de blé et de gros fabricants d'engrais.

L'agression de la Russie contre l'Ukraine a provoqué un nouveau choc au sein des CVM, portant les prix des produits de base et l'inflation à des niveaux record et attisant les craintes quant à la sécurité énergétique et alimentaire (chapitre 1). Les retombées de la guerre et des sanctions commerciales prises contre la Russie devraient se répercuter tout au long des CVM en raison des perturbations dans l'approvisionnement en énergie. Les industries énergivores (ciment, verre, papier, acier, céramique, etc.) sont les premières touchées mais, compte tenu des liens complexes qu'elles entretiennent avec des secteurs à moindre intensité énergétique (informatique et électronique par exemple), y compris dans l'économie circulaire (collecte et traitement des déchets), elles peuvent modifier les conditions de marché amont et aval dans leurs chaînes de valeur (graphique d'annexe 4.a.1.).

Les interdictions de transport imposées en riposte à la guerre ont également eu des retombées sur la logistique des chaînes d'approvisionnement. Les interdictions d'espace aérien imposées à la Russie frappent 20 % du fret aérien mondial. Les prix ont augmenté du fait que les plans de vols ont dû être remaniés, et les pressions pesant sur le système de transport maritime devraient s'intensifier puisque la majorité des transports maritimes à destination de la Russie sont suspendus. La politique « zéro COVID » appliquée par la Chine, qui possède certains des plus grands ports mondiaux et domine le commerce conteneurisé mondial, n'a fait qu'accentuer les tensions dont souffre le système de transport mondial. La réouverture récente du pays devrait atténuer les pressions exercées sur chaînes d'approvisionnement (chapitre 1).

Graphique d'annexe 4.A.1. Liens entre les industries énergivores et d'autres secteurs de l'économie au sein des chaînes de valeur



Source : CE (2019^[98]), *Masterplan for a Competitive Transformation of EU Energy-intensive Industries Enabling a Climate-neutral, Circular Economy by 2050*, <https://data.europa.eu/doi/10.2873/854920>.

Annexe 4.B. Changements structurels dans les CVM

Mondialisation politique et conjoncture géopolitique

Les tensions qui secouent le système commercial mondial fondé sur des règles sont devenues de plus en plus manifestes ces dernières années ; on citera pour exemples les droits de douane des États-Unis sur l'acier et l'aluminium, le Brexit et les tensions commerciales entre la Chine et les États-Unis (Dadush, 2022^[48]). Le nombre grandissant d'accords commerciaux régionaux et bilatéraux conclus dans le monde accentue également le risque de fragmentation du système commercial mondial en blocs méga-régionaux (Amérique du Nord et du Sud, Asie et Europe) (Bolwijn et al., 2020^[61] ; OCDE, 2018^[60]). Cette fragmentation/intégration régionale fait par ailleurs écho à un morcellement similaire des systèmes d'innovation, où des brèches sont apparues, les activités de R&D et d'innovation s'organisant de plus en plus souvent en blocs géographiques et très spécialisés (voir le chapitre 4).

Le nationalisme économique croissant risque de porter atteinte à la structure et à la portée des CVM. Les grandes entreprises sont sans doute en mesure d'opérer et d'investir dans des pays où des subventions ou des financements à des taux inférieurs au marché (OCDE, 2021^[99]) leur sont proposés si elles s'approvisionnent localement - ou ne s'approvisionnent pas dans certains pays - mais les petites entreprises mondialisées risquent d'éprouver plus de difficultés à adapter leurs chaînes d'approvisionnement à chaque marché de destination. En même temps, des possibilités peuvent se présenter si la duplication des chaînes d'approvisionnement nécessite des fournisseurs nationaux sur chaque marché.

Changement climatique, équité et durabilité

La durabilité des chaînes d'approvisionnement, leur décarbonisation et la traçabilité des produits sont source de préoccupation. En effet, le commerce international est étroitement lié au changement climatique et à son atténuation (Jakob, 2022^[100]), et les entreprises avaient déjà commencé à repenser leurs chaînes d'approvisionnement afin de répondre à la demande des consommateurs pour des méthodes de production plus durables et inclusives et pour des produits et services « de fabrication locale » (OCDE, 2020g). Les résultats des entreprises sont en outre de plus en plus souvent évalués à l'aune de critères de durabilité à des fins d'évaluation boursière, d'investissement, de certification, de commerce et de partenariat, etc. (voir l'introduction et le chapitre 4).

Des entreprises de toutes tailles ont intégré des pratiques durables dans leurs stratégies de production. Pour ce faire, elles doivent adapter leurs propres processus de production, mais aussi faire une plus grande place à la durabilité dans leurs accords d'approvisionnement et dans leurs accords contractuels transfrontières (Kumar, Prakash et Kumar, 2021^[101]). Les multinationales ont pris des mesures pour atténuer les risques environnementaux et sociaux associés à leur participation aux CVM, notamment ceux liés aux émissions de gaz à effet de serre, à la production de déchets dangereux, aux mauvaises conditions de travail et à l'exploitation du travail des enfants. Certaines ont de ce fait mis en œuvre des procédures de diligence raisonnable pour garantir que leurs chaînes d'approvisionnement respectent les normes sociales et environnementales, et pour détecter d'éventuels problèmes et y remédier (OCDE, 2022^[23]).

Évolution possible de l'argumentaire justifiant la mise en place de réseaux de production mondiaux

Les arguments économiques en faveur de la fragmentation mondiale de la production demeurent solides, et l'inertie des systèmes de production freinera les ajustements ou les changements à court terme. Néanmoins, l'importance croissante accordée à la résilience et à la durabilité devrait avoir une incidence sur les CVM.

L'organisation des chaînes d'approvisionnement à l'échelon mondial répond à des impératifs d'optimisation, et les motivations qui guident les décisions des multinationales sont essentiellement la recherche de marchés, de ressources, d'actifs ou de gains d'efficacité (voir l'analyse documentaire dans (OCDE, 2023^[5]). Les décisions en matière d'import-export ou d'investissement et les critères dictant le choix du lieu d'implantation varient selon les secteurs, les activités fonctionnelles et les modes d'entrée sur un marché : taille et dynamisme du marché local, présence de fournisseurs et partenaires locaux ou d'un écosystème d'entrepreneuriat dynamique, existence d'une main d'œuvre locale qualifiée, qualité du climat des affaires (stabilité de la législation, protection des données et des actifs intellectuels), qualité des infrastructures (pour accéder aux marchés voisins par exemple) (OCDE, 2011^[102]). Les réseaux de production complexes ont donc été conçus dans un souci de rentabilité, parfois de proximité des marchés, mais pas nécessairement de transparence ou de résilience (McKinsey & Company, 2020^[51]).

Les évolutions récentes liées à la pandémie de COVID-19 et à la guerre contre l'Ukraine ont amené à réexaminer les réseaux de production mondiaux dans l'objectif d'en renforcer la résilience. Les dépendances au sein des CVM se sont révélées être des facteurs de risque, de coûts économiques et d'atteinte à la réputation. Par exemple, la pénurie de produits non médicaux de base observée dans certains pays au début de la pandémie a mis en évidence les interdépendances des chaînes d'approvisionnement pour des produits apparemment sans rapport.

Ces dépendances, en amont (à l'égard des fournisseurs) comme en aval (à l'égard des acheteurs), augmentent avec la longueur des CVM, leur complexité et la centralité de pôles stratégiques susceptibles de devenir des points de défaillance (OCDE, 2021^[3]). Cela a été le cas de la Chine pendant la pandémie, les contractions de la production dans l'industrie nationale et le repli de la demande des consommateurs chinois ayant été ressenties dans le monde entier. C'est également celui de la Russie et de l'Ukraine, compte tenu de leur rôle de premier plan dans la fourniture mondiale de certains métaux et matières premières et du fait que ces deux pays sont une source majeure d'intrants intermédiaires dans plusieurs secteurs intégrés au niveau mondial (OCDE, 2022^[103]).

Il existe dans les pays de l'OCDE un nombre substantiel d'industries dont la dépendance à l'égard de l'étranger est relativement importante et la production à forte concentration (c'est-à-dire dont la production mondiale est concentrée dans un petit nombre de pays). L'UE a récemment recensé 137 produits utilisés dans des écosystèmes sensibles (sur 5 200 produits importés) qui sont fortement tributaires de fournisseurs étrangers. Les secteurs très dépendants sont ceux des véhicules automobiles et autre matériel de transport, des produits métallurgiques de base, des textiles, des préparations pharmaceutiques et des composants électriques (CE, 2022^[104]). Par ailleurs, les secteurs dans lesquels les PME sont généralement plus actives à l'exportation comptent habituellement moins sur la valeur ajoutée étrangère et ont une intensité numérique faible ou moyenne. Il s'agit notamment du commerce de gros et de détail, de l'entreposage et de l'hébergement.

Outre l'architecture des chaînes de valeur, la concentration spatiale est source de risques dans les chaînes de valeur mondiales. Les CVM s'accompagnent souvent d'un phénomène d'agglomération à grande échelle en vertu duquel des entreprises opérant dans un même secteur ou dans des secteurs apparentés s'installent à proximité les unes des autres (ADB, 2021^[63]). L'agglomération elle-même réduit généralement les coûts de transaction entre les différents intervenants et ouvre la voie à des transferts indirects de connaissances. Des travaux récents fondés sur les tableaux internationaux des entrées-

sorties (TIES) de l'OCDE de 2019 montrent que les vulnérabilités des CVM augmentent dans les chaînes de valeur où la concentration géographique des fournisseurs et acheteurs est forte (Schwellnus et al., 2023^[105]). Pendant la pandémie, la concentration spatiale a en effet été un facteur de fragilité, temporairement tout au moins. Les répercussions régionales et locales de la crise ont été très hétérogènes au sein des pays ; elles sont semble-t-il fonction de l'exposition de la région aux secteurs d'exportation et aux CVM, la crise ayant brièvement transformé une source de productivité en une vulnérabilité (Tsvetkova et al., 2020^[106]). L'agglomération a aussi généralement pour effet d'accroître l'exposition aux risques environnementaux lorsque des catastrophes naturelles se produisent dans des zones de concentration de la population et de l'activité industrielle (Gereffi et Luo, 2014^[107]).

Pour la plupart des pays de l'OCDE, l'exposition aux risques associés aux CVM est en grande partie intrarégionale et intra-OCDE. Les mêmes travaux fondés sur les TIES montrent que ce constat se vérifie particulièrement en Europe est, dans une moindre mesure, en Amérique du Nord (Schwellnus et al., 2023^[105]). Dans certains pays asiatiques et sud-américains de l'OCDE, en revanche, ces risques sont plus souvent liés à des pays tiers, ce qui s'explique essentiellement par leur forte dépendance à l'égard de la Chine. Cette situation tient à ce que la plupart des chaînes d'approvisionnement dites « mondiales » sont de nature plus régionale que mondiale (Miroudot et Nordström, 2019^[108] ; Antràs, 2020^[109]), ce qui témoigne par ailleurs de la régionalisation des réseaux de production et de la régionalisation parallèle des réseaux d'innovation.

Pour renforcer la résilience et la durabilité, les acteurs mondiaux adaptent leurs stratégies d'internationalisation de manière à tenir compte de l'évolution des raisons qui motivent les décisions d'implantation et d'investissement. Sous la pression des marchés, des investisseurs et des régulateurs, les multinationales se voient de plus en plus contraintes d'exercer une diligence raisonnable dans la chaîne d'approvisionnement (OCDE, 2022^[23]). En tant qu'entreprises chefs de file dans les CVM, elles vont sans doute favoriser la transformation de leurs réseaux de production en établissant des critères de CRE, en mettant en place de nouvelles normes ESG (et les technologies, données et connaissances nécessaires pour les appliquer) et en subordonnant la participation des entreprises à une obligation de vigilance.

Le renforcement de la durabilité pourrait cependant fragiliser les réseaux de production. Seuls quelques pays assurent la fourniture et la transformation de certains matériaux nécessaires à la transition verte, pour le stockage de l'énergie par exemple. L'essentiel de la production mondiale de lithium et de graphite, principaux composants des batteries des véhicules électriques, provient d'un petit nombre d'entre eux. En 2022, la Bolivie, l'Argentine, le Chili et l'Australie détenaient les plus grandes réserves mondiales de lithium (U.S. Department of the Interior, 2023^[110]). Soixante-cinq pour cent de la production mondiale de graphite procède de Chine, et 80 % du graphite naturel y est raffiné. Environ 70 % du cobalt mondial est extrait en République démocratique du Congo. L'Indonésie et le Chili assurent respectivement 30 % environ de la production mondiale de nickel et de cuivre. Au Japon, 60 % des antibiotiques importés viennent de Chine (pourcentage qui s'établit à 40 % pour l'Allemagne, l'Italie et la France). La forte dépendance de certains secteurs à l'égard des terres rares pourrait favoriser des stratégies d'IDE axées sur la recherche de ressources, de nouveaux investissements dans la R-D en vue de mettre au point des intrants de substitution, et des partenariats industriels pour encourager la conception de produits à des fins de circularité ou d'écoconception.

L'accroissement de la circularité dans les systèmes de production et les chaînes de valeur devrait favoriser la résilience et la durabilité. Des modèles plus circulaires permettraient d'optimiser l'utilisation et la réutilisation des matières premières ; conjugués à l'innovation numérique (pour la détection, la traçabilité ou la gestion des stocks), à l'analytique des données (pour améliorer la capacité prédictive) et à l'innovation sur les nouveaux matériaux (pour la diversification des intrants et la substitution de produits), ils peuvent aussi aider les entreprises à réduire les dépendances à l'égard des approvisionnements et des marchés de produits de base en leur donnant les moyens de mieux gérer les ruptures d'approvisionnement et les chocs tout au long des chaînes de valeur. Le renforcement de la circularité dans les CVM peut par ailleurs diminuer la consommation d'énergie pendant la production. La production des métaux les plus

couramment utilisés à partir de matériaux recyclés, par exemple, consomme de 60 % à 97 % moins d'énergie que la production à partir de matières minières (de Sa et Korinek, 2021^[76]). Dans les économies développées, les méthodes circulaires pourraient réduire de 56 % les émissions de CO₂ de quatre grands secteurs manufacturiers (plastique, acier, aluminium et ciment) d'ici à 2050 (Johnson et al., 2021^[111] ; Sharmina et al., 2021^[112] ; Material Economics, 2019^[113]).

Des CVM circulaires supposent une réorganisation mondiale des opérations, au travers notamment de chaînes d'approvisionnement inversées et d'échanges de services auxiliaires. Plusieurs modèles économiques circulaires font fortement appel aux chaînes d'approvisionnement inversées pour fermer les circuits de matériaux. Les entreprises de reconditionnement mettent en place une logistique inverse pour collecter les produits en fin de vie, les acheminer vers des centres de valorisation aux fins de tri et de transformation et réinjecter les composants réutilisables dans le processus de production (ou les revendre). Les produits peuvent être collectés à différents maillons de la chaîne de valeur mais, pour un recyclage optimal, ils doivent être conçus de manière à pouvoir être aisément démontés et, dans toute la mesure du possible, ne pas contenir de substances dangereuses. Cela suppose de promouvoir l'écoconception et d'interdire l'obsolescence programmée des produits (OCDE, 2020^[114]) et, pour certaines entreprises, de repenser l'ensemble de la chaîne de valeur et donc d'en revoir tous les maillons, d'investir dans la transparence et la traçabilité à chaque étape et de faire davantage appel à des services auxiliaires comme les services de conception, d'ingénierie, de R-D et de maintenance, ainsi qu'aux services numériques (Ellen MacArthur Foundation, 2022^[115]). Enfin, la résilience et la durabilité, si elles peuvent modifier les conditions de la rentabilité, influent aussi sur les résultats économiques. La dégradation de l'environnement, les violations des droits de l'homme, la médiocrité des conditions de travail ont un coût (réputation, disponibilité des produits de base, accès aux compétences, interdictions et sanctions, etc.). Il en va de même des risques liés aux CVM lorsqu'ils se matérialisent (retards d'approvisionnement, volatilité des prix, incertitudes, coûts de transaction, perte de partenaires et de marchés). Cela dit, la refonte des réseaux de production et le changement de partenaires, ainsi que l'adaptation à de nouvelles conditions réglementaires et de marché, entraîneront aussi des coûts non négligeables. Ainsi, les nouvelles réglementations associées à la durabilité dans le transport maritime, comme les nouvelles obligations de déclaration établies par l'Organisation maritime internationale (OMI) et l'intégration des émissions maritimes dans le système d'échange de quotas d'émission de l'UE (SEQE-UE), devraient augmenter les coûts logistiques. Les systèmes de production industrielle et les modèles économiques vont sans doute être repensés dans le double objectif d'améliorer l'efficacité économique et de réduire les externalités négatives.

Si les entreprises sont disposées à sacrifier les résultats économiques immédiats pour accroître la résilience et la durabilité, les réseaux de production pourraient connaître une transformation encore plus rapide. Il ressort d'une enquête récente que 93 % des dirigeants de chaînes d'approvisionnement mondiales prévoient de renforcer la résilience dans les temps qui viennent, et que 44 % des cadres dirigeants souhaitent le faire, même au détriment d'économies à court terme (Lund et al., 2020^[116]).

Les possibilités de restructurer concrètement les CVM sont toutefois limitées (OCDE, 2021^[3]) et les CVM de demain pourraient bien ne pas être très différentes de celles qui existaient avant la pandémie. Les conditions d'intégration des CVM sont déterminées par des facteurs structurels, comme la structure et la spécialisation industrielles, les avantages technologiques, la composition des compétences, la capacité d'absorption des PME nationales et leur aptitude à établir des relations de pleine concurrence avec les multinationales, l'efficacité des systèmes d'innovation nationaux et régionaux, etc. et sont fortement marquées par les choix économiques et politiques passés. Dans l'ensemble, il est difficile d'inverser ou de modifier ces facteurs structurels à court terme. Les verrouillages technologiques, par exemple, peuvent faire obstacle à un remaniement industriel de grande ampleur. De même, la recherche-développement (R-D) de pointe a de plus en plus besoin d'investissements d'envergure et d'accumulation de connaissances, de technologies et de données, dans des proportions qui dépassent souvent la capacité d'un seul pays, et *a fortiori* d'une seule région. Pour certaines industries extractives et à forte intensité de ressources, dont

l'activité se limite à certains territoires, l'arrivée de nouvelles matières premières est une perspective de long terme (plus d'une décennie) (AIE, 2021^[117]). À terme, la transformation des systèmes de production mondiaux risque d'entraîner des coûts substantiels que les consommateurs finaux ne sont peut-être pas prêts à supporter.

Cette hétérogénéité des dotations et des capacités, ainsi que l'inertie des modèles technologiques et industriels, sont des obstacles majeurs à une transformation radicale des CVM. Il ressort de simulations que les arguments économiques en faveur de la relocalisation des chaînes de valeur mondiales sont faibles (OCDE, 2021^[118] ; Bonadio et al., 2020^[119] ; Cadestin et al., 2019^[34]). Cela signifie également qu'il n'existe pas d'approche universelle de la gestion des risques liés à la chaîne d'approvisionnement. De surcroît, la plupart des chaînes d'approvisionnement « mondiales » ont une dimension plus régionale que mondiale (Miroudot et Nordström, 2019^[108] ; Antràs, 2020^[109]).

La question de savoir dans quelle mesure les CVM se transformeront pour répondre à ces pressions et satisfaire à ces objectifs à long terme demeure ouverte, mais ces changements seront probablement fonction des caractéristiques propres à chaque secteur. Les CVM sont des réseaux de production hétérogènes et complexes. Elles ont des structures différentes, sont assujetties à des politiques et réglementations diverses, et présentent des degrés d'importance stratégique et de substituabilité distincts. Les CVM des secteurs d'importance stratégique, comme les semiconducteurs, les industries extractives et l'industrie pharmaceutique, pourraient être les premières concernées⁵. Celles de secteurs comptant de nombreux fournisseurs et réseaux peuvent diversifier les régions de production. En revanche, il faudra sans doute plus de temps aux secteurs à forte intensité de ressources, comme les industries extractives, pour opérer une transformation.

Références

- ADB (2021), *Global Value Chain Development Report 2021: Beyond Production*, Asian Development Bank, Manila, Philippines, <https://www.adb.org/publications/global-value-chain-development-report-2021> (accessed 12 June 2023). [63]
- AIE (2021), *The Role of Critical Minerals in Clean Energy Transitions*, Agence internationale de l'énergie, <https://www.iea.org/reports/the-role-of-critical-minerals-in-clean-energy-transitions>. [117]
- Andrenelli, A. et al. (2019), , <https://www.wita.org/wp-content/uploads/2019/05/OECD-micro.pdf> (consulté le 2 mars 2023). [39]
- Antràs, P. (2020), « De-globalisation? Global value chains in the post-COVID-19 age ». [109]
- Baldegger, R. et P. Schueffel (2010), « Measuring the performance of international SMEs – A scoping study », Institute for Entrepreneurship & SME, School of Business Administration Fribourg, Switzerland, https://www.kmu-hsg.ch/rencontres/Renc2010/Topics_2010/C/Rencontres_2010_Topic_C_Baldegger_Schueffel_f.pdf. [9]
- Barrie, J. et al. (2022), « The role of international trade in realizing an inclusive circular economy », Royal Institute of International Affairs, <https://doi.org/10.55317/9781784135393>. [79]
- Bas, M. et V. Strauss-Kahn (2015), « Input-trade liberalisation, export prices and quality upgrading », *Journal of International Economics*, vol. 95/2, pp. 250-262, <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.12.005>. [14]
- Bas, M. et V. Strauss-Kahn (2014), « Does importing more inputs raise exports? Firm-level evidence from France », *Review of World Economics*, vol. 150/2, pp. 241-275, <https://doi.org/10.1007/s10290-013-0175-0>. [15]
- Becker, B. et al. (2020), « FDI in hot labour markets: The implications of the war for talent », *Journal of International Business Policy*, vol. 3/2, pp. 107-133, <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00052-y>. [42]
- Bolwijn, R. et al. (2020), « Global value chain transformation to 2030: Overall direction and policy implications », VoxEU, <https://cepr.org/voxeu/columns/global-value-chain-transformation-2030-overall-direction-and-policy-implications>. [61]
- Bonadio, B. et al. (2020), « Global supply chains in the pandemic », *NBER Working Paper*, n° 27224. [119]
- Cadestin, C. et al. (2019), « Multinational enterprises in domestic value chains », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 63, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9abfa931-en>. [34]
- CE (2022), *Corporate Social Responsibility & Responsible Business Conduct*, Commission européenne, https://ec.europa.eu/growth/industry/sustainability/corporate-social-responsibility-responsible-business-conduct_en (consulté le 24 June 2022). [89]
- CE (2022), *Updated In-Depth Review of Europe's Strategic Dependencies*, Commission européenne, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/48878>. [104]

- CE (2019), *Masterplan for a Competitive Transformation of EU Energy-intensive Industries Enabling a Climate-neutral, Circular Economy by 2050*, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs, Commission européenne, <https://data.europa.eu/doi/10.2873/854920>. [98]
- Charbit, C. et C. Gatignol (2021), « Territorial attractiveness strategies for a resilient development. The case for reshoring policies ». [85]
- Choudhary, N. et al. (2022), « Does reshoring affect the resilience and sustainability of supply chain networks? The cases of Apple and Jaguar Land Rover », *British Journal of Management*, <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12614>. [86]
- CNUCED (2013), *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf. [37]
- CNUCED (2011), *World Investment Report 2011: Non-equity Modes of International Production and Development*, Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2011_en.pdf. [40]
- Conseil de l'Europe (2022), « Council gives final approval to tackling distortive foreign subsidies on the internal market », Conseil de l'Europe, <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2022/11/28/council-gives-final-approval-to-tackling-distortive-foreign-subsidies-on-the-internal-market/>. [88]
- Crespo, N., M. Fontoura et I. Proenca (2009), « FDI spillovers at regional level: Evidence from Portugal », *Papers in Regional Science*, vol. 88/3, pp. 591-607. [16]
- Criscuolo, C. et J. Timmis (2018), « GVC centrality and productivity: Are hubs key to firm performance? », *OECD Productivity Working Papers*, n° 14, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/56453da1-en>. [43]
- Criscuolo, C. et J. Timmis (2017), « The relationship between global value chains and productivity », *International Productivity Monitor*, vol. 32, pp. 61-83. [18]
- Dadush, U. (2022), « The future of GVCs and the role of the WTO », *Staff Working Paper*, n° ERSD-2022-11, Organisation mondiale du commerce, https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202211_e.pdf. [48]
- De Backer, K. et D. Flaig (2017), « The future of global value chains: Business as usual or “a new normal”? », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 41, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/d8da8760-en>. [59]
- de Sa, P. et J. Korinek (2021), « Resource efficiency, the circular economy, sustainable materials management and trade in metals and minerals », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 245, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/69abc1bd-en>. [76]
- Dezenski, E. et J. Austin (2020), « 'Ally-shoring' will help US rebuild economy and global leadership », <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/2021-09/2021-09-10-us-european-supply-chains-schneider-petsinger.pdf> (consulté le 5 avril 2023). [91]

- Du, M. (2020), « Voluntary ecolabels in international trade law: A case study of the EU ecolabel », *Journal of Environmental Law*, vol. 33/1, pp. 167-193, <https://doi.org/10.1093/jel/eqaa022>. [93]
- E-commerce Europe (2020), « Extended producer responsibility policies that work for SMEs in Europe », <https://ecommerce-europe.eu/press-item/extended-producer-responsibility-policies-that-work-for-smes-in-europe/>. [94]
- Ellen MacArthur Foundation (2023), *Circular Economy Growth Potential by Sector*, <https://ellenmacarthurfoundation.org/topics/finance/sector-insights>. [27]
- Ellen MacArthur Foundation (2022), « Building resilience: The impact of the circular economy non global trade and supply chains », <https://ellenmacarthurfoundation.org/articles/building-resilience>. [115]
- ENISA (2021), *Threat Landscape for Supply Chain Attacks*, Agence de l'Union européenne pour la cybersécurité, <https://www.enisa.europa.eu/publications/threat-landscape-for-supply-chain-attacks>. [55]
- Eurostat (2018), *Community Innovation Survey 2018*, https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/inn_cis11_esms.htm. [26]
- Farole, T. et D. Winkler (dir. pub.) (2014), *Making Foreign Direct Investment Work for Sub-Saharan Africa: Local Spillovers and Competitiveness in Global Value Chains*, Banque mondiale, Washington, DC, <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0126-6>. [22]
- FMI (2022), « Global trade needs more supply diversity, not less », Fonds monétaire international, <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2022/04/12/blog041222-sm2022-weo-ch4> (consulté le 12 janvier 2023). [82]
- Gebauer, H., C. Saul et S. Joncourt (2016), « Use-oriented product service systems in the early industry life cycle », *Ekonomiaz*, vol. 89/1, <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwJk11Or9AhWHTaQEhdiVAx8QFnoECEcQAQ&url=https%3A%2F%2Fdiagonalnet.uniri.oja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F5487068.pdf&usq=AOvVaw3URoKywaAS9acgkUPbl5c8>. [30]
- Gereffi, G. et Fernandez-Stark (2016), *Global Value Chains: A Primer, 2nd Edition*, The Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness. [38]
- Gereffi, G., J. Humphrey et T. Sturgeon (2005), « The governance of global value chains », *Review of International Political Economy*, vol. 12/1, pp. 78-104, <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>. [36]
- Gereffi, G. et X. Luo (2014), « Risks and opportunities of participation in global value chains », *Policy Research Working Paper*, n° 6847, Banque mondiale, Washington, DC. [107]
- Gouvernement australien (2023), « Joint statement on the Supply Chain Resilience Initiative by Australian, Indian and Japanese trade ministers », <https://www.dfat.gov.au/news/media-release/joint-statement-supply-chain-resilience-initiative-australian-indian-and-japanese-trade-ministers> (consulté le 5 avril 2023). [92]
- IBM (2023), *Cost of a Data Breach 2022*, <https://www.ibm.com/reports/data-breach>. [56]

- Jakob, M. (2022), « Globalization and climate change: State of knowledge, emerging issues, and policy implications », *WIREs Climate Change*, vol. 13/4, <https://doi.org/10.1002/wcc.771>. [100]
- Javorcik, B. (2020), « Reshaping of global supply chains will take place, but it will not happen fast », *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, vol. 18, pp. 321–325. [45]
- Johnson, O. et al. (2021), « Toward climate-neutral heavy industry: An analysis of industry transition roadmaps », *Applied Sciences*, vol. 11/12, p. 5375, <https://doi.org/10.3390/app11125375>. [111]
- Keller, W. et S. Yeaple (2009), « Multinational enterprises, international trade, and productivity growth: Firm-level evidence from the United States », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 91/4, pp. 821-831. [17]
- Kergroach, S. (2019), « National innovation policies for technology upgrading through GVCs: A cross-country comparison », *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 145, pp. 258-272, <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.04.033>. [95]
- Komaromi, A., D. Cerdeiro et Y. Liu (2022), « Supply chains and port congestion around the world », *International Monetary Fund Working Papers*, n° WP/22/59, <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2022/03/25/Supply-Chains-and-Port-Congestion-Around-the-World-515673>. [47]
- Kouvelis, P. (2022), « Paradoxes and mysteries in virus-infected supply chains: Hidden bottlenecks, changing consumer behaviors, and other non-usual suspects », *Business Horizons*, vol. 65, pp. 469-479. [57]
- Kumar, A., G. Prakash et G. Kumar (2021), « Does environmentally responsible purchase intention matter for consumers? A predictive sustainable model developed through an empirical study », *Journal of Retailing and Consumer Services*, vol. 58, p. 102270, <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102270>. [101]
- Lejarraga, I. et al. (2016), « Upgrading pathways in the automotive value chain », Background document for the 7th Plenary Meeting of the OECD Initiative for Policy Dialogue on GVCs, Production Transformation and Upgrading, OCDE, Paris, <http://www.oecd.org/dev/Upgrading-pathways-in-the-automotive-value-chain.pdf>. [19]
- Lembcke, A. et L. Wildnerova (2020), « Does FDI benefit incumbent SMEs?: FDI spillovers and competition effects at the local level », *OECD Regional Development Working Papers*, n° 2020/02, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/47763241-en>. [41]
- López González, J. (2016), « Using Foreign Factors to Enhance Domestic Export Performance: A Focus on Southeast Asia », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 191, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/5jlpq82v1jxw-en>. [12]
- López González, J. et M. Jouanjean (2017), « Digital Trade: Developing a Framework for Analysis », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 205, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/524c8c83-en>. [13]
- Love, J. et S. Roper (2015), « SME innovation, exporting and growth: A review of existing evidence », *International Small Business Journal*, vol. 33/1, pp. 28-48, <https://doi.org/10.1177/0266242614550190>. [120]

- Lund, S. et al. (2020), « Risk, resilience, and rebalancing in global value chains », McKinsey Global Institute. [116]
- Material Economics (2019), *Industrial Transformation 2050 - Pathways to Net-Zero Emissions from EU Heavy Industry*, University of Cambridge Institute for Sustainability Leadership (CISL), <https://materialeconomics.com/publications/industrial-transformation-2050>. [113]
- McCarthy, A., R. Dellink et R. Bibas (2018), « The Macroeconomics of the Circular Economy Transition: A Critical Review of Modelling Approaches », *OECD Environment Working Papers*, n° 130, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/af983f9a-en>. [32]
- McKinsey & Company (2022), *Taking the Pulse of Shifting Supply Chains*, <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/taking-the-pulse-of-shifting-supply-chains>. [73]
- McKinsey & Company (2020), *Resetting Supply Chains for the Next Normal*, <https://www.prideindustries.com/wp-content/uploads/2021/09/Resetting-supply-chains-for-the-next-normal.pdf>. [64]
- McKinsey & Company (2020), *Risk, Resilience, and Rebalancing in Global Value Chains*, https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/risk-resilience-and-rebalancing-in-global-value-chains#/. [51]
- Ministère de l'environnement danois (2021), *Action Plan for Circular Economy - National Plan for Prevention and Management of Waste 2020-2032*. [96]
- Miroudot, S. (2020), « Reshaping the policy debate on the implications of COVID-19 for global supply chains », *Journal of International Business Policy*, vol. 3/4, pp. 430-442, <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00074-6>. [68]
- Miroudot, S. et C. Cadestin (2017), « Services In Global Value Chains: From Inputs to Value-Creating Activities », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 197, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/465f0d8b-en>. [62]
- Miroudot, S. et H. Nordström (2019), « Made in the world revisited », *Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research Paper*, n° 84. [108]
- Munten, P., J. Vanhamme et V. Swaen (2021), « Réduire les pratiques d'obsolescence du point de vue des systèmes produit-service orientés produit : un agenda de recherche », *Recherche et Applications en Marketing (French Edition)*, vol. 36/2, pp. 45-80, <https://doi.org/10.1177/0767370120984755>. [31]
- New York Fed (2022), *Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI)*, Federal Reserve Bank of New York, <https://www.newyorkfed.org/research/policy/gscpi#/overview>. [49]
- OCDE (2023), *Keys to Resilient Supply Chains. Policy Tools for Preparedness and Responsiveness*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/trade/resilient-supply-chains/> (consulté le 5 avril 2023). [80]
- OCDE (2023), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/cfe/datalake.htm> (consulté le 21 April 2023). [90]
- OCDE (2023), *Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/688bde9a-en>. [5]

- OCDE (2023), « Risks and opportunities of reshaping global value chains », Département des Affaires économiques de l'OCDE, Groupe de travail n° 1 chargé de l'analyse des politiques macro-économiques et structurelles (CPE/WP1(2023)8), OCDE, Paris. [66]
- OCDE (2022), *FDI in Figures - April 2022*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/investment/investment-policy/FDI-in-Figures-April-2022.pdf>. [50]
- OCDE (2022), *FDI Qualities Indicators: Measuring the Sustainable Development Impacts of Investment*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/investment/fdi-qualities-indicators.htm>. [20]
- OCDE (2022), *FDI Qualities Policy Toolkit*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/7ba74100-en>. [11]
- OCDE (2022), *Financing Growth and Turning Data into Business: Helping SMEs Scale Up*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/81c738f0-en>. [2]
- OCDE (2022), *Identifying the Main Drivers of Productivity Growth: A Literature Review*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/00435b80-en>. [10]
- OCDE (2022), « L'approvisionnement des matières premières critiques est compromis par l'offensive russe en Ukraine », *Les réponses de l'OCDE face aux conséquences de la guerre en Ukraine*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/30a9644e-fr>. [103]
- OCDE (2022), *Le financement des PME et des entrepreneurs 2022 (version abrégée) : Tableau de bord*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/e9073a0f-en>. [7]
- OCDE (2022), *Perspectives économiques de l'OCDE, Rapport intermédiaire, septembre 2022: Payer le prix de la guerre*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/4c8d9c61-fr>. [97]
- OCDE (2022), « Securing reverse supply chains for a resource efficient and circular economy: What role for trade facilitation mechanism and standards? », COM/TAD/ENV/JWPTE(2021)1/FINAL, OCDE, Paris, [https://one.oecd.org/document/COM/TAD/ENV/JWPTE\(2021\)1/FINAL/en/pdf](https://one.oecd.org/document/COM/TAD/ENV/JWPTE(2021)1/FINAL/en/pdf). [84]
- OCDE (2022), « Translating a risk-based due diligence approach into law: Note de référence », OCDE, Paris. [23]
- OCDE (2021), *Building More Resilient and Sustainable Global Value Chains through Responsible Business Conduct*, OCDE, Paris, <https://mneguidelines.oecd.org/Building-more-resilient-and-sustainable-global-value-chains-through-responsible-business-conduct.pdf>. [4]
- OCDE (2021), *Fostering Economic Resilience in a World of Open and Integrated Markets*, Rapport de l'OCDE préparé pour la Présidence britannique du G7, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/newsroom/OECD-G7-Report-Fostering-Economic-Resilience-in-a-World-of-Open-and-Integrated-Markets.pdf>. [70]
- OCDE (2021), « Global value chains: Efficiency and risks in the context of COVID-19 », *OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19)*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/67c75fdc-en>. [118]
- OCDE (2021), « Measuring distortions in international markets: Below-market finance », *OECD Trade Policy Papers*, n° 247, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/a1a5aa8a-en>. [99]

- OCDE (2021), « No net zero without SMEs: Exploring the key issues for greening SMEs and green entrepreneurship », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, n° 30, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/bab63915-en>. [44]
- OCDE (2021), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2021*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dbe26a97-fr>. [3]
- OCDE (2021), *Perspectives économiques de l'OCDE, Volume 2021 Numéro 2*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/09bf9e01-fr>. [46]
- OCDE (2021), *The Digital Transformation of SMEs*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/bdb9256a-en>. [35]
- OCDE (2020), « COVID-19 and global value chains: Policy options to build more resilient production networks », *OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19)*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-global-value-chains-policy-options-to-build-more-resilient-production-networks-04934ef4/>. [53]
- OCDE (2020), *OECD Workshop on International Trade and Circular Economy – Summary Report*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/env/workshop-trade-circular-economy-summary-report.pdf>. [114]
- OCDE (2019), *Business Models for the Circular Economy: Opportunities and Challenges for Policy*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/g2g9dd62-en>. [28]
- OCDE (2019), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dfc3ab17-fr>. [1]
- OCDE (2019), *Table ronde sur les accords en étoile - Note de référence*, OCDE, Paris, [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP\(2019\)14/fr/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP(2019)14/fr/pdf). [71]
- OCDE (2018), *OECD Science, Technology and Innovation Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr. [60]
- OCDE (2011), *Attractiveness for Innovation: Location Factors for International Investment*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264104815-en>. [102]
- OCDE (2008), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264051034-en>. [6]
- OCDE/ONUDI (2019), *Integrating Southeast Asian SMEs in Global Value Chains: Enabling Linkages with Foreign Investors*, OCDE/Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel, <http://www.oecd.org/investment/Integrating-Southeast-Asian-SMEs-in-global-value-chains.pdf>. [21]
- OECD.Stat (2023), *Accès et utilisation des TIC par les entreprises (base de données)*, OCDE, Paris, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS. [65]
- OMM (2021), « Weather-related disasters increase over past 50 years, causing more damage but fewer deaths », Organisation météorologique mondiale, <https://public.wmo.int/en/media/press-release/weather-related-disasters-increase-over-past-50-years-causing-more-damage-fewer>. [52]

- Pla-Barber, J., C. Villar et R. Narula (2021), « Governance of global value chains after the Covid-19 pandemic: A new wave of regionalization? », *BRQ Business Research Quarterly*, vol. 24/3, pp. 204-213, <https://doi.org/10.1177/23409444211020761>. [67]
- Pla-Barber, J., C. Villar et R. Narula (2021), « Governance of global value chains after the Covid-19 pandemic: A new wave of regionalization? », *BRQ Business Research Quarterly*, vol. 24/3, pp. 204-213, <https://doi.org/10.1177/23409444211020761>. [74]
- PNUE (2010), *PRE-SME - Promoting Resource Efficiency in Small & Medium Sized Enterprises*, Programme des Nations unies pour l'environnement, <https://www.unep.org/resources/report/promoting-resource-efficiency-small-and-medium-sized-enterprises-industrial>. [25]
- Rizos, V. et al. (2015), « The circular economy: Barriers and opportunities for SMEs », *CEPS Working Document*, n° 412, Centre for European Policy Studies, <https://www.ceps.eu/ceps-publications/circular-economy-barriers-and-opportunities-smes/>. [77]
- Rizos, V. et al. (2021), « Barriers and enablers for implementing circular economy business models », <https://www.ceps.eu/ceps-publications/barriers-and-enablers-for-implementing-circular-economy-business-models/>. [78]
- Schneider, J. (2020), *Future of Business Survey Methodology Note*, mimeo. [58]
- Schneider-Petsinger, M. (2021), « US and European strategies for resilient supply chains. Balancing globalisation and sovereignty », Chatham House, <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/2021-09/2021-09-10-us-european-supply-chains-schneider-petsinger.pdf>. [81]
- Schwellnus, C. et al. (2023), « Global value chain dependencies under the magnifying glass », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 142, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/b2489065-en>. [105]
- Sharmina, M. et al. (2021), « Decarbonising the critical sectors of aviation, shipping, road freight and industry to limit warming to 1.5–2°C », *Climate Policy*, vol. 21/4, pp. 455-474, <https://doi.org/10.1080/14693062.2020.1831430>. [112]
- Sheffi, Y. (2015), « The power of resilience. How the best companies manage the unexpected », MIT Press, Cambridge, MA. [72]
- St-Pierre, J. (2003), « Relations entre l'exportation, le développement organisationnel et la situation financière des PME canadiennes », *Revue Internationale PME*, vol. 16/2, pp. 61-82, <https://doi.org/10.7202/1008439ar>. [8]
- Sun, X., F. Lettow et K. Neuhoff (2021), « Climate neutrality requires coordinated measures for high quality recycling », *DIW Weekly Report*, vol. 6, https://doi.org/10.18723/diw_dwr:2021-26-1. [75]
- Szczepański, M. (2021), « Resilience of global supply chains. Challenges and solutions », European Parliamentary Research Service, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/698815/EPRS_BRI\(2021\)698815_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/698815/EPRS_BRI(2021)698815_EN.pdf) (consulté le 12 janvier 2023). [83]

- Tamminen, S. et al. (2020), *Trading Services for a Circular Economy*, Ministry for Foreign Affairs of Finland and the International Institute for Sustainable Development, <https://www.iisd.org/system/files/2020-10/trading-services-circular-economy.pdf>. [33]
- Tsvetkova, A. et al. (2020), « The spatial dimension of productivity: Connecting the dots across industries, firms and places », *OECD Regional Development Working Papers*, n° 2020/01, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/ba5edb47-en>. [106]
- U.S. Department of the Interior (2023), *Mineral Commodity Summaries 2023*, <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2023/mcs2023.pdf>. [110]
- UE (2022), *Regulation of the European Parliament and the Council on Foreign Subsidies Distorting the Internal Market*, PE-CONS 46/22, Bruxelles, 16 novembre 2022, Union européenne, <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/PE-46-2022-INIT/en/pdf>. [87]
- Van Ostaeyen, J. et al. (2013), « A refined typology of product–service systems based on functional hierarchy modeling », *Journal of Cleaner Production*, vol. 51, pp. 261-276, <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2013.01.036>. [29]
- Vlaanderen Circulair (2020), *Circulaire economie biedt bedrijven toekomstperspectief*, <https://vlaanderen-circulair.be/nl/veerkracht>. [24]
- Wall Street Journal (2021), « Texas freeze triggers global plastics shortage », <https://www.wsj.com/articles/one-week-texas-freeze-seen-triggering-monthslong-plastics-shortage-11615973401>. [54]
- Wright, M. et al. (2015), « Joining the dots: Building the evidence base for SME growth policy: », <http://dx.doi.org/10.1177/0266242614558316>, vol. 33/1, pp. 3-11, <https://doi.org/10.1177/0266242614558316>. [121]
- Zhan, J. et al. (2022), « Global value chain transformation to 2030: Overall direction and policy implications », VoXEU, <https://cepr.org/voxeu/columns/global-value-chain-transformation-2030-overall-direction-and-policy-implications>. [69]

Notes

¹ La qualité des infrastructures dans le pays d'accueil, la situation du marché du travail local et les restrictions sur les mouvements de capitaux, entre autres facteurs, peuvent sensiblement dénaturer les avantages de l'IDE pour le pays d'accueil.

² Un nombre considérable d'études empiriques indiquent une corrélation positive entre innovation et exportation (Love et Roper, 2015^[120]). Les PME qui ont des antécédents en matière d'innovation sont plus susceptibles d'exporter, d'exporter avec succès et de se développer grâce aux exportations que les entreprises non innovantes (Wright et al., 2015^[121]).

³ On parle de « précurseurs » lorsque les taux d'adoption sont inférieurs à 16 % de la population totale des entreprises. L'expression « première majorité d'entreprises converties » se rapporte à des taux d'adoption compris entre 16 % et 50 %, l'expression « dernière majorité d'adoptants » à des taux compris

entre 50 % et 66 %, et le terme « retardataire » à des taux supérieurs à 66 % de la population d'entreprises. Voir (OCDE, 2021^[35]) pour les aspects conceptuels.

⁴ Les données de l'enquête 2022 ont été recueillies auprès de 113 dirigeants de chaînes d'approvisionnement dans le monde, représentant des entreprises de nombreux secteurs. L'enquête a été conduite sur une période de trois semaines, de la fin mars à la mi-avril 2022.

⁵ Une étude de cas réalisée dans le secteur des semiconducteurs indique qu'une interruption de dix jours de la production chez un fournisseur étranger de premier plan a provoqué dans la chaîne d'approvisionnement une série de problèmes qui ont duré 300 jours.

5

Les réseaux de connaissances et d'innovation des PME et des start ups

Les petites et moyennes entreprises (PME) doivent se transformer et innover, et leur participation à des réseaux mondiaux et locaux de connaissance et d'innovation est essentielle pour faire un bond en avant. Ce chapitre vise à fournir une vision prospective quant à l'évolution des réseaux de PME dans le contexte mondial actuel, à la manière dont les gouvernements peuvent aider les petites entreprises à diversifier leurs réseaux pour obtenir les atouts stratégiques dont elles ont besoin, et aux domaines auxquels une attention politique accrue pourrait être accordée. Ce chapitre explore tout d'abord la notion de réseaux et leur impact sur l'innovation, la résilience et la croissance des PME. Il examine ensuite les tendances structurelles et émergentes dans les différents types de réseaux de connaissance et d'innovation des PME, y compris les partenariats stratégiques et les clusters, en soulignant les perturbations de plus en plus importantes que ces réseaux connaissent ces dernières années. La dernière section présente une vue d'ensemble des orientations politiques dans ce domaine, sur la base d'une cartographie expérimentale de 601 politiques nationales et de 150 institutions soutenant l'expansion des réseaux de PME dans l'ensemble des pays de l'OCDE.

En bref

- Les PME doivent se transformer et innover. Leur participation aux réseaux mondiaux et locaux de connaissances et d'innovation est essentielle si elles veulent passer à la vitesse supérieure. Ces dernières années ont été marquées par des perturbations croissantes des réseaux, et les PME doivent absolument être en mesure de constituer des nœuds fiables et résistants de ces réseaux émergents, pour le bénéfice de ces derniers comme des PME elles-mêmes.
- Les pôles d'activités renforcent les liens entre les PME. Les organisations de gestion des pôles d'activités jouent un rôle important dans la formation de groupes de PME et de start-ups dans des secteurs et des activités connexes, et la création de réseaux entre elles et avec les grandes entreprises et les établissements de recherche.
- Les marchés dynamiques du capital-risque donnent à quelques PME très performantes la possibilité de former des réseaux, malgré de récents signes d'inflexion. L'intégration de ces PME dans les réseaux de R-D de rupture s'est intensifiée. Le système mondial de R-D a fait preuve d'une extraordinaire résilience au cours de la récente récession, les acteurs, majeurs et mineurs, s'étant efforcés de préserver leurs capacités de recherche. Les PME qui composent ces réseaux de plus en plus interconnectés et mondialisés sont davantage axées sur la R-D et mènent des recherches plus risquées et radicales.
- L'innovation ouverte et les partenariats continuent à gagner du terrain, incitant une plus large population de PME à prendre part à l'innovation, à la transformation numérique et aux réseaux connexes. Les universités et les établissements publics de recherche (EPR) jouent un rôle central dans le transfert de technologies. Les prestataires de services aux entreprises à forte intensité de savoir jouent de plus en plus le rôle de coproducteurs d'innovation vis-à-vis des PME disposant de capacités internes insuffisantes.
- Les plateformes numériques sont de plus en plus utilisées par les petites entreprises pour accéder à l'innovation et la stimuler. Les écarts les plus réduits entre les petites et les grandes entreprises en matière d'acquisition de connaissances sont liés à l'usage des plateformes numériques (par ex. médias sociaux, logiciels libres, plateformes interentreprises ouvertes).
- Les PME ont migré en masse vers les technologies infonuagiques et de plateforme. L'utilisation des médias sociaux s'est généralisée en 2021, 59 % des petites entreprises et 70 % des moyennes entreprises les ayant adoptés (contre 83 % des grandes entreprises). La part des PME acheteuses de services infonuagiques a doublé en moins de six ans, rattrapant celle des grandes entreprises. Cette accélération met en évidence la valeur croissante des données pour la veille économique, et le fait que les entreprises se tournent vers l'infonuagique non seulement dans le cadre de la mise à niveau technologique, mais aussi, de plus en plus, pour trouver des sources d'innovation et la stimuler.
- Toutefois, malgré les progrès réalisés, l'intégration des PME dans les réseaux de connaissances et d'innovation demeure contrastée et fragile. Le risque d'exclusion s'accroît pour celles qui n'exercent pas d'activités de R-D, n'ont pas accès aux réseaux professionnels ou au financement par capitaux propres, ou qui n'ont pas recours aux technologies de plateforme. La plupart des PME sont à la traîne en matière de R-D et d'accès au capital-risque, et d'importantes fractures numériques subsistent, notamment au regard des capacités à faire face aux risques croissants de cyberattaques.
- Du fait de la hausse des risques de cybersécurité, l'exposition au risque et la capacité de gestion des risques sont désormais des facteurs déterminants des décisions de partenariat. Les PME

sont encore peu préparées à faire face aux fuites de données, et peuvent potentiellement servir de points d'entrée pour infiltrer des réseaux encore plus vastes. Le nombre croissant d'incidents numériques observés dans les services aux entreprises à forte intensité de savoir est particulièrement alarmant au regard du rôle qu'ils jouent pour combler les lacunes des PME en termes de connaissances spécialisées. Il est urgent de sécuriser les connexions infonuagiques, les chaînes d'approvisionnement logicielles et les réseaux de clients.

- Certains signes donnent également à penser que les ruptures observées dans les réseaux d'innovation de pointe pourraient s'aggraver. Le système mondial de R-D se compose de blocs régionalisés et spécialisés, ce qui réduit les chances des PME d'évoluer au sein de différents réseaux, ou de se différencier. La concentration des activités, des investissements et des intérêts risque d'accroître les inégalités territoriales et industrielles, les capacités d'innovation et les bénéfices étant concentrés dans quelques entreprises, secteurs et lieux géographiques.
- Les gouvernements mettent en œuvre un large éventail de mesures – certaines visant directement des acteurs spécifiques, d'autres étant plus générales – pour soutenir l'intégration des PME dans les réseaux (mondiaux) de connaissances et d'innovation. En effet, environ un tiers des politiques publiques visent à connecter les PME aux réseaux de connaissances et d'innovation. En outre, la répartition actuelle des efforts publics met en évidence une prédilection pour les canaux d'innovation plus « traditionnels », notamment la R-D contractuelle ou collaborative, ce qui semble indiquer un éventuel décalage avec la « réalité de l'innovation » à laquelle de nombreuses PME sont confrontées, la plupart d'entre elles s'appuyant généralement sur d'autres mécanismes – comme les services aux entreprises à forte intensité de savoir – pour mener à bien des activités d'innovation.
- Les politiques de réseaux en lien avec l'innovation sont également fortement tournées vers l'international, près de la moitié d'entre elles visant à renforcer les liens des PME avec leurs partenaires internationaux en matière d'innovation. Dans le même temps, moins de 15 % des mesures mises en œuvre dans la zone OCDE exploitent les plateformes numériques au profit du développement des réseaux d'innovation des PME, ce qui laisse entrevoir un immense potentiel inexploité. En outre, les efforts visant à connecter les populations d'entreprises les plus prometteuses – comme les start-ups ou les PME à fort potentiel – aux réseaux d'innovation sont inégalement répartis et ne s'inscrivent pas forcément dans la panoplie de mesures déployées par les pays.

Introduction et contexte

Pour reconstruire en mieux après la pandémie de COVID-19, restaurer la productivité et la croissance économique, et favoriser la durabilité et la résilience, les petites et moyennes entreprises (PME) doivent se transformer et innover. Par la voie de leurs réseaux, elles sont en mesure de surmonter les obstacles liés à leur petite taille pour accéder aux connaissances, aux technologies, aux données et aux compétences ; trouver de nouveaux partenaires commerciaux, diversifier les marchés et les sources de financement ; et tirer parti des transferts indirects de connaissances. Ces réseaux leur permettent de réaliser des économies d'échelle externes par le jeu de l'optimisation des processus, d'un approvisionnement plus rentable et de la création de savoirs. Ils constituent donc des atouts stratégiques pour les petites entreprises dans le cadre du renforcement de l'innovation, de la résilience et de la croissance (OCDE, 2019^[1] ; 2022^[2]) (voir chapitre 2).

Dans un environnement mondial dont les acteurs sont de plus en plus interconnectés et interdépendants, les PME doivent impérativement gagner en capacité d'adaptation et fonctionner comme des nœuds de réseaux fiables et robustes dans un environnement en constante évolution, un aspect qui revêt une importance critique pour les PME elles-mêmes, les réseaux, et l'ensemble des acteurs de ces réseaux. Les fortes perturbations subies par les réseaux mondiaux d'entreprises et de connaissances lors de la crise du COVID-19 et dans le sillage de la guerre d'agression menée par la Russie contre l'Ukraine, ainsi que la fréquence et l'ampleur croissantes des autres chocs, comme les catastrophes naturelles et les cyberattaques, nécessitent de mieux appréhender les risques et les difficultés liées aux réseaux de PME, les possibilités offertes par ces réseaux, et plus particulièrement l'impact qu'ils sont susceptibles d'avoir sur la transformation des PME.

Les réseaux de PME peuvent prendre différentes formes et ne sont pas restreints aux relations acheteurs-fournisseurs. Si le chapitre 4 du présent rapport traite de la reconfiguration des réseaux de production mondiaux et de leur capacité à générer des transferts indirects d'innovation et de connaissances, le présent chapitre examine de plus près les réseaux, qui sont par nature souvent utilisés pour stimuler ou favoriser les retombées de l'innovation, comme les partenariats stratégiques et les pôles d'activités, ainsi que leurs répercussions sur l'action des pouvoirs publics. Les réseaux de connaissances et d'innovation mettent les PME en relation avec les acteurs des systèmes d'innovation mondiaux, nationaux et régionaux par l'intermédiaire de la recherche-développement (R-D) collaborative, de l'innovation ouverte, et des transferts de technologie. Les services aux entreprises à forte intensité de savoir et les plateformes et technologies numériques (comme l'infonuagique) contribuent à connecter les PME à ces réseaux de connaissances et d'innovation. Les partenariats stratégiques lient les PME à des partenaires commerciaux par le truchement d'accords contractuels, de coentreprises, de consortiums, etc., souvent à des fins d'innovation ou de commercialisation. Les pôles d'activités fonctionnent comme des réseaux de réseaux, et se caractérisent par une forte spécialisation et une concentration géographique importante (voir au chapitre 2 des définitions plus détaillées).

Le présent chapitre vise à présenter une vision prospective de la manière dont les réseaux de PME sont susceptibles d'évoluer dans le contexte mondial actuel, dont les pouvoirs publics peuvent aider les petites entreprises à s'associer à des réseaux pour se procurer les actifs stratégiques dont elles ont besoin, et des aspects auxquels les pouvoirs publics pourraient prêter davantage attention. La première partie examine brièvement la notion de réseaux et l'impact de ces derniers sur l'innovation, la résilience et la croissance des PME, sur la base d'une analyse documentaire et de travaux conjoints de la Commission européenne et de l'OCDE relatifs à l'expansion des réseaux au bénéfice du développement des PME (OCDE, 2023^[3]) (voir également le chapitre 2). La deuxième partie examine les tendances structurelles et émergentes observées dans les réseaux de connaissances des PME, en mettant l'accent sur les réseaux d'innovation, les partenariats stratégiques et les pôles d'activités, et en s'appuyant à la fois sur des données empiriques, des enquêtes et des études de cas. La dernière partie fait un tour d'horizon des principales orientations stratégiques dans ce domaine, sur la base d'une cartographie expérimentale de

601 politiques nationales et de 150 institutions soutenant l'expansion des réseaux de PME dans l'ensemble de la zone l'OCDE.

Thème : L'importance des réseaux de connaissances et d'innovation pour les PME et les start-ups

Les PME doivent impérativement avoir accès aux réseaux de connaissances pour pouvoir innover et se transformer. Les entreprises innovent rarement de manière isolée, et les réseaux d'innovation faisant intervenir de multiples acteurs sont la règle plutôt que l'exception (DeBresson, 1996^[4]). Les entreprises axées sur la collaboration, aussi petites soient-elles, ont tendance à être plus innovantes que les entreprises opérant isolément, aussi grandes soient-elles (voir chapitre 2) (OCDE, 2004^[5] ; Eurostat, 2022^[6]). En effet, l'innovation résulte de l'accumulation de connaissances de plus en plus spécialisées et d'un capital intellectuel invitant à la coopération et à l'ouverture de l'innovation pour gagner en efficacité et réduire les délais de mise sur le marché (Chesbrough, 2003^[7]). De fait, les réseaux sont de plus en plus considérés comme un atout pour l'innovation (Corrado et al., 2005^[8] ; OCDE, 2021^[9]).

Ce changement de paradigme en faveur de l'« innovation ouverte » a considérablement réduit l'investissement requis pour accéder aux actifs de l'innovation et, partant, facilité l'intervention des PME dans ce domaine (OCDE, 2010^[10] ; 2019^[11]). Les entreprises puisent leurs connaissances à l'extérieur, auprès de leurs clients, investisseurs et fournisseurs notamment, ainsi que dans leurs ressources internes (Kratzer, Meissner et Roud, 2017^[11]). Des réseaux solides sont, par exemple, essentiels pour stimuler le développement économique et l'innovation dans les secteurs de la culture et de la création (c'est-à-dire le design, la musique, la danse, les jeux vidéo, l'architecture, la publicité et les musées), composés majoritairement de micro-entreprises (Encadré 5.1). En effet, l'importance accordée aux réseaux et à la collaboration est souvent considérée comme une caractéristique déterminante de ces secteurs (Potts et al., 2008^[12]).

Les réseaux peuvent engendrer des avancées considérables, et compenser des capacités limitées en interne (Hilmersson et Hilmersson, 2021^[13]). Par exemple, les réseaux qui connectent les PME entre elles, avec des acteurs majeurs ou mineurs du secteur numérique, ou avec des acteurs publics (par ex. par le truchement d'accélérateurs, de centres d'innovation numérique, etc.), peuvent constituer des vecteurs efficaces de la transformation numérique des PME (OCDE, 2021^[14]), et ont été largement mobilisés ou renforcés pendant la pandémie de COVID-19 pour aider les PME à accélérer leur transformation numérique (OCDE, 2021^[15]).

Les réseaux peuvent être source de résilience. Les réseaux dont les ramifications se caractérisent par un certain degré de redondance et de diversification, qui offrent une certaine liberté de manœuvre pour faire face à l'incertitude et réduire les interdépendances, et qui promeuvent une culture de la gestion des risques, sont plus susceptibles d'éviter les ruptures (anticipation), de réduire le coût des chocs (atténuation), et de rebondir plus rapidement par la suite (adaptation) (Brende et Sternfels, 2022^[16] ; OCDE, 2004^[5] ; AIE, 2014^[17]) (voir également le chapitre 2, et le chapitre 4 sur les réseaux de production). Les réseaux de connaissances, en particulier, canalisent les compétences, les données, la technologie et les financements qui contribuent à la capacité d'adaptation, à la réactivité et à l'innovation des PME.

Les réseaux de connaissances et d'innovation sont également essentiels à la transition numérique et écologique des PME. Ils soutiennent la création et la diffusion à grande échelle de solutions numériques et d'innovations vertes et écotecnologiques (OMC, 2021^[18] ; OCDE, 2021^[14]).

Toutefois, malgré les avantages de l'intégration aux réseaux, les petites entreprises comptent moins de partenaires commerciaux, de fournisseurs et de clients, et sont moins susceptibles de participer à des activités de R-D et d'innovation avec des partenaires externes (OCDE/Eurostat, 2019^[19]). En outre, malgré les progrès considérables effectués ces dernières années, elles accusent un retard par rapport aux grandes entreprises au regard de l'utilisation des plateformes et outils numériques susceptibles de favoriser la formation de réseaux (OCDE, 2019^[1] ; 2021^[14] ; à paraître^[20]). En outre, les PME manquent de

capacités, ce qui les empêche de tirer pleinement parti de leur intégration. De fait, elles se heurtent à une difficulté particulière : trouver les partenaires experts et les réseaux de connaissances appropriés et se mettre en relation avec eux, et acquérir les compétences et les pratiques de gestion nécessaires à la coordination des connaissances externes et à leur intégration dans les pratiques internes et les processus d'innovation. (OCDE, 2015^[21] ; 2004^[5])

L'intégration des PME dans les réseaux de connaissances et d'innovation va dépendre de plus en plus de leur capacité à se conformer à des normes de durabilité en constante évolution et à d'autres exigences réglementaires comme les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG), et les exigences en matière de conduite responsable des entreprises.

Encadré 5.1. Réseaux d'innovation dans les secteurs de la culture et de la création, et effets macroéconomiques

Des réseaux solides sont essentiels pour stimuler le développement économique et l'innovation dans les secteurs de la culture et de la création (SCC). Les entreprises de ces secteurs sont de taille plus modeste que dans le reste de l'économie, et les micro-entreprises y sont particulièrement représentées (96.1 % contre 88.9 %). Elles font davantage appel à des travailleurs indépendants, et optent plus souvent pour des formes d'organisation et de travail temporaires, fondées sur des projets. Les travailleurs de ces secteurs sont plus de deux fois plus susceptibles d'être indépendants (29 % contre 14 %), et sont également plus susceptibles d'occuper plusieurs emplois (7 % contre 5 %).

Les entreprises qui vont former des réseaux et collaborer peuvent appartenir à un seul ou plusieurs secteurs de la culture et la création, ainsi qu'à d'autres secteurs de l'économie. Les entreprises des secteurs de la culture et de la création ont tendance à se regrouper dans des endroits spécifiques (Casadei et al., 2023^[22]) afin de renforcer leurs liens horizontaux et verticaux et de mutualiser leurs ressources et leurs capacités. Le vivier de main-d'œuvre est particulièrement important, compte tenu du recours important aux travailleurs indépendants, qui exercent dans différents secteurs de la culture et de la création et dans des entreprises d'autres secteurs, passent souvent des uns aux autres, et travaillent généralement sur différents projets à différents moments. À ce titre, les travailleurs indépendants peuvent être comparés à des abeilles qui contribuent à la pollinisation croisée des idées entre les entreprises d'un même pôle d'activités.

En général, les entreprises des secteurs de la culture et de la création s'appuient davantage sur des actifs incorporels et disposent de structures de R-D moins formelles, ce qui signifie qu'elles peuvent avoir plus de difficultés à accéder à des financements et à se développer.

Les secteurs de la culture et de la création ont d'importantes retombées sur d'autres activités économiques, grâce à la diffusion des idées, des compétences et des connaissances acquises.

Un emploi sur vingt-cinq en moyenne est exercé dans ces secteurs dans la zone de l'OCDE, et jusqu'à un sur dix dans certaines grandes villes. Toutefois, quelque 40 % des emplois relevant de la culture et de la création ne sont pas exercés dans ces secteurs (par ex. dessinateurs industriels travaillant dans l'industrie automobile), ce qui met en évidence leur importance à l'échelon macroéconomique.

En outre, les entreprises des secteurs de la culture et de la création sont très innovantes et contribuent directement à l'innovation dans d'autres secteurs grâce à la collaboration, aux projets de recherche interdisciplinaires et à « l'innovation immatérielle » dans les chaînes d'approvisionnement (ce qui désigne des innovations principalement esthétiques). Au cours de la décennie précédente, les projets interdisciplinaires et les modèles économiques se sont multipliés, les entreprises des secteurs de la culture et de la création s'immisçant dans les secteurs de la santé, de l'éducation et de la haute technologie.

Source : OCDE (2022^[23]), *The Culture Fix: Creative People, Places and Industries*, <https://doi.org/10.1787/991bb520-en>.

Les PME dans les réseaux d'innovation en mutation : Tendances structurelles et émergentes

Même avant la pandémie de COVID-19, les réseaux de PME s'adaptent continuellement aux transformations de l'économie mondiale induites par le progrès technologique, la transformation de la structure des échanges, l'essor de l'innovation ouverte, la géopolitique et les impératifs de la neutralité climatique. Ces mêmes réseaux se sont également adaptés aux chocs systémiques, comme les crises économiques, les cyberattaques, les catastrophes naturelles, etc. On peut trouver de nombreux exemples de réseaux d'innovation et de production qui se transforment pour gagner en résilience et en efficacité, dans différents lieux et secteurs d'activité (encadré 5.2).

Encadré 5.2. Comment les réseaux se transforment pour gagner en efficacité et en résilience : exemples choisis

La ville de Pittsburgh (États-Unis) : **de la ville de l'acier au « roboburgh ».**

Pour s'adapter à l'évolution des technologies et des marchés, l'économie de Pittsburgh a commencé à se transformer entre le milieu et la fin du XX^e siècle, délaissant progressivement une industrie sidérurgique en déclin qui bénéficiait de la proximité des réserves régionales de charbon pour devenir un centre névralgique de la robotique et de l'intelligence artificielle. Cette réussite est due à plusieurs facteurs : un vaste réseau de petits prestataires et d'entreprises possédant une expertise dans l'ingénierie et la fabrication de composants et de logiciels robotiques, la présence de grandes multinationales exerçant des activités, possédant des bureaux de recherche et réalisant des investissements à l'échelon local, un réseau dense d'incubateurs, d'accélérateurs et de bureaux de transfert de technologie, la coopération avec une université de premier plan dans le secteur de l'informatique, et un écosystème d'établissements d'enseignement supérieur et d'universités pluridisciplinaires.

Fukushima (Japon) : reconstruction après une triple catastrophe

Pour reconstruire Fukushima et sa région après le tremblement de terre, le tsunami et l'accident nucléaire dévastateurs de 2011, les PME locales, les pouvoirs publics, les établissements de recherche, les universités, les écoles et les collectivités, ainsi que la Tokyo Electric Power Company, ont mené une action collective pour créer un nouveau pôle d'entreprises dans le secteur du démantèlement nucléaire (aux fins du démantèlement de la centrale nucléaire de Daiichi). Il s'agit notamment de renforcer la capacité des PME locales à créer des chaînes d'approvisionnement sur le terrain, de les associer aux évolutions technologiques de premier plan, en collaboration avec des universités et des établissements de recherche, et de diversifier l'économie locale.

Brainport (Pays-Bas) : **ouverture de l'innovation**

Pour relever l'économie après le départ de Philips, principal employeur local et première entreprise d'Eindhoven (plus grande ville de Hollande-Méridionale), des approches plus dynamiques et plus ouvertes de l'innovation ont été adoptées, avec l'établissement d'un campus de la connaissance et la création d'entreprises dérivées à partir d'activités existantes. Le renforcement du « triangle du savoir » a donné lieu à de nouveaux accords de gouvernance entre le maire d'Eindhoven, le président de l'université de technologie d'Eindhoven et le président de la Chambre de commerce, l'objectif étant de conjuguer les efforts des trois secteurs et de mobiliser les parties prenantes dans les domaines de la santé, de la mobilité, de l'énergie et de la haute technologie alimentaire.

Cybersecurity Tech Accord : collaborer pour établir des communautés en ligne plus sûres

Au cours d'une période de multiplication des cyberattaques (comme WannaCry et NotPetya), qui ont considérablement perturbé les activités commerciales à travers le monde, un groupe de grandes entreprises technologiques a élaboré et signé le Cybersecurity Tech Accord (avril 2018) afin de donner aux utilisateurs, aux clients et aux développeurs les moyens de renforcer la cybersécurité. L'un des principes clés de cet accord est l'établissement de partenariats entre les entreprises et les groupes ayant les mêmes aspirations afin de consolider la cybersécurité collective. En 2023, l'accord compte plus de 150 entreprises signataires réparties dans le monde entier (Dobrygowski, 2019^[24]).

Source : OCDE (2022^[25]), "From recovery to resilience: Designing a sustainable future for Fukushima", <https://doi.org/10.1787/e40cbab1-en>; OCDE (2019^[26]), *Second Japan/OECD Policy Dialogue Decommissioning Industry Cluster Development*, OCDE, Paris; Dobrygowski, D. (2019^[24]), "Why companies are forming cybersecurity alliances", <https://hbr.org/2019/09/why-companies-are-forming-cybersecurity-alliances>.

Les nouvelles conditions instaurées par la pandémie de COVID-19 et, plus récemment, la guerre d'agression menée par la Russie contre l'Ukraine ont poussé les entreprises, petites et grandes, à réévaluer leurs réseaux à quasiment tous les stades de leur activité – depuis la conception de technologies nouvelles, ou innovation, jusqu'à leur production et leur commercialisation. Il est essentiel que les PME soient préparées à devenir des nœuds fiables, innovants et robustes de ces réseaux émergents et disposent des capacités nécessaires à cette fin, tant pour elles-mêmes que pour les réseaux et l'économie mondiale.

La section suivante traite des évolutions structurelles et émergentes susceptibles d'affecter les réseaux d'innovation des PME, leurs partenariats et leurs pôles d'activités. Les transformations des réseaux de production et des chaînes de valeur mondiales sont examinées plus en détail au chapitre 3. Faute de données récentes et complètes, pour peu que des données soient disponibles, l'analyse présente des données empiriques, des enquêtes et des études de cas complémentaires pour bien appréhender l'ampleur et la direction de ces changements, et étudier leur éventuel impact sur les PME et les mesures en leur faveur.

Les pôles d'activités renforcent les liens entre les PME.

Les pôles d'activités jouent un rôle important en soutenant le développement des réseaux et l'intégration des PME à l'appui de l'innovation. Les pôles d'activités sont généralement définis comme des concentrations locales d'entreprises et d'organisations interconnectées dans un domaine d'activité connexe, comme un secteur occupant une place centrale dans une économie régionale, mais l'accent est de plus en plus mis sur l'intégration des acteurs des pôles régionaux dans des réseaux nationaux et internationaux de plus grande envergure, et sur la promotion de la diversification des pôles dans des activités à plus forte valeur ajoutée (OCDE, 2021)¹. Les politiques en faveur de l'entrepreneuriat et de l'innovation peuvent soutenir plusieurs pôles d'activités au sein d'une même région, à condition que son économie soit suffisamment diversifiée et spécialisée, et qu'il existe un grand nombre de pôles locaux dans le monde. Par exemple, la plateforme européenne de collaboration des clusters (ECCP) englobe plus de 1 500 pôles d'activités répartis dans plus de 200 régions de l'UE-27, qui représentent 25 % de l'emploi total au sein de l'UE. Ces pôles sont composés à 75 % de PME (UE, 2022^[27]).

Le nombre de pôles d'activités formés ces dernières années a augmenté. Le nombre de pôles d'activités membres de l'ECCP a quasiment doublé en Europe au cours de la période 2010–22, pour s'établir à 541 au total. Plus de 70 % de ces entités sont concentrées dans trois secteurs : le numérique, l'environnement et les services logistiques, bien que l'on ait observé plus récemment une hausse du nombre de pôles d'activités axés sur les produits biopharmaceutiques et les services médicaux (UE,

2022^[27]). Des données sectorielles plus fines montrent qu'environ 40 % des pôles d'activités (en mesure de transmettre des informations sur leur secteur) sont liés au secteur manufacturier.

Les pôles d'activités constituent un important canal de diffusion des flux de connaissances. Les PME membres de pôles d'activités ont accès aux connaissances des autres entreprises et organisations exerçant des activités connexes au sein du pôle, comme les universités et les établissements de recherche, les fournisseurs spécialisés, les clients avertis et les organisations commerciales. Les PME augmenteront souvent leurs capacités d'innovation en attirant une main-d'œuvre qualifiée issue d'autres entreprises ou institutions d'un pôle, et en entreprenant des projets de collaboration dans les domaines de la R-D et de l'innovation avec d'autres entreprises et universités membres de ce même pôle. Les politiques de pôles d'activités soutiennent ces flux de connaissances en favorisant et en encourageant l'établissement de réseaux de connaissances locaux et mondiaux. Il est particulièrement important de mettre en relation les PME et les start-ups avec les établissements de recherche et les universités afin d'exploiter les connaissances générées par la recherche. Les organisations de gestion des pôles d'activités bénéficient souvent d'un appui des politiques de pôles. Il s'agit d'organisations formelles disposant d'agents chargés de gérer ces pôles d'activités. Ces agents jouent le rôle de gestionnaires de comptes et travaillent avec des entreprises et des organismes de recherche spécifiques afin de répondre à leurs besoins de développement et tirer parti des possibilités de collaboration. Ces organisations de gestion sont plus efficaces lorsqu'elles bénéficient d'un financement gratuit à relativement long terme afin d'être en mesure d'attribuer les budgets nécessaires aux projets communs de recherche et de renforcement des compétences, et d'offrir un soutien aux start-ups de leurs pôles, ainsi qu'un appui opérationnel aux services de placement.

L'un des principaux aspects du développement visé par les politiques de pôles d'activités est l'établissement de liens plus solides à l'échelon mondial entre les membres des pôles, comme en témoignent les efforts d'« internationalisation » déployés. L'UE et les États-Unis ont signé en 2015 un accord de coopération visant à faciliter les liens transatlantiques entre les pôles d'activités des deux régions, et à aider les PME à trouver des partenaires stratégiques. Plus récemment, l'UE a lancé 30 initiatives de collaboration entre pôles d'activités (Euroclusters). Ces initiatives regroupent plus de 170 organisations européennes de pôles d'activités réparties dans 22 États membres, et englobent l'ensemble des 14 écosystèmes industriels recensés dans le cadre de la politique industrielle de l'UE. Le programme pilote ClusterXchange illustre également la manière dont l'UE cherche à promouvoir la coopération transnationale, l'apprentissage mutuel, la constitution de réseaux et l'adoption des innovations par les acteurs des pôles industriels établis dans les différents pays (ECCP, 2023^[28]). Ces échanges transfrontaliers visent à cerner les possibilités de croissance et à renforcer les liens entre les écosystèmes industriels.

Les politiques relatives aux pôles d'activités visent également de plus en plus à faciliter la transition de ces pôles vers des activités à plus forte valeur ajoutée, en établissant des liens entre les secteurs d'activité. Ces politiques tentent de plus en plus de favoriser le développement de nouvelles trajectoires sectorielles dans le cadre d'une diversification liée ou non liée, c'est-à-dire soit dans le cadre d'une diversification dans un nouveau secteur en lien avec les activités des entreprises du pôle, en prenant appui sur les compétences et les connaissances des secteurs existants dans la région, soit par une diversification dans un nouveau secteur, en associant des connaissances sans rapport les unes avec les autres. Les organisations de gestion des pôles d'activités peuvent favoriser ce type de diversification en créant des liens entre les entreprises et les établissements de recherche de différents secteurs. Par exemple, les pouvoirs publics tentent de mettre en place un pôle alimentaire fonctionnel à forte valeur ajoutée à Chiang Mai et Chiang Rai, dans le nord de la Thaïlande, en associant la recherche appliquée de pointe menée dans les laboratoires de recherche nationaux et les universités aux capacités d'innovation des start-ups et des PME existantes, dans le cadre de projets d'innovation et d'entrepreneuriat bénéficiant de l'appui du Northern Science Park (OCDE, 2021^[29]). De même, les acteurs des pôles d'activités du comté anglais du Cambridgeshire soutiennent la diversification des entreprises d'ingénierie spécialisées dans les dispositifs

médicaux dans les conteneurs de matières nucléaires en favorisant les interactions avec les chercheurs et les clients possédant ces connaissances et compétences connexes (OCDE, 2021^[30])². La clé du succès réside principalement dans le soutien apporté par les organisations de gestion des pôles d'activités à la constitution de réseaux intersectoriels et à l'établissement de liens entre ces organisations, et notamment aux collaborations autour des perspectives communes, et aux projets d'innovation spécifiques.

Les pôles d'activités évoluent également pour faire face aux impératifs de la double transition, souvent sous l'impulsion de l'action publique. Si les décideurs continuent de considérer les pôles d'activités comme des catalyseurs de l'entrepreneuriat et de l'innovation, leurs priorités évoluent : il ne s'agit plus de promouvoir la création de pôles d'activités et le renforcement des pôles existants, mais de leur permettre de s'adapter aux exigences de la transformation numérique et de l'industrie 4.0, à la transition vers une économie circulaire, et à la nécessité de réduire les émissions de carbone (Kuberska et Mackiewicz, 2022^[31]).

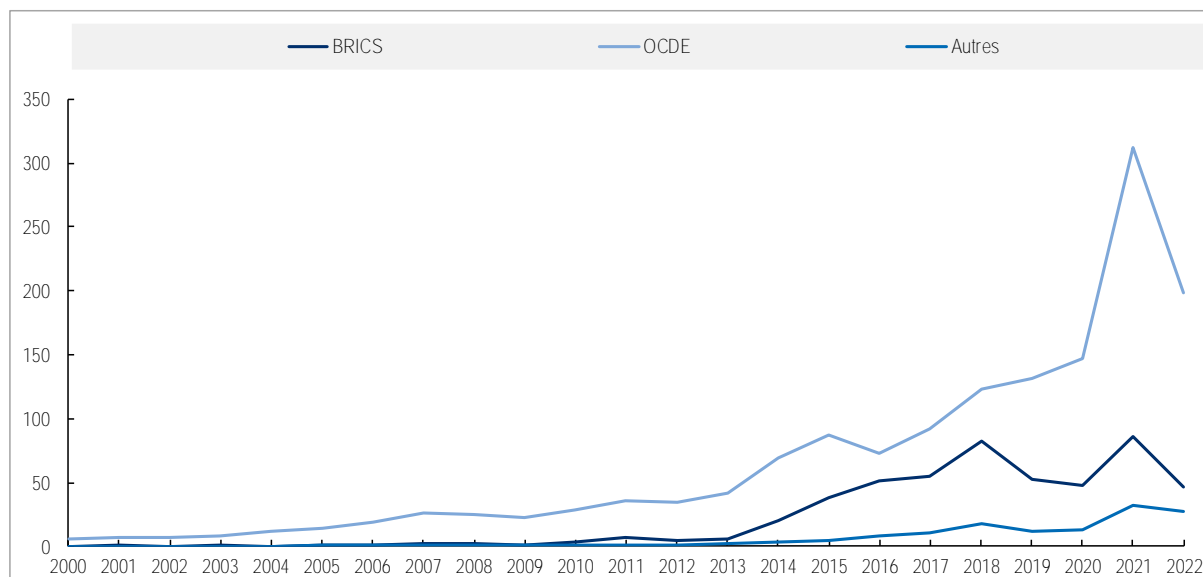
À l'échelon national, certains pays ont tenté de consolider leurs pôles d'activités en les transformant en superpôles afin de stimuler l'innovation dans les domaines stratégiques et les vastes écosystèmes industriels. Le Danemark a par exemple choisi de canaliser les aides publiques vers des pôles moins denses mais plus solides, suivant le modèle des supergrappes canadiennes (OCDE, 2022^[32]). L'objectif est de parvenir à un excellent niveau et de mettre en place des capacités de premier plan à l'échelle mondiale, de manière plus efficace que ce que les pôles d'activités de moindre envergure et spécialisés sont en mesure de réaliser (Denmark Cluster Excellence, 2022^[33]).

Pour quelques PME très performantes, les marchés dynamiques de capital-risque génèrent d'importants effets de réseau

Même si la plupart des PME n'ont pas recours au capital-risque ou ne soient pas en mesure de le faire, les sociétés de capital-risque et les investisseurs sont des partenaires stratégiques majeurs des start-ups d'avenir. Les investisseurs en capital-risque, les acteurs du tutorat-investissement et les fonds de capital-risque n'accordent pas seulement des financements : ils aident l'entreprise à élaborer une stratégie, prodiguent des conseils en matière de gestion, et établissent des connexions au sein des réseaux en contrepartie d'une part dans l'entreprise (Gompers et Lerner, 2001^[34]). Le mentorat, les conseils aux entreprises et l'accès aux réseaux qui vont de pair avec le financement par capitaux propres améliorent le taux de réussite des start-ups et des PME, tout en mettant à leur disposition les ressources nécessaires pour mieux s'adapter aux nouvelles conditions d'activité et aux changements de comportement des consommateurs (OCDE, 2022^[35]). Plus généralement, les marchés du capital-risque offrent aux PME la possibilité de se connecter à un écosystème innovant de plus grande envergure. Sur le marché du tutorat-investissement, par exemple, l'action publique vise pour l'essentiel à améliorer les flux d'information et les possibilités de constituer des réseaux entre les investisseurs et les entrepreneurs (OCDE, 2015^[36]). Bien qu'une petite partie seulement des PME des pays de l'OCDE bénéficie de l'apport de capitaux, l'analyse des investissements de capital-risque et des entreprises donne un aperçu des modalités de financement des applications commerciales des technologies de rupture et du rôle des partenaires stratégiques dans la croissance des start-ups³.

Graphique 5.1. Les investissements en capital-risque dans les pays de l'OCDE ont augmenté en 2021, mais ont ralenti en 2022 pour revenir à leur niveau initial

Total des investissements en capital-risque (en milliards USD constants de 2005 à PPA) dans les pays de l'OCDE et le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine (BRIC), 2000–22



Note : financement par capital-risque dans les pays de l'OCDE au cours de la période 2000–20. Les opérations de capital-risque comprennent les opérations de pré-amorçage, d'amorçage, de tutorat-investissement, de financement en série, d'obligations convertibles, de financement de la croissance, de financement à un stade avancé et d'autres sources de financement moins conventionnelles, comme le « *media for equity* » et le financement participatif (*crowdfunding*) de produits. Les fusions et acquisitions, les premières offres publiques de souscription et les offres initiales de jetons, les phases de financement après l'introduction en bourse, le financement par emprunt, le financement sur le marché secondaire et les investissements dans des entreprises plus matures et déjà établies sont exclus.

Source : élaboré à partir de la base de données Crunchbase.

StatLink  <https://stat.link/aq3yxt>

Les investissements de capital-risque ont doublé en 2021, élargissant ainsi le réseau professionnel potentiellement à disposition des start-ups, malgré un ralentissement en 2022. Les marchés de capital-risque se sont développés rapidement dans les pays de l'OCDE au cours de la dernière décennie. Après une forte baisse au début de la pandémie, le financement par capitaux propres s'est rapidement rétabli (OCDE, 2021^[15]). Les PME des secteurs de la santé, des sciences et de l'ingénierie, des télécommunications, de l'agriculture et de l'élevage et de l'éducation sont celles qui ont enregistré la plus forte hausse des financements par rapport à l'année précédente (2019–20). Dans le sillage de la guerre menée par la Russie contre l'Ukraine, le financement par capital-risque a considérablement augmenté en 2022 pour les entreprises opérant dans les secteurs de l'énergie et du développement durable, de l'agriculture et de l'élevage, ainsi que de l'administration et de l'armée. Toutefois, depuis la récente faillite de la Silicon Valley Bank, les investisseurs en capital-risque se montrent plus prudents. Cette tendance devrait se poursuivre au cours du premier semestre 2023, limitant l'accès au capital-risque et à ses réseaux au cours des mois à venir (Grabow, 2023^[37]).

La croissance du financement par capital-risque s'est accompagnée d'un développement effectif des réseaux de start-ups. En moyenne, le nombre d'investisseurs par phase de financement a augmenté au cours de la dernière décennie, passant de 2.13 investisseurs en 2012 à environ 3.3 investisseurs en 2022. Bien que cela puisse être révélateur d'une mutualisation des risques entre les investisseurs et d'un succès

croissant des marchés du capital-risque, cette évolution est susceptible d'ouvrir de nombreuses possibilités d'établir des réseaux d'innovation et de financement de ces PME.

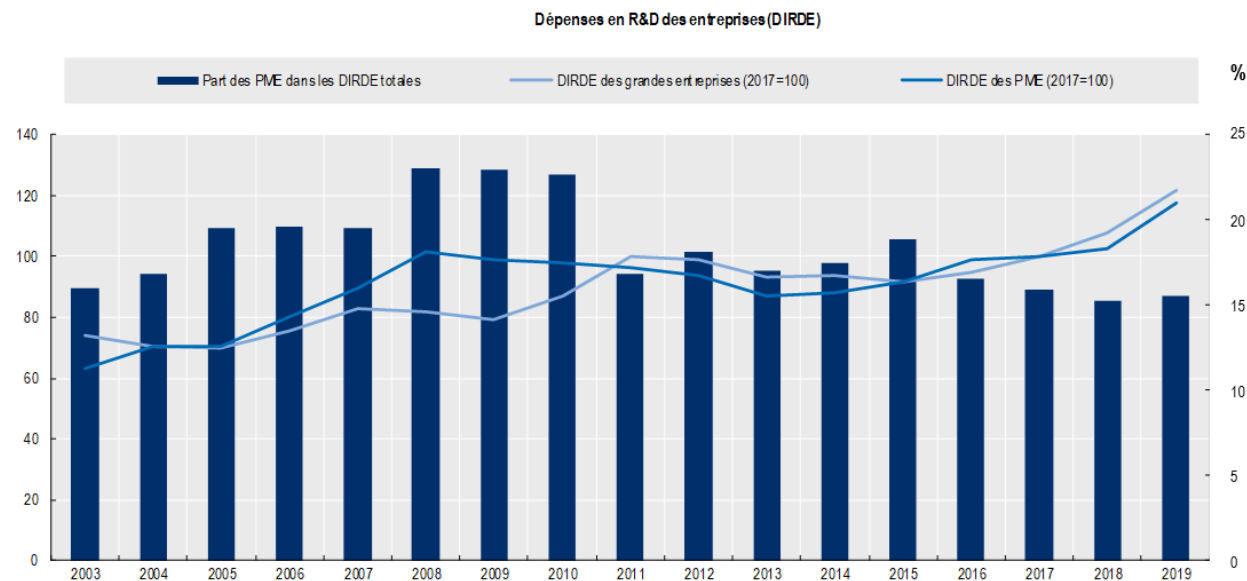
Pour quelques PME très performantes, l'intégration dans des réseaux de R-D – souvent davantage en rupture – s'intensifie.

Les dépenses de R-D des PME donnent une idée générale du degré d'intégration des PME dans les réseaux mondiaux d'innovation⁴. Alors que les entreprises mènent leurs travaux de R-D en fonction des technologies, de l'équipement, du capital humain et du capital intellectuel (par ex. données, brevets, logiciels) accumulés, nombre d'entre elles, en particulier les PME (compte tenu de leurs capacités plus limitées), délèguent les travaux de R-D à des prestataires et des partenaires extérieurs, notamment, de manière croissante, dans le cadre de cocréations. L'effort de R-D prend de plus en plus la forme d'une activité coopérative nécessitant des partenariats et des échanges afin d'accéder à des connaissances de plus en plus spécialisées, et de supporter les coûts croissants de la recherche.

Désormais, les investissements des PME dans la R-D s'intensifient au même rythme que ceux des grandes entreprises. Les dépenses de R-D des PME se sont accélérées depuis 2013, après le déclin observé dans le sillage de la crise financière mondiale. Ces dernières années, elles ont enregistré un rythme de croissance similaire à celui observé dans les grandes entreprises (graphique 5.2). La hausse des investissements en R-D des PME est en partie liée à la diminution de la concentration de la R-D dans le secteur secondaire, ce qui signifie la R-D a gagné du terrain dans les secteurs des services où les PME sont majoritaires, ainsi qu'à la mise en œuvre croissante d'une fiscalité plus généreuse en matière de R-D (Appelt et al., 2022^[38]).

Graphique 5.2. Les dépenses de R-D des PME se sont accélérées ces dernières années, rattrapant celles des grandes entreprises.

Croissance des dépenses de R-D des entreprises, selon leur taille, moyenne des pays de l'OCDE, indice (2017=100)



Note : moyenne par pays des dépenses de recherche et développement (R-D) effectuées dans le secteur des entreprises, en USD constants de 2015 à PPA. Les données incluent les dépenses totales de R-D des entreprises effectuées sur le territoire, par catégorie de taille. Certaines valeurs manquantes, en raison du calendrier de collecte des données principalement, ont été interpolées pour l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Estonie, la Grèce, l'Irlande, le Luxembourg, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, la Suède et la Suisse.

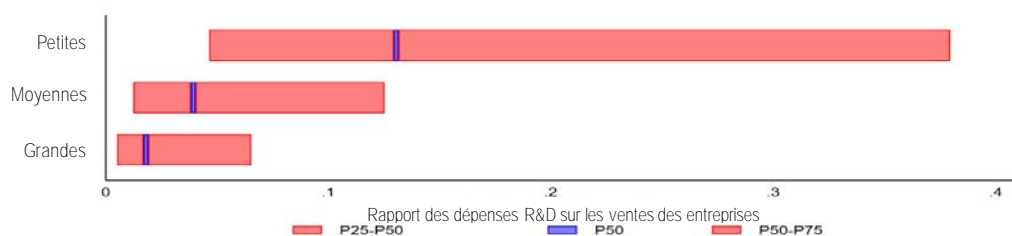
Source : OCDE (s.d.^[39]), *Research and Development Statistics (RDS) (database)*, <https://www.oecd.org/sti/inno/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm>.

StatLink  <https://stat.link/jpkdy2>

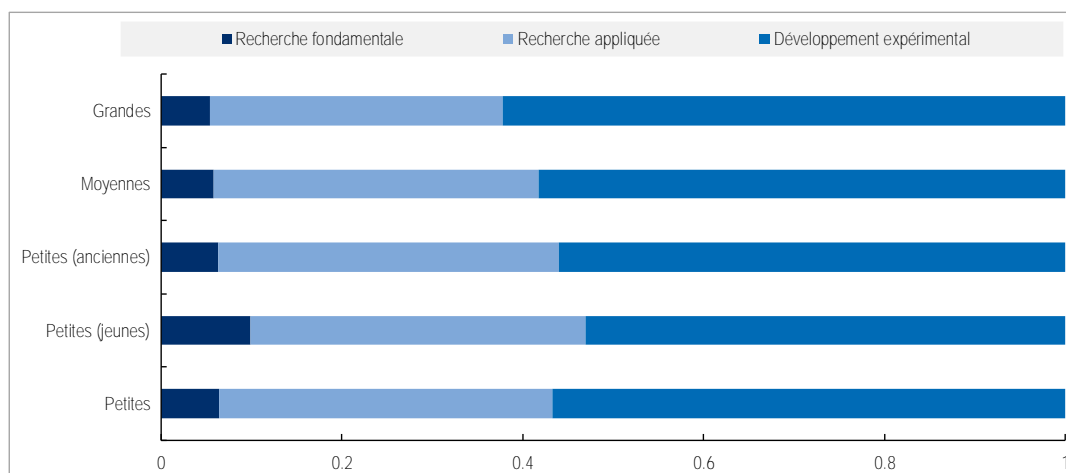
Bien que la majorité des PME ne mènent aucune activité de R-D, les PME plus petites et plus récentes affichent une intensité de R-D élevée par rapport à leur taille, et elles consacrent la plus grande partie de leurs dépenses de R-D à la recherche fondamentale et appliquée, qui est plus risquée mais peut produire des résultats plus radicaux (Appelt et al., 2022^[38]) (graphique 5.3). De fait, dans les secteurs stratégiques comme les logiciels, les nanotechnologies, les biotechnologies et les technologies propres, la croissance est principalement tirée par les nouvelles et les petites entreprises, qui, dans bien des cas, supportent les risques et le coût des premières évolutions des marchés (OCDE, 2019^[1]).

Graphique 5.3. Les petites entreprises menant des activités de R-D consacrent généralement une part relativement plus importante de leurs dépenses à la R-D et se consacrent davantage à la recherche fondamentale et appliquée

Panel A. Distribution de l'intensité en R&D parmi les investisseurs selon la taille de l'entreprise (25e, 50e et 75e percentile)



Panel B. Orientation des dépenses intra-muros de R&D selon la taille et l'âge de l'entreprise, moyenne par pays, moyenne 2011-17



Note : partie A. Le graphique présente les moyennes par pays. Il prend appui sur les valeurs moyennes de toutes les années disponibles pour un pays donné au cours de la période 2011–2016. Pays : AUS, AUT, BEL, CHL, CZE, DEU, ESP, FRA, IRL, ISR, JPN, NZL, PRT, SWE. Les statistiques microagrégées relatives à l'Irlande sont fondées sur les microdonnées relatives aux allègements fiscaux et ne sont pas directement comparables avec les résultats des enquêtes sur la R-D rapportés pour d'autres pays.

Partie B. Le graphique présente les moyennes par pays. Les effets par pays ont été éliminés en soustrayant les moyennes par pays et en les remplaçant par la moyenne de l'ensemble de la population. Ce graphique prend appui sur les valeurs moyennes de toutes les années disponibles pour un pays donné au cours de la période 2011–2016. Pays : AUS, AUT, BEL, CHL, CZE, DEU, ESP, FRA, IRL, ISR, JPN, NZL, PRT, SWE.

Source : OCDE (2021^[40]), *The OECD micro BeRD Project*, <https://oe.cd/microberd>.

StatLink  <https://stat.link/hdv5xr>

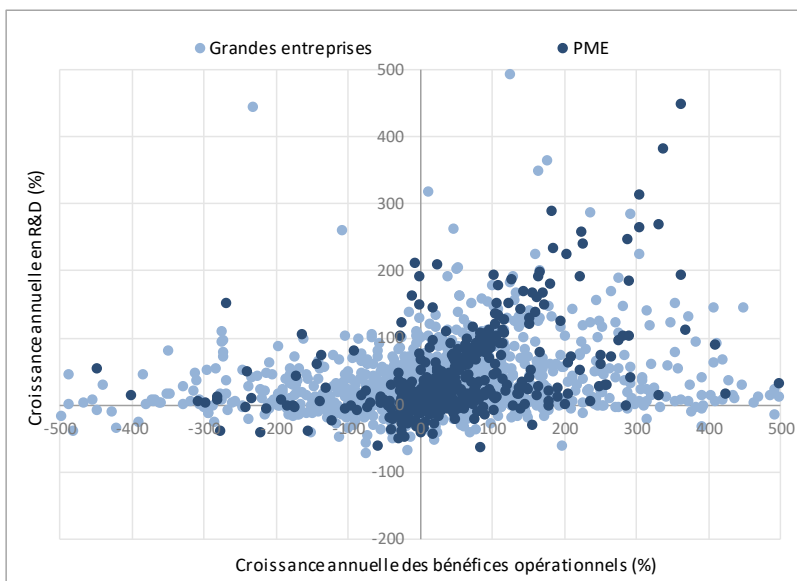
Ces résultats concordent avec les données plus récentes du tableau de bord de l'UE sur les investissements en R-D industrielle, qui porte sur les 2 500 plus grands investisseurs en R-D, c'est-à-dire les entreprises qui investissent le plus dans la R-D à l'échelon mondial (Grassano et al., 2022^[41]). Quelque

5 à 8 % de ces 2 500 plus grands investisseurs mondiaux sont des PME, et cette part est relativement stable depuis 2016, s'établissant entre 7 et 8 %. Une analyse transversale groupée portant sur la période 2014–21 montre que les PME ont une intensité de R-D (définie comme les dépenses de R-D par salarié) nettement supérieure à celle des grandes entreprises, et que leur volume et leur intensité de R-D ont considérablement augmenté au cours de la période analysée. En termes financiers, les PME dépensent généralement entre 100 et 200 000 EUR de plus par salarié que les grandes entreprises au titre de la R-D. Toutefois, une analyse plus approfondie montre qu'en 2021, l'écart d'intensité de R-D entre les PME et les grandes entreprises s'est en réalité resserré.

La croissance des dépenses des principaux investisseurs mondiaux en R-D s'est accélérée, pour les petites comme pour les grandes entreprises. La récession mondiale provoquée par la crise du COVID-19 est la première à n'avoir entraîné aucune baisse des dépenses mondiales de R-D. Les dépenses de R-D dans la zone OCDE ont augmenté de 1.5 % en termes réels en 2020 (OCDE, 2022^[42]), dépassant la croissance du PIB dans toutes les grandes économies. Les 2 500 premiers investisseurs mondiaux en R-D, qui représentent 86 % de la R-D financée par les entreprises dans le monde, ont franchi pour la première fois la barre des mille milliards d'euros d'investissement en 2021 (Grassano et al., 2022^[41]), les investissements en R-D ayant augmenté de 83.4 % au cours des dix dernières années, alors que le chiffre d'affaires net a augmenté de 33.5 % et l'emploi de 17.7 %. Dans l'UE, les hausses les plus rapides ont été observées dans les secteurs de l'industrie automobile et des transports, et dans les secteurs de la production de TIC et des services de TIC et de la santé aux États-Unis. La résilience des réseaux de R-D pendant la pandémie de COVID-19 montre que ces réseaux ont fait partie intégrante de la réponse à la crise (graphique 5.4). En outre, les indicateurs à court terme mettent en évidence un net relèvement des dépenses de R-D des entreprises (7 % en 2021, contre 2 % en 2020) (OCDE, 2022^[42]).

Graphique 5.4. Les acteurs les plus influents de la R-D, qu'il s'agisse d'acteurs mineurs ou majeurs, ont continué à accroître leurs capacités de R-D malgré une situation économique défavorable.

R-D et bénéfices d'exploitation, croissance sur un an (%), 2 500 plus grands investisseurs mondiaux en R-D, selon la taille de l'entreprise, 2020–21



Note : les points correspondent aux chiffres de entreprises. Les PME sont définies comme des entreprises dont le chiffre d'affaires net est inférieur à 500 millions USD. La définition des PME est basée sur leur effectif.

Source : d'après Grassano, N. et al. (2022^[41]), *The 2022 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, <https://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard/2022-eu-industrial-rd-investment-scoreboard>.

StatLink  <https://stat.link/gdsrx5>

L'innovation ouverte et les partenariats continuent de gagner du terrain, notamment auprès d'une population plus large de PME

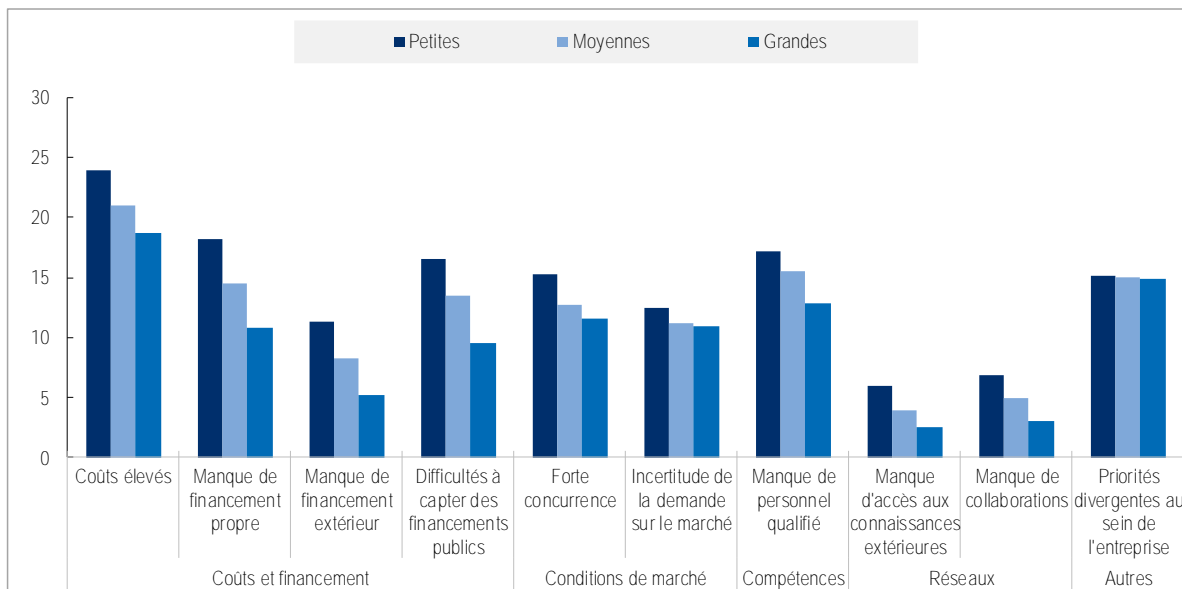
Les PME participent à des réseaux de connaissances et d'innovation devenus plus internationaux et collaboratifs. Le cobrevetage et le coautorat sont des indicateurs courants de suivi de la coopération au sein des réseaux de connaissances et d'innovation, y compris à l'international. La part des brevets inventés à l'extérieur des États-Unis parmi l'ensemble des brevets déposés auprès de l'*US Patent and Trademark Office* (USPTO) a considérablement augmenté au cours de la dernière décennie, passant de 11.3 % en 2001 à 18.6 % en 2019 (OCDE, 2019^[11]). Une tendance similaire, quoique moins marquée, est observée à l'Office européen des brevets.

Avant la crise du COVID-19, l'accès aux réseaux de connaissances et de collaboration était le cadet des soucis des entreprises souhaitant innover, toutes tailles confondues (graphique 5.5). En 2020, seuls 5.3 % et 6.2 % des entreprises (comptant 10 salariés ou plus) des pays de l'UE ont déclaré que le manque de partenaires de collaboration et l'accès insuffisant aux connaissances externes faisaient obstacle à leurs activités d'innovation, respectivement. Ces chiffres augmentent légèrement à mesure que la taille moyenne de l'entreprise diminue (2.5 % et 3.0 % des grandes entreprises, 3.9 % et 5.9 % des entreprises moyennes, 6.0 % et 6.9 % des petites entreprises), mais restent globalement inférieurs à ceux relatifs à d'autres obstacles.

La crise du COVID-19 a donné un nouvel élan à l'innovation ouverte et aux partenariats. Depuis un an et demi, de nombreuses institutions se sont ouvertes à la R-D et à l'innovation, à très grande échelle et à une vitesse record, afin de faire face aux urgences sanitaires et sociétales (OCDE, 2021^[15]). La pandémie de COVID-19 a favorisé la collaboration entre les gouvernements, la communauté scientifique et les entreprises, l'objectif étant d'informer les populations et limiter la propagation du virus, et concevoir des vaccins efficaces (OCDE, 2021^[43]). Les plateformes technologiques collaboratives nationales et internationales ont révolutionné la conception et la production des vaccins. Les partenariats public-privé (auxquels participent souvent plusieurs entreprises) ont joué un rôle central dans la lutte contre la pandémie.

Graphique 5.5. Avant la crise du COVID-19, l'accès aux réseaux de connaissances et de collaboration était le cadet des soucis des entreprises souhaitant innover.

Part des entreprises innovantes faisant état d'importants obstacles à l'innovation, en pourcentage du total des entreprises innovantes, par catégorie de taille, moyenne de l'UE, 2020



Source : fondé sur Eurostat (2016^[44]), *Community Innovation Survey 2020 (CIS2020)* (database), <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>.

StatLink  <https://stat.link/zebiyd>

Les petites entreprises, comme les grandes, étaient membres de ces réseaux de coopération, ce qui leur permet de mettre en commun leurs ressources et leurs avantages comparatifs (encadré 5.3). Typiquement, les PME ont proposé des solutions adaptées et ont fait preuve de souplesse et de réactivité dans la mise en œuvre des réponses à la crise, dont la diffusion a été facilitée par leur proximité avec les utilisateurs finaux, ce qui montre une fois de plus que les conditions de leur compétitivité reposent sur leur plus grande capacité de différenciation, de spécialisation et de réaction (OCDE, 2019^[11]).

Dans le même temps, un élan collectif imprimé par les PME et les start-ups plus à l'aise avec le numérique, ainsi que des organisations professionnelles et des grandes entreprises, a permis aux PME d'accélérer leur transformation numérique (OCDE, 2021^[15]). Les acteurs du secteur numérique, en particulier, ont mis en œuvre des services et une assistance pour aider les PME à innover et à rester en activité, en les intégrant à leurs propres réseaux d'utilisateurs et communautés de pratiques.

Les données plus récentes n'incitent pas à formuler des pronostics trop optimistes, car même si les PME contribuent davantage à l'innovation, il se pourrait qu'elles privilégient les innovations incrémentales (progressives) par rapport aux innovations de rupture. Les Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2021 posaient la question de savoir si les nouvelles pratiques commerciales imputables à la pandémie de COVID-19 perdureraient, et quelles seraient leurs répercussions en termes d'avantages économiques et sociétaux, et notamment de productivité et de création d'emplois. Le tableau de bord 2022 de l'UE sur les PME et la propriété intellectuelle fournit de nouvelles données. Entre 2016 et 2022, la part de PME ayant lancé des innovations (toutes catégories confondues) a augmenté, en particulier parmi les non-titulaires de droits de propriété intellectuelle (DPI) – la part de titulaires de DPI est restée relativement stable – et, pour 70 % des PME ayant lancé une innovation, celle-ci ne revêtait un caractère de nouveauté

que pour ces entreprises elles-mêmes. Les innovations nouvelles pour le marché (21 %) ou pour le monde (3 %) ont été peu nombreuses. Dans le même ordre d'idées, les PME sont moins nombreuses qu'en 2019 à déclarer être bien familiarisées avec les DPI (EUIPO, 2022^[45]).

Encadré 5.3. Réseaux de collaboration et innovation ouverte pour faire face à l'urgence de la pandémie de COVID-19

- **PME-Multinationales : SolGent (Corée)** est une PME spécialisée dans le diagnostic moléculaire, qui a reçu le soutien du ministère des PME et des Start-ups et de Samsung Electronics pour concevoir un kit de dépistage du COVID-19. Samsung Electronics a mis à disposition de SolGent la technologie, le savoir-faire et le soutien d'infrastructure nécessaires dans le cadre du « Smart Factory Supporting Project » mis en œuvre par ce ministère.
- **PME-PMI : PlantForm (Canada)** est une PME biopharmaceutique privée qui conçoit des anticorps et des protéines spécialisés. Pendant la pandémie, elle s'est associée à trois autres entreprises du réseau de la Chambre de commerce de l'Ontario pour produire des réactifs sanguins susceptibles de mettre en évidence une immunité contre le COVID-19.
- **Multinationales-secteur public : réseau de fabrication additive (Additive Manufacturing network) de Siemens.** Siemens a mis son réseau à la disposition de la communauté médicale mondiale afin d'accélérer la production de composants médicaux. Les concepteurs et ingénieurs de Siemens ont travaillé avec les hôpitaux et les professionnels de la santé de ce réseau à la création d'équipements médicaux imprimables en 3D. Des imprimantes 3D ont également été mises à disposition des membres du réseau.
- **PME-PMI :** Docteur Gab's, une brasserie suisse, a établi un partenariat avec une distillerie locale afin d'extraire l'alcool de sa bière. Ce produit a ensuite été vendu à des pharmacies et à des écoles de médecine pour produire du gel hydroalcoolique et d'autres désinfectants.
- **PME-Multinationales : Ariniti (Belgique)** est une start-up spécialisée dans les technologies de la santé, qui utilise l'intelligence artificielle pour créer des « Healthbots ». Ariniti, en coopération avec Microsoft, a conçu pendant la pandémie un outil d'autodiagnostic permettant aux personnes potentiellement infectées d'obtenir des conseils en fonction de leurs symptômes. Les *healthbots* ont été utilisés pour rationaliser le processus d'accueil des patients dans les hôpitaux.

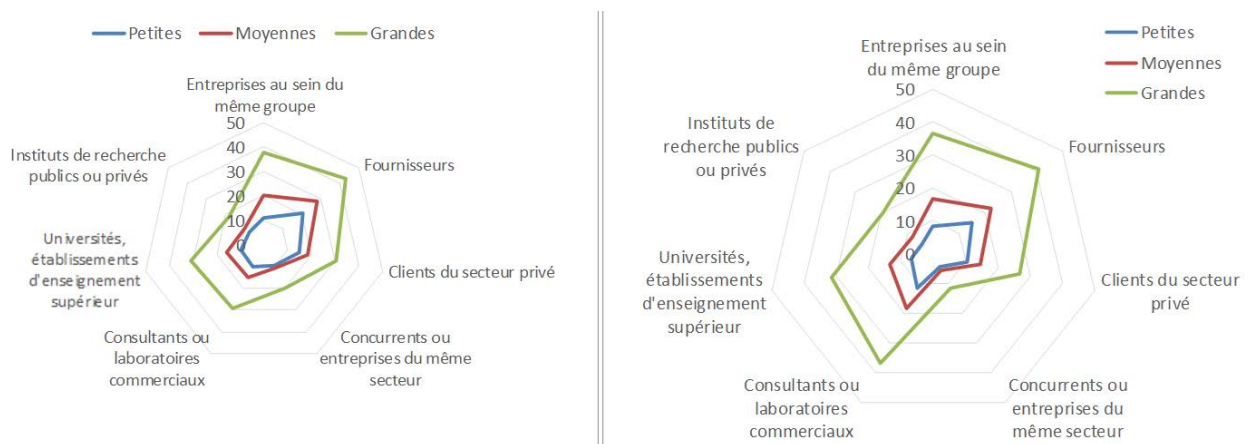
Source : Ford (2020^[46]), "Ford works With 3M, GE, UAW to speed production of respirators for healthcare workers, ventilators for coronavirus patients", <https://media.ford.com/content/fordmedia/fna/us/en/news/2020/03/24/ford-3m-ge-uaw-respirators-ventilators.html> (accessed on 14 October 2022); ImmunityBio (2020^[47]), "ImmunityBio combines supercomputing power with Microsoft Azure to target infection "doorway" of the coronavirus", <https://immunitybio.com/immunitybio-combines-supercomputing-power-with-microsoft-azure-to-target-infection-doorway-of-the-coronavirus/> (accessed on 14 October 2022); Samsung (2020^[48]), "Master key for manufacturing applied to virus test kits (video)", <https://news.samsung.com/global/video-master-key-for-manufacturing-applied-to-virus-test-kits> (accessed on 14 October 2022); Plantform (2020^[49]), "PlantForm partnerships responding to COVID-19 testing and treatment needs", <https://www.plantformcorp.com/file.aspx?id=e5d1cf3e-ffdb-47f4-a3a3-4b62c089f389> (accessed on 14 October 2022); Siemens (2020^[50]), "Siemens connects healthcare providers and medical designers to produce components through additive manufacturing", <https://press.siemens.com/global/en/pressrelease/siemens-connects-healthcare-providers-and-medical-designers-produce-components-through> (accessed on 14 October 2022); Bivona, E. and M. Cruz (2021^[51]), "Can business model innovation help SMEs in the food and beverage industry to respond to crises? Findings from a Swiss brewery during COVID-19", <https://doi.org/10.1108/BFJ-07-2020-0643>; OCDE (2022^[52]), *OECD Digital for SMEs Global Initiative (D4SME)*, <https://www.oecd.org/digital/sme/>.

Les prestataires de services dans le domaine du savoir sont devenus des partenaires de coopération essentiels de nombreuses PME

Les prestataires de services aux entreprises à forte intensité de savoir sont les deuxièmes principaux partenaires de coopération des PME (graphique 5.6), (OCDE, 2021^[15]). Il ressort de l'enquête communautaire sur l'innovation qu'en moyenne, 11.6 % des petites entreprises innovantes ont déclaré coopérer avec des consultants, des laboratoires commerciaux ou des établissements privés de R-D en 2020, contre 18.4 % et 36.6 % des moyennes et grandes entreprises, respectivement. Ces parts sont plus élevées que celles observées en 2016⁵ (10.5 %, 15.0 % et 29.4 %).

Graphique 5.6. **Concernant la coopération en matière d'innovation, les PME se tournent de plus en plus vers les prestataires de services aux entreprises à forte intensité de savoir**

Entreprises coopérant en matière de R-D et d'innovation, par partenaire de coopération et par catégorie de taille, en pourcentage des entreprises innovantes, moyenne de l'UE, 2020 par rapport à 2016



Note : moyenne de l'UE établie sur la base des pays pour lesquels des données sont disponibles. Se rapporte aux réponses des entreprises à la question : « Votre entreprise a-t-elle coopéré avec d'autres entreprises ou organisations (Oui/Non) ? Et avec quel type de partenaire de coopération en matière d'innovation ? » Il se peut que les données de différentes éditions de l'ECI ne soient pas entièrement comparables. Les différentes éditions de l'ECI sont comparables jusqu'à 2016 inclus, après prise en compte des éventuels changements apportés à la formulation des questions. La modification des méthodes d'ajustement peut avoir un impact sur certaines évolutions à la marge. Voir (INSEE, 2023^[53]).

Source : fondé sur Eurostat (2022^[6]), *Community Innovation Survey 2020 (CIS2020)* (database), <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>; et Eurostat (2016^[44]), *Community Innovation Survey 2016 (CIS2016)* (database), <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>.

StatLink  <https://stat.link/2e5wkn>

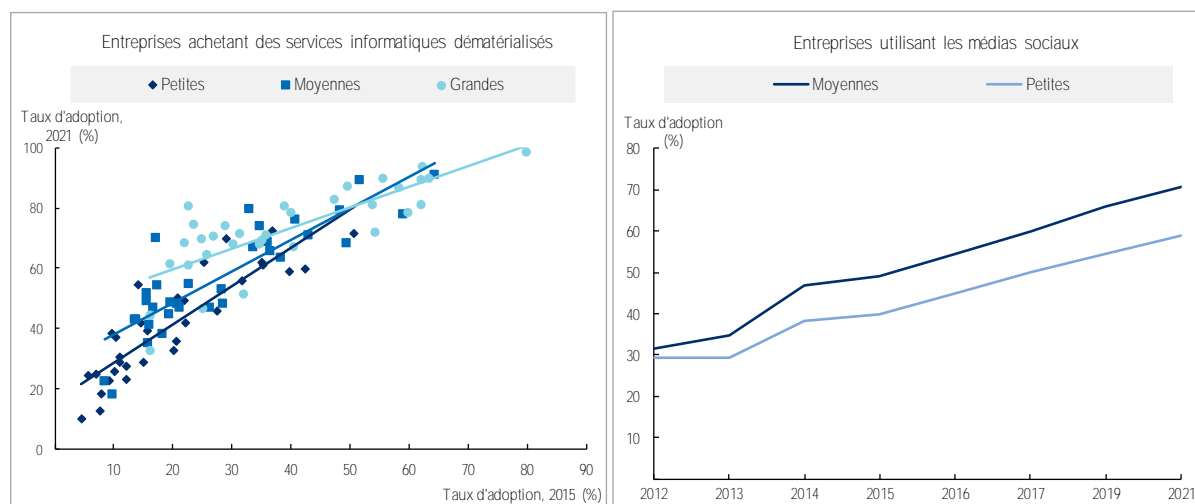
Les PME migrent en masse vers l'infonuagique et les technologies de plateforme

La crise du COVID-19 a donné une forte impulsion à la transformation numérique des PME et a accéléré l'innovation numérique. Les modes de travail intelligents, comme le télétravail et les vidéoconférences, la vente en ligne et les plateformes numériques, se sont multipliés (OCDE, 2021^[15]). Les résultats de l'enquête OCDE-Meta Facebook-Banque mondiale de 2020 montrent que la crise a accéléré la transformation numérique des PME, en particulier des entreprises de taille moyenne, et que ces évolutions étaient susceptibles d'être permanentes pour 60 à 80 % d'entre elles. Par exemple, les PME européennes qui effectuent des ventes en ligne sur la place de marché d'Amazon ont augmenté leur chiffre d'affaires moyen de 70 000 EUR à 90 000 EUR entre juin 2019 et juin 2020 (OCDE, 2021^[54]). Le passage au numérique (au commerce électronique en particulier) est un facteur prédictif d'un accroissement de la résilience.

Trois technologies numériques sont particulièrement importantes pour accroître la capacité des PME à constituer des réseaux et obtenir des effets de réseau : les médias sociaux, les plateformes numériques (au sens large) et l'infonuagique (Jiang, Yang et Gai, 2023^[55]) (graphique 5.7). D'autres technologies numériques contribuent au développement des réseaux et peuvent permettre aux PME de réaliser des économies d'échelle externes, comme les logiciels de gestion de la relation client et de la chaîne d'approvisionnement. La présente analyse ne traite toutefois pas de ces technologies faute de données récentes (en ce qui concerne la gestion de la chaîne d'approvisionnement), et du fait de la modeste évolution des taux d'adoption au cours des six dernières années (en ce qui concerne la gestion de la relation client) (graphique d'annexe 5.A.2). Les informations relatives aux tendances présentées ci-dessous sont fondées sur les enquêtes les plus récentes relatives à l'usage des TIC, et sur les témoignages des PME (OECD.Stat, 2023^[56] ; 2022^[52]).

Graphique 5.7. Les petites entreprises rattrapent leur retard en matière d'adoption des technologies de plateforme

Pourcentage d'entreprises achetant des services d'infonuagique, par catégorie d'entreprises, 2015 et 2021 ou année la plus proche disponible (à gauche), et pourcentage d'entreprises utilisant les médias sociaux, 2012–21 (à droite)



Note : entreprises de dix salariés ou plus. Les enquêtes sur les TIC ne couvrent pas les micro-entreprises. Les lignes de tendance (graphique de gauche) mettent en évidence une accélération de l'adoption de l'infonuagique. Plus la pente est élevée, plus la diffusion est rapide. Aucune donnée n'est disponible en 2020 pour calculer le pourcentage moyen d'entreprises ayant recours aux médias sociaux. L'ensemble de pays évolue d'une année sur l'autre.

Source : OECD.Stat (2023^[56]), *Accès et utilisation des TIC par les entreprises (base de données)*, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS.

StatLink  <https://stat.link/dxuwtp>

En 2021, l'utilisation des médias sociaux s'est généralisée, plus de 60 % de l'ensemble des entreprises déclarant y avoir recours (Datareportal, 2021^[57]) (graphique 5.7). En 2020–21, leur adoption par les PME s'est maintenue, dans le sillage des tendances observées par le passé. Le taux d'adoption moyen n'a cessé d'augmenter dans les pays de l'OCDE pour lesquels des données sont disponibles sur l'ensemble de la dernière décennie (2012–21). Il a doublé ou plus que doublé dans les entreprises, quelle que soit leur catégorie de taille. En 2021, des déséquilibres subsistent entre les petites (59 %) et moyennes (70 %) entreprises, et les grandes (83 %).

Plus généralement, les plateformes numériques continuent d'accroître leur audience et leurs revenus. Pendant les périodes de confinement, les plateformes ont joué un rôle essentiel en connectant les utilisateurs aux marchés, aux fournisseurs ou aux ressources, ce qui a atténué l'impact économique de la crise sur les PME (OCDE, 2021^[15]). L'utilisation des plateformes en ligne a augmenté d'environ 20 % au cours du premier semestre 2020, en particulier les paiements mobiles, les places de marché, les services professionnels et les livraisons de restaurants (OCDE, 2021^[58]). Dans les secteurs nécessitant une proximité physique (comme l'hébergement, les réservations dans les restaurants et les transports), l'activité des plateformes a enregistré un net recul, de l'ordre de 90 %.

Encadré 5.4. Technologies de plateforme : développer les réseaux, créer des effets de réseau et réaliser des économies d'échelle externes

Médias sociaux

Les médias sociaux englobent « les réseaux sociaux, les blogs, le partage de fichier et les wikis » (OCDE, 2015^[59]). Ils peuvent contribuer à réduire les coûts de marketing et de service client, et améliorer les relations avec les clients et l'accessibilité des informations (Ainin et al., 2015^[60]) (Chatterjee et Kumar Kar, 2020^[61]). Du fait de l'existence de centaines de millions/milliards d'utilisateurs en ligne, le référencement par les algorithmes de recherche des grands moteurs de recherche ou des plateformes de médias sociaux est un outil de marketing capital pour les PME, d'autant que le coût de création d'un profil ou d'un compte sur une grande plateforme est généralement très faible, la plupart des plateformes reposant sur un modèle de gratuité ou proposant des services moyennant des frais relativement peu élevés. En outre, ces « comptes de base » sont généralement conçus pour être conviviaux, et leur utilisation ne nécessite pas de compétences particulières (OCDE, 2021^[14]). Avant la pandémie de COVID-19, les enquêtes sur les TIC montraient que les PME commençaient généralement leur processus de transformation numérique par les fonctions de base, principalement des opérations d'administration générale et de marketing, et que le fossé numérique entre les PME et les grandes entreprises est moins important en ce qui concerne les interactions en ligne avec l'administration, la facturation électronique ou l'utilisation des médias sociaux.

Plateformes numériques

Les plateformes numériques permettent d'accéder à de nouveaux marchés, à des circuits d'approvisionnement, et à une multitude de réseaux numériques. Elles servent à optimiser les fonctions de l'entreprise et ont contribué à transformer un grand nombre d'entre elles sur plusieurs plans : publicité et marketing (commerce électronique), prestation de services, financement, ressources humaines et administration (paiements), R-D et conception, etc. Les plateformes numériques permettent aux PME de compenser en partie leurs faibles capacités internes en leur donnant accès à des solutions et des systèmes numériques (logiciels) externes, et ne requièrent que peu (voire pas) de compétences numériques. Les techniques d'apprentissage automatique sont par exemple largement intégrées dans les algorithmes des médias sociaux et des places de marché, ce qui permet de bénéficier de technologies de pointe à un coût relativement faible. En ce qui concerne la gestion des risques de sécurité numérique, les PME font appel à des consultants externes ou s'en remettent aux dispositifs de sécurité intégrés dans les outils et services qu'elles utilisent. Les plateformes en ligne permettent également aux PME de bénéficier d'importants effets de réseau. Ces effets de réseau apparaissent lorsque le nombre d'utilisateurs augmente de chaque « côté » des plateformes. Ainsi, l'ensemble des utilisateurs ont davantage intérêt à opérer sur la même plateforme. Plus la base d'utilisateurs est importante⁶, plus les PME ont de chances de nouer des contacts intéressants (par exemple avec des prestataires de services, des fournisseurs, des clients), ce qui peut réduire les coûts de transaction et l'asymétrie d'information. Les plateformes numériques peuvent contribuer à réduire considérablement un large éventail de coûts : coûts de recherche, coûts de reproduction, coûts de

distribution, coûts de suivi et coûts de vérification (Goldfarb et Tucker, 2019^[62]). Les données empiriques soulignent toutes l'impact positif des plateformes numériques sur la productivité des PME, ou sur la dynamique des entreprises et la réaffectation des travailleurs dans des entreprises plus productives (Bailin Rivares et al., 2019^[63] ; Costa et al., 2021^[64]). Des données empiriques donnent à penser que l'utilisation de logiciels de « traitement du langage naturel », comme les modèles de langage génératif (par ex. ChatGPT, Bard) intégrés dans des moteurs de recherche bien connus (comme Bing et Google Search) peut augmenter la productivité moyenne tout en comprimant la distribution des niveaux de productivité (c'est-à-dire bénéficier davantage aux travailleurs peu qualifiés), en complétant les compétences des travailleurs (Noy et Zhang, 2023^[65]).

Infonuagique

L'infonuagique permet d'améliorer les systèmes et les capacités informatiques selon un modèle de facturation à l'utilisation⁷. L'infonuagique désigne les services accessibles en ligne, comme les serveurs, les capacités de stockage, les composants de réseau et les applications logicielles (OCDE, 2019^[66]). Avec l'infonuagique, les PME ont accès à une puissance de calcul et à des capacités de stockage additionnelles, ainsi qu'à des bases de données et à des logiciels qui répondent quantitativement à leurs besoins et évoluent avec eux. Outre leur flexibilité et leur adaptabilité en termes d'envergure, les services infonuagiques réduisent les coûts de mise à niveau technologique supportés par les entreprises en les dispensant de réaliser de lourds investissements de départ dans le matériel et d'engager des dépenses régulières au titre de la maintenance, de l'équipe d'informaticiens et de l'homologation. Les services infonuagiques permettent par exemple de se tourner vers les marchés du savoir pour se fournir en solutions d'intelligence artificielle (IA), et de faire des sauts technologiques vers de nouveaux systèmes d'IA grâce aux logiciels-services (SaaS) basés sur l'infonuagique, sans connaissances techniques préalables. En outre, les fonctions de sécurité numérique sont directement intégrées dans le logiciel (OCDE, 2019^[1]).

Source : synthèse tirée de OCDE (2021^[14]), *The Digital Transformation of SMEs*, <https://dx.doi.org/10.1787/bdb9256a-en>.

Ces dernières années ont également été marquées par une migration massive vers l'infonuagique, et un rattrapage des petites entreprises. La migration vers l'infonuagique consiste à transférer les données des entreprises et les processus informatiques dans des centres de données. Un nombre croissant d'entreprises visent à intégrer les architectures multicloud (multinuage) et cloud hybride (nuage hybride), l'edge computing, le « tout en tant que service » (XaaS) et l'informatique sans serveur dans leurs applications (TechTarget, 2020^[67]). L'accélération du passage à l'infonuagique se justifie principalement par la valeur susceptible d'être générée par l'analyse des données et l'analyse commerciale, le nuage devenant, outre un outil de mise à niveau technologique, un moteur de l'innovation des entreprises (Gartner, 2023^[68]). En 2021, près de 43 % de l'ensemble des entreprises achetaient des services d'infonuagique : 39.3 % des petites entreprises, 55.5 % des entreprises moyennes, et 72.5 % des grandes entreprises dans les pays de l'OCDE pour lesquels des données sont disponibles. Ainsi, le nombre de petites entreprises utilisatrices a doublé en six ans, et le nombre de moyennes et grandes entreprises utilisatrices a été multiplié par 1.9 et 1.4, respectivement. La part d'utilisateurs de l'infonuagique a doublé en quasiment moitié moins de temps que la part des utilisateurs des réseaux sociaux.

Les réseaux en tant que service (NaaS) apparaissent comme une solution permettant aux PME d'opérer au sein de réseaux numériques sécurisés. Les réseaux numériques sont de plus en plus appelés à évoluer, du fait du déploiement du télétravail et de l'adoption de l'infonuagique. Les principales difficultés auxquelles les entreprises sont confrontées aujourd'hui dans le cadre de la gestion de leurs réseaux sont les suivantes : connexion à plusieurs nuages informatiques, sécurisation des réseaux, des utilisateurs et des applications, et rapidité de prise en charge des problèmes de sécurité numérique (CISCO, 2022^[69]). Les réseaux en tant que service (NaaS) apparaissent comme une solution de rechange à la maintenance de

réseaux propres, intégrant différents éléments, comme des plateformes de gestion de réseau (par ex. réseaux locaux avec ou sans fil), des composants de sécurité (par ex. des VPN), des centres de données et des environnements multinuage et nuage hybride (CISCO, 2022^[69] ; FEM, 2022^[70]).

Un certain nombre de menaces pèsent sur la capacité future des PME à tisser des liens et à les développer

Le développement des réseaux de PME est menacé en premier lieu par les multiples risques d'exclusion des PME aujourd'hui à la traîne. La probabilité que les PME rejoignent des réseaux dépend de leur connaissance de l'existence de ces réseaux et des avantages qu'ils offrent, ainsi que de leurs capacités internes à s'adapter aux normes, exigences et pratiques en vigueur au sein de ces réseaux. L'écart d'intégration pourrait être important et se creuser davantage à mesure que les réseaux évoluent au rythme des progrès technologiques et des transformations structurelles à l'œuvre. Les retardataires perdront encore du terrain, freinés par les écarts de productivité et leurs capacités d'absorption insuffisantes.

La R-D et le capital-risque restent l'apanage de quelques PME et start-ups performantes. Même si les petites entreprises menant des activités de R-D ont obtenu de bons résultats ces dernières années, la grande majorité des PME sont étrangères au monde de la recherche. De même, le financement par capital-risque demeure inaccessible – et constitue un mécanisme de financement inapproprié – pour de nombreuses PME (OCDE, 2022^[2]). Les perspectives en matière de R-D et de capital-risque, ainsi que la consolidation des réseaux d'innovation, sont également étroitement liées aux conditions macroéconomiques. L'inflation élevée et le resserrement des conditions de marché (chapitre 1) sont susceptibles de peser sur les bénéfices des entreprises et sur les incitations à investir dans la R-D, ce qui aurait un impact négatif sur les réseaux et les systèmes de R-D, et en particulier sur les petites entreprises.

La fracture numérique des PME demeure une réalité. De nombreuses PME utilisent encore les technologies numériques à des fins de publicité et de communication principalement (6 utilisatrices sur 10) (Facebook/OCDE/Banque mondiale, 2022^[71]). Le passage au numérique est souvent limité aux fonctions de base, et le fossé numérique se creuse généralement à mesure que les technologies se complexifient (OCDE, 2021^[14]). Le fossé existant en termes d'adoption de solutions de gestion de la relation client (graphique d'annexe 5.A.2) est encore loin d'être comblé, alors que certains progrès effectués au regard de l'adoption de l'infonuagique par exemple s'accompagnent de risques de « verrouillage ». En raison du manque d'interopérabilité, de normalisation et de portabilité des services infonuagiques, les PME se retrouvent dans l'incapacité de changer de prestataire – et de réseaux – sans encourir des coûts élevés ou perdre des données propriétaires (Opara-Martins, 2018^[72] ; Opara-Martins, Sahandi et Tian, 2016^[73] ; OCDE, 2021^[14]), ou de devoir gérer de facto plusieurs environnements infonuagiques. Le retard pris par les PME dans la mise en œuvre de TIC plus avancées a des répercussions non seulement sur leur capacité à passer à de nouveaux modèles d'entreprise, à s'adapter à la reconfiguration des réseaux de production et des chaînes de valeur mondiales (voir chapitre 3), à transformer les données en opportunités commerciales et à renforcer l'efficacité des ressources (OCDE, 2022^[2]), mais il limite également leur capacité à répondre aux cyberattaques. Les entreprises qui ont recours à l'intelligence artificielle (IA) et l'automatisation sont de fait mieux préparées à réagir, ce qui permet de raccourcir le cycle de vie des violations et de réduire le coût moyen – qui se retrouve divisé par deux selon une enquête d'IBM (IBM, 2023^[74])⁸.

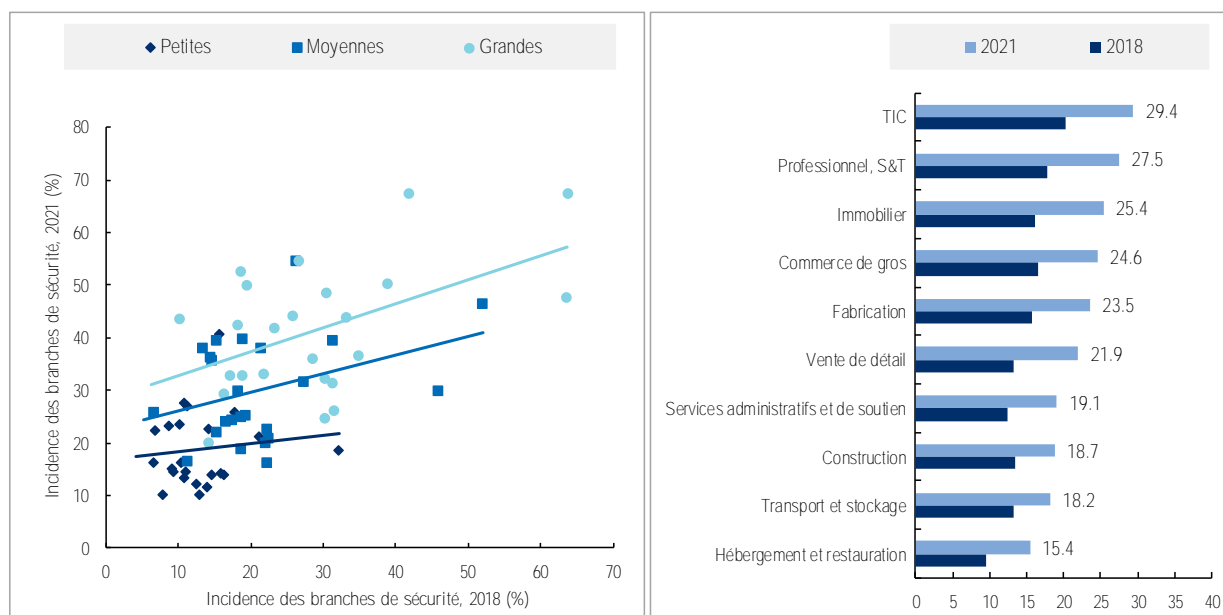
Les réseaux de PME sont donc également menacés par l'augmentation des risques de cybersécurité et le manque de préparation des PME. Alors que la surface d'attaque ne cesse de croître à mesure de la transformation numérique, le télétravail et la migration infonuagique, les violations de données sont de plus en plus fréquentes et touchent tous les types d'entreprises dans la quasi-totalité des secteurs d'activité. Même si elles sont moins souvent victimes d'attaques, les PME sont particulièrement vulnérables car elles disposent rarement des ressources nécessaires pour atténuer les risques de sécurité numérique, et sont moins sensibilisées à ces risques (OCDE, 2021^[14]). En 2021, 17.6 % des petites,

27.4 % des moyennes et 36.9 % des grandes entreprises ont déclaré avoir rencontré des problèmes liés aux TIC au cours des 12 derniers mois dans la zone OCDE (graphique 5.8), soit 6 à 13 points de pourcentage de plus que trois ans auparavant (2018). Selon les estimations, le coût des violations de données a également atteint des niveaux records en 2022, s'établissant à 4.35 millions USD en moyenne, soit une hausse de 2.6 % par rapport à l'année précédente (IBM, 2023^[74])⁹.

La hausse du nombre d'incidents numériques observés dans les services aux entreprises à forte intensité de savoir est particulièrement alarmante au regard du rôle que jouent ces services dans la transmission de connaissances spécialisées aux PME, et en tant que principaux partenaires experts. Les secteurs qui ont enregistré le plus grand nombre d'atteintes à la sécurité en 2021, et se classaient en tête en 2018 également, sont les services hautement numérisés et à forte intensité de connaissances, notamment les services informatiques, professionnels et scientifiques et techniques, les services financiers et d'assurance, ainsi que le commerce (c'est-à-dire le commerce de gros et de détail) (graphique 5.8). La possibilité pour des acteurs malveillants de compromettre très en amont la chaîne d'approvisionnement en logiciels pourrait avoir de lourdes conséquences sur les acteurs plus modestes qui sont particulièrement dépendants de leurs services (logiciel/ infrastructure/plateforme/réseau en tant que service), ce qui souligne la nécessité de sécuriser la chaîne d'approvisionnement dès la conception (ENISA, 2021^[75]).

Graphique 5.8. Les PME sont confrontées à un nombre croissant d'atteintes à la sécurité, en particulier les entreprises de taille moyenne et celles qui exercent des activités de services aux entreprises à forte intensité de savoir

Pourcentage d'entreprises ayant subi des atteintes à la sécurité au cours des 12 derniers mois (%), par catégorie de taille (à gauche) et par secteur d'activité (à droite), 2018 et 2021



Note : TIC : Technologies de l'information et de la communication. Professionnel, S&T : Activités professionnelles, scientifiques et techniques. Entreprises de dix salariés ou plus. Les enquêtes sur les TIC ne couvrent pas les micro-entreprises. Les lignes de tendance (graphique de gauche) mettent en évidence une accélération des incidents liés aux TIC. Plus la pente est élevée, plus la diffusion est rapide. Moyenne Source : OECD.Stat (2023^[56]), *Accès et utilisation des TIC par les entreprises (base de données)*, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS.

Les services financiers sont traditionnellement une cible privilégiée des pirates informatiques et ont fait l'objet d'attaques incessantes en 2022. Akamai constate une hausse vertigineuse du nombre d'attaques contre les applications Web et les interfaces de programmation d'application (API) des Fintech, estimée à 257 % en 2022 (Akamai, 2023^[76]) par rapport à l'année précédente. Il s'agit généralement d'applications bancaires. En l'espace de 24 heures, l'exploitation des vulnérabilités nouvellement découvertes peut donner lieu à plusieurs milliers d'attaques par heure et culminer rapidement, ce qui laisse peu de temps pour réagir.

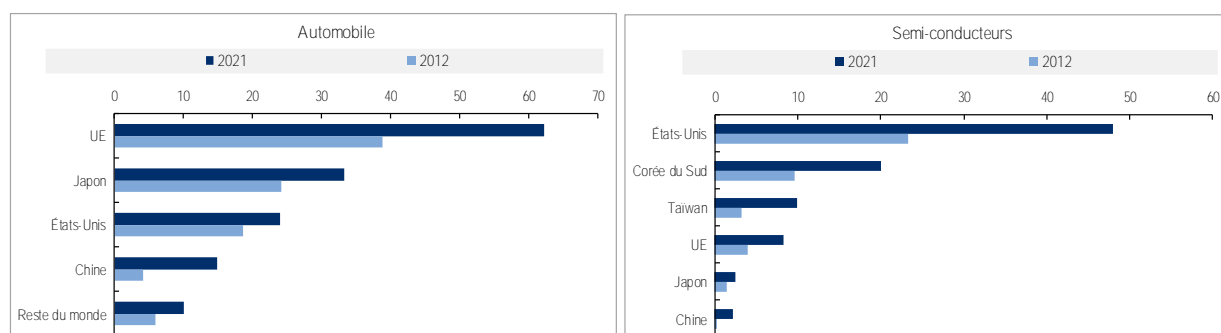
Les risques liés à la cybersécurité mettent en péril les réseaux interconnectés. De ce fait, l'exposition au risque et de la capacité de gestion des risques sont des facteurs déterminants des décisions de partenariat. Une analyse approfondie de la sécurité de 58 applications Web dans différents secteurs en 2020–21 met en évidence des vulnérabilités dans 98 % des cas, le plus souvent dues à des failles dans le code de l'application Web (Positive Technologies, 2022^[77]). Les PME sont devenues de facto des passerelles permettant aux attaquants d'infiltrer des cibles plus importantes et plus rentables, notamment par l'intermédiaire de leurs chaînes d'approvisionnement (chapitre 3). Par ailleurs, les réseaux et plateformes de connaissances peuvent fournir, de par leur conception, des solutions adaptées aux besoins des petites entreprises et contribuer, par l'échange d'informations, à développer leur culture de gestion des risques numériques.

Les réseaux de PME sont exposés à une troisième menace : la fragmentation et les violations des réseaux d'innovation, de plus en plus évidentes. Tout d'abord, l'innovation, en particulier l'innovation de rupture, est fortement concentrée dans quelques secteurs. Les PME sont à l'origine d'environ la moitié des dépenses totales de R-D des entreprises dans les services de R-D scientifique et les services d'information et de communication, mais de quelque 10 % seulement de ces dépenses dans les produits pharmaceutiques et les équipements de transport. Parallèlement, environ 90 % des PME figurant parmi les 2 500 plus grands investisseurs mondiaux en R-D appartiennent au secteur pharmaceutique et cette concentration s'est accrue au fil des ans, jusqu'à culminer à 96 % en 2020 (Grassano et al., 2022^[41]). De même, les capitaux propres sont traditionnellement fortement concentrés dans les TIC et les biotechnologies, aucun signe de redéploiement vers de nouveaux secteurs n'étant visible. Cela peut réduire les chances des PME d'évoluer au sein de différents réseaux ou de se différencier.

Ensuite, l'innovation dans les pays de l'OCDE est fortement concentrée dans quelques régions, souvent les régions des capitales (OCDE, 2018^[78]). De même, le capital-risque est concentré dans quelques régions et les signes d'une possible démocratisation du capital apparus pendant la pandémie de COVID-19 s'estompent. Environ la moitié des investissements en capital-risque réalisés à travers le monde entre 2010 et 2022 ont été alloués à des entreprises ayant leur siège dans quelques villes, telles que San Francisco, Beijing, Shanghai, New York, Hangzhou, Londres, Cambridge et Bangalore¹⁰. Le COVID a permis la diffusion de capitaux en dehors des pôles technologiques (PitchBook, 2023^[79]). De fait, la distance médiane entre une entreprise et l'investisseur principal en phase d'amorçage est passée de 151 miles (243 km) en 2019 à 401 miles (645 km) en 2021, une conséquence des confinements et du télétravail (PitchBook, 2023^[79]). Toutefois, depuis 2022, on estime que 73 % de tous les engagements en matière de capital-risque aux États-Unis sont revenus à des entreprises présentes sur deux marchés seulement, la baie de San Francisco et la ville de New York. Dans l'ensemble, la forte concentration sectorielle et géographique des activités d'innovation, des investissements et des intérêts entraîne des risques d'accroissement des inégalités territoriales et industrielles si des canaux de diffusion efficaces ne sont pas mis en place pour permettre l'accumulation des transferts, des capacités d'innovation et des bénéfices. Pendant la pandémie de COVID-19, alors que la transformation numérique gagnait du terrain, le fossé numérique s'est creusé entre les secteurs qui présentaient déjà une forte intensité numérique avant la crise et ceux qui accusaient un retard (OCDE, 2021^[15]).

Graphique 5.9. Les réseaux de R-D s'organisent en blocs régionalisés et spécialisés

Investissements en R-D des 2 500 plus grands investisseurs dans les secteurs de l'automobile et des semi-conducteurs, en milliards d'euros, 2012 et 2021



Source : Grassano, N. et al. (2022_[41]), *The 2022 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, <https://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard/2022-eu-industrial-rd-investment-scoreboard>.

StatLink  <https://stat.link/ars7wi>

Certains signes donnent également à penser que les réseaux mondiaux de R-D pourraient se diviser en blocs régionalisés et spécialisés. L'évolution des investissements en R-D des 2 500 plus grands investisseurs entre 2012 et 2021 met en évidence une spécialisation et une concentration accrues de la recherche avancée des entreprises dans les grandes régions du monde (graphique 5.9) (Grassano et al., 2022_[41]). De même, les tensions géopolitiques entre les États-Unis et la Chine affectent la coopération mondiale en matière de recherche. Les données sur la collaboration tirées des publications scientifiques montrent que la collaboration internationale entre la Chine et les États-Unis s'est rapidement intensifiée au cours des dernières décennies, le coautorat des États-Unis avec la Chine excédant même celui avec le Royaume-Uni entre 2017 et 2019 [DSTI/STP(2022)25/CHAP1/PART2]. Cette collaboration a fortement marqué le pas depuis, principalement en raison d'un recul – qui s'est amorcé en 2020, s'est accéléré en 2021 et pourrait continuer à s'accroître – dans les domaines de l'ingénierie et des sciences naturelles. La majeure partie de la collaboration bilatérale entre les États-Unis et la Chine concerne ces deux domaines. Parallèlement, la collaboration dans d'autres domaines de recherche, comme les sciences de la vie et de la santé et les sciences sociales et humaines, a continué à se renforcer.

Rôle des politiques publiques dans la formation et le renforcement des réseaux de connaissances et d'innovation des PME

Les pouvoirs publics mettent en œuvre un large éventail de mesures – certaines visant directement des acteurs spécifiques, d'autres étant plus générales – pour soutenir l'intégration des PME dans les réseaux (mondiaux) de connaissances et d'innovation.

La section suivante brosse un tableau plus détaillé de la nature et de l'intensité des efforts déployés par les pouvoirs publics pour renforcer les liens des PME avec les réseaux de R-D et d'innovation, leur intégration dans des pôles d'activités, et/ou l'établissement de partenariats stratégiques impliquant des PME. L'analyse met en évidence les modèles émergents, les similitudes et les différences entre les pays, ainsi que des exemples de mesures pertinentes. Cette section s'appuie sur plusieurs cartographies à grande échelle des institutions et des initiatives publiques en place dans les pays de l'OCDE et déployées dans le cadre des projets pluriannuels de la Commission européenne et de l'OCDE *Libérer le potentiel de croissance des PME et Renforcer les écosystèmes de l'IDE et des PME afin d'améliorer la productivité et*

l'innovation, et fait partie du « lac de données » (ou plateforme de données) de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat. Sur cette base, **un total de 280 mesures** ont été recensées. Ces mesures visent à développer les liens des PME avec les réseaux de connaissances et d'innovation.

Environ un tiers des politiques ont pour objectif de connecter les PME aux réseaux de connaissances et d'innovation, les autres types de liens jouant un rôle plus complémentaire...

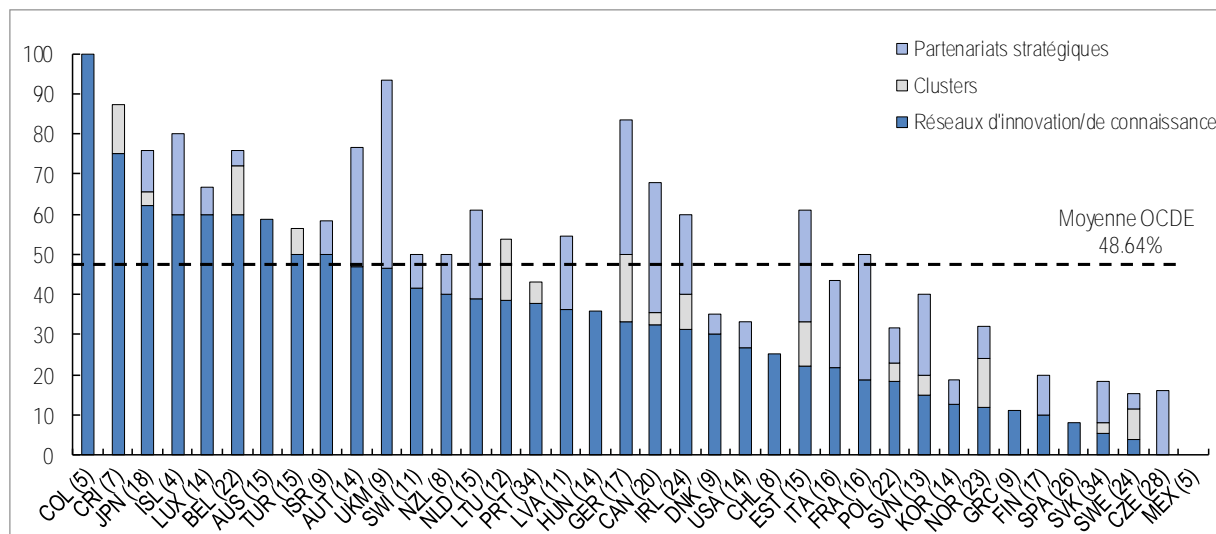
Alors que la plupart des gouvernements de l'OCDE mettent principalement l'accent sur l'intégration des PME dans les réseaux (mondiaux) de production et de chaîne d'approvisionnement (voir le chapitre 3 pour une analyse plus détaillée), l'essor du paradigme de l'innovation ouverte, ainsi que l'internationalisation croissante des activités d'innovation, sont clairement visibles dans les panoplies de mesures mises en œuvre au niveau national, un tiers environ des politiques de développement des réseaux de l'OCDE étant axées sur la connexion des PME aux réseaux de connaissances et d'innovation (voir graphique 5.10).

La formation de partenariats stratégiques et la mise en relation des PME avec des pôles d'activités occupent une place moins importante dans les panoplies de politiques nationales, 12 % et 3 % des mesures spécifiques y étant consacrées, respectivement. Néanmoins, si l'on considère le rôle complémentaire important que ces mécanismes peuvent jouer en favorisant à la fois les échanges et l'innovation des PME via la mise en relation avec des partenaires pertinents, la part des mesures liées aux réseaux d'innovation représente environ la moitié (48.6 %) des politiques mises en œuvre dans la zone OCDE. L'encadré 5.5 présente quelques exemples issus de certains pays de l'OCDE, mettant en évidence les diverses formes de partenariats susceptibles d'être appuyés par les pôles d'activités et les alliances stratégiques.

En outre, dans près d'un quart des pays de l'OCDE, le programme d'innovation prévaut clairement sur les questions commerciales et les problématiques liées aux chaînes de valeur mondiales, au moins la moitié des mesures portant sur la participation des PME à des activités d'innovation collaborative. Il peut s'agir de mesures davantage axées sur les infrastructures, comme les centres de recherche coopérative (*Cooperative research centres*) en Australie, qui visent à faciliter la collaboration entre l'industrie et le secteur de la recherche, ou d'un soutien financier ciblé, comme dans le cas de *l'appel à projets sur les écosystèmes d'intelligence artificielle* de la République de Türkiye, qui finance des projets d'IA menés par des consortiums composés d'au moins une PME en qualité de fournisseur de technologie, d'une université, d'un centre de recherche ou d'un établissement de recherche public, et de l'institut d'intelligence artificielle TÜBİTAK.

Graphique 5.10 Environ un tiers des mesures visent à mettre les PME en relation avec les réseaux **de connaissances et d'innovation**, les autres types de liens jouant un rôle plus complémentaire

Répartition des mesures nationales en faveur du développement des réseaux de PME par type de réseau, en % de l'ensemble des mesures en vigueur



Note : la moyenne de l'OCDE se rapporte à la part moyenne cumulée des trois types de réseaux décrits dans les panoplies de mesures mises en œuvre au niveau national. Ces parts sont calculées sur la base d'un total de 280 politiques relatives au renforcement des liens des PME avec les réseaux de connaissances et d'innovation, et/ou à leur intégration dans des pôles d'activités, et/ou à la formation de partenariats stratégiques. Les chiffres entre parenthèses sur l'axe des abscisses représentent le nombre total de politiques cartographiées en faveur du développement des réseaux de PME dans chaque pays de l'OCDE.

Source : estimations des auteurs, fondées sur une cartographie expérimentale de 601 politiques nationales et 150 institutions appuyant le développement des réseaux de PME dans les pays de l'OCDE (projet Commission européenne/OCDE « Aider les PME à se développer » – Phase II).

StatLink  <https://stat.link/2sgwu6>

Encadré 5.5. Développement des réseaux de PME par le biais des pôles d'activités et des partenariats stratégiques – exemples de politiques en vigueur dans la zone OCDE

Partenariats stratégiques

- **République tchèque** : le projet *CzechLink StartUp* de *CzechInvest* met en relation des investisseurs nationaux et étrangers avec des start-ups tchèques, et soutient ainsi le développement d'entreprises innovantes dans le pays.
- **Irlande** : la conférence *InterTradelreland* sur le capital-risque réunit des entrepreneurs, des investisseurs en capital-risque, des acteurs du tutorat-investissement, des bailleurs de fonds et toute autre personne intéressée par le capital-risque. Il permet à différents acteurs de se tenir informés de l'état actuel de l'investissement en Irlande, de nouer des contacts avec des investisseurs actifs dans le pays, et de se familiariser avec les principes fondamentaux du capital-risque.
- **Pays-Bas** : le programme *Top Consortia for Knowledge and Innovation (TKI)* est une initiative clé visant à organiser la coopération entre les entreprises, les scientifiques et les pouvoirs publics autour de douze secteurs de pointe stratégiques. Des mécanismes spécifiques

permettent aux entrepreneurs, aux PME et aux organismes de recherche de mutualiser les connaissances, les risques et les investissements.

- **République slovaque** : le *salon Slovak Matchmaking* est le plus grand événement international interentreprises (B2B) organisé par l'Agence slovaque de développement des investissements et du commerce (SARIO). Cette manifestation met principalement l'accent sur des entretiens bilatéraux entre les entreprises individuelles, ainsi que sur la présentation d'offres de partenariat de sous-traitance, d'appels d'offres, de capacités de production disponibles, de demandes de création de coentreprises avec des partenaires étrangers, et la recherche de partenaires de coopération.
- **États-Unis**. Le programme *Small Business Innovation Research (SBIR)* encourage les petites entreprises nationales à s'engager dans des activités fédérales de recherche-développement susceptibles de donner lieu à une commercialisation. Les petites entreprises peuvent poser leur candidature dans le cadre d'une coentreprise si tous les partenaires concernés remplissent les conditions requises.

Pôles d'activités

- **Allemagne** : les *Clusters4Future* (« *Zukunftscluster* ») visent à favoriser l'émergence de pôles d'activités avant-gardistes de tout premier ordre dans les domaines émergents de l'innovation présentant un excellent potentiel de croissance dans le cadre d'une coopération multithématique, technologique, inter- et transdisciplinaire. Cette initiative prend appui sur la création d'une nouvelle approche groupée axée sur l'innovation, mettent explicitement l'accent sur les nouvelles thématiques et sur une mise en application accélérée des résultats de la recherche fondamentale.
- **Norvège** : *Norwegian Innovation Clusters* est un programme de regroupement financé par le gouvernement qui vise à contribuer à la création de valeur par le biais d'une innovation durable. Pour y parvenir, des activités de développement collaboratif sont mises en œuvre et renforcées dans les pôles d'activités, l'objectif étant de renforcer leur dynamisme et leur attractivité, et d'augmenter les capacités d'innovation de chaque entreprise.
- **Canada** : l'*Initiative des supergrappes d'innovation (ISI)* invite des consortiums sous la direction du secteur concerné à diriger et investir dans des propositions audacieuses et ambitieuses afin de stimuler les écosystèmes d'innovation régionaux. Le programme appuie les nouveaux partenariats entre les grandes entreprises, les PME et les établissements de recherche présentant un intérêt pour l'industrie, afin de promouvoir la conception d'une technologie compétitive à l'échelle mondiale. Quelques investissements stratégiques importants seront réalisés pour tirer parti de l'engagement commun du secteur privé, mis en évidence par des financements couplés de l'industrie, afin de positionner les entreprises comme cheffes de file mondiales.

Source : OCDE (2023^[80]), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris.

... l'accent étant clairement mis sur les canaux d'innovation « traditionnels » et sur des formes plus accessibles de partenariats stratégiques

Si l'on examine de plus près les canaux spécifiques faisant l'objet de l'attention des pouvoirs publics dans les différents types de réseaux liés à l'innovation, **l'on constate que l'accent est clairement mis sur les canaux d'innovation plus « traditionnels »**, près de la moitié (46 %) des mesures visant à connecter les PME aux réseaux de connaissances et d'innovation étant destinées à les faire participer à des activités de R-D collaborative ou contractuelle (voir graphique 5.11). Bien que cela ait rapidement donné lieu à des efforts visant à mettre en relation les PME avec des prestataires de services aux entreprises à forte

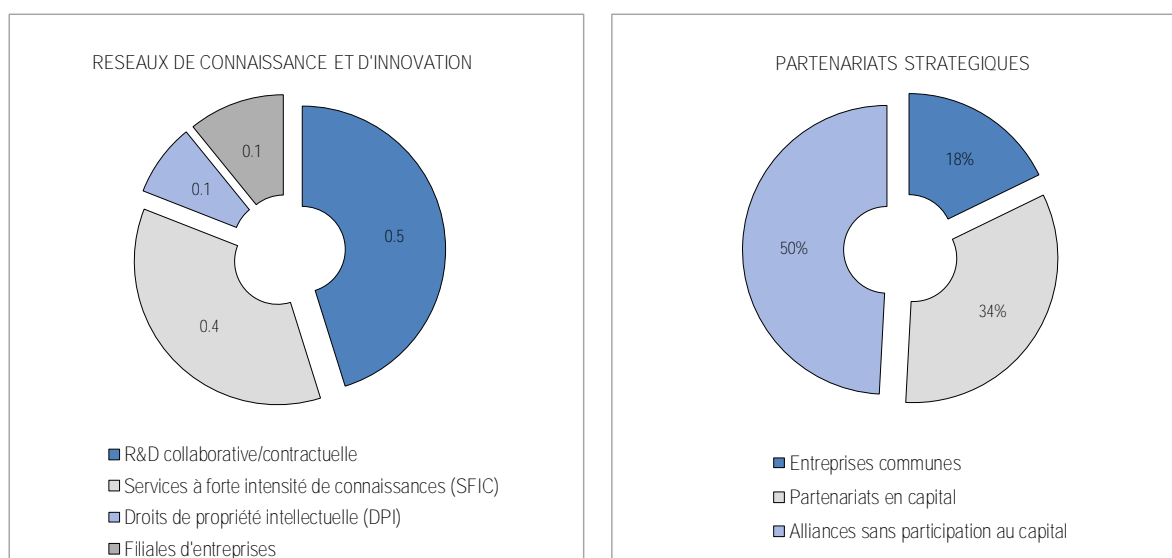
intensité de connaissances (KIBS), un peu plus d'un tiers des mesures étant consacrées à ce domaine, cette répartition met en évidence un possible décalage avec la « réalité de l'innovation » à laquelle la plupart des PME sont confrontées. En effet, la R-D reste hors de portée pour la plupart d'entre elles, et elles s'appuient généralement sur d'autres mécanismes – comme les services aux entreprises à forte intensité de savoir – pour mener à bien des activités d'innovation.

Étant donné que les prestataires de services dans le domaine du savoir sont effectivement devenus d'importants partenaires de coopération des PME, il pourrait être nécessaire de mettre en place des mesures plus ciblées qui pourraient aider à orienter les PME vers des acteurs pertinents capables de leur apporter un soutien dans des domaines spécifiques. Ces mesures devraient probablement aller au-delà des chèques-innovation « classiques », qui permettent certes d'acheter la plupart de ces types de services, mais n'offrent pas la possibilité de recenser les partenaires compétents susceptibles de répondre aux besoins particuliers d'une entreprise.

Le tableau 5.1 donne une vue d'ensemble des différents types de mesures mises en œuvre par les gouvernements pour connecter les PME aux réseaux de connaissances et d'innovation par le biais de différents canaux, comme le niveau de ciblage, la portée géographique et les instruments d'action.

Graphique 5.11. Dans les réseaux d'innovation, les pouvoirs publics concentrent leur action sur la coopération des PME dans le cadre de la R-D et des alliances sans prise de participation

Part des initiatives publiques dans les relations de réseau, en % de l'ensemble des mesures en place par type de réseau



Note : ces parts sont calculées sur la base d'un total de 280 politiques relatives au renforcement des liens des PME avec les réseaux de connaissance et d'innovation, et/ou à leur intégration dans des pôles d'activités, et/ou à la formation de partenariats stratégiques.

Source : estimations des auteurs, fondées sur une cartographie expérimentale de 601 politiques nationales et 150 institutions appuyant le développement des réseaux de PME dans les pays de l'OCDE (projet Commission européenne/OCDE « Aider les PME à se développer » – Phase II).

StatLink  <https://stat.link/hdtsri>

Dans le domaine des partenariats stratégiques, en revanche, les pouvoirs publics concentrent clairement leurs efforts sur les alliances sans prise de participation, la moitié des mesures de cette catégorie étant consacrée à ce type d'entente. Les alliances sans prise de participation représentent en effet la grande majorité des alliances d'entreprises et se présentent sous de nombreuses formes, comme des accords d'externalisation, des accords de licence, des accords de distribution et des contrats d'approvisionnement. Elles jouent également un rôle central dans le contexte des activités conjointes de

recherche-développement, de production, de vente et de marketing. Toutefois, il convient de noter qu'elles revêtent généralement une forme beaucoup moins formelle que les coentreprises (qui sont des entités distinctes regroupant deux sociétés mères ou plus) ou les alliances avec prise de participation (lorsqu'une société prend une participation dans une autre entreprise) et sont donc généralement considérées comme plus accessibles pour les PME, car le partenariat est généralement établi sur une base contractuelle, qui n'implique pas d'investissement financier direct mutuel.

Néanmoins, il ne faut pas sous-estimer l'importance du développement des réseaux de PME via les coentreprises et les partenariats avec prise de participation, en particulier au regard des ressources financières que ces relations peuvent débloquent. Par conséquent, de nombreux gouvernements ont mis en œuvre des mesures visant à faciliter la mise en relation des PME et des différents acteurs du marché financier, notamment les investisseurs privés et les fonds d'investissement.

Les accélérateurs et les incubateurs d'entreprises sont un bon exemple. Ces programmes de soutien – de nature privée ou publique – jouent un rôle de plus en plus important dans le renforcement des réseaux de PME et des possibilités de financement, car ils créent des liens sociaux directs ou indirects avec des bailleurs de fonds potentiels, et peuvent faciliter le transfert d'informations entre les investisseurs et les entrepreneurs. Leur succès est attesté par leur déploiement rapide au cours des dernières années. Le nombre d'accélérateurs établis aux États-Unis a augmenté de pas moins de 50 % par an en moyenne entre 2008 et 2014 (Hathaway, 2016^[81]). Parmi les entreprises qui ont bénéficié de fonds de capital-risque entre 2015 et 2020 dans les pays de l'OCDE, environ 20 à 25 % ont reçu au moins un investissement provenant d'accélérateurs, d'incubateurs ou d'universités (Crunchbase, 2021^[82]). Des données empiriques récentes donnent à penser que la participation à ces communautés (y compris à la communauté open source) peut aider les entreprises à atteindre leurs objectifs en matière de financement.

Tableau 5.1. Exemples de mesures visant à améliorer l'intégration des PME dans les réseaux de connaissances et d'innovation

Instruments d'action	Ciblage	Initiatives par pays	Portée géographique	Recoupement avec d'autres réseaux
R-D collaborative/contractuelle				
Soutien financier	Ciblé (technologie)	<i>Spacelabs</i> (Belgique) : projet de collaboration entre au moins deux entreprises et une institution du savoir visant à faire la démonstration et à poursuivre le développement des technologies spatiales pour des applications en aval.	Nationale	Non
Soutien financier	Ciblé (Toutes les PME)	<i>Propyme+Clústeres</i> (Costa Rica) : finance des actions de R-D et de transfert de technologies et de connaissances entre des PME membres de pôles d'activités ou de chaînes de valeur.	Nationale	Oui (Pôles d'activités)
Plateformes et infrastructure réseau	Portée générale	<i>Business Partnership Facility</i> (Luxembourg) : ce dispositif vise à encourager le secteur privé luxembourgeois et européen à s'associer à des partenaires des pays en développement pour mettre en place des projets d'activité durables et innovants.	Nationale et internationale	Oui (Partenariats stratégiques)
Soutien non financier	Portée générale	<i>Innovation Network</i> (Pays-Bas) : stimule la coopération internationale entre les entreprises, les établissements de recherche et les autorités publiques en diffusant des informations sur les progrès de l'innovation, de la technologie et de la science dans le monde, en organisant des missions d'innovation, des ateliers, des événements de mise en relation et des séminaires à l'étranger, en recensant les mécanismes de financement de la coopération bilatérale et multilatérale, et en établissant des liens avec d'éventuels partenaires de collaboration à l'étranger.	Internationale	Non
Soutien financier	Ciblé	Diagnostic Partenariat Technologique International (France) : ce programme vise à encourager les PME françaises à participer à des programmes internationaux de recherche, de développement et	Internationale	Oui (Partenariats stratégiques)

		d'innovation (RDI) en collaboration. Les dépenses répondant aux conditions requises englobent toutes les dépenses externes liées à la préparation d'un partenariat : recherche de partenaire(s), négociation de l'accord de consortium, recours à des conseils spécialisés ou à des prestataires de services, préparation des réponses aux appels à projets, accords de consortium, assistance juridique et conseils.		
Services aux entreprises à forte intensité de savoir				
Soutien non financier	Ciblé (PME)	Système certifié de soutien à l'innovation en matière de gestion (Japon) : apporte un soutien spécialisé aux PME en certifiant des individus, des sociétés et des organisations de soutien à l'innovation en matière de gestion possédant un certain niveau d'expertise professionnelle en matière de fiscalité, de finance et de financement des entreprises, afin de diversifier et de revitaliser les mécanismes de soutien à disposition des petites entreprises.	Nationale	Non
Soutien non financier	Portée générale	Spécialistes de la coopération pour le développement (Estonie) : aide les entreprises à trouver et à contacter les meilleurs experts, organismes d'essai et de certification, chercheurs et établissements de recherche-développement à travers le monde, dont elles ont besoin pour concevoir ou mettre sur le marché leur produit ou service.	Nationale et internationale	Non
Soutien financier	Ciblé (PME)	Incitations de faible valeur sous forme de chèques (Slovénie) : il s'agit d'un système permettant d'attribuer des incitations de faible valeur, qui permettent aux micro-, petites et moyennes entreprises de bénéficier d'un accès considérablement simplifié au cofinancement de services individuels, et de renforcer ainsi leur compétitivité et leurs compétences. Les chèques peuvent être utilisés à diverses fins, notamment de protection de la propriété intellectuelle, de certification de la qualité et d'internationalisation.	Nationale	Oui (Réseaux de production/chaine d'approvisionnement)
Droits de propriété intellectuelle				
Gouvernance publique	Portée générale	Stratégie en matière de propriété intellectuelle (Canada) : stratégie visant à aider les entrepreneurs canadiens à mieux comprendre et protéger la propriété intellectuelle (PI), ainsi qu'à obtenir un meilleur accès à la PI partagée.	Nationale	Non
Soutien financier	Portée générale	Fonds de développement technologique (Islande) : financement de projets d'innovation, notamment préparation et soumission de procédures de demande de brevet.	Nationale et internationale	Non
Filiales d'entreprises				
Soutien financier, plateformes et infrastructure de réseau	Ciblé (région et technologie)	Maisons des technologies émergentes (Italie) : associer les compétences scientifiques des universités et des établissements de recherche aux besoins des entreprises et promouvoir l'adoption par les PME des technologies émergentes, comme la blockchain, l'intelligence artificielle et l'Internet des objets. Ces « maisons » visent également à appuyer la création de start-ups et leur participation à des projets de R-D (expérimentaux), ce qui pourrait favoriser le transfert de technologies vers les PME traditionnelles.	Nationale	Non
Soutien financier	Ciblé (start-ups et universités/établissements de recherche)	Start-ups issues de la science - EXIST Potentielle (Allemagne) : le programme EXIST vise à améliorer l'environnement entrepreneurial dans les universités et les établissements de recherche et à augmenter le nombre de créations d'entreprises technologiques et fondées sur le savoir. Il attribue également aux universités et aux pôles d'activités des fonds à l'appui de l'internationalisation de leurs start-ups et de leurs réseaux. Il compte parmi ses partenaires l'Inde, ainsi que des pays d'Europe de l'Est, d'Amérique du Sud et d'Asie.	Nationale et internationale	Oui (Partenariats stratégiques et pôles d'activités)
Soutien financier et non financier, plateformes et infrastructure de réseau	Ciblé (start-ups, entrepreneurs)	Commercialisation Reactor (Lettonie) : programme d'accélération axé sur les start-ups de haute technologie. Les idées d'entreprises doivent être de nature scientifique ou technologique, être inédites et provenir clairement du titulaire de la propriété intellectuelle. Les entreprises doivent disposer d'un produit minimum viable ou d'un prototype fonctionnel, et d'un modèle économique évolutif sur le marché B2B.	Nationale	Non

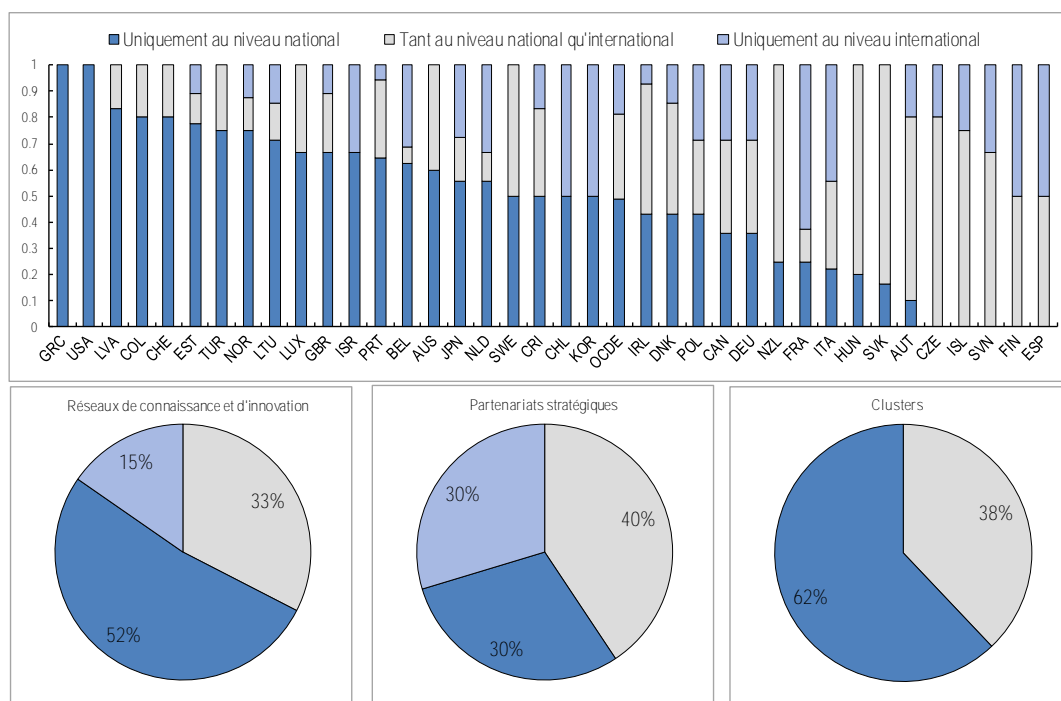
Source : fondé sur une cartographie expérimentale de 601 politiques nationales et 150 institutions appuyant le développement des réseaux de PME dans les pays de l'OCDE (projet Commission européenne/OCDE « Aider les PME à se développer » – Phase II).

Les politiques de réseaux liées à l'innovation sont largement tournées vers l'international

Les mécanismes de soutien à l'innovation sont largement tournés vers l'international, environ la moitié des politiques visant à renforcer l'intégration des PME dans les réseaux de connaissances et d'innovation étant entièrement ou au moins partiellement consacrées à la mise en relation des PME avec des partenaires internationaux dans le domaine de l'innovation (voir graphique 5.12). On peut citer des initiatives comme *Beyond Europe* en Autriche, qui accorde des subventions aux entreprises nationales, aux établissements de recherche et aux universités, ainsi qu'à d'autres organisations, aux fins de la réalisation de projets de R-D coopératifs faisant intervenir au moins un partenaire issu d'une liste de pays cibles situés à l'extérieur de l'Europe. De même, le *Programme canadien de l'innovation à l'international (PCII)* aide les entreprises canadiennes à entreprendre une collaboration en R-D avec un partenaire étranger dans le cadre de projets susceptibles d'être commercialisés. Il aide à trouver des partenariats en R-D dans les pays suivants : Brésil, Chine, Inde, Israël et Corée.

Graphique 5.12. Environ la moitié des politiques de réseaux en lien avec l'innovation ont (au moins partiellement) une portée internationale, les partenariats stratégiques étant les plus tournés vers l'international.

Portée géographique des politiques de développement des réseaux de PME, en % de toutes les mesures en vigueur, par pays et par type de réseau



Note : ces parts sont calculées sur la base d'un total de 280 politiques relatives au renforcement des liens des PME avec les réseaux de connaissances et d'innovation, et/ou à leur intégration dans des pôles d'activités, et/ou à la formation de partenariats stratégiques.

Source : estimations des auteurs, fondées sur une cartographie expérimentale de 601 politiques nationales et 150 institutions appuyant le développement des réseaux de PME dans les pays de l'OCDE (projet Commission européenne/OCDE « Aider les PME à se développer » – Phase II).

StatLink  <https://stat.link/jibczr>

Parmi les différents types de réseaux, les partenariats stratégiques sont davantage tournés vers l'international que les réseaux de connaissances et d'innovation ou les pôles d'activités, plus de deux tiers des mesures ayant une portée soit uniquement internationale, soit à la fois nationale et internationale. Cela est probablement lié à l'importance des grands pôles d'innovation à travers le monde et aux efforts

publics visant à établir des mécanismes de coopération plus durables entre leur base industrielle et scientifique et des régions géographiques données, voire des villes. Le programme espagnol *Programa Desafia*, qui vise à mettre en relation les start-ups avec les écosystèmes technologiques les plus innovants du monde, est un bon exemple. Ce programme est actuellement mis en œuvre en partenariat avec San Francisco, Tel Aviv, Berlin, Londres, les Pays-Bas et Singapour. Il sélectionne des start-ups très innovantes par le biais d'un processus concurrentiel et les met en contact avec un réseau international de créateurs, d'investisseurs et d'entreprises à l'issue d'un processus d'immersion de deux semaines comprenant des séminaires, des ateliers, des réunions et des visites de sites.

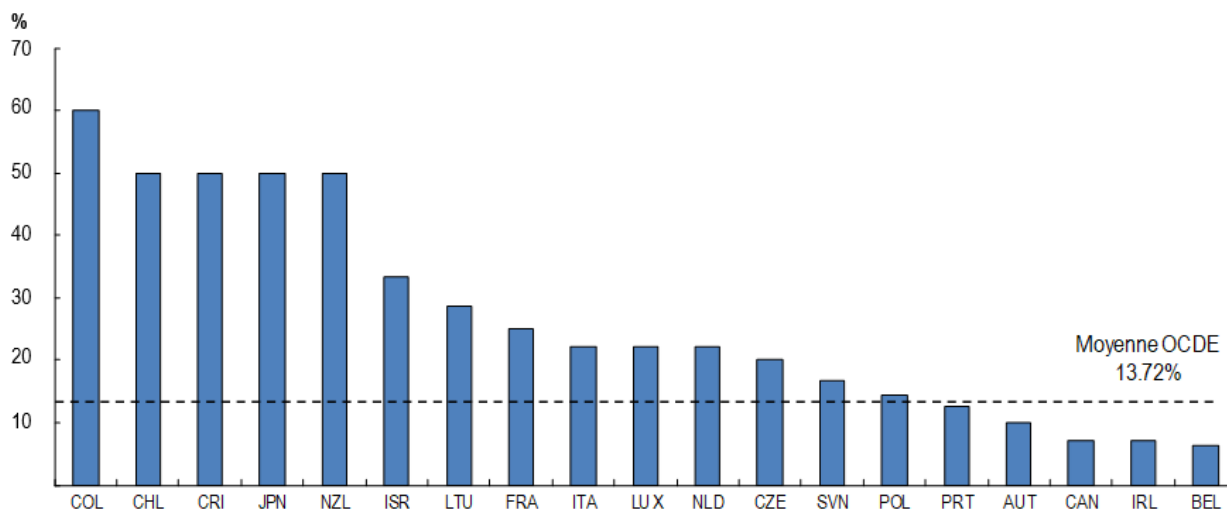
Les pouvoirs publics pourraient avoir davantage recours aux plateformes numériques pour renforcer l'intégration des PME dans les réseaux de connaissances et d'innovation

En moyenne, seulement 13.7 % des politiques mises en place dans la zone OCDE pour faciliter l'intégration des PME dans les réseaux de connaissances et d'innovation exploitent le potentiel des plateformes numériques, des différences notables étant toutefois observées d'un pays à l'autre (voir graphique 5.13). Entre 50 et 60 % des mesures en place au Chili, en Colombie, au Costa Rica et au Japon prennent appui sur des plateformes en ligne pour renforcer les liens entre les PME et les acteurs de l'innovation compétents au sein de leur écosystème, contre 10 % ou moins en Autriche, en Belgique, au Canada et en Irlande. Ces plateformes peuvent avoir des objectifs très divers : gérer les droits de propriété intellectuelle (brevets, marques, dessins et modèles, etc.), mettre en relation les PME avec des investisseurs ou d'autres partenaires stratégiques de leur écosystème, ou encore faciliter l'élaboration et la mise en œuvre de projets d'innovation coopératifs.

Dans le même temps, la moitié des pays de l'OCDE n'exploitent pas du tout les plateformes en ligne à des fins de développement des réseaux, ou uniquement dans le contexte de mesures de soutien commercial (par ex. pour encourager la présence des PME dans le commerce électronique), ce qui donne à penser qu'il reste une importante marge d'exploitation de leurs atouts dans le contexte d'activités d'innovation collaborative définies par les panoplies de politiques nationales. L'encadré 5.6 présente des exemples provenant de certains pays de l'OCDE, soulignant la diversité des acteurs que de telles initiatives peuvent viser à mettre en relation pour faire avancer des projets communs de connaissances et d'innovation.

Graphique 5.13. En moyenne, moins de 15 % des politiques en vigueur dans la zone OCDE exploitent les plateformes numériques au profit du développement des réseaux d'innovation des PME

Part des mesures nationales en faveur du développement des réseaux de PME utilisant des plateformes numériques, en % de l'ensemble des mesures en vigueur



Note : ces parts sont calculées sur la base d'un total de 280 politiques relatives au renforcement des liens des PME avec les réseaux de connaissances et d'innovation, et/ou à leur intégration dans des pôles d'activités, et/ou à la formation de partenariats stratégiques.

Source : estimations des auteurs, fondées sur une cartographie expérimentale de 601 politiques nationales et 150 institutions appuyant le développement des réseaux de PME dans les pays de l'OCDE (projet Commission européenne/OCDE « Aider les PME à se développer » – Phase II).

StatLink  <https://stat.link/yn9217>

Encadré 5.6. Développer les réseaux d'innovation des PME via les plateformes numériques – exemples choisis

La plateforme Euroquity (France et Belgique) – moteur de recherche créé par Bpifrance pour soutenir la croissance des PME en les mettant en relation avec de futurs partenaires potentiels susceptibles de répondre à leurs besoins d'investissement, en fonction de leurs centres d'intérêt : montant de l'investissement recherché, zone géographique, secteurs d'activité, etc. Les membres peuvent créer des alertes pour être informés en temps réel des nouveaux inscrits, et une messagerie interne facilite les échanges avec les autres membres. En Belgique, ce service est proposé en partenariat avec Sowalfin.

Source : <https://www.bpifrance.fr/catalogue-offres/generaliste/euroquity>

AWS Connect (Autriche) – plateforme en ligne permettant de mettre en relation des start-ups, des PME, des entreprises innovantes ayant pignon sur rue, des investisseurs (internationaux) et des établissements de recherche afin de faciliter l'établissement de réseaux au sein de l'écosystème autrichien de l'innovation. Elle propose des services de mise en relation aux fins de la coopération en matière d'innovation, des investissements et de l'internationalisation.

Source : <https://www.aws.at/en/aws-connect-1/>

Open R-D (Lituanie) – plateforme en ligne de coopération entre les centres de R-D en libre accès et les laboratoires de 12 universités lituaniennes, 13 établissements de recherche publics, et 7 parcs scientifiques et technologiques. L'objectif du réseau est de rassembler le potentiel intellectuel, l'infrastructure et les ressources de R-D de haut niveau afin de trouver des solutions scientifiques aux problèmes soulevés par les entreprises et la société.

Source : <https://openlithuania.com/>

Plateforme d'échanges commerciaux et technologiques (Portugal) – base de données en ligne sur les possibilités de partenariat à l'échelon national et international, permettant d'obtenir des informations sur les projets de R-D, les produits et services innovants pour le transfert de technologie, ainsi que les services de mise en relation permettant d'accéder à de nouveaux partenariats et marchés. Cette plateforme permet à toute entité de faire part des problèmes rencontrés sur le plan technologique, de rechercher des technologies pour répondre à ses besoins, ainsi que des brevets et des marques déposés dans le pays.

Source : <https://www.ani.pt/en/knowledge-valorization/interface/technology-and-business-exchange/>

J-GoodTech (Japon) – plateforme en ligne de mise en relation visant à simplifier et à soutenir la création de partenariats entre les PME japonaises et les entreprises du monde entier. Les membres japonais sont contrôlés par l'agence de soutien aux PME et ont accès à un réseau d'affaires international composé d'entreprises bien établies couvrant un large éventail de secteurs, qui sont à leur tour examinées par une autorité compétente dans leurs pays respectifs.

Source : <https://goodtech.smrj.go.jp/pub/en/about/>

Si l'action publique se caractérise par un degré de ciblage globalement élevé, certaines populations d'entreprises risquent de passer sous le radar

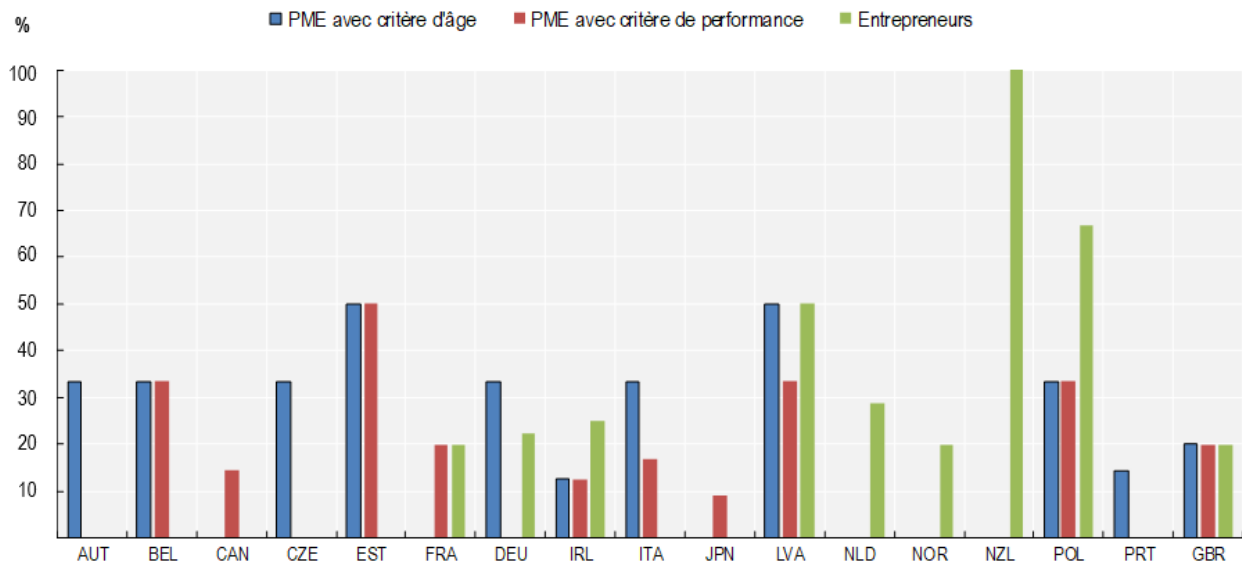
Comme dans de nombreux autres domaines d'intervention, les pays de l'OCDE associent généralement des politiques générales à des mesures plus ciblées visant à connecter les PME ou certains segments de la population des PME et des entrepreneurs aux réseaux (mondiaux) de connaissances et d'innovation. Dans l'ensemble, l'action publique est très ciblée dans ce domaine (65 % des politiques), la majorité des initiatives ciblées (86%) visant une (ou plusieurs) population(s) spécifique(s) d'entreprises ou d'autres organisations. En outre, si les PME demeurent globalement le principal groupe cible (42 % des politiques ciblant la population), il existe également une part importante (et relativement uniformément répartie) d'initiatives visant des sous-populations spécifiques, comme des universités ou des établissements publics de recherche, des investisseurs et des catégories d'entreprises spécifiques, comme les start-ups ou les entreprises innovantes/à forte croissance.

Néanmoins, on observe des différences notables d'un pays à l'autre au regard de l'attention portée par les pouvoirs publics à des catégories spécifiques d'entreprises, les plus prometteuses notamment, afin d'appuyer leurs relations avec les partenaires et infrastructures d'innovation compétents. Seule la moitié des pays de l'OCDE a mis en place des mesures spécifiques de soutien aux entrepreneurs, aux start-ups ou aux entreprises à forte croissance (voir graphique 5.14), et généralement ceux qui le font ciblent également d'autres acteurs. Les *Knowledge Transfer Partnerships (KTP)* (Partenariats de transfert de connaissances), un programme mis en œuvre par Innovate UK, l'agence britannique pour l'innovation, illustrent bien ce type de « ciblage multiple ». Ce programme vise à établir des collaborations durables et mutuellement bénéfiques entre le monde du travail et celui de l'apprentissage en mettant en relation les entreprises et les établissements. Les PME et les grandes entreprises peuvent rejoindre ces partenariats,

de même que les universités et les établissements publics de recherche, les entrepreneurs et les chercheurs à titre individuel.

Graphique 5.14. Les efforts visant à connecter les start-ups ou les PME à fort potentiel – aux **réseaux d'innovation sont répartis de manière inégale et ne s'inscrivent pas forcément dans la** panoplie de mesures déployées par les pays.

Part des mesures ciblant la population conçues pour des catégories spécifiques d'entreprises, en %



Note : ces parts sont calculées sur la base d'un total de 280 politiques relatives au renforcement des liens des PME avec les réseaux de connaissances et d'innovation, et/ou à leur intégration dans des pôles d'activités, et/ou à la formation de partenariats stratégiques. Les PME soumises à des critères d'ancienneté comprennent les jeunes entreprises et les start-ups, mais aussi les entreprises en place. Les PME soumises à des critères de performance comprennent des entreprises à forte croissance, mais aussi des entreprises à faible croissance.

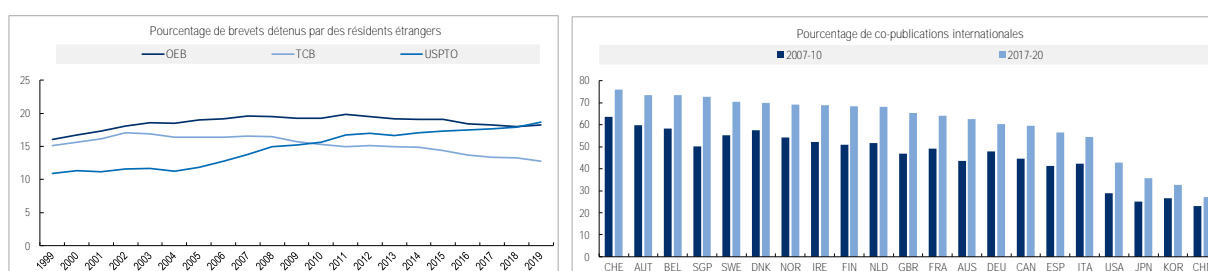
Source : estimations des auteurs, fondées sur une cartographie expérimentale de 601 politiques nationales et 150 institutions appuyant le développement des réseaux de PME dans les pays de l'OCDE (projet Commission européenne/OCDE « Aider les PME à se développer » – Phase II).

StatLink  <https://stat.link/mwra1y>

Annexe 5.A. Éléments statistiques complémentaires

Graphique **d'annexe 5.A.1.** Le cobrevetage international a reculé, mais le coautorat continue de gagner du terrain

Pourcentage de brevets comptant des **co-inventeurs étrangers**, demandes déposées auprès de l'**Office européen des brevets (OEB)**, de l'*US Patent and Trademark Office (USPTO)* et dans le cadre du Traité de coopération en matière de brevets (PCT), 2000–19 (partie gauche), et pourcentage de copublications internationales, 2007–10 par rapport à 2017–20 (partie droite)



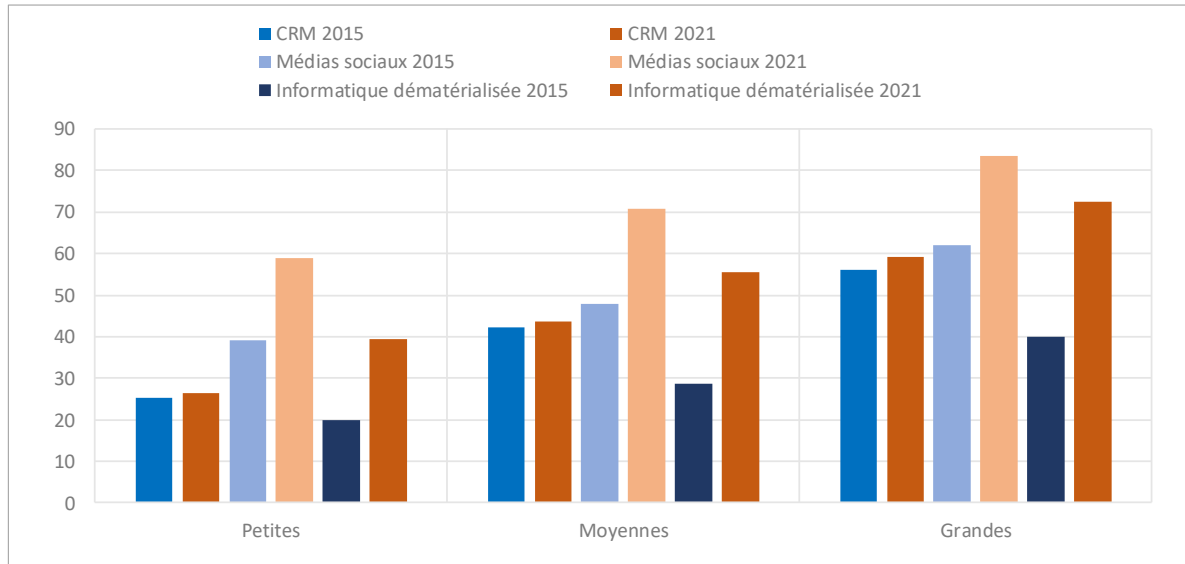
Note : moyenne mondiale de la part des brevets comptant au moins un co-inventeur étranger dans le total des brevets inventés par le(s) résident(s) du pays (inventeur). Les brevets comptant au moins un co-inventeur étranger se rapportent au nombre de brevets inventés par un **résident d'un pays x comptant moins un inventeur étranger originaire d'un pays y**. Office européen des brevets (OEB), US Patent and Trademark Office (USPTO) et Traité de coopération en matière de brevets (PCT).

Source : **base de données de l'OCDE sur les brevets**. Extraction effectuée en février 2023 ; (Rathenau Institute, 2022^[83]) base de données Clarivate Analytics/ WoS, extraction par le Centre for Science and Technology Studies (CWTS) et analyse par le Rathenau Instituut.

StatLink  <https://stat.link/80jh4i>

Graphique d'annexe 5.A.2. Ces six dernières années ont été marquées par une migration massive vers l'infonuagique et les plateformes de médias sociaux

Taux d'adoption moyens, pays de l'OCDE pour lesquels des données sont disponibles, en pourcentage, 2015 et 2021



Note : CRM : Gestion de la relation client (*Customer Relationship Management*).

Source : OECD.Stat (2023^[56]), *Accès et utilisation des TIC par les entreprises (base de données)*, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS..

StatLink  <https://stat.link/s0hyyp>

Références

- AIE (2014), *Capturing the Multiple Benefits of Energy Efficiency*, OCDE/Agence internationale de l'énergie, [17]
http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Multiple_Benefits_of_Energy_Efficiency.pdf.
- Ainin, S. et al. (2015), « Factors influencing the use of social media by SMEs and its performance outcomes », *Industrial Management and Data Systems*, vol. 115/3, pp. 570-588, [60]
<https://doi.org/10.1108/imds-07-2014-0205>.
- Akamai (2023), *Enemy at the Gates Analyzing Attacks on Financial Services*, State of the Internet, Volume 8, Issue 3, [76]
<https://www.akamai.com/resources/state-of-the-internet/enemy-at-the-gates-analyzing-attacks-on-financial-services>.
- Appelt, S. et al. (2022), « Micro-data based insights on trends in business R&D performance and funding: Findings from the OECD microBeRD+ project », *Documents de travail de l'OCDE sur la science, la technologie et l'industrie*, n° 2022/04, Éditions OCDE, Paris, [38]
<https://doi.org/10.1787/4805d3f5-en>.
- Bailin Rivares, A. et al. (2019), « Like it or not? The impact of online platforms on the productivity of incumbent service providers », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE*, n° 1548, Éditions OCDE, Paris, [63]
<https://doi.org/10.1787/080a17ce-en>.
- Bivona, E. et M. Cruz (2021), « Can business model innovation help SMEs in the food and beverage industry to respond to crises? Findings from a Swiss brewery during COVID-19 », *British Food Journal*, vol. 123/11, [51]
<https://doi.org/10.1108/BFJ-07-2020-0643>.
- Brende, B. et B. Sternfels (2022), « Resilience for sustainable, inclusive growth », McKinsey & Company, [16]
<https://www.mckinsey.com/capabilities/risk-and-resilience/our-insights/resilience-for-sustainable-inclusive-growth> (consulté le 24 janvier 2023).
- Casadei, P. et al. (2023), « Mapping the state of the art of creative cluster research: A bibliometric and thematic analysis », *European Planning Studies*, pp. 1-21, [22]
<https://doi.org/10.1080/09654313.2022.2158722>.
- Chatterjee, S. et A. Kumar Kar (2020), « Why do small and medium enterprises use social media marketing and what is the impact: Empirical insights from India », *International Journal of Information Management*, vol. 53, p. 102103, [61]
<https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102103>.
- Chesbrough, H. (2003), *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston, MA. [7]
- CISCO (2022), *2022 Global Networking Trends*, [69]
<https://www.cisco.com/c/en/us/solutions/enterprise-networks/networking-technology-trends.html?ccid=cc001911&oid=rptetr025946>.
- Corrado, C. et al. (2005), *Measuring Capital in the New Economy*, University of Chicago Press, [8]
<https://www.nber.org/books-and-chapters/measuring-capital-new-economy> (consulté le 7 février 2023).

- Costa, H. et al. (2021), « Are online platforms killing the offline star? Platform diffusion and the productivity of traditional firms », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE*, n° 1682, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/1e2bbe10-en>. [64]
- Crunchbase (2021), *Homepage*, <https://www.crunchbase.com/>. [82]
- Datareportal (2021), *Digital 2021: Global Overview Report*, <https://datareportal.com/reports/digital-2021-global-overview-report>. [57]
- DeBresson, C. (1996), *Economic Interdependence and Innovative Activity*, Edward Elgar. [4]
- Denmark Cluster Excellence (2022), *Dilemmas of Mature Cluster Programmes: Experiences from Catalonia, Lower Austria and Denmark*, <https://clusterexcellencedenmark.dk/wp-content/uploads/2022/04/Dilemmas-of-Mature-Cluster-Programmes.pdf>. [33]
- Dobrygowski, D. (2019), « Why companies are forming cybersecurity alliances », *Harvard Business Review*, <https://hbr.org/2019/09/why-companies-are-forming-cybersecurity-alliances>. [24]
- ECCP (2023), *ClusterXchange*, European Cluster Collaboration Platform, <https://clustercollaboration.eu/clusterxchange>. [28]
- ENISA (2021), *Threat Landscape for Supply Chain Attacks*, Agence de l'Union européenne pour la cybersécurité, <https://www.enisa.europa.eu/publications/threat-landscape-for-supply-chain-attacks>. [75]
- EUIPO (2022), *2022 Intellectual Property SME Scoreboard*, Office de l'Union européenne pour la propriété intellectuelle, https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/IP_sme_scoreboard_study_2022/IP_sme_scoreboard_study_2022_en.pdf. [45]
- Eurostat (2022), *Community Innovation Survey 2020 (CIS2020) (database)*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>. [6]
- Eurostat (2016), *Community Innovation Survey 2016 (CIS2016) (database)*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>. [44]
- Facebook/OCDE/Banque mondiale (2022), *The Future of Business Survey*, <https://dataforgood.fb.com/global-state-of-smb>. [71]
- FEM (2022), « 2 tech trends that will shape networks and the future of connectivity », *Forum économique mondial*, <https://www.weforum.org/agenda/2022/01/connectivity-is-evolving-to-address-the-biggest-global-challenges-here-s-how>. [70]
- Ford (2020), *Ford Works With 3M, GE, UAW to Speed Production of Respirators for Healthcare Workers, Ventilators for Coronavirus Patients* | Ford Media Center, <https://media.ford.com/content/fordmedia/fna/us/en/news/2020/03/24/ford-3m-ge-uaw-respirators-ventilators.html> (consulté le 14 octobre 2022). [46]
- Gartner (2023), *The Future of Cloud Computing in 2027: From Technology to Business Innovation*, <https://www.gartner.com/en/doc/768816-the-future-of-cloud-computing-in-2027-from-technology-to-business-innovation>. [68]

- Goldfarb, A. et C. Tucker (2019), « Digital economics », *Journal of Economic Literature*, vol. 57/1, pp. 3-43, <https://doi.org/10.1257/jel.20171452>. [62]
- Gompers, P. et J. Lerner (2001), « The venture capital revolution », *Journal of economic perspectives*, vol. 15, pp. 145-168. [34]
- Grabow, J. (2023), *2022 Recap: Second Highest Year for VC Investment, but Winter is Here*, https://www.ey.com/en_us/growth/venture-capital/q4-2022-venture-capital-investment-trends. [37]
- Grassano, N. et al. (2022), *The 2022 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, Commission européenne, <https://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard/2022-eu-industrial-rd-investment-scoreboard>. [41]
- Hathaway, I. (2016), « What startup accelerators really do », *Harvard Business Review*, <https://hbr.org/2016/03/what-startup-accelerators-really-do>. [81]
- Hilmersson, F. et M. Hilmersson (2021), « Networking to accelerate the pace of SME innovations », *Journal of Innovation and Knowledge*, vol. 6/1, pp. 43-49, <https://doi.org/10.1016/j.jik.2020.10.001>. [13]
- IBM (2023), *Cost of a Data Breach 2022*, <https://www.ibm.com/reports/data-breach>. [74]
- ImmunityBio (2020), « ImmunityBio combines supercomputing power with Microsoft Azure to target infection “doorway” of the coronavirus », <https://immunitybio.com/immunitybio-combines-supercomputing-power-with-microsoft-azure-to-target-infection-doorway-of-the-coronavirus/> (consulté le 14 octobre 2022). [47]
- INSEE (2023), « Coherence and comparability », dans *Community Innovation Survey 2020*, Institut national de la statistique et des études économiques, <https://www.insee.fr/en/metadonnees/source/operation/s1558/coherence-comparabilite>. [53]
- Jiang, H., J. Yang et J. Gai (2023), « How digital platform capability affects the innovation performance of SMEs - Evidence from China », *Technology in Society*, vol. 72, p. 102187, <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2022.102187>. [55]
- Kratzer, J., D. Meissner et V. Roud (2017), « Open innovation and company culture: Internal openness makes the difference », *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 119, pp. 128-138, <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.03.022>. [11]
- Kuberska, D. et M. Mackiewicz (2022), « Cluster policy in Poland - Failures and opportunities », *Sustainability*, vol. 14/3, p. 1262, <https://doi.org/10.3390/su14031262>. [31]
- Noy, S. et W. Zhang (2023), « Experimental evidence on the productivity effects of generative artificial intelligence ». [65]
- OCDE (2023), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris. [80]
- OCDE (2023), *Unleashing SME Potential to Scale Up*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/cfe/smes/sme-scale-up.htm>. [3]
- OCDE (2022), *Financing Growth and Turning Data into Business: Helping SMEs Scale Up*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/81c738f0-en>. [2]

- OCDE (2022), « From recovery to resilience: Designing a sustainable future for Fukushima », *OECD Regional Development Papers*, n° 37, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/e40cbab1-en>. [25]
- OCDE (2022), *Le financement des PME et des entrepreneurs 2022 (version abrégée) : Tableau de bord*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/e9073a0f-en>. [35]
- OCDE (2022), *OECD Digital for SMEs Global Initiative (D4SME)*, OCDE, Paris, <http://www.oecd.org/going-digital/sme>. [52]
- OCDE (2022), *Principaux indicateurs de la science et de la technologie*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/sti/msti.htm>. [42]
- OCDE (2022), *Promoting Start-Ups and Scale-Ups in Denmark's Sector Strongholds and Emerging Industries*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/8f9bd7b0-en>. [32]
- OCDE (2022), *The Culture Fix: Creative People, Places and Industries*, Développement économique et création d'emplois locaux (LEED), OCDE, Paris. [23]
- OCDE (2021), *Entrepreneurship in Regional Innovation Clusters: Case Study of Chiang Mai and Chiang Rai, Thailand*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris. [29]
- OCDE (2021), *Mesurer les activités scientifiques, technologiques et d'innovation*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/24146137>. [9]
- OCDE (2021), *OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2021: Times of Crisis and Opportunity*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/75f79015-en>. [43]
- OCDE (2021), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2021*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dbe26a97-fr>. [15]
- OCDE (2021), « Policy for high-tech clusters: Lessons from Cambridge, UK », OECD-GEN Webinar - Summary of Proceedings, OCDE, Paris. [30]
- OCDE (2021), « SME digitalisation to "Build Back Better": Digital for SMEs (D4SME) policy paper », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, n° 31, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/50193089-en>. [54]
- OCDE (2021), *The Digital Transformation of SMEs*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/bdb9256a-en>. [14]
- OCDE (2021), *The OECD micro BeRD Project*, OCDE, Paris, <https://oe.cd/microberd>. [40]
- OCDE (2021), « The role of online platforms in weathering the COVID-19 shock », *OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19)*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/2a3b8434-en>. [58]
- OCDE (2019), *Measuring the Digital Transformation: A Roadmap for the Future*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264311992-en>. [66]
- OCDE (2019), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dfc3ab17-fr>. [1]

- OCDE (2019), *Second Japan/OECD Policy Dialogue Decommissioning Industry Cluster Development*, OCDE, Paris. [26]
- OCDE (2018), *OECD Regions and Cities at a Glance 2018*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/reg_cit_glance-2018-en. [78]
- OCDE (2016), *Manuel de Frascati 2015 : Lignes directrices pour le recueil et la communication des données sur la recherche et le développement expérimental*, Mesurer les activités scientifiques, technologiques et d'innovation, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264257252-fr>. [84]
- OCDE (2015), *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264240957-en>. [36]
- OCDE (2015), *Skills and Learning Strategies for Innovation in SMEs*, Groupe de travail sur les petites et moyennes entreprises (PME) et l'entrepreneuriat (GTPMEE), OCDE, Paris. [21]
- OCDE (2015), *The OECD Model Survey on ICT Usage by Businesses, 2nd Revision*, OCDE, Paris. [59]
- OCDE (2010), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264080355-en>. [10]
- OCDE (2004), « Networks, partnerships, clusters and intellectual property rights: An opportunity and challenges for innovative SMEs in a global economy », OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/cfe/smes/31919244.pdf>. [5]
- OCDE (s.d.), *Research and Development Statistics (RDS) (database)*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/sti/inno/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm>. [39]
- OCDE (à paraître), *Strengthening FDI and SMEs Linkages and Spillovers: A Policy Toolkit*, Éditions OCDE, Paris. [20]
- OCDE/Eurostat (2019), *Manuel d'Oslo 2018 : Lignes directrices pour le recueil, la communication et l'utilisation des données sur l'innovation, 4ème édition*, Mesurer les activités scientifiques, technologiques et d'innovation, Éditions OCDE, Paris. [19]
- OECD.Stat (2023), *Accès et utilisation des TIC par les entreprises (base de données)*, OCDE, Paris, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_BUS. [56]
- OMC (2021), *Global Value Chain Development Report: Beyond Production*, Organisation mondiale du commerce, Geneva/Asian Development Bank, Manila/University of International Business and Economics, Beijing/IDE-JETRO/China Development Research Foundation, Beijing, <https://doi.org/10.30875/7eb92281-en>. [18]
- Opara-Martins, J. (2018), « Taxonomy of cloud lock-in challenges », dans *Mobile Computing*, IntechOpen, <https://doi.org/10.5772/intechopen.70979>. [72]
- Opara-Martins, J., R. Sahandi et F. Tian (2016), « Critical analysis of vendor lock-in and its impact on cloud computing migration: A business perspective », *Journal of Cloud Computing*, vol. 5, <https://doi.org/10.1186/s13677-016-0054-z>. [73]

- PitchBook (2023), *PitchBook Analyst Note: Capital Concentration and Its Effect on the VC Ecosystem*,
https://eur02.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Furl6380.news.pitchbook.com%2Fis%2Fclick%3Fupn%3D-2B0Jlug6i80mluh5Xp2-2BZsfdSR-2BbC0M2D2Pkba6hdCew4p-2BNWhaVdYgMw2yxg7I6FC8scwr3qS3QCVeOVbQ9szg-3D-3DyuBD_gKkoqS4P3mH2D5VAOVaDqhb6CdBwLf235WrY. [79]
- Plantform (2020), « PlantForm partnerships responding to COVID-19 testing and treatment needs », <https://www.plantformcorp.com/file.aspx?id=e5d1cf3e-ffdb-47f4-a3a3-4b62c089f389> (consulté le 14 octobre 2022). [49]
- Positive Technologies (2022), *Threats and Vulnerabilities in Web Applications 2020-2021*, <https://www.ptsecurity.com/ww-en/analytics/web-vulnerabilities-2020-2021/>. [77]
- Potts, J. et al. (2008), « Social network markets: A new definition of the creative industries », *Journal of Cultural Economics*, vol. 32/3, pp. 167-185, <https://doi.org/10.1007/s10824-008-9066-y>. [12]
- Rathenau Institute (2022), *Share of International Co-publications*, <https://www.rathenau.nl/en/science-figures/process/collaboration/share-international-co-publications-international>. [83]
- Samsung (2020), « Master key for manufacturing applied to virus test kits (video) », <https://news.samsung.com/global/video-master-key-for-manufacturing-applied-to-virus-test-kits> (consulté le 14 octobre 2022). [48]
- Siemens (2020), « Siemens connects healthcare providers and medical designers to produce components through additive manufacturing », <https://press.siemens.com/global/en/pressrelease/siemens-connects-healthcare-providers-and-medical-designers-produce-components-through> (consulté le 14 octobre 2022). [50]
- TechTarget (2020), « Top cloud migration and adoption trends for 2022 and beyond », <https://www.techtarget.com/searchcloudcomputing/feature/Follow-these-top-cloud-migration-trends>. [67]
- UE (2022), *Règlement du Parlement européen et du Conseil relatif aux subventions étrangères faussant le marché intérieur*, PE-CONS 46/22, Bruxelles, 16 novembre 2022, Union européenne, <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/PE-46-2022-INIT/en/pdf>. [27]

Notes

¹ Voir OCDE (2021_[29]).

² OCDE (2021) *Local Entrepreneurship Ecosystems and Emerging Industries: Case Study of Cambridgeshire and Peterborough, United Kingdom*. Documents de travail de l'OCDE sur le développement économique et la création locale d'emplois 2021/01, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/044ffc1d-en>.

³ Il est intéressant de noter qu'en 2019, sur les dix plus grandes entreprises technologiques publiques en termes de capitalisation boursière, huit ont levé des fonds auprès de sociétés de capital-risque avant d'entrer en bourse <https://www.forbes.com/sites/jonathanponciano/2019/05/15/worlds-largest-tech-companies-2019/?sh=29b46379734f>.

⁴ Bien que l'innovation englobe de nombreuses innovations non technologiques (par ex. dans les processus organisationnels ou le marketing), la R-D est souvent utilisée comme un indicateur de l'innovation technologique, plus radicale. Les performances en matière de R-D sont mesurées en fonction de la contribution apportée aux activités de R-D (par ex. dépenses, personnel) et en fonction des produits découlant des activités de R-D (par ex. brevets, retombées technologiques) (OCDE, 2016_[84]).

⁵ 2016–20 est la plus longue période permettant une comparaison des données dans le temps (INSEE, 2023_[53]).

⁶ Dans le même temps, plus le nombre de PME est important sur une plateforme donnée, plus la concurrence entre elles est rude, ce qui peut avoir des effets négatifs sur leurs marges.

⁷ La plupart des services infonuagiques sont fournis en contrepartie du paiement d'un abonnement mensuel d'un montant fixe, auquel est associé un coût variable qui dépend des besoins spécifiques de la période.

⁸ Sur la base d'entretiens avec 550 organisations victimes de violations de données survenues entre mars 2021 et mars 2022, dans 17 pays et régions et 17 secteurs d'activité différents.

⁹ La taille des organisations composant l'échantillon n'est toutefois pas connue.

¹⁰ De nombreuses entreprises implantées dans des grands pôles possèdent des bureaux satellites de taille plus modeste, soit dans d'autres pôles, soit sur des marchés plus petits. Ainsi, l'adresse déclarée du siège ne préjuge pas que les fonds ont été massivement alloués à des entreprises des villes citées.

6

Le rôle des écosystèmes des PME à l'appui de la montée en compétences, de la reconversion et du recrutement des talents

Face aux chocs internationaux, ce chapitre aborde les besoins en compétences des PME qui ne se concentrent pas sur les compétences techniques mais plutôt sur des compétences transversales liées à la manière dont les PME et les entrepreneurs développent leurs activités, font face aux innovations numériques et se connectent à leurs partenaires et à leurs clients. Ces ensembles de compétences englobent les "capacités", à savoir des compétences entrepreneuriales qui affectent la résilience et la compétitivité des PME et des entrepreneurs. Ce chapitre examine également les limites des PME à internaliser les compétences dont elles ont besoin et montre dans quelle mesure elles peuvent tirer parti de leur "écosystème". Il existe de nombreux exemples internationaux de politiques qui offrent aux PME et aux entrepreneurs des possibilités de formation et des connexions pour améliorer leurs compétences transversales. Plusieurs de ces actions politiques ont une dimension spatiale explicite, puisqu'elles accompagnent les PME et les entrepreneurs au niveau local. Toutefois, ces politiques sont encore souvent de faible envergure ou déconnectées d'autres programmes politiques.

En bref

- Les compétences s'avèrent particulièrement importantes pour la compétitivité et la résilience des PME qui, par rapport aux grandes entreprises, sont généralement moins à même de tirer parti d'autres sources de capital et de productivité. L'accès aux compétences est également essentiel pour permettre aux PME s'adapter aux évolutions rapides des économies, dans un contexte où la création de valeur repose de plus en plus sur le capital humain et les actifs incorporels.
- La transition écologique et la transition numérique font évoluer les compétences demandées pour toutes sortes d'emplois dans les secteurs de l'économie, engendrant des difficultés et des opportunités différentes au sein des pays. La demande croissante de compétences techniques va de pair avec le nécessaire élargissement de « bouquets de compétences », qui englobent des « compétences transversales » utiles dans de multiples situations et environnements professionnels. Celles-ci comprennent des compétences cognitives, comme en numérique, en finance et en gestion, ainsi que des compétences comportementales en lien avec certains traits de comportement donc et révélatrices d'un esprit d'entreprise, tels la capacité à travailler en équipe, l'apprentissage actif, la tolérance à l'incertitude, la faculté d'adaptation et le sens des responsabilités.
- Dans un contexte de tensions sur le marché du travail et de contraintes d'adaptation aux transitions numérique et écologique, les déficits et pénuries de compétences se sont généralisés. Ces évolutions accentuent les difficultés que rencontrent les PME pour trouver des talents et les valoriser. En règle générale, leurs réseaux susceptibles de les mettre en relation avec des profils qualifiés sont trop restreints et, faute de disposer de stratégies formalisées de gestion des ressources humaines, elles ont du mal à cerner les pénuries de compétences et à conserver un personnel formé et qualifié. En outre, les PME n'utilisent pas toujours les nombreuses incitations financières à disposition pour couvrir les coûts de formation, soit parce qu'elles ignorent l'existence de ces dispositifs, soit parce qu'elles ne remplissent pas les critères d'octroi.
- Pour être en mesure de faire face au changement systémique et de saisir de nouvelles possibilités, les PME doivent surmonter les difficultés rencontrées de longue date pour acquérir ou développer un large éventail de compétences : des bouquets de compétences les aideront à réagir plus promptement à la nouveauté et aux opportunités qui se dessinent.
- Dans l'ensemble des pays, les dispositifs à l'égard des compétences déployés par les pouvoirs publics pour soutenir les entreprises sont souvent génériques par nature. Les instruments d'action, par exemple, demeurent en grande partie axés sur des mesures en faveur de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle indifférenciées, dans lesquelles la dimension territoriale n'entre pas en ligne de compte. En parallèle, des approches novatrices et des bonnes pratiques se font jour : elles appellent à privilégier des stratégies d'action « sur mesure » et des programmes qui ciblent à la fois l'offre et la demande de compétences dans les PME. Mobilisant ou renforçant des écosystèmes de compétences, elles s'opèrent souvent sous un angle territorial.
- Les écosystèmes de compétences donnent aux PME les moyens d'accéder à des bouquets de compétences, notamment transversales, sans avoir à les internaliser, ni à supporter intégralement les coûts afférents. Au lieu de cela, ces compétences sont accessibles par l'entremise d'un réservoir de main-d'œuvre spécialisée ou sous forme de services de

connaissances. L'abondance de ces « externalités positives » peut permettre aux PME de tirer plus facilement parti d'une expertise adaptée, et de répondre durablement au besoin de compétences « non stratégiques ». L'efficacité de ces instruments d'action dépend, dans une large mesure, de leurs complémentarités avec les autres priorités des pouvoirs publics, telles que celles en lien avec le développement régional, l'innovation et le développement durable.

Les besoins en compétences des PME évoluent rapidement sous l'effet des transitions numérique et écologique

Les compétences sont essentielles à la compétitivité et à la résilience des PME

L'accès aux compétences, leur développement et leur utilisation à bon escient revêtent une importance décisive pour que les entreprises prospèrent dans des économies en constante mutation, s'appuyant toujours davantage sur la production et l'exploitation d'informations, de connaissances, de données et de technologies. Dans une économie fondée sur le savoir, connectée à l'échelle mondiale et en plein virage numérique, la création de valeur est indissociable du capital humain et des actifs incorporels. Le personnel qualifié et l'accès à une expertise spécialisée représentent un élément déterminant de la compétitivité des entreprises et de la croissance de la productivité (OCDE, 2019^[1] ; Marchese et al., 2019^[2]).

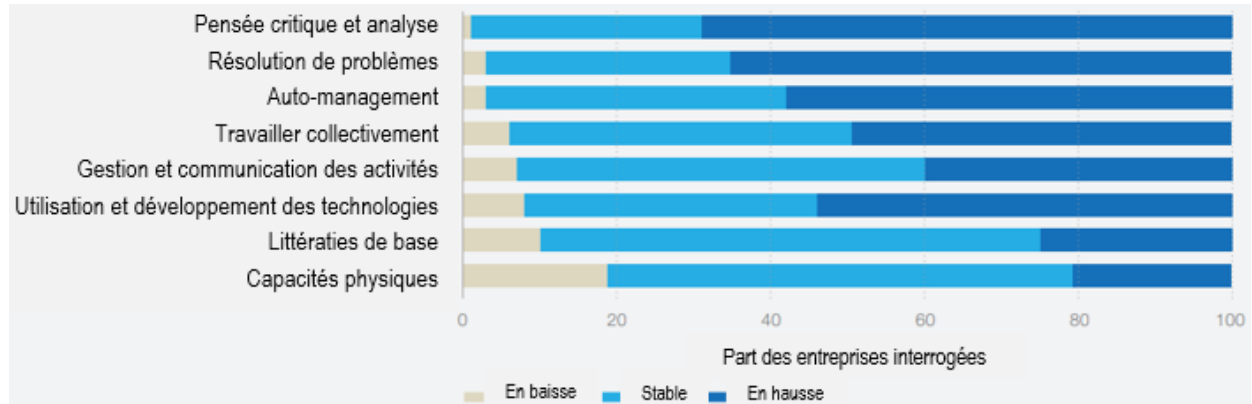
Les compétences s'avèrent particulièrement importantes pour la compétitivité et la résilience des PME qui, par rapport aux grandes entreprises, sont généralement moins à même de tirer parti d'autres sources de capital et de productivité. L'accès aux compétences se révèle également essentiel à l'adaptation des PME aux changements rapides qui s'opèrent dans les environnements économiques et technologiques. Des travaux de recherche établissent que le développement des compétences représente une stratégie concurrentielle clé adoptée par les petites entreprises pour intensifier leurs efforts d'innovation, s'adapter à l'accroissement de la concurrence ou se développer en accédant à de nouveaux marchés, que ce soit en investissant de nouvelles niches de produits ou en s'implantant sur de nouveaux marchés géographiques (Jansen et Lanz, 2013^[3] ; Brambilla, Lederman et Porto, 2012^[4] ; Love et Roper, 2015^[5]).

Les besoins en compétences évoluent rapidement, marqués par l'importance croissante des « compétences transversales »

La transition vers une économie écologique et numérique, conjuguée aux changements rapides impactant l'environnement commercial et la configuration des chaînes de valeur locales et mondiales, ont des répercussions considérables sur les besoins en compétences des entreprises et des entrepreneurs. La demande croissante de compétences techniques va de pair avec le nécessaire développement de « bouquets de compétences » plus vastes. Puisque l'adoption de technologies à forte intensité de données exige des investissements complémentaires en capital humain, parallèlement aux compétences techniques indispensables à l'exercice d'emplois et de tâches spécifiques, ces bouquets doivent englober des « compétences transversales », en d'autres termes des compétences qui ne sont pas spécifiquement liées à un emploi, une tâche, un domaine d'études ou un champ du savoir donné, mais qui peuvent être exploitées dans de multiples situations et environnements professionnels (UNESCO, 2015^[6] ; OCDE, 2021^[7]).

Graphique 6.1. **L'esprit critique et l'analyse, l'aptitude à résoudre les problèmes et l'autonomie sont des compétences de plus en plus recherchées par les employeurs**

Compétences et groupes de compétences dont la demande devrait augmenter d'ici à 2025, par proportion d'entreprises interrogées



Note : l'enquête *Future of Jobs Report 2020* a été menée au premier semestre 2020. L'échantillon final de répondants se compose d'entreprises multinationales (65 %) et nationales (35 %) comptant au moins 100 salariés. Il comptabilise les réponses apportées par leurs directeurs généraux (12 %), cadres dirigeants (59 %), cadres moyens (25 %) et autres répondants, comme les consultants (3 %).

Source : FEM (2020^[8]), *The Future of Jobs Report 2020*, https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf.

Les compétences transversales comprennent des compétences cognitives, comme en numérique, en finance et en gestion, ainsi que des compétences comportementales attestant d'un savoir-être professionnel, tels la capacité à travailler en équipe, la tolérance à l'incertitude et le sens des responsabilités. Ces compétences comportementales sont au moins aussi importantes que les compétences cognitives pour le perfectionnement individuel et la réussite sur le marché du travail (Brunello et Schlotter, 2011) et constituent des caractéristiques essentielles de l'esprit d'entreprendre (encadré 6.1).

De récentes enquêtes menées auprès de salariés soulignent l'importance de ces « bouquets de compétences » pour prospérer au sein de l'économie numérique et écologique dans les années à venir. Par exemple, l'édition 2020 du *Future of Jobs Report* [enquête sur l'avenir de l'emploi] du Forum économique mondial établit que l'esprit critique et l'analyse, au même titre que l'aptitude à résoudre des problèmes, étaient les compétences les plus recherchées, tous secteurs d'activité confondus. De plus, au lendemain de la pandémie de COVID-19, les capacités d'autonomie, telles que l'apprentissage actif, la résilience, la tolérance au stress et la faculté d'adaptation, étaient davantage demandées (graphique 6.1) (FEM, 2020^[8]).

Encadré 6.1. Définition de l'esprit d'entreprendre

L'acquisition de nouvelles compétences est une condition essentielle, mais non suffisante, pour affronter les transformations. Les entrepreneurs et les salariés doivent également être incités à se servir de leurs compétences pour créer de nouvelles opportunités. Ils doivent faire montre d'un esprit d'entreprendre, un « état d'esprit » se voulant un mode de réflexion et d'orientation sur le monde qui influe sur la perception, le ressenti et l'action des individus (Neeley et Leonardi, 2022^[9]). Dans un environnement extrêmement volatil, au sein duquel l'innovation constitue le principal levier d'accroissement de la productivité, l'entrepreneuriat est de plus en plus perçu comme une marque distinctive importante, donnant aux individus la capacité de transformer des idées en des processus, produits et services inédits et durables.

L'entrepreneuriat, qui donne également corps à l'intrapreneuriat dès lors que les individus opèrent dans une entreprise qu'ils n'ont ni créée ni ne possèdent, les dote d'aptitudes à déceler les problèmes et à les résoudre, à mieux tolérer l'incertitude, à mobiliser des ressources, et à gérer les processus de création et de concrétisation de valeur (OCDE, à paraître^[10]). Nombre de ces aptitudes peuvent être liées à des compétences cognitives, comme la logique et le raisonnement ou encore la mémorisation d'informations et l'expérience procédurale. Il existe toutefois un certain nombre de caractéristiques non cognitives plus vastes susceptibles d'appuyer les efforts de création de valeur. L'acquisition de ces compétences peut être bénéfique à tous les individus, et en particulier aux entrepreneurs et aux PME, indépendamment de leur spécialisation sectorielle.

Il est à noter que l'esprit d'entreprendre s'acquiert et s'enseigne. Même si, par essence, toutes les compétences non cognitives ne se rapportent pas à la gestion d'entreprise, une formation orientée entrepreneuriat peut favoriser leur développement. L'esprit d'entreprendre tel qu'il est décrit plus haut peut notamment être stimulé grâce à l'application et à l'expérimentation de pédagogies et de pratiques entrepreneuriales et à des prestations d'activités non formelles de formation (OCDE/UE, 2018^[11]).

Source : Neeley, T. and P. Leonardi (2022^[9]), "Developing a digital mindset. How to lead your organization into the age of data, algorithms, and AI", <https://hbr.org/2022/05/developing-a-digital-mindset>; OCDE (à paraître^[10]), *A Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages*; Éditions OCDE, Paris; OCDE/UE (2018^[11]), *Supporting Entrepreneurship and Innovation in Higher Education in The Netherlands*, <https://doi.org/10.1787/9789264292048-en>.

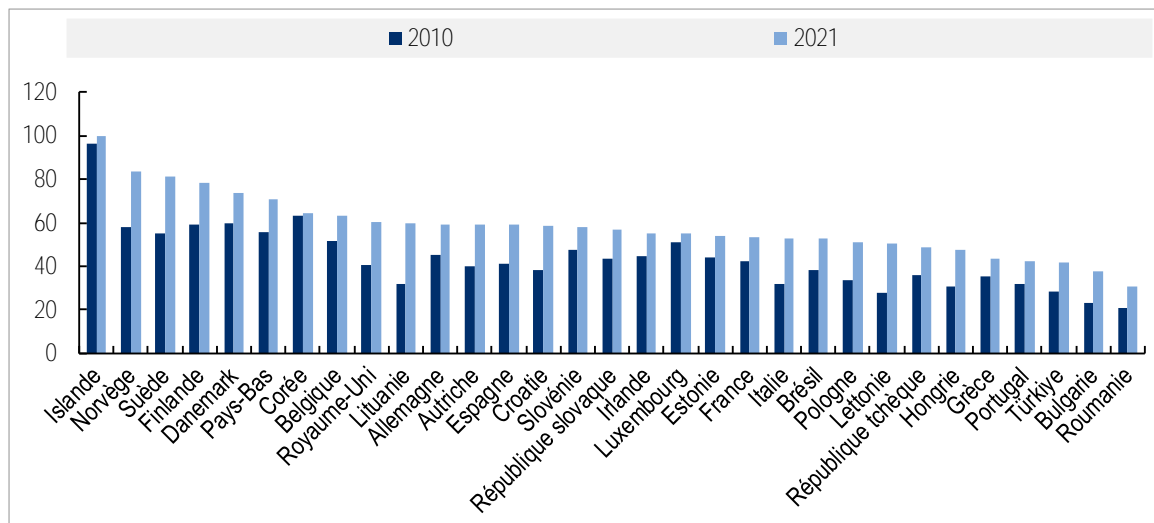
La transformation numérique accélérée des économies et la pression exercée pour atteindre la durabilité sont les principaux facteurs d'évolution des besoins en compétences

Au-delà de certains secteurs et métiers qui prennent de l'ampleur et proposent des biens et services numériques, les compétences numériques s'affirment comme des exigences transverses dans l'ensemble des secteurs, métiers et entreprises de toute taille (Cedefop, 2021^[12]). Parmi celles-ci, il faut citer les PME, où l'utilisation d'outils numériques par le personnel a sensiblement augmenté au cours de la dernière décennie, dans une majorité d'emplois, même si des différences subsistent d'un pays à l'autre (graphique 6.2). Ainsi, sur la période 2010-21, dans les pays de l'OCDE, la proportion de salariés utilisant un ordinateur équipé d'un accès à internet au travail a progressé, passant en moyenne de 43 % à 58 % dans les petites entreprises et de 45 % à 59 % dans les moyennes entreprises.

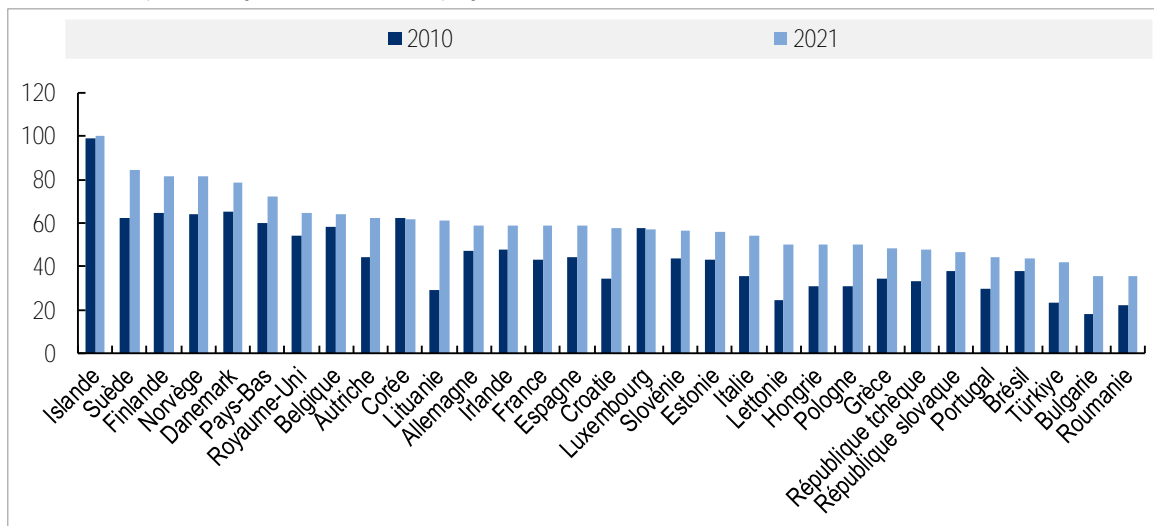
Graphique 6.2. Le personnel des PME recourt de plus en plus aux outils numériques

Effectif utilisant un ordinateur équipé d'un accès à internet (en %)

Panel A - Petites entreprises (10-49 employés)



Panel B - Entreprises moyennes (50-249 employés)



Note : les données pour l'Autriche, la Corée, l'Islande et le Royaume-Uni font référence à 2020 ; celles pour le Brésil à 2019.

Source : d'après OECD.Stat (s.d.^[13]), *Accès et utilisation des TIC par les entreprises (base de données)*, https://stats.oecd.org/OECDStat_Metadata/ShowMetadata.ashx?Dataset=ICT_BUS&ShowOnWeb=true&Lang=en.

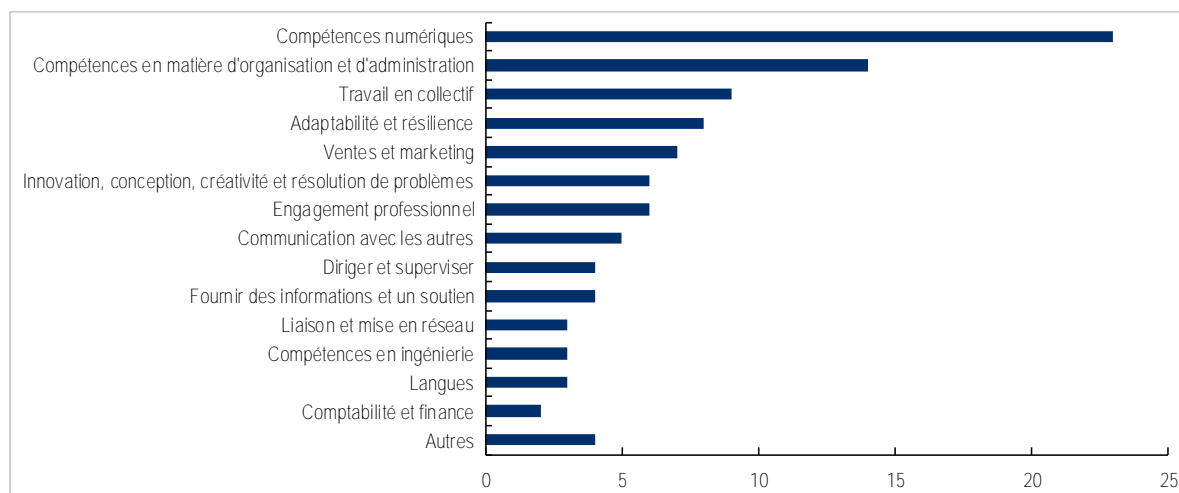
StatLink  <https://stat.link/hwc4ye>

La demande de compétences numériques s'est encore accélérée avec la pandémie de COVID-19. Alors que le télétravail, dicté par la nécessité, a pris son envol dans les entreprises tous secteurs d'activité confondus, l'utilisation effective des compétences numériques s'est avérée une composante essentielle de la résilience. L'analyse de la composition de la demande de compétences dans les annonces d'emploi publiées en ligne en 2020 en Europe montre que l'évolution la plus marquée concerne le pôle de compétences numériques, dont la part est passée de 20 % à 23 % dans la demande totale de compétences par rapport à 2019 (graphique 6.3) (Cedefop, 2020^[14]).

Les technologies numériques émergentes accentuent la nécessaire intégration de compétences techniques et transversales dans les bouquets de compétences (encadré 6.2). L'analyse réalisée par l'OCDE sur les bouquets de compétences demandées dans les offres d'emploi liées à l'intelligence artificielle (IA) en fournit l'illustration : elle montre qu'en sus de compétences techniques dans le domaine numérique (par exemple, en programmation en code source ouvert, gestion de mégadonnées et analyse de données, apprentissage automatique et robotique), des compétences transversales (aptitudes à communiquer à l'écrit, à résoudre les problèmes, à travailler en équipe, mais aussi créativité) sont de plus en plus souvent exigées. En particulier, au cours de la dernière décennie, les compétences en communication ont gagné en importance relative, confirmant la nécessité de communiquer efficacement au sein des équipes, mais aussi entre les différents services de l'entreprise ou de l'institution, associés au développement et à l'adoption de l'IA afin que celle-ci soit déployée correctement (Samek, Squicciarini et Cammeraat, 2021^[15]).

Graphique 6.3. La demande de compétences numériques s'est accélérée avec la pandémie de COVID-19

Proportion des grands domaines de compétences sollicités par rapport à l'ensemble des compétences demandées dans les offres d'emploi publiées en ligne dans l'UE en 2020 (en %)



Source : d'après Cedefop (2020^[14]), "Coronavirus and the European job market: How the pandemic is reshaping skills demand", <https://www.cedefop.europa.eu/en/news/coronavirus-and-european-job-market-how-pandemic-reshaping-skills-demand>.

StatLink  <https://stat.link/y24io0>

Encadré 6.2. Les technologies numériques émergentes engendrent des besoins en compétences multidimensionnelles

Avec l'accélération de la transformation numérique, les actifs incorporels entrent désormais pour une part plus importante dans la valeur de la quasi-totalité des entreprises, en particulier de celles axées sur les données, sans pour autant être inscrits à leurs bilans. De fait, l'amélioration de l'accessibilité, de l'utilisation et de la protection des données – en résumé, l'amélioration de la gouvernance des données – devient un enjeu stratégique pour les entreprises dans tous les secteurs (OCDE, 2022^[16]). Une gouvernance efficace des données nécessite des investissements substantiels dans un ensemble diversifié de compétences englobant, entre autres, des compétences techniques (conception et gestion de bases ou d'entrepôts de données, élaboration de cadres et d'outils de cybersécurité, par exemple), des compétences analytiques (interprétation des données et déduction d'enseignements à partir de différentes sources de données, par exemple), des compétences linguistiques (création de glossaires, par exemple) et des capacités de réflexion stratégique (vision de la manière dont les données peuvent servir les objectifs stratégiques de l'entreprise, par exemple). Le capital organisationnel et les compétences managériales jouent également un rôle important dans l'adoption des technologies orientées données et contribuent à faciliter les évolutions vers des processus opérationnels fondés sur les données au sein de l'entreprise (Calvino et al., 2022^[17]).

En fait, la demande croissante de compétences et de services numériques porte sur des compétences techniques spécialisées réservées à l'utilisation de technologies numériques spécifiques, mais aussi et surtout sur des compétences non techniques transversales, confirmant la nécessité de bouquets de compétences intégrés.

Les compétences non techniques, comme l'aptitude à rechercher et à évaluer des informations, à résoudre des problèmes imprévus, à communiquer et à collaborer efficacement et à faire preuve de créativité, contribuent toutes à un usage efficace des technologies numériques au sein d'une entreprise – en marge des compétences entrepreneuriales (intrapreneuriales) indispensables à l'instauration du changement. En outre, « l'esprit critique » et la « capacité à apprendre » sont des aptitudes déterminantes pour suivre un processus de formation continue – ou formation tout au long de la vie – indispensable pour rester au fait de l'évolution des outils numériques.

Source : OCDE (2022^[16]), "Financing growth", <https://doi.org/10.1787/6962c7a9-en> (accessed on 11 October 2022); Calvino, F. et al. (2022^[17]), "Closing the Italian digital gap: The role of skills, intangibles and policies", <https://doi.org/10.1787/e33c281e-en>.

La transition écologique constitue un autre moteur du changement observé dans les compétences demandées à de nombreux postes, tous secteurs confondus, créant en parallèle les conditions propices à l'exercice des métiers de demain (OCDE, 2023^[18]). L'impact de la transition écologique aura de toute évidence des répercussions significatives dans des secteurs tels que l'énergie (les énergies renouvelables en particulier), les transports, les activités de fabrication (l'industrie automobile et la sidérurgie en particulier), la construction, l'agriculture et la gestion des déchets (Cedefop, 2021^[19]). Toutefois, la quasi-totalité des secteurs sont touchés à des degrés divers puisque les entreprises doivent s'adapter à la transition écologique, que ce soit en innovant ou en ajustant leurs produits et leurs processus, en se conformant à la réglementation, en s'attendant aux exigences relatives aux chaînes d'approvisionnement, ou en accédant à des financements durables.

En outre, les nouvelles compétences requises ne concernent pas uniquement des métiers qui s'engagent ouvertement à lutter contre le dérèglement climatique, à protéger l'écosystème, à favoriser la biodiversité, et à réduire les émissions de carbone ainsi que la consommation d'énergie, de matières premières et d'eau. La transition écologique devrait logiquement avoir pour effet de modifier celles indispensables à un large éventail d'emplois dans tous les secteurs de l'économie, de la construction à la recherche scientifique

en passant par la mode (OCDE, 2023^[18]). Déjà, la demande de compétences vertes tend à se généraliser à tous les profils de postes, au même titre notamment que des notions d'économie et de comptabilité, des compétences en conception et en construction, des spécialisations en analyse de systèmes, hygiène et sécurité, gestion des données, reporting et ingénierie, entre autres (OCDE, 2023^[18]). Par exemple, une analyse réalisée à partir de données LinkedIn établit que des compétences vertes sont souvent exigées pour occuper des emplois « non verts » traditionnels, dans la mode durable, la gestion de parc et la vente par exemple. Sur la période 2016-21, les « métiers verdissants » (c'est-à-dire les métiers qui nécessitent certaines compétences de nature à favoriser la durabilité environnementale des activités économiques) enregistrant la plus forte croissance renvoient à des professions exercées dans divers secteurs et entreprises, à des postes de responsable de la conformité, gestionnaire des installations ou agent technico-commercial (LinkedIn, 2022^[20]). Cependant, ces évolutions, au même titre que les répercussions de la transition écologique sur la demande de compétences et sur les emplois, varient fortement d'une région à l'autre au sein d'un même pays. Aussi les dispositifs à l'appui de la montée en compétences et de la reconversion doivent-ils être associés à des initiatives de développement plus larges à l'échelon local pour s'atteler aux défis et aux opportunités spécifiques auxquels font face les divers acteurs et régions (encadré 6.3).

Encadré 6.3. Les incidences de la transition écologique sur les emplois locaux, les compétences et les actifs

Si la lutte contre le changement climatique et la dégradation de l'environnement est l'une des tâches les plus difficiles à laquelle s'attèle le monde, le manque de professionnels dotés des compétences nécessaires risque de freiner la transition écologique. Cette évolution vers une économie durable à zéro émission nette donnera lieu à une transformation significative des marchés du travail locaux, puisque la population active intègre différents métiers et secteurs, amplifiant ainsi des mégatendances comme la transformation numérique et l'évolution démographique qui redessinent la géographie des emplois et le monde du travail.

L'écologisation du marché du travail produit des effets différents sur les populations, les territoires et les entreprises. De nouveaux types de métiers apparaîtront. Certains emplois actuels, en particulier dans des activités très polluantes telles que l'extraction de charbon et de gaz, seront détruits. En outre, la transition écologique aura pour effet de modifier les compétences indispensables à l'exercice de nombreux autres dans tous les secteurs de l'économie. Puisque la géographie de ces transitions variera elle aussi, il sera vital d'opter pour une stratégie territorialisée, articulée autour de programmes de développement économique local et de soutien aux entreprises complétant les stratégies nationales de transition écologique, en particulier pour les petites et moyennes entreprises.

Les économies locales divergent quant au risque de perte d'emploi et aux possibilités d'emplois « verts »

Si la transition écologique s'inscrit dans une mégatendance mondiale en grande partie stimulée par l'action des pouvoirs publics, son impact sur le marché du travail est foncièrement local. Aussi bien les risques encourus par les actifs que les opportunités qui leur sont offertes sont contrastés entre les territoires d'un même pays. Les régions dépendantes de secteurs à l'origine d'émissions élevées risquent fort de voir des emplois disparaître sous l'effet de politiques publiques plus respectueuses de l'environnement. De même, les opportunités économiques et la création d'emplois « verts » ne se concrétiseront pas partout à l'identique. En conséquence, les effets cumulés ou les données nationales peuvent masquer des disparités régionales en ce qui concerne l'impact de la transition écologique sur le marché du travail.

Environ 18 % des travailleurs de l'OCDE exercent un emploi incluant une part significative de tâches vertes qui contribuent directement à améliorer la durabilité environnementale ou à réduire les émissions

de gaz à effet de serre. Or, la proportion de ces emplois impliquant la réalisation de « tâches vertes » varie d'une région à l'autre, dans une fourchette comprise entre 7 % et plus de 35 %. Certaines régions, dont nombre de régions de capitales, sont en première ligne de la transition écologique : elles présentent déjà une part élevée et croissante d'emplois reposant sur des tâches vertes et une faible part d'emplois « polluants » menacés de disparition. Dans d'autres régions, les proportions élevées d'emplois polluants et de ceux intégrant des tâches vertes concordent, faisant ainsi de la place aux transitions professionnelles. Cependant, il existe aussi des régions exposées à un risque de suppression d'emplois supérieur à la moyenne qui n'ont pas encore réussi à mettre à profit les avantages de la transition écologique. Dans l'ensemble, rares sont les régions faiblement dotées en emplois intégrant les enjeux environnementaux qui montrent des signes de rattrapage.

La transition écologique risque d'accentuer les fractures sur les marchés du travail locaux

La transition écologique est fortement corrélée à la dimension de genre sur le marché du travail. Les femmes sont en général sous-représentées dans les emplois intégrant des tâches vertes, n'occupant que seulement 28 % d'entre eux, ce qui appelle l'intervention des pouvoirs publics pour augmenter l'activité féminine dans la transition écologique. Pour leur part, les hommes seront les plus touchés par la disparition des emplois polluants.

Faute d'action gouvernementale adaptée, la transition écologique aura sans doute d'autres effets redistributifs non négligeables. La rémunération des emplois incluant des tâches vertes est, en général, jusqu'à 20 % supérieure à celle proposée à d'autres postes. Si les professions moyennement et peu qualifiées sont appelées à jouer un rôle grandissant dans les emplois verts de demain, dans des activités comme la gestion des déchets, la rénovation ou la construction, à ce jour, ce sont les travailleurs très qualifiés et diplômés qui ont essentiellement mis à profit les débouchés engendrés par la transition écologique. En revanche, les personnes justifiant d'un niveau d'études bas et occupant des postes moyennement qualifiés sont davantage exposées au risque de perte d'emploi sous l'effet de la transition écologique.

Les actions locales seront essentielles à la création d'emplois verts et viendront à l'appui du développement de compétences vertes

Les acteurs locaux joueront un rôle important dans la gestion de la transition écologique et juste, aux côtés des gouvernements nationaux. Puisque les défis comme les opportunités de la transition écologique sont propres à chaque territoire, des actions locales ou des initiatives nationales adaptées aux réalités locales s'imposent, en particulier dans les domaines des politiques de l'emploi et des compétences.

Nombre des enjeux induits par la transition écologique peuvent être traités en adaptant et en renforçant les actuels systèmes des marchés du travail et de compétences locaux, les autres nécessiteront des actions publiques sur mesure. Les systèmes de compétences locaux peinent déjà à suivre le rythme auquel évoluent les emplois et les besoins en compétences, et souvent, à cibler les individus pour lesquels une formation serait des plus profitables. Dans ces conditions, les pouvoirs publics doivent aller plus loin dans la formation des adultes, et dans les politiques actives du marché du travail étayées par des mécanismes d'évaluation et d'anticipation des compétences afin que suffisamment de travailleurs puissent acquérir les compétences vertes demandées. Cela suppose la participation active des travailleurs, des employeurs et des acteurs publics ainsi que des mesures ciblées agissant sur le risque inégal de pertes d'emplois pour les régions, les secteurs d'activité et les individus.

Source : OCDE (2023^[18]), *Job Creation and Local Economic Development 2023: Bridging the Great Green Divide*, <https://doi.org/10.1787/21db61c1-en>.

En outre, la capacité des entreprises à faire face à l'impératif de durabilité dépend de plus en plus de compétences transversales. Celles-ci recouvrent des compétences cognitives (par exemple, conscience écologique et empressement à se former au développement durable ; compétences en systèmes et en analyse des risques ; aptitudes à repérer les opportunités et à créer de nouvelles stratégies pour relever les défis écologiques), mais aussi des compétences polyvalentes, telles que des qualités interpersonnelles (par exemple, compétences managériales pour faciliter les approches globales et interdisciplinaires englobant les objectifs économiques, sociaux et environnementaux ; sens de la communication et aptitudes à la négociation pour désamorcer des conflits d'intérêts dans des contextes complexes ; compétences marketing pour promouvoir des produits et services plus écologiques) et des compétences intrapersonnelles (par exemple, faculté d'adaptation permettant de se former et d'appliquer les nouvelles technologies et les processus indispensables pour « verdir » une tâche ou un métier ; compétences entrepreneuriales pour saisir les opportunités offertes par les technologies bas carbone) (Pavlova, 2018^[21]). Par ailleurs, les capacités liées au raisonnement abstrait et à la résolution des problèmes peuvent accélérer la mise en œuvre des changements technologiques et organisationnels nécessaires pour gérer les opportunités et les enjeux de la transition écologique (Autor, Levy et Murnane, 2003^[22]), y compris ceux déclenchés par les réglementations environnementales (Vona et al., 2018^[23]).

Plusieurs facteurs conjoncturels et structurels limitent l'accès des PME aux talents

Dans un contexte marqué par des besoins croissants et urgents de bouquets de compétences transversales, les PME sont confrontées à des défis à court et long termes pour accéder aux talents qui leur sont indispensables pour rivaliser et prospérer au sein d'une économie numérique et plus verte. La façon dont les PME et les entrepreneurs définissent des besoins de compétences en constante évolution et y donnent suite est essentielle à leur adaptation réelle aux transformations majeures, mais aussi à leur résilience et à leur compétitivité dans la durée, à leur capacité à impulser le changement et à leur contribution aux besoins sociétaux et au bien-être. La crise du COVID-19 ainsi que l'agression de la Russie contre l'Ukraine ont provoqué des chocs économiques et sociétaux dont les marchés du travail ont subi les effets et qui, par contrecoup, ont compromis la capacité des PME et des entrepreneurs à accéder aux compétences (voir chapitre 1). Ces difficultés conjoncturelles s'ajoutent à celles d'ordre structurel que rencontrent les PME lors du recrutement, de la montée en compétences ou de la reconversion de leur main-d'œuvre¹.

Alors que les tensions sur les marchés du travail s'accroissent et que la demande de compétences transversales augmente, les déficits et pénuries de compétences se généralisent et sont particulièrement marqués dans les PME

Les tensions sur les marchés du travail et la pénurie de travailleurs constituent, depuis quelques années, une caractéristique dominante dans la plupart des pays de l'OCDE, mettant en évidence, entre autres, l'évolution démographique (vieillesse de la population), la dynamique des agglomérations (concentration de la population dans les zones urbaines et métropolitaines), le changement technologique et les pénuries de compétences, qui se sont aggravées au sortir de la crise du COVID-19. En 2022, dans quantité de secteurs d'activité et de pays, le nombre d'entreprises faisant état de pénuries de main-d'œuvre a sensiblement augmenté, dépassant les niveaux d'avant la pandémie (OCDE, 2022^[24]).

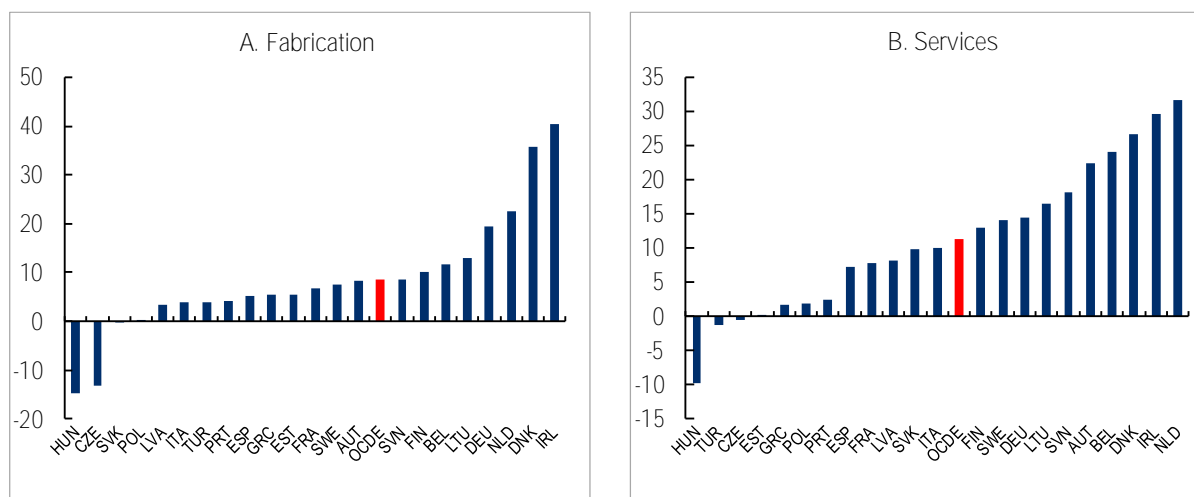
L'emploi total dans la zone OCDE a retrouvé les niveaux d'avant la pandémie à la fin de l'année 2021, poursuivant sa progression au premier semestre 2022, avant que la guerre d'agression menée par la Russie contre l'Ukraine ne menace la solidité de la reprise. Le taux de chômage dans l'OCDE, qui avait atteint son pic à 8,8 % en avril 2020, est retombé à 4,9 % en juillet 2022. Sous l'effet du rebond économique de l'après-pandémie et de la montée en flèche de la demande de main-d'œuvre, au second

semestre 2021 et début 2022, les offres d'emploi ont atteint des records dans de nombreux pays. En juillet 2022, aux États-Unis, plus de 11 millions d'avis de vacances de postes ont été publiés par rapport à un « réservoir » comptant moins de 6 millions de chômeurs. Le nombre d'entreprises contraintes de limiter leur production en raison de la pénurie de main-d'œuvre a progressé, dépassant sensiblement les niveaux d'avant la pandémie dans les pays de l'UE et en Türkiye, à la fois dans les services et le secteur manufacturier (27.5 % des entreprises de services faisaient état de pénuries de main-d'œuvre, soit une hausse de plus de 11 points de pourcentage par rapport au niveau d'avant la crise ; elles étaient 26 % dans le secteur manufacturier, soit 8.5 points de pourcentage de plus) (graphique 6.4) (OCDE, 2022^[24]). Au Canada, entre le premier trimestre 2020 et le troisième trimestre 2022, la proportion de postes à pourvoir sur le long terme est passée de 28.5 % à 38.4 % (Lam, 2022^[25]).

Dans certains pays, les démissions se sont accentuées, tout comme la pénurie de main-d'œuvre. Même si des facteurs cycliques peuvent entrer en jeu, la forte hausse de démissions qui a suivi la pandémie donne à penser que la crise sanitaire a sans doute été l'élément déclencheur d'un changement au niveau des préférences des travailleurs (Causa et al., 2022^[26]). Aux États-Unis, si l'augmentation du nombre de démissions a touché tous les secteurs, atteignant des records en 2021, elle a été plus prononcée, par rapport à la taille des secteurs, dans l'industrie manufacturière, le commerce de détail, et les activités financières et d'assurances (OCDE, 2022^[24]).

Graphique 6.4. Les contraintes de production imputables aux pénuries de main-d'œuvre se sont généralisées

Variation de la proportion d'entreprises faisant état de pénuries de main-d'œuvre entre les deuxièmes trimestres de la période 2016-19 et le T2 2022



Note : les données du deuxième trimestre de l'année civile sont collectées au cours des deux à trois premières semaines d'avril. Les réponses des entreprises sont corrigées des variations saisonnières.

Source : OCDE (2022^[24]), *OECD Employment Outlook 2022: Building Back More Inclusive Labour Markets*, <https://dx.doi.org/10.1787/1bb305a6-en>, d'après les Enquêtes de conjoncture (*Business and Consumer Surveys*) de la Commission européenne.

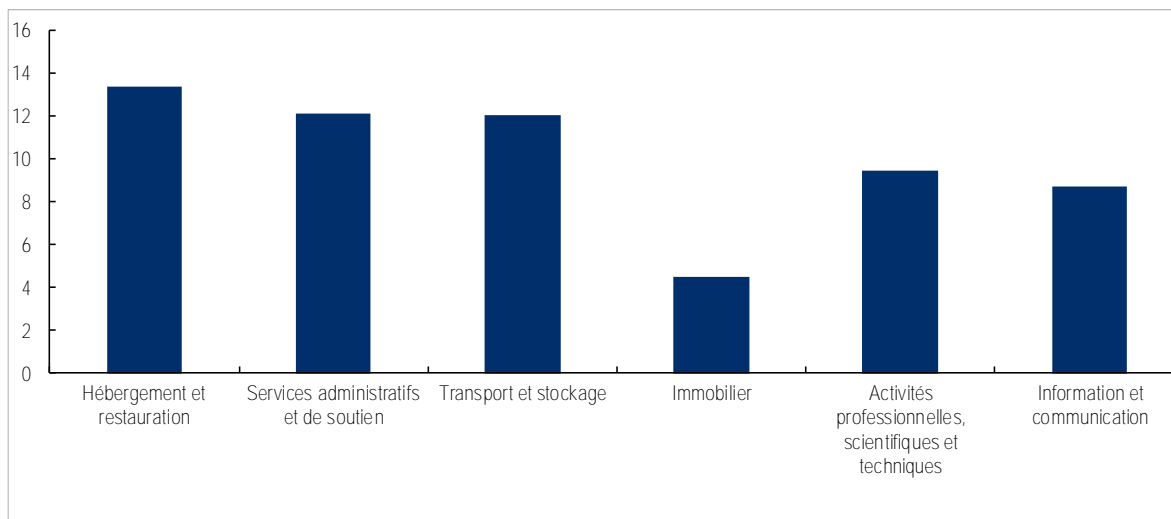
StatLink  <https://stat.link/zs5d1o>

Les pénuries de main-d'œuvre se sont nettement accrues dans tous les secteurs, notamment ceux où les salaires sont bas, comme les activités d'hébergement et de restauration, et ceux qui ont été mis à rude épreuve durant la pandémie, comme les activités de santé et de soins. Les difficultés de recrutement se sont également multipliées dans les activités de fabrication et les secteurs offrant des rémunérations élevées, comme celui de l'information et de la communication (TIC), où le regain de demande déclenché

par l'accélération de la transformation numérique a amplifié ces écarts structurels (graphique 6.5) (OCDE, 2022^[24] ; Causa et al., 2022^[26]).

Graphique 6.5. Les difficultés de recrutement sont aiguës dans les secteurs offrant de faibles rémunérations, mais aussi dans les services où les salaires sont élevés

Variation, en pourcentage, du nombre d'entreprises faisant état de difficultés de recrutement, par secteur de services, dans les 27 États membres de l'UE, entre le T4 2019 et le T2 2022, corrigée des variations saisonnières



Note : les secteurs sont classés en fonction du salaire médian en 2019 dans l'Enquête européenne sur la structure des salaires (ESS).

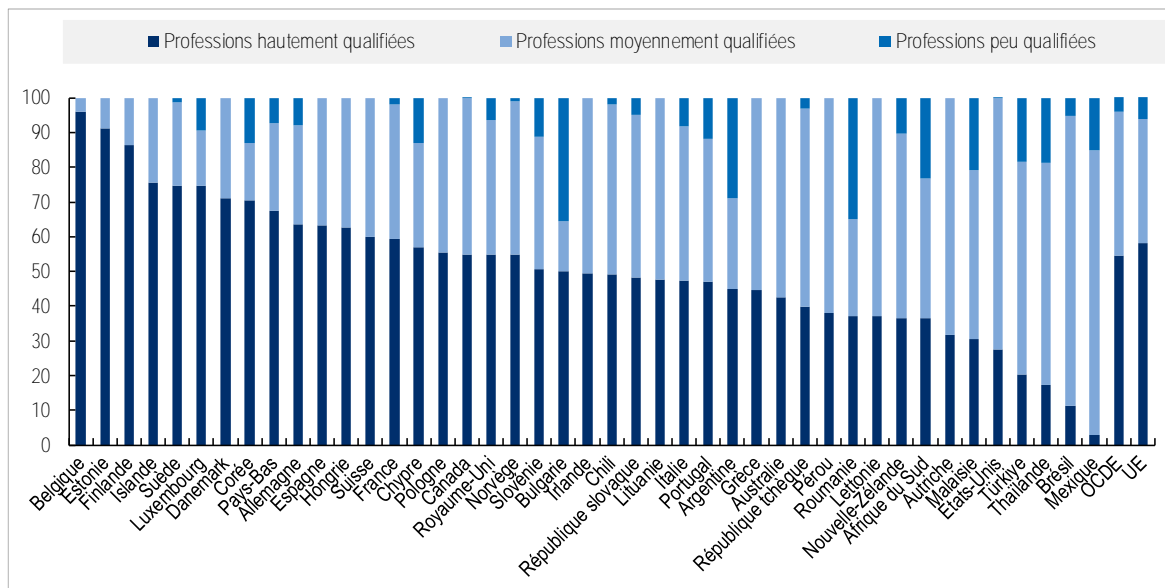
Source : OCDE (2022^[24]), *OECD Employment Outlook 2022: Building Back More Inclusive Labour Markets*, <https://dx.doi.org/10.1787/1bb305a6-en>, d'après The Joint Harmonised EU Services (Commission européenne), emploi par sexe, âge et activité économique détaillée à partir de 2008, niveau à deux chiffres de la NACE Rév. 2 (Eurostat).

StatLink  <https://stat.link/wcjgnt>

La base de données 2022 de l'OCDE sur les compétences pour l'emploi montre que, dans l'ensemble des pays, en moyenne, plus de la moitié des emplois qui peinent à recruter en raison de pénuries de main-d'œuvre concernent des professions hautement qualifiées. Cette palette d'emplois s'étend des postes de direction aux professions très qualifiées dans la santé, l'enseignement ou les TIC. Une proportion non négligeable des pénuries de main-d'œuvre (41 % du total des emplois en tension dans les pays de l'OCDE) concerne également des professions moyennement qualifiées, notamment dans les métiers des services à la personne ou de l'électricité et de l'électronique (Figure 6) (OCDE, 2022^[27]). L'analyse des tendances relatives à la pénurie de main-d'œuvre au Canada, au premier trimestre 2022, établit que 36.9 % de l'ensemble des entreprises s'attendaient à ce que le recrutement de personnel qualifié constitue un obstacle au cours des trois mois suivants ; 27.6 % prévoyaient que le maintien en poste du personnel qualifié en serait un autre (Statistics Canada, 2022^[28]). En Italie, le suivi des prévisions de recrutement des entreprises réalisé en janvier 2023 par Unioncamere met en évidence des difficultés de recrutement sur 45.6 % de l'ensemble des offres d'emploi, soit 7 points de pourcentage de plus qu'en janvier 2022. Cette proportion grimpe à 66 % pour les profils de direction et à 62 % pour les ouvriers spécialisés (Unioncamere, 2023^[29]).

Graphique 6.6. Les emplois en tension sont concernés dans une large mesure des professions hautement qualifiées

Pourcentage d'emplois en tension, par niveau de qualification (2019)



Note : les professions hautement, moyennement et peu qualifiées correspondent aux groupes 1 à 3, 4 à 8 et 9 respectivement de la CIP. Les pourcentages d'emplois par niveau de qualification sont calculés en rapportant les emplois correspondants dans chaque groupe au nombre total de compétences en pénurie dans chaque pays. Les données concernent 2019, à ces exceptions près : elles se rapportent à 2018 pour la France, l'Irlande, l'Italie, la Pologne, la Suisse et la Thaïlande ; à 2017 pour l'Allemagne, la Corée et le Royaume-Uni ; à 2016 pour l'Australie ; à 2015 pour le Brésil et la Türkiye ; et à 2012 pour l'Islande et la Slovaquie.

Source : OCDE (2022^[27]), *Skills for Jobs 2022. Key Insights*, https://www.oecdskillsforjobsdatabase.org/data/S4J2022_results.pdf, d'après la base de données 2022 de l'OCDE sur les compétences pour l'emploi.

StatLink  <https://stat.link/fm7s2h>

Les pénuries conjoncturelles pèsent tout particulièrement sur les PME et les entrepreneurs...

Ces pénuries de compétences généralisées, et subites, risquent de pénaliser particulièrement les PME car les difficultés structurelles auxquelles elles se heurtent pour accéder aux compétences sont aggravées par de fortes tensions sur les marchés du travail et une « guerre des talents » exacerbée face au rythme de la transformation numérique, les évolutions vers des modèles économiques plus durables, les perturbations des chaînes d'approvisionnement et, plus généralement, un environnement économique plus incertain. Le manque de certains profils et les difficultés de recrutement ont aussi des répercussions sur le bien-être et les motivations d'effectifs et d'entrepreneurs débordés.

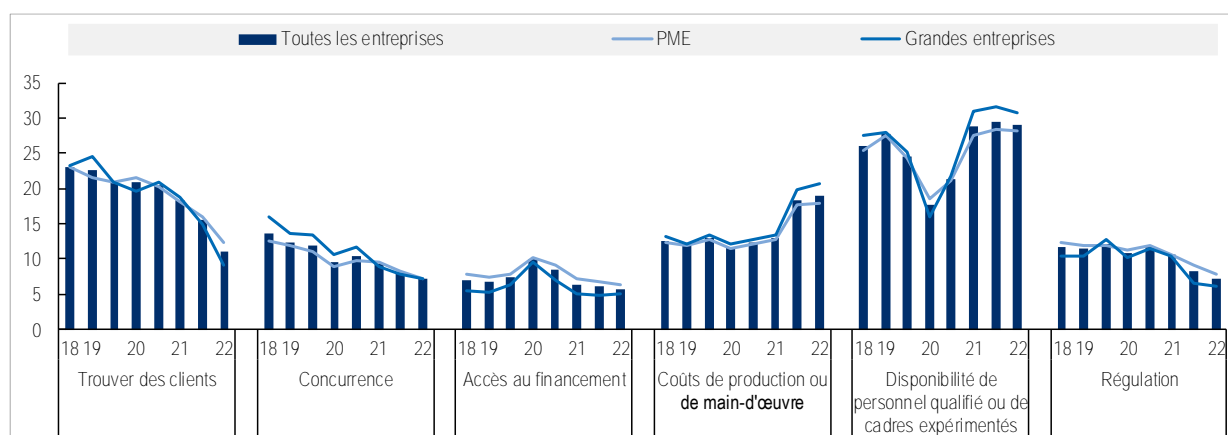
En dépit de données parcellaires spécifiquement axées sur les PME, il ressort de l'enquête sur l'accès au financement des PME (Survey on the Access to Finance of Enterprise, SAFE) réalisée par la Banque centrale européenne et la Commission européenne que les PME dans la zone euro partagent la préoccupation des grandes entreprises concernant la disponibilité de profils qualifiés et de cadres expérimentés ; celle-ci constitue d'ailleurs leur premier défi sur la période d'avril à septembre 2022 (graphique 6.7) (UE, 2022^[30]). Au Royaume-Uni, plus des deux tiers (68 %) des PME ont été confrontées à des pénuries de compétences en 2022, un taux qui grimpe à 86 % dans les grandes entreprises (Open University/British Chambers of Commerce, 2022^[31]). En Allemagne, environ 80 % des PME ont besoin de

compétences numériques de base, telles que l'aptitude à se servir de logiciels standard et d'appareils numériques (Leifels, 2020^[32])

À court terme, les PME et les entrepreneurs sont, en général, plus exposés à des déséquilibres de compétences de cet ordre que les grandes entreprises, qui sont d'ordinaire mieux armées pour amortir ces pénuries de compétences sur une durée plus longue en réduisant les capacités inemployées, en réorganisant leurs activités ou en les externalisant (pratiques de gestion), ainsi qu'en mettant à profit des stratégies à plus long terme d'automatisation du travail. L'absence de plateforme de gestion des talents, conjuguée à leur moindre attractivité pour des travailleurs qualifiés et agents de production, rendent les PME plus vulnérables aux déficits conjoncturels de compétences, en plus de poser un problème d'ordre structurel dans la perspective de transformations à plus long terme.

Graphique 6.7. La pénurie de main-d'œuvre qualifiée constitue le principal défi à relever pour les entreprises dans la zone euro

Problèmes les plus importants rencontrés par les entreprises, en proportion de celles-ci, sur la période d'avril à septembre 2022



Source : 27^e campagne de l'enquête sur l'accès au financement des PME (Survey on the Access to Finance of Enterprises, SAFE), Banque centrale européenne et Commission européenne.

StatLink  <https://stat.link/dci914>

... et accentuent les difficultés structurelles rencontrées par les PME et les entrepreneurs pour accéder aux compétences

Les PME et les entrepreneurs présentent des particularités susceptibles de compromettre leur capacité à remédier aux déficits de main-d'œuvre qualifiée, en lien avec des bouquets de compétences transversales notamment.

Nombre de PME, en particulier les petites entreprises, concentrent en général leurs activités sur un domaine particulier ou sur un marché de niche, et leurs effectifs se composent essentiellement de spécialistes de domaine, les postes aux responsabilités plus génériques étant souvent assez mal pourvus. Cette polarisation risque d'entraver l'innovation horizontale et, qui plus est, l'identification de nouveaux débouchés et de tendances inédites en dehors de leur cœur de métier, tels que ceux en lien avec la transition numérique et écologique.

Pour être en mesure de gérer le changement systémique et les nouvelles possibilités, les PME doivent surmonter les difficultés de longue date qu'elles rencontrent pour acquérir ou développer un large éventail

de compétences : des bouquets de compétences les aideront à réagir plus promptement à la nouveauté et aux opportunités qui se dessinent.

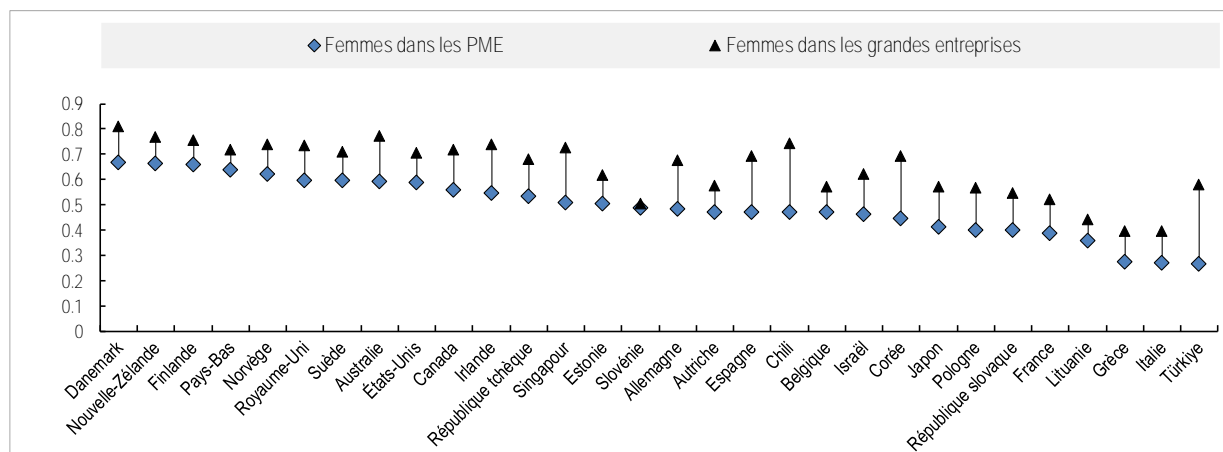
Pour étoffer leur vivier de talents, hormis le recrutement de candidats justifiant d'un très large éventail de compétences, les PME peuvent assurer la montée en compétences et la reconversion des salariés en poste grâce à la formation et, pour les petites structures en particulier, avoir accès à l'expertise de leur écosystème, sous la forme de services, d'informations et d'échange de connaissances explicites ou tacites.

Or, la participation active à des activités de formation demeure limitée pour une part non négligeable de PME. Comme l'indique le Programme de l'OCDE pour l'évaluation internationale des compétences des adultes (PIAAC), qui mesure les compétences cognitives et professionnelles des individus, le personnel des PME participe moins à des formations formelles et informelles liées à l'emploi que celui des grandes entreprises, ce qu'atteste un écart moyen ressortant à 15 points de pourcentage à l'échelle des différents pays (graphique 6.8) (OCDE, 2019^[33]). En outre, même lorsque les salariés de PME suivent des formations, leur durée est en général plus courte que pour ceux des grandes entreprises (OCDE, 2020^[34]).

La relative infériorité numérique des moyens de formation à disposition de leur personnel est caractéristique des PME dans leur ensemble. Habituellement, celles-ci s'impliquent peu dans les programmes de formation formelle en entreprise, tels que les cercles d'apprentissage, de même que la rotation des personnes sur les postes de travail, les échanges ou mises en doublon (OCDE, 2013^[35]). En matière d'activités de formation, le fossé entre les PME et les grandes entreprises est tout aussi manifeste au regard des formations ponctuelles en entreprise, sous forme de cours et stages de formation professionnelle continue (FPC, voir Graphique 6.9).

Graphique 6.8. Les salariés de PME s'investissent moins, en général, dans les activités de formation formelle et informelle

Pourcentage d'adultes participant à des formations formelles et informelles liées à l'emploi

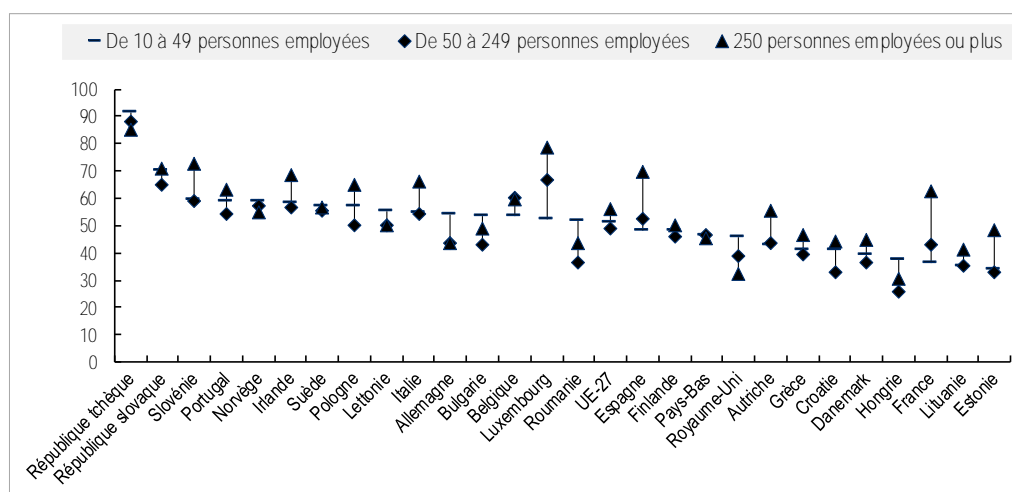


Note : la Belgique se rapporte uniquement à la Flandre ; le Royaume-Uni à l'Angleterre et à l'Irlande du Nord.

Source : OCDE (2019^[33]) *Getting Skills Right: Future-Ready Adult Learning Systems*, <https://doi.org/10.1787/9789264311756-en>, d'après les enquêtes PIAAC (2012, 2015).

Graphique 6.9. Les salariés de PME sont aussi moins impliqués dans la formation professionnelle continue

Pourcentage de salariés ayant suivi au moins un cours ou stage de formation professionnelle continue, 2015



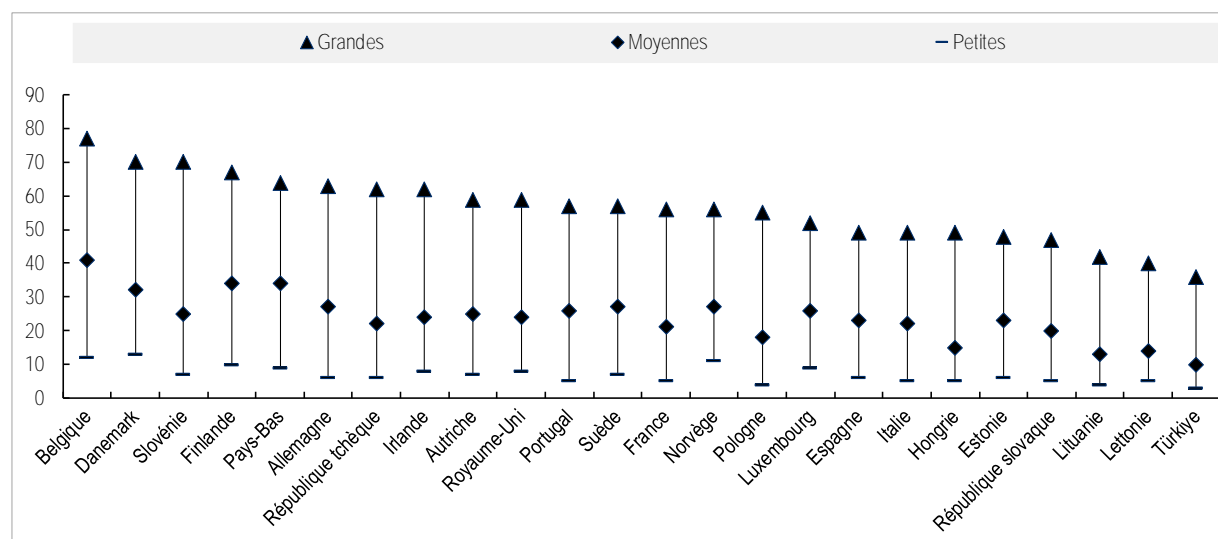
Source : OCDE (2021^[36]), *Training in Enterprises: New Evidence from 100 Case Studies*, <https://doi.org/10.1787/7d63d210-en>.

StatLink  <https://stat.link/amjvnd>

Les PME se laissent également devancer par les grandes entreprises dans leurs investissements de formation au profit de l'économie numérique. Dans nombre de pays, moins de 10 % des petites entreprises proposent des formations en TIC à leur personnel, contre 40 % à 80 % des grandes entreprises (graphique 6.10).

Graphique 6.10. Les petites entreprises proposent moins de formations en TIC à leur personnel

Entreprises organisant des formations pour développer/améliorer les compétences en TIC de leur personnel, en pourcentage, 2020



Note : le graphique n'inclut pas les « micro »-entreprises, c'est-à-dire les entreprises comprenant de 1 à 9 salariés

Source : Eurostat (2022^[37]), *Digital Economy and Society (database)*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/digital-economy-and-society/data/database>.

StatLink  <https://stat.link/r7xanw>

Ce désintérêt des PME pour la formation, en dépit de leurs besoins en compétences multidimensionnelles, peut tenir à des paramètres différents, allant de la capacité des entrepreneurs et des dirigeants à repérer les déficits de compétences à la capacité financière en passant par l'ancrage géographique. La méconnaissance des effets positifs de la formation sur la performance ainsi que des possibilités d'accès à la formation, ne serait-ce que via les programmes publics, jouent également un rôle.

Le manque de temps conjugué au peu d'intérêt et à la sous-estimation stratégiques de la formation par les entrepreneurs et les dirigeants peuvent constituer des obstacles majeurs à l'engagement des PME en la matière (Cardon et Valentin, 2017^[38] ; OCDE, 2021^[36]). Le désintérêt stratégique affiché par l'entrepreneur ou le personnel de direction peut aussi traduire ses sentiments à l'égard de la formation, perçue comme une réponse à des normes ou exigences réglementaires (obligations sanitaires et de sécurité) et non comme une activité génératrice de valeur (Marchese et al., 2019^[2] ; OCDE, 2019^[1]).

En outre, l'obtention d'informations sur les possibilités de formation qui leur sont ouvertes peut poser problème car, contrairement aux grandes entreprises, les PME disposent rarement d'un pôle dédié aux ressources humaines, s'acquittent des activités RH de manière ponctuelle et non structurée, et ont peu de temps à consacrer au personnel en poste (OIT, 2017^[39] ; Štangel Šušnjar et al., 2016^[40]).

S'agissant des PME, en particulier des micro-entreprises, l'entrepreneur joue un rôle clé dans la transformation de la culture d'entreprise, de même que dans l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies de développement des compétences, puisqu'il est bien souvent le dépositaire du savoir et de l'autorité. Pourtant, la nécessaire mise en place d'initiatives de montée en compétences et de reconversion échappe à nombre d'entrepreneurs, eux-mêmes non coutumiers de la formation continue à titre personnel et qui, de surcroît, sont rarement la cible des programmes de formation à l'entrepreneuriat, généralement davantage axés sur les jeunes (dans le cadre d'une formation initiale) ou les demandeurs d'emploi (par le jeu des services publics de l'emploi) (OCDE, 2021^[41]).

La montée en compétences et la reconversion des dirigeants (lesquels peuvent aussi être les propriétaires de l'entreprise) revêtent également une importance particulière au regard des changements fonctionnels et organisationnels auxquels sont confrontées les PME en raison des transitions écologique et numérique. De récentes études consacrées à la manière dont les dirigeants doivent négocier le virage numérique, par exemple, soulignent la nécessité de justifier d'une capacité avérée à diriger et de compétences en RH, pour impulser une culture numérique dans l'entreprise et faire en sorte que les effectifs puissent maîtriser la rapidité des évolutions et, le personnel le moins qualifié en particulier, travailler avec des processus opérationnels davantage axés sur le numérique (Hamburg, 2019^[42]). C'est le cas de l'étude de l'OCDE portant sur la préparation des travailleurs du tourisme à l'avenir numérique : elle établit que le profil des dirigeants peut constituer un frein dans la mesure où ils ont besoin, pour piloter des équipes, de connaissances d'ordre technologique susceptibles, par leur nature, d'être radicalement différentes de celles traditionnellement exigées dans le tourisme ; pour mettre en œuvre des stratégies numériques, de compétences et de savoirs « de niveau abstrait » ; et, pour composer avec le tassement des organigrammes, d'aptitudes en gestion des RH (OCDE, 2021^[43]).

Même lorsque les entrepreneurs et dirigeants de PME sont en mesure de définir leurs besoins en compétences, disposent d'informations suffisamment complètes sur les options qui s'offrent à eux et élaborent une stratégie en la matière, il n'est pas impossible que la prise en charge de ces moyens de formation leur pose problème, en raison de contraintes financières et de coûts unitaires par salarié supérieurs à ceux supportés par les grandes entreprises. Outre les coûts financiers directs de formation, le coût d'opportunité est, lui aussi, relativement plus élevé pour les PME. Leurs effectifs étant plus restreints, la marge de manœuvre dont elles disposent est plus étroite que celle des grandes entreprises pour permettre à leurs employés d'abandonner temporairement leurs activités génératrices de revenus afin de se consacrer à la formation. De plus, les difficultés que rencontrent les PME pour conserver un personnel formé et qualifié, causées notamment par le débauchage de la part d'autres entreprises, risquent d'amoinrir le rendement de la formation et, par là-même, de dissuader les petites structures

d'entreprendre cet investissement. C'est particulièrement vrai pour les investissements réalisés dans des compétences qui ne sont pas spécifiques à l'entreprise, et sont aisément transférables (OIT, 2017^[39] ; OCDE, 2019^[1]).

En outre, une majorité de PME n'utilisent pas toujours les nombreuses incitations financières à disposition pour couvrir les coûts de formation, soit parce qu'elles ignorent l'existence de ces dispositifs, soit parce qu'elles ne remplissent pas les critères d'octroi. (OCDE, 2020^[34]). Il ressort d'une récente étude de l'OCDE consacrée aux PME à l'ère du commerce de détail (à savoir les enseignes qui utilisent des canaux de vente en magasin et en ligne) que, dans l'ensemble des pays, seule une petite proportion de PME sont au courant des divers programmes mis en place par les pouvoirs publics pour appuyer la transition numérique du secteur, qui ciblent souvent les compétences en gestion (OECD, 2023^[44]).

Les possibilités de formation restreintes proposées par les PME compromettent également leur capacité à recruter des talents et des travailleurs hautement qualifiés, autre moyen important permettant de répondre à l'évolution des besoins en compétences. Force est de constater qu'il est plus difficile pour les PME que pour les grandes entreprises de trouver, d'attirer et de fidéliser du personnel qualifié, en grande partie car elles ne disposent pas de stratégie formalisée et d'infrastructure de gestion des ressources humaines (GRH), n'entretiennent que peu de liens avec les réseaux susceptibles de les mettre en relation avec des profils qualifiés, proposent des salaires plus faibles, des conditions de travail moins intéressantes et des perspectives d'évolution réduites (OCDE, 2019^[1]). En outre, la flexibilité des modèles de travail s'impose comme un critère d'attraction important pour les travailleurs très qualifiés qui risque, en phase de recrutement, de désavantager les entreprises moins ouvertes aux aménagements. Par exemple, les PME qui ne peuvent donner une suite favorable aux demandes de télétravail perdront sans doute en attractivité par rapport à de grandes entreprises en mesure de leur accorder ces modalités (Credit Suisse, 2022^[45]).

Les politiques relatives aux compétences doivent tenir compte des spécificités des PME

Dans ce contexte, les mesures fréquemment déployées en faveur des compétences sont majoritairement génériques par nature

À travers l'ensemble des pays, les mesures en faveur des compétences qui sont déployées pour soutenir les entreprises sont souvent génériques ; en d'autres termes, elles ne prennent pas dûment en considération les spécificités des entreprises quant à leur taille, leur spécialisation productive et leur implantation. Les instruments d'action, par exemple, demeurent axés sur des mesures en faveur de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle indifférenciées dans lesquelles la dimension territoriale n'entre pas en ligne de compte (Corradini, Morris et Vanino, 2022^[46]). S'agissant des compétences numériques, de récents travaux de l'OCDE, s'appuyant sur une analyse internationale portant sur 485 politiques et 209 institutions, pointent une orientation relativement marquée de l'action des pouvoirs publics vers la création d'une culture des données et l'acquisition des compétences correspondantes dans l'ensemble de l'économie. En réalité, l'adoption de technologies numériques de pointe jugées importantes pour l'ensemble des entreprises, comme l'internet des objets (IdO) ou la cybersécurité, procède souvent au départ d'un enseignement ou d'une formation à caractère général, peu d'actions ciblant spécifiquement les PME (OCDE, 2022^[16]).

Les politiques relatives aux compétences sont souvent élaborées et mises en œuvre en tenant pour acquis que les PME et les entrepreneurs feront preuve d'initiative en se mettant en quête d'informations et de solutions de montée en compétences et de reconversion, comme le feraient les grandes entreprises. Nombre de programmes d'action, par exemple, sont accessibles sur internet et donnent aux PME et aux entrepreneurs la possibilité de solliciter des aides financières ou de postuler à des offres de formation, ce qui suppose d'être préalablement informés de ces diverses facilités.

Dans le même ordre d'idées, il est rare que les mesures à l'égard des compétences soient expressément destinées aux PME, tenues de soutenir la concurrence des grandes entreprises pour bénéficier des instruments d'action. C'est le cas, par exemple, des fonds de formation financés par des prélèvements (à savoir les dispositifs de prélèvement-subvention), au titre desquels les sociétés immatriculées sont légalement tenues de cotiser à un fonds central unique ou à des fonds sectoriels de formation. Dans les pays où ces dispositifs sont mis en œuvre, les montants prélevés (généralement mensuellement) sur la masse salariale des entreprises varient entre 0.5 % et 2 %. Les entreprises font appel à ces fonds pour financer la formation qu'elles dispensent à leur personnel (et couvrir de 50 % à 100 % de leurs coûts). Or, les observations recueillies indiquent que ces fonds de formation sont principalement utilisés par les grandes entreprises (OCDE, 2010^[47] ; Johanson, 2009^[48] ; Dar, Canagarajah et Murphy, 2003^[49] ; Cedefop, 2008^[50]).

Les caractéristiques et l'attitude des PME devraient également être prises en compte dans l'élaboration et la mise en œuvre des dispositifs relatifs aux compétences, notamment aux fins d'identifier de possibles bénéficiaires. Sur ce point, il convient de faire la distinction entre les PME qui, par leur attitude passive, ont peu de chances de s'intéresser aux mesures gouvernementales dans ce domaine et les entreprises qui mettent d'ores et déjà spontanément en œuvre des actions pour améliorer leurs niveaux de compétences, et pour lesquelles les interventions des pouvoirs publics risquent d'être superflues (encadré 6.4). Bien que précieuse pour élaborer et mettre en œuvre les actions à mener à l'égard des compétences, ce type de catégorisation suppose de disposer d'informations importantes et de bien connaître les diverses populations de PME.

Encadré 6.4. Les petites entreprises sont-elles ouvertes au changement ?

Les petites entreprises peuvent être catégorisées selon leur degré d'ouverture au changement. Une typologie en quatre volets est formulée par Besant et al. (2009^[51]) :

- **Entreprises passives** : Ces entreprises ne sont pas convaincues de la nécessité du changement et ne savent pas ce qui pourrait être amélioré. Les mesures d'accompagnement viseront à leur faire prendre conscience de la nécessité d'opérer un changement et de faire évoluer leurs opérations dans un cadre plus stratégique.
- **Entreprises réactives** : Si elles admettent qu'un changement s'impose, ces entreprises s'interrogent sur la manière de le mener efficacement à bien. En règle générale, leurs ressources internes sont limitées et leurs réseaux externes peu développés. Elles ont besoin d'aide pour élaborer un cadre stratégique, s'atteler aux domaines prioritaires, approfondir de nouveaux concepts et acquérir de nouvelles compétences orientées produits et processus.
- **Entreprises stratégiques** : Ces entreprises sont persuadées que le changement est nécessaire, et leurs capacités pour le mettre en œuvre sont satisfaisantes. Cependant, étant donné qu'elles exercent généralement leurs capacités concurrentielles dans un périmètre de marché donné, il arrive qu'elles ne soient pas en mesure de repérer de nouvelles opportunités. Les mesures publiques de soutien doivent s'orienter vers des actions visant à étoffer les compétences internes déjà constituées et à stimuler les modèles économiques en cours.
- **Entreprises créatives** : Ces entreprises, qui disposent de capacités internes étoffées, opèrent et mènent le jeu avec efficacité à l'échelle internationale. Elles disposent de cadres stratégiques pour l'innovation, de ressources internes solides et ont noué des collaborations appréciées avec des partenaires extérieurs. L'action des pouvoirs publics privilégiera les mesures destinées à enrichir les actuelles capacités internes.

Source : Besant, J., G. Tsekouras and H. Rush (2009^[51]), "Getting the tail to wag – developing innovation capability in SMEs", 10th International CINet.

Les stratégies capables de mettre à profit ce niveau d'informations et de proposer aux PME des services personnalisés de développement de compétences sont le plus souvent mises en pratique aux échelons local et régional, l'action des pouvoirs publics pouvant alors s'articuler avec les écosystèmes au sein desquels opèrent de potentiels bénéficiaires. Cette méthode impose de rompre avec les approches territorialement indifférenciées des politiques relatives aux compétences, et ce afin de tenir compte des nouvelles géographies du travail, à la fois sources de difficultés et d'opportunités pour les PME et les entrepreneurs. Les difficultés coutumières auxquelles sont confrontés les PME et les entrepreneurs au regard du développement de compétences et de l'accès à des ressources qualifiées (leur attractivité relativement faible en comparaison des grandes entreprises pour des travailleurs hautement qualifiés, par exemple) sont amplifiées par l'envergure, la portée et la rapidité des transformations structurelles – y compris des transitions numérique et écologique – s'opérant dans les économies nationales et régionales. En fait, le déplacement de personnel qualifié et le redéploiement des compétences et des emplois sur les marchés du travail sont susceptibles d'offrir de nouvelles opportunités aux PME pour ce qui est de trouver des profils très qualifiés (dotés d'ensembles de compétences transversales) au sein de leurs propres sphères, notamment auprès des travailleurs indépendants et des entrepreneurs. De ce point de vue, l'accès aux compétences transversales ainsi ménagé aux PME et aux entrepreneurs peut aussi être un moyen de s'attaquer aux disparités régionales, suivant la disponibilité et l'accès aux compétences.

Les écosystèmes de compétences jouent un rôle important en dotant les PME et les entrepreneurs de bouquets de compétences transversales

Pour améliorer la capacité des PME et des entrepreneurs réactifs (tout au moins) à accéder à des bouquets de compétences transversales, les politiques publiques peuvent s'appuyer sur les écosystèmes de compétences. Il s'agit de communautés et de réseaux dans lesquels s'investissent les PME et les entrepreneurs et qui contribuent à leur productivité, leur résilience et leur capacité d'innovation (encadré 6.5).

Encadré 6.5. Écosystèmes de compétences

Le concept des écosystèmes de compétences, introduit par Finegold (1999^[52]) puis repris et traité de manière approfondie par des universitaires de diverses disciplines (Hall et Lansbury, 2006^[53] ; Cooney et al., 2010^[54] ; Buchanan, Anderson et Power, 2017^[55] ; Lotz-Sisitka et Ramsarup, 2019^[56]), s'efforce de définir et de pallier les freins à l'utilisation des compétences et à l'amélioration continue de celles-ci, tout en inventoriant et en renforçant leurs accélérateurs. Il fait évoluer le débat sur les compétences en l'éloignant du double centre de gravité que constitue l'offre et la demande de main-d'œuvre qualifiée (Hall et Lansbury, 2006^[53] ; Spours, 2019^[57]). Il reconnaît qu'une action publique se focalisant exclusivement sur l'offre de compétences par le jeu de la formation professionnelle risque de donner de piètres résultats sur le plan professionnel, tandis que les mesures consistant exclusivement à articuler le développement des compétences avec la demande ne peuvent remédier au problème de leur sous-utilisation en entreprise. Il insiste surtout sur la façon dont les éléments de l'environnement social et institutionnel constituent des « écosystèmes » qui appuient ou jugulent la demande de main-d'œuvre qualifiée, l'utilisation des compétences et l'accès au développement continu des compétences (Hall et Lansbury, 2006^[53]). Il fait écho à l'argumentaire de la géographie économique qui fait ressortir à quel point le contexte institutionnel façonne les retombées des interventions en faveur du développement (Rodríguez-Pose, 2013^[58]).

Finegold définit les principaux éléments d'un écosystème de compétences comme suit : (1) un catalyseur conditionné par la conjoncture qui déclenche la formation de l'écosystème – comme une évolution de la dynamique de marché ou une nouvelle innovation technologique stimulant la demande de compétences au sein des entreprises innovantes ; (2) un « carburant » permettant à ces entreprises

de se développer et de renforcer leurs capacités – une offre solide de personnel qualifié et de capital de financement, par exemple ; (3) un environnement favorable aux compétences de haut niveau – comme une infrastructure de qualité, et (4) un haut degré d'interdépendance entre les entreprises et les autres institutions d'accompagnement qui, à l'instar des écosystèmes biophysiques, offre aux écosystèmes de profils très qualifiés des mécanismes auto-correcteurs qui renforcent leur résilience. Les réseaux sociaux particulièrement denses au sein de ces écosystèmes et les liens entre recherche et industrie encouragent la diffusion d'idées nouvelles, se traduisant par une innovation constante et une demande continue de nouvelles compétences de haut niveau.

Source : Finegold, D. (1999^[52]), « Creating Self-Sustaining, High-Skill Ecosystems », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 15/1, pp. 60-81; Hall, R. et R. Lansbury (2006^[53]), « Skills in Australia: Towards Workforce Development and Sustainable Skill Ecosystems », *Journal of Industrial Relations*, vol. 48/5, pp. 575-592, <https://doi.org/10.1177/0022185606070106>; Cooney, R. et al. (2010^[54]), « Exploring Skill Ecosystems in the Australian Meat Processing Industry: Unions, Employers and Institutional Change », <https://doi.org/10.1177/103530461002100208>; Buchanan, J., P. Anderson et G. Power (2017^[55]), « Skill Ecosystems », *The Oxford Handbook of Skills and Training*, pp. 444-465; Lotz-Sisitka, H. et P. Ramsarup (2019^[56]), « Green Skills Research: Implications for Systems, Policy, Work and Learning », *In Green Skills Research in South Africa. Routledge.*, pp. 208-223; Spours, K. (2019^[57]), « A Social Ecosystem Model: Conceptual Developments and Implications for VET »; Rodríguez-Pose, A. (2013^[58]), « Do Institutions Matter for Regional Development? », <https://doi.org/10.1080/00343404.2012.748978>.

Les écosystèmes de compétences se caractérisent par la présence d'un groupement d'individus et d'entreprises liés, spécialisés dans un secteur/domaine productif donné, et dont la proximité et les contacts suivis génèrent d'intéressantes externalités de connaissances et des avantages en termes de productivité et d'innovation (effets d'agglomération)². Les écosystèmes de compétences donnent aux PME les moyens d'accéder à des ensembles de compétences techniques et transversales, sans avoir à les internaliser, ni à supporter intégralement les coûts afférents. Au lieu de cela, les compétences sont accessibles comme des « externalités positives » par l'entremise d'un réservoir de main-d'œuvre spécialisée ou sous forme de services de connaissances. L'abondance de ces « externalités positives » permet aux PME de prendre conscience de leurs propres déficits et besoins de compétences, de trouver et de tirer plus facilement parti d'une expertise adaptée, et de répondre durablement au besoin de compétences non stratégiques.

Une approche écosystémique présente des avantages pour relever les défis de longue date que rencontrent les PME dans la définition de leurs besoins en compétences, attirer les talents, et mobiliser des ressources dans une optique de montée en compétences et de reconversion. Comme mentionné précédemment, une approche écosystémique contribuerait à s'atteler aux disparités régionales, en abordant l'élaboration et la mise en œuvre des actions relatives aux compétences sous un angle territorial. La mise à profit d'écosystèmes de compétences peut s'avérer utile pour favoriser la capacité d'absorption des PME et des entrepreneurs à l'égard des mesures prises par les pouvoirs publics, notamment celles appuyant leur transition vers une économie plus écologique et plus numérique. Ces écosystèmes peuvent, par exemple, créer des conditions propices à l'amélioration des compétences managériales et entrepreneuriales des PME et des entrepreneurs. Les écosystèmes de compétences peuvent aussi produire des synergies entre les différents instruments d'action à l'appui de la compétitivité et de l'innovation, compte tenu de l'interconnexion de l'ensemble des acteurs. C'est pourquoi l'adoption d'une approche écosystémique implique que les politiques et programmes à l'égard des compétences soient corrélés à d'autres actions engagées au profit de l'innovation et de la croissance des entreprises, comme celles concrétisées dans les politiques de développement régional (Corradini, Morris et Vanino, 2022^[46]).

Les évolutions récentes des politiques publiques sont de plus en plus adaptées aux PME et territorialisées dans leur exécution

Ces dernières années, les pouvoirs publics se sont progressivement attachés à adopter, dans le cadre de leurs politiques en faveur des compétences, des actions qui ciblent les PME. Les mesures de soutien consistent pour l'essentiel à mieux sensibiliser aux besoins en compétences, à réduire les coûts de

formation pour les PME et à promouvoir la formation en entreprise, mais aussi à adopter une panoplie d'instruments, notamment des incitations fiscales et des subventions (chèques-formation, par exemple), en mobilisant souvent plusieurs acteurs publics et privés ainsi que les réseaux compétents.

Ces approches délaissent les mesures traditionnellement axées sur l'offre, de formation en particulier, au profit d'une perspective plus dynamique ciblant, en parallèle, la demande de compétences et leur utilisation (Corradini, Morris et Vanino, 2022^[46]).

Cette tendance se vérifie particulièrement pour tout ce qui a trait aux compétences numériques : la poursuite des principaux objectifs, à savoir créer une culture des données et favoriser les compétences adaptées à l'économie numérique dans les PME, passe par une évaluation des besoins en compétences, du conseil d'entreprise et du mentorat, une formation continue ciblée ainsi qu'une aide financière pour accéder à des services de conseil privés (tableau 6.1). L'aide financière est de plus en plus octroyée sous forme de chèques, c'est-à-dire de petites allocations ou lignes de crédit utilisables pour l'achat de services auprès de fournisseurs de connaissances du secteur public ou de prestataires de services du secteur privé. Le *chèque transformation numérique irlandais*, par exemple, alloue jusqu'à 9 000 EUR aux PME pour l'achat de services de conseil ayant vocation à les accompagner, à travers la conception et la mise en œuvre de mesures adaptées, sur la voie d'une activité fondée sur les données. Le *chèque slovène pour l'amélioration des compétences numériques* finance des formations visant à développer les compétences de la direction et du personnel dans le contexte de projets de transformation numérique menés au sein des entreprises (OCDE, 2022^[16]). Le *Kit digital* espagnol – mis au point par le secrétariat d'État à la transformation numérique et à l'intelligence artificielle en collaboration avec la Chambre de commerce espagnole et le secteur privé – consacrera au total 3 milliards EUR, entre 2021 et 2023, pour aider les petites entreprises, les micro-entreprises, les travailleurs indépendants et les entrepreneurs à prendre le virage du numérique. Les PME reçoivent un chèque numérique qu'elles peuvent utiliser en fonction de leurs besoins spécifiques, en choisissant parmi les différentes catégories de solutions que proposent des « agents du numérique » adhérents au programme, qui fournissent les services en question³. L'Espagne offre également des services sur mesure aux PME dans le cadre de l'initiative *Activa Industry 4.0* du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, qui propose des plans de transformation numérique adaptés aux besoins spécifiques des entreprises et des entrepreneurs⁴.

En règle générale, les dispositifs à l'égard des compétences spécifiquement adaptés aux PME et aux entrepreneurs proposent, sous une forme ou une autre, une assistance permettant à ces derniers de mieux appréhender leurs besoins, de parcourir l'offre de formation et de retenir les solutions les plus pertinentes. Pour relever le défi consistant à atteindre un grand nombre de petites entreprises tout en maîtrisant les coûts inhérents à des prestations sur site, ces dernières années, quelques pays ont mis au point des outils numériques de diagnostic qui dispensent des conseils génériques de gestion et peuvent servir de points d'accès à de plus vastes systèmes de gestion d'entreprise, y compris pour le développement de compétences (OCDE, 2020^[59]). Ciblant essentiellement les entrepreneurs et les dirigeants, ces outils, en leur donnant les moyens de cerner leurs besoins en compétences et d'y répondre, visent à améliorer la capacité de gestion des PME. C'est le cas, par exemple, du programme *Skills for Better Business*, lancé par les autorités irlandaises en 2022. Il comprend un outil gratuit d'évaluation en ligne permettant aux propriétaires exploitants de PME de réaliser un bilan de leurs compétences actuelles en management et en gestion, et de mettre en évidence les aspects essentiels à cibler pour améliorer les performances de croissance de leurs entreprises. L'annuaire auquel est couplé cet outil aide les propriétaires exploitants de PME à trouver et à se rapprocher d'un large éventail d'organismes spécialisés dans l'amélioration des méthodes de gestion et la formation⁵.

Tableau 6.1. **Création d'une culture des données et acquisition des compétences**
correspondantes : **tour d'horizon des instruments d'action ciblant les PME dans certains pays de l'OCDE**

Pays	Institution compétente	Dispositif	Description
Allemagne	Ministère fédéral des Affaires Économiques et de l'Énergie	<i>Digital Now / Digital jetzt</i>	<i>Digital jetzt</i> propose des aides financières pour dynamiser la transformation numérique des petites et moyennes entreprises. Celles-ci sont destinées à soutenir les investissements réalisés dans les technologies numériques et dans la formation des salariés aux disciplines numériques.
		Centre de compétences numériques PME-Artisanat (<i>Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk</i>)	Le <i>Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk</i> apporte son concours aux artisans et aux PME pour qu'ils puissent exploiter le potentiel économique de la transformation numérique . Afin de limiter les déficits d'information, les artisans et les entrepreneurs ont accès à des informations pratiques, des guides, des services de mise en œuvre et de réseau, organisés autour de six « vitrines » régionales.
Autriche	Agence autrichienne de promotion de la recherche (FFG)	Digital Pro Bootcamps	Le programme Digital Pro Bootcamps accompagne les entreprises et leur personnel dans le développement systématique d'une expertise en technologies de l'information et de compétences de haut niveau en transformation numérique . Il donne naissance à des « professionnels du numérique » chez les spécialistes motivés des sociétés autrichiennes qui suivent ses cycles courts de formation. Outre l'expertise en technologies de l'information et les compétences de haut niveau qu'il leur permet d'acquérir dans certains domaines liés à la transformation numérique, il met essentiellement l'accent sur les capacités de mise en œuvre en milieu professionnel.
Chili	Ministère de l'Économie, du Développement et du Tourisme	Connecte ta PME (<i>Digitaliza tu Pyme</i>)	Le programme, qui propose des événements, ateliers, formations et outils, s'appuie également sur un réseau de partenaires pour l'adoption des technologies numériques ; l'objectif poursuivi consiste à aiguiller et accompagner les PME dans leur processus de transformation numérique.
	Services de coopération technique (SERCOTEC)	La voie du numérique (<i>Ruta Digital</i>)	Le programme vise à former les PME afin de faciliter l'intégration des technologies et leur utilisation au service de la gestion de leurs activités. Pour ce faire, il comprend notamment des cours en ligne sur les défis de la cybersécurité et des outils liés.
Connecte ton magasin (<i>Digitalize tu Almacén</i>)		Aides financières à l'investissement, à l'assistance technique, à la formation et aux actions marketing en rapport avec les technologies numériques au profit de la gestion des entrepôts.	
Danemark	Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Finances	SME Digital (<i>SMV : Digital</i>)	Initiative coordonnée à l'appui de la transformation numérique des PME danoises, dont la capacité d'innovation dans l'IA peut s'en trouver améliorée. Elle prévoit l'octroi de subventions aux PME pour accéder à des services de conseil privés dans les domaines liés à la transformation numérique.
Hongrie	AI Coalition	Accélérateur de l'économie des données (Centre de Debrecen)	Centre dédié à l'accompagnement des chefs d'entreprise indépendants dans la mise en place d'outils d'aide à la décision orientés données. Les dirigeants d'entreprise qui s'intéressent au développement numérique de leurs activités, et à l'exploitation des données produites en interne, peuvent bénéficier gracieusement de conseils en modernisation organisationnelle et de gestion auprès d'experts.
Pays-Bas	Ministère des Affaires économiques et de la politique climatique	Commit2data	Programme de recherche et d'innovation pluriannuel, fondé sur un partenariat public-privé pour étudier de nouveaux modèles économiques et opportunités autour des données massives dans des domaines d'application spécifiques (par exemple l'industrie du futur, l'énergie ou la logistique). Il inclut également six centres d'innovation dans les données dotant les entreprises, en particulier les PME qui tardent à s'adapter à l'innovation, de connaissances, d'outils et de modules de formation récents pour une utilisation responsable de l'IA et des données.
		Accélération de la transformation numérique des PME (<i>Versnelling digitalisering mkb</i>)	Par le biais d'ateliers, ce programme dispense aux PME et aux entrepreneurs un accompagnement dans les domaines des mégadonnées, des ventes et du marketing en ligne ainsi que de l'automatisation, leur permettant d'exploiter des applications numériques de manière autonome.

	SME IDEA (MKB!DEE)	Programme qui épaulé les PME dans la mise en place d'activités de formation continue, portant notamment sur l'acquisition des compétences en données correspondant à leurs besoins d'après leur type et taille de structure et leur secteur.
--	-----------------------	--

Source : OCDE (2022^[16]), *Financing Growth and Turning Data into Business: Helping SMEs Scale Up*, <https://doi.org/10.1787/81c738f0-en>, d'après le projet « Aider les PME à se développer » (*Helping SMEs scale up*) de l'OCDE/CE (<https://www.oecd.org/cfe/smes/sme-scale-up.htm>) et OCDE (2023^[60]), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship* (données extraites le 21 juin 2023).

Les dispositifs ciblés relatifs aux compétences sont souvent mis en place au niveau local, mobilisant des entités locales telles que des établissements d'enseignement supérieur, ou créant des institutions spécialisées. Par exemple, l'initiative *Industry 4.0 Testlabs* (Australie) met à profit les équipements dont disposent les structures de recherche et de formation, comme les universités, où ses experts mettent en exergue le potentiel des technologies numériques et dispensent des programmes de formation professionnelle adaptés spécialement aux effectifs des PME. Au sein de l'Union européenne, le réseau de « pôles d'innovation numérique » (*Digital Innovation Hubs*, DIH) aide les entreprises à intégrer des outils et pratiques numériques à leurs processus métier, en leur offrant une infrastructure technologique (via des « centres de compétences »⁶), un accès aux toutes dernières connaissances et à une expertise de pointe en pilotage, test et mise en œuvre de solutions numériques, ainsi qu'un financement. En Estonie, l'Agence au service des entreprises finance des « centres de compétences technologiques » afin de doter les PME des capacités techniques indispensables au déploiement de solutions faisant appel aux TIC, favoriser la mise en œuvre de modèles économiques orientés données, et encourager la mutualisation des savoirs entre chercheurs et PME. Dans le cadre du plan national italien Transition 4.0 à l'appui de la quatrième révolution industrielle, des pôles d'innovation numérique et des centres de compétences i4.0 ont été institués dans toute l'Italie pour renforcer l'écosystème d'innovation. Ces pôles axent leurs efforts sur une meilleure sensibilisation aux technologies i4.0, sur des formations assurant l'acquisition de compétences sectorielles pointues et de compétences i4.0 de base, et sur la mise en place de projets de recherche industrielle et de développement expérimental (OCDE, 2021^[61] ; 2021^[62]).

Certaines pratiques publiques sont en place depuis plusieurs décennies et ont fait l'objet d'évaluations positives à plusieurs reprises. Au Royaume-Uni par exemple, le réseau de centres Catapult, composé d'organismes technologiques de recherche (OTR), offre un accompagnement « à la carte » aux PME et aux start-ups en les aidant à développer leurs produits, à améliorer leurs processus et à assurer la montée en compétences et la reconversion de leur personnel. À titre d'illustration, par le biais du projet Catapult-HVM (*High Value Manufacturing*), les PME bénéficient d'un accès à une expertise, à des capacités, et même à des technologies et à un équipement spécialisés. Catapult-HVM repose sur le principe d'un service d'appui personnalisé aux PME, en vertu duquel le personnel du centre Catapult se mobilise fortement auprès d'elles (BEIS, 2021). Sur les sept centres Catapult-HVM que compte le Royaume-Uni, deux sont hébergés par des universités, afin de mieux articuler les activités de recherche et d'innovation dans des secteurs et régions bien précis.

Encadré 6.6. Le MEP (*Manufacturing Extension Partnership*) aux États-Unis

Le MEP (*Manufacturing Extension Partnership*) est un partenariat public-privé porteur de solutions pour les PME, qui s'appuie sur un réseau réunissant 1 450 conseillers et experts, répartis sur approximativement 430 centres de services MEP dans tous les États-Unis. Administré par le NIST (*National Institute of Standards and Technology*) depuis sa création en 1988, le système MEP s'est imposé comme une source de conseils fiables sur les nouvelles technologies, les techniques de production et les pratiques de gestion d'entreprise auprès d'un nombre significatif de sociétés (de 8 000 à 10 000 par an environ).

Le MEP cible les PME déjà établies. À l'instar des services de conseil en innovation technologique analogues à l'œuvre dans d'autres pays, il répond au constat selon lequel les PME en activité se trouvent souvent confrontées à des imperfections sur le marché et à d'autres défis qui compliquent systématiquement l'acquisition et le déploiement des informations, de l'expertise, des compétences et d'autres ressources. Ces freins créent des difficultés pour moderniser leurs technologies et leurs activités, contribuant par contrecoup à un retard de productivité, d'innovation et de compétitivité parmi nombre de ces établissements (National Academy of Public Administration, 2003 ; National Research Council, 2013). À travers ses prestations, le MEP assure aux PME une expertise, un diagnostic, un mentorat, une formation et d'autres formes d'accompagnement. Le MEP joue également un rôle d'intermédiation au sens où il leur donne accès à d'autres ressources publiques et privées en les aiguillant vers elles (Shapira et Youtie, 2016^[63]).

Le MEP propose des services personnalisés et accessibles, s'inscrivant davantage dans une culture de résultat que dans une démarche scientifique. Les PME qui coopèrent avec le MEP le font car ses services sont adaptés à leurs besoins : des prestations équivalentes dans le secteur privé sont, soit plus onéreuses, soit inexistantes. S'ils sont efficaces, les services du MEP inciteront à prendre d'autres actions à mi-parcours (y compris, mais pas uniquement, la réalisation d'investissements en équipement, l'aménagement optimisé de l'appareil de production, la formation des salariés, l'amélioration des processus et de la qualité, les réductions de coûts, et l'introduction de nouvelles stratégies produits et marketing) ayant pour effet d'améliorer la performance des entreprises au travers, par exemple, d'une productivité, d'une durabilité et d'une croissance accrues pour ses clients.

Les établissements d'enseignement supérieur peuvent héberger des centres MEP, comme pour Purdue, dans l'Indiana

L'Université Purdue est une université publique orientée vers la recherche, créée par dotation foncière, sise dans l'État de l'Indiana. Elle est le siège de *Purdue Manufacturing Extension Partnership* (MEP) qui dispense des solutions abordables, à forte valeur ajoutée, aux PME manufacturières locales. Ce centre MEP local mobilise des ressources, tant dans les secteurs public que privé, pour recenser les domaines perfectibles, rationaliser les procédés et renforcer la compétitivité des PME.

Purdue MEP propose des services « sur mesure », élaborés dans le cadre de projets d'analyse sur site et d'ateliers. Allant de la formation des ressources humaines (attirer et fidéliser les salariés) à la production au plus juste en passant par le perfectionnement des pratiques dirigeantes, ces services visent à rehausser la valeur et la qualité de la production. Le centre MEP a également vocation à mobiliser les ressources de l'université et à associer le corps professoral à l'élaboration d'un processus de recherche et d'innovation spécifique

Source : Lipscomb, C. et al. (2017^[64]), "Evaluating the impact of manufacturing extension services on establishment performance", <https://doi.org/10.1177/089124241774405>; NIST (s.d.^[65]), *Manufacturing Extension Partnership (MEP)*, <https://www.nist.gov/mep>; U.S. Federal Register (2018^[66]), *Hollings Manufacturing Extension Partnership Program ; Knowledge Sharing Strategies*, <https://www.federalregister.gov/documents/2018/07/18/2018-15265/hollings-manufacturing-extension-partnership-program-knowledge-sharing-strategies#:~:text=Since%20its%20creation%20in%201988,8%2C000%20to%2010%2C000%20per%20year>; Shapira, P. et J. Youtie (2016^[63]), « The impact of technology and innovation advisory services », <https://doi.org/10.4337/9781784711856.00013>.

Aux États-Unis, le réseau MEP (*Manufacturing Extension Partnership*), administré par le NIST (National Institute of Standards and Technology), offre une assistance aux PME en place, via des centres implantés dans les différents États (encadré 6.6). Des études empiriques établissent que les PME ayant bénéficié du concours du MEP se révèlent plus compétitives et plus résilientes (Shapira et al., 2015^[67] ; Lipscomb et al., 2017^[64]). La formation dispensée aux PME est spécifique et porte notamment sur l'acquisition de compétences techniques et transversales en lien avec les activités entrepreneuriales et de gestion d'entreprise. Le MEP s'appuie sur les structures implantées à proximité, comme les universités et les

établissements d'enseignement supérieur, pour y abriter ses centres. Au sein des EES, ces derniers peuvent profiter des moyens de recherche, des laboratoires et du capital social de la structure hôte, qui représente souvent un acteur phare pour le tissu de PME et d'entrepreneurs.

D'autres programmes d'action aux États-Unis s'appuient sur les ESS pour doter les PME de bouquets de compétences « sur mesure » sur certains territoires. Le programme SBDC, *Small Business Development Centres* (Centres de développement des petites entreprises), par exemple, repose sur un réseau d'universités et d'établissements d'enseignement supérieur. L'exemple de l'Université du Texas – San Antonio (UTSA) est explicite : le centre d'affaires international (*International Trade Centre*) érigé dans le cadre du programme SBDC propose des conseils gratuits sur les opérations d'importation et d'exportation, des études de marché et des solutions de formation aux petites entreprises. Les agents du SBDC accompagnent les entrepreneurs et les aident à donner corps à leur projet et à leur plan de développement. L'UTSA a internationalisé cette approche en créant un centre de développement à l'international (*Centre for Global Development*) qui accompagne les PME et les entrepreneurs, y compris ceux qui relèvent de l'économie informelle, dans plusieurs pays d'Amérique latine et en Tunisie (UTSA, 2021^[68])⁷.

Dans l'Union européenne, la *stratégie de spécialisation intelligente* repose sur une association étroite des ESS et des établissements de recherche avec le tissu d'entreprises locales, en particulier les PME. L'Académie de la spécialisation intelligente, à l'Université de Karlstad, en Suède, en est l'illustration. L'Université coopère étroitement avec les collectivités locales du Värmland. Ces deux acteurs ont uni leurs forces pour créer cette Académie, sise au sein de l'Université, et qui a accès aux moyens de recherche et aux laboratoires de cette dernière. L'Académie met sur pied des services de développement de compétences au profit des entreprises locales ciblant plus particulièrement les PME, lesquelles ont notamment accès aux services de formation dispensés par Karlstad Lean Factory (KLF)⁸, qui appuient les valeurs liées à la production au plus juste pour les faire progresser au sein de l'écosystème productif régional⁹. Cet exemple symbolise parfaitement le rôle que peuvent tenir les ESS auprès des entreprises en leur réservant des services se rattachant à des activités de formation, de recherche et d'innovation (OCDE, 2020^[69]).

Les dispositifs relatifs aux compétences peuvent également être déployés pour libérer le potentiel de croissance des PME via, par exemple, des programmes d'accélération à l'appui des PME et des entrepreneurs visant l'hypercroissance. La personnalisation des services proposés est une caractéristique importante de ces dispositifs. Par exemple, en France, l'*Accélérateur PME* est coordonné par Bpifrance, qui joue à la fois le rôle d'agence nationale pour l'innovation et de banque publique d'investissement. L'*Accélérateur PME* offre un accompagnement personnalisé aux entrepreneurs par l'intermédiaire des 50 implantations régionales de Bpifrance, qui propose aux TPE, PME et ETI des solutions adaptées aux principales étapes de leur développement : création d'activité, financement, garanties ou aide en fonds propres.

La diffusion des connaissances s'inscrit au cœur des mesures visant à soutenir la formation à la conduite d'entreprise et le perfectionnement des pratiques dirigeantes dans les PME. Des initiatives telles que le *MaRS Discovery District* à Toronto, au Canada, l'un des premiers pôles d'innovation urbains au monde, se sont révélées intéressantes sur ce point, réunissant professionnels de l'enseignement, chercheurs, sociologues, entrepreneurs et experts métier sous un même toit, où laboratoires, locaux à usage de bureaux et espaces dédiés à l'organisation d'événements se côtoient. MaRS Discovery District a bâti son succès sur ses services de conseil aux entreprises et les liens tissés avec les autres acteurs de cet écosystème entrepreneurial local (organismes de recherche, bailleurs de fonds, etc.) (OCDE, 2013^[70]).

Conclusion

Dans un contexte marqué par plusieurs chocs internationaux, ce chapitre présente un exposé circonstancié des besoins en compétences des PME, qui ne portent pas simplement sur des compétences techniques, mais plutôt sur des bouquets de compétences transversales, en rapport avec la manière dont les PME et les entrepreneurs développent leurs propres activités, gèrent les innovations numériques, et échangent avec leurs partenaires (chaînes d'approvisionnement) et leur clientèle. Ces bouquets de compétences transversales englobent diverses « capacités », correspondant à des compétences entrepreneuriales qui conditionnent la résilience et la compétitivité des PME et des entrepreneurs.

En outre, ce chapitre s'intéresse aux obstacles qui empêchent les PME et les entrepreneurs d'internaliser totalement les compétences, y compris transversales, dont ils ont besoin. Il souligne néanmoins que ceux-ci ont la possibilité d'accéder à ces compétences à la faveur de leur « écosystème », constitué du tissu économique local et des réseaux auxquels ils participent. Il peut s'avérer efficace de ménager aux PME et aux entrepreneurs un accès à des bouquets de compétences transversales, notamment via des interactions avec les partenaires et clients de leur propre écosystème, afin d'améliorer globalement leur capacité à gérer les transitions numérique et écologique.

À l'échelle internationale, un certain nombre d'exemples de dispositifs assurent aux PME et aux entrepreneurs des moyens de formation et des mises en relation pour valoriser leurs compétences transversales. La dimension géographique de plusieurs de ces instruments d'action est évidente : l'accompagnement des PME et des entrepreneurs s'opère au plan local et l'aide au perfectionnement des compétences transversales est personnalisée. Cependant, ces mesures sont souvent limitées dans leur envergure, ou relativement déconnectées des autres priorités des pouvoirs publics. Pour renforcer la résilience et la compétitivité d'un grand nombre de PME et d'entrepreneurs dans l'ensemble des régions, il convient de prendre en compte deux enjeux majeurs : d'une part, ces instruments d'action ne concernent pas énormément de PME et d'entrepreneurs et d'autre part, ils génèrent peu de complémentarités avec les autres grands dossiers en lien avec le développement régional, l'innovation, le développement durable, etc.

Références

- Autor, D., F. Levy et R. Murnane (2003), « The skill content of recent technological change: An empirical exploration », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118/4, pp. 1279-1333, <https://doi.org/10.1162/003355303322552801>. [22]
- Ben Letaifa, S. et Y. Rabeau (2013), « Too close to collaborate? How geographic proximity could impede entrepreneurship and innovation », *Journal of Business Research*, vol. 66/10, pp. 2071-2078, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.02.033>. [71]
- Besant, J., G. Tsekouras et H. Rush (2009), « Getting the tail to wag – Developing innovation capability in SMEs », 10th International CINet. [51]
- Brambilla, I., D. Lederman et G. Porto (2012), « Exports, export destinations, and skills », *American Economic Review*, vol. 102, pp. 3406-3438. [4]

- Buchanan, J., P. Anderson et G. Power (2017), « Skill Ecosystems », *The Oxford Handbook of Skills and Training*, pp. 444-465. [55]
- Calvino, F. et al. (2022), « Closing the Italian digital gap: The role of skills, intangibles and policies », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 126, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/e33c281e-en>. [17]
- Cardon, M. et S. Valentin (2017), « Training and development in small and medium enterprises », dans *The Cambridge Handbook of Workplace Training and Employee Development*, Cambridge University Press, <https://doi.org/10.1017/9781316091067.018>. [38]
- Causa, O. et al. (2022), « The post-COVID-19 rise in labour shortages », *OECD Economics Department Working Papers*, n° 1721, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/e60c2d1c-en>. [26]
- Cedefop (2021), *Digital Skills: Challenges and Opportunities*, Centre européen pour le développement de la formation professionnelle, <https://www.cedefop.europa.eu/en/data-insights/digital-skills-challenges-and-opportunities>. [12]
- Cedefop (2021), *The Green Employment and Skills Transformation: Insights from a European Green Deal Skills Forecast Scenario*, Centre européen pour le développement de la formation professionnelle, <http://data.europa.eu/doi/10.2801/112540>. [19]
- Cedefop (2020), « Coronavirus and the European job market: How the pandemic is reshaping skills demand », Centre européen pour le développement de la formation professionnelle, <https://www.cedefop.europa.eu/en/news/coronavirus-and-european-job-market-how-pandemic-reshaping-skills-demand>. [14]
- Cedefop (2008), *Sectoral Training Funds in Europe*, Panorama Series CEDEFOP, Centre européen pour le développement de la formation professionnelle. [50]
- Cooney, R. et al. (2010), « Exploring Skill Ecosystems in the Australian Meat Processing Industry: Unions, Employers and Institutional Change », *The Economic and Labour Relations Review*, vol. 21/2, pp. 121-138, <https://doi.org/10.1177/103530461002100208>. [54]
- Corradini, C., D. Morris et E. Vanino (2022), « Towards a regional approach for skills policy », *Regional Studies*, <https://doi.org/10.1080/00343404.2022.2031950>. [46]
- Credit Suisse (2022), « The shortage of skilled workers is real. Swiss SMEs are looking for solutions », <https://www.credit-suisse.com/ch/en/corporate-clients/products/escher/the-shortage-of-skilled-workers-is-real.html>. [45]
- Dar, A., S. Canagarajah et P. Murphy (2003), « Training levies: Rationale and evidence from evaluations », Banque mondiale, Washington, DC. [49]
- Eurostat (2022), *Digital Economy and Society (database)*, Commission européenne, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/digital-economy-and-society/data/database>. [37]
- FEM (2020), *The Future of Jobs Report 2020*, Forum économique mondial, https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf. [8]
- Finegold, D. (1999), « Creating Self-Sustaining, High-Skill Ecosystems », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 15/1, pp. 60-81. [52]

- Hall, R. et R. Lansbury (2006), « Skills in Australia: Towards Workforce Development and Sustainable Skill Ecosystems », *Journal of Industrial Relations*, vol. 48/5, pp. 575-592, <https://doi.org/10.1177/0022185606070106>. [53]
- Hamburg, I. (2019), « Implementation of a digital workplace strategy to drive behavior change and improve competencies », dans Orlando, B. (dir. pub.), *Strategy and Behaviors in the Digital Economy*, Intechopen, <https://doi.org/10.5772/intechopen.79659>. [42]
- Jansen, M. et R. Lanz (2013), *Skills and Export Competitiveness for Small and Medium-Sized Enterprises*, International Trade Centre and World Trade Organization, Geneva, Switzerland, https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/global_review13prog_e/skills_and_export_competitiveness_e.pdf. [3]
- Johanson, R. (2009), *A review of national training funds*, Banque mondiale, Washington, DC. [48]
- Lam, A. (2022), « Canada's Beveridge curve and the outlook for the labour market », Staff Analytical Note/Note analytique du personnel, Bank of Canada, <https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2022/11/san2022-18.pdf>. [25]
- Leifels, A. (2020), « Digital skills shortage is hampering German SMEs' digital transformation - Is upskilling the answer? ». [32]
- LinkedIn (2022), *Global Green Skills Report 2022*, <https://economicgraph.linkedin.com/content/dam/me/economicgraph/en-us/global-green-skills-report/global-green-skills-report-pdf/li-green-economy-report-2022-annex.pdf>. [20]
- Lipscomb, C. et al. (2017), « Evaluating the impact of manufacturing extension services on establishment performance », *Economic Development Quarterly*, vol. 32/1, <https://doi.org/10.1177/0891242417744050>. [64]
- Lotz-Sisitka, H. et P. Ramsarup (2019), « Green Skills Research: Implications for Systems, Policy, Work and Learning », *In Green Skills Research in South Africa. Routledge.*, pp. 208-223. [56]
- Love, J. et S. Roper (2015), « SME innovation, exporting and growth: A review of existing evidence », *International Small Business Journal*, vol. 33/1, pp. 28-48, <https://doi.org/10.1177/0266242614550190>. [5]
- Marchese, M. et al. (2019), « Enhancing SME productivity: Policy highlights on the role of managerial skills, workforce skills and business linkages », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, n° 16, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/825bd8a8-en>. [2]
- Neeley, T. et P. Leonardi (2022), « Developing a digital mindset. How to lead your organization into the age of data, algorithms, and AI », *Harvard Business Review*, <https://hbr.org/2022/05/developing-a-digital-mindset>. [9]
- NIST (s.d.), *Manufacturing Extension Partnership (MEP)*, National Institute of Standards and Technology, United States Department of Commerce, <https://www.nist.gov/mep>. [65]
- OCDE (2023), *Job Creation and Local Economic Development 2023 : Bridging the Great Green Divide*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/21db61c1-en>. [18]
- OCDE (2023), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/cfe/datalake.htm>. [60]

- OCDE (2022), *Financing Growth and Turning Data into Business: Helping SMEs Scale Up*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/81c738f0-en>. [16]
- OCDE (2022), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2022 : Reconstruire des marchés du travail plus inclusifs*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/f4bcd6ab-fr>. [24]
- OCDE (2022), *Rapport sur la mise en œuvre des Recommandations de l'OCDE sur l'égalité hommes-femmes*, OCDE, Paris, [https://one.oecd.org/document/C/MIN\(2022\)7/fr/pdf](https://one.oecd.org/document/C/MIN(2022)7/fr/pdf). [27]
- OCDE (2021), *OECD Skills Outlook 2021: Learning for Life*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/0ae365b4-en>. [7]
- OCDE (2021), « Preparing the tourism workforce for the digital future », *OECD Tourism Papers*, n° 2021/02, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9258d999-en>. [43]
- OCDE (2021), *Raising Skills in SMEs in the Digital Transformation. A Review of Policy Instruments in Italy*, Éditions OCDE, Paris, https://www.oecd.org/els/emp/skills-and-work/adult-learning/Raising_skills_in_SMEs_Italy.pdf. [41]
- OCDE (2021), « SME digitalisation to “Build Back Better”: Digital for SMEs (D4SME) policy paper », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, n° 31, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/50193089-en>. [61]
- OCDE (2021), *The Digital Transformation of SMEs*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/bdb9256a-en>. [62]
- OCDE (2021), *Training in Enterprises: New Evidence from 100 Case Studies*, Getting Skills Right, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/7d63d210-en>. [36]
- OCDE (2020), « COVID-19 and global value chains: Policy options to build more resilient production networks », *OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19)*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-global-value-chains-policy-options-to-build-more-resilient-production-networks-04934ef4/>. [34]
- OCDE (2020), *Evaluation of the Academy of Smart Specialisation*, OCDE, Paris, https://www.oecd.org/cfe/smes/Evaluation_Academy_Smart_Specialisation.pdf. [69]
- OCDE (2020), *OECD Workshop on International Trade and Circular Economy – Summary Report*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/env/workshop-trade-circular-economy-summary-report.pdf>. [59]
- OCDE (2019), *Getting Skills Right: Future-Ready Adult Learning Systems*, Getting Skills Right, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264311756-en>. [33]
- OCDE (2019), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dfc3ab17-fr>. [1]
- OCDE (2013), *An International Benchmarking Analysis of Public Programmes for High-Growth Firms*, OCDE, Paris. [70]
- OCDE (2013), *Skills Development and Training in SMEs*, Études de l'OCDE sur les compétences, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264169425-en>. [35]

- OCDE (2010), *Learning for Jobs*, OECD Reviews of Vocational Education and Training, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264087460-en>. [47]
- OCDE (à paraître), *A Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages*, Éditions OCDE, Paris. [10]
- OCDE/UE (2018), *Supporting Entrepreneurship and Innovation in Higher Education in The Netherlands*, OECD Skills Studies, Éditions OCDE, Paris/Union européenne, Bruxelles, <https://doi.org/10.1787/9789264292048-en>. [11]
- OECD (2023), « SMEs in the era of hybrid retail: Evidence from an OECD D4SME survey », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, n° 41, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/882f30b0-en>. [44]
- OECD.Stat (s.d.), *Accès et utilisation des TIC par les entreprises (base de données)*, OCDE, Paris, https://stats.oecd.org/OECDStat_Metadata/ShowMetadata.ashx?Dataset=ICT_BUS&ShowOnWeb=true&Lang=en. [13]
- OIT (2017), *Upskilling SMEs: How Governments Fund Training and Consulting. Comparing Experiences from Asia, Europe and North America*, Organisation internationale du travail, Genève, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_609267.pdf. [39]
- Open University/British Chambers of Commerce (2022), *Business Barometer 2022. Navigating the Skills Landscape*, <https://www.britishchambers.org.uk/media/get/The%20Open%20University%20Business%20Barometer%202022%20report.pdf>. [31]
- Pavlova, M. (2018), « Fostering inclusive, sustainable economic growth and 'green' skills development in learning cities through partnerships », *International Review of Education*, vol. 64/3, pp. 339-354, <https://doi.org/10.1007/s11159-018-9718-x>. [21]
- Rodríguez-Pose, A. (2013), « Do Institutions Matter for Regional Development? », *Regional Studies*, vol. 47/7, pp. 1034-1047, <https://doi.org/10.1080/00343404.2012.748978>. [58]
- Samek, L., M. Squicciarini et E. Cammeraat (2021), « The human capital behind AI: Jobs and skills demand from online job postings », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 120, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/2e278150-en>. [15]
- Shapira, P. et J. Youtie (2016), « The impact of technology and innovation advisory services », dans *Handbook of Innovation Policy Impact*, Edward Elgar Publishing, <https://doi.org/10.4337/9781784711856.00013>. [63]
- Shapira, P. et al. (2015), « Institutions for technology diffusion ». [67]
- Spours, K. (2019), « A Social Ecosystem Model: Conceptual Developments and Implications for VET ». [57]
- Štangl Šušnjar, G. et al. (2016), « The role of human resource management in small and medium sized companies in Central-Eastern Europe », dans Ateljević, J. et J. Trivić (dir. pub.), *Economic Development and Entrepreneurship in Transition Economies*, Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-319-28856-7_12. [40]

- Statistics Canada (2022), *Labour Shortage Trends in Canada*, [28]
https://www.statcan.gc.ca/en/subjects-start/labour_/labour-shortage-trends-canada.
- U.S. Federal Register (2018), *Hollings Manufacturing Extension Partnership Program ; Knowledge Sharing Strategies*, United States Federal Register, [66]
<https://www.federalregister.gov/documents/2018/07/18/2018-15265/hollings-manufacturing-extension-partnership-program-knowledge-sharing-strategies#:~:text=Since%20its%20creation%20in%201988,8%2C000%20to%2010%2C000%20per%20year>.
- UE (2022), *Règlement du Parlement européen et du Conseil relatif aux subventions étrangères faussant le marché intérieur*, PE-CONS 46/22, Bruxelles, 16 novembre 2022, Union européenne, <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/PE-46-2022-INIT/en/pdf>. [30]
- UNESCO (2015), *Transversal Competencies in Education Policy & Practices*, Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture. [6]
- Unioncamere (2023), *Progetto Excelsior. Sistema informativo per l'occupazione e la formazione*, [29]
<https://excelsiorienta.unioncamere.it/>.
- UTSA (2021), *Welcome to the UTSA Small Business Development Center*, University of Texas at San Antonio, <https://sasbdc.org/> (consulté le 26 septembre 2022). [68]
- Vona, F. et al. (2018), « Environmental regulation and green skills: An empirical exploration », [23]
Journal of the Association of Environmental and Resource Economists, vol. 5/4, pp. 713-753.

Notes

¹ La montée en compétences désigne la formation d'un membre du personnel à d'autres tâches pour exercer au mieux ses missions à son poste ; la reconversion désigne l'acquisition d'un nouvel éventail de compétences par un membre du personnel dans l'optique d'exercer d'autres tâches ou de changer d'emploi.

² La proximité est un concept multifacette qui n'est pas uniquement fondé sur la géographie. Par exemple, une proximité cognitive, organisationnelle, sociale et institutionnelle peut rapprocher des agents (Ben Letaifa et Rabeau, 2013^[71]).

³ Pour de plus amples informations sur le programme « Kit digital » : <https://espanadigital.gob.es/en/measure/digital-kit-program>.

⁴ Pour de plus amples informations sur l'initiative Activa Industry 4.0 : <https://www.industriaconectada40.gob.es/programas-apoyo/Paginas/activa.aspx>.

⁵ <https://skillsforbetterbusiness.gov.ie>.

⁶ L'appellation « centre de compétences » est utilisée dans des contextes différents pour désigner une infrastructure dédiée à l'agencement et au transfert de connaissances, dont les acceptions peuvent varier

en fonction du champ d'application, du périmètre, du domaine et du cadre socio-économique. En règle générale, les centres de compétences sont des entités collaboratives mises en place et pilotées par une branche d'activité, dont les ressources sont gérées par des chercheurs chevronnés conjointement avec des établissements de recherche habilités à entreprendre des travaux de recherche stratégique centrés sur le marché au profit de la filière en question.

⁷ En 2018, ce centre a apporté son concours à plus de 500 entreprises en leur dispensant des services de conseil et de formation qui ont généré plus de 567 millions USD de recettes et abouti à la création et à la préservation de 2 264 emplois (voir [Géographie de l'enseignement supérieur \(webinaire\) : Entretien avec Cliff Paredes](#)).

⁸ www.kau.se/en/klf/about-karlstad-lean-factory.

⁹ Les principes de production au plus juste – ou pensée Lean – ont été définis par Toyota dans les années 80. La pensée Lean, qui fait prévaloir l'efficacité et la collaboration dans le processus de production, repose sur cinq principes clés : la valeur, les flux de valeur, l'écoulement des flux, les flux tendus et la perfection.

Partie II Profils-pays

7 Guide de lecture

Les *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2023* permettent de se pencher sur l'évolution récente des PME et de l'entrepreneuriat et de mettre en évidence différents défis à venir, dont la conjoncture économique incertaine, les tensions géopolitiques, la hausse des prix de l'énergie et les nouvelles pressions qui s'exercent sur les chaînes d'approvisionnement.

Les profils normalisés présentent, pour chaque pays, la situation du secteur des PME et de l'entrepreneuriat (PME&E), les obstacles à l'activité commerciale auxquels se heurtent les entrepreneurs, et en particulier les femmes, le degré d'intégration des PME aux chaînes de valeur mondiales (CVM) et la facilité avec laquelle ces mêmes entreprises accèdent aux réseaux professionnels et aux technologies numériques.

Les profils-pays des *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat* couvrent les 38 pays membres de l'OCDE. Ils ont été élaborés à partir des tout derniers travaux et données disponibles au moment de la rédaction de ce rapport. Cela étant, en raison de la disparité des calendriers et des méthodes de collecte des données, quelques indicateurs peuvent présenter des manques qui appellent une certaine prudence dans l'interprétation des données.

La deuxième partie des *Perspectives 2023* se compose de profils-pays normalisés permettant d'apprécier les facteurs structurels qui sous-tendent le secteur des PME, l'intégration des PME aux chaînes de valeur mondiales et l'accès de ces entreprises aux réseaux de même qu'aux compétences et au capital numériques.

Ces profils-pays ont été établis sur la base de travaux menés dans l'ensemble de l'Organisation et par d'autres entités. Les critères et indicateurs utilisés ont été retenus pour leur utilité dans l'analyse des politiques à l'égard des PME&E, pour leur comparabilité à l'échelon international et pour l'étendue sans égale de leur couverture géographique. Les sources de données primaires sont présentées de façon plus détaillée en Annexe A.

Une infrastructure de données a été élaborée et intégrée dans le système de gestion des données de l'OCDE afin de centraliser, stocker et harmoniser les informations. Le lac de données de l'OCDE sur les PME&E servira de base aux analyses des politiques intéressant les PME et l'entrepreneuriat.

Guide de lecture

Composition et performances du secteur des PME

L'évolution récente du secteur des PME a été inégale selon les entreprises, les secteurs et les pays (chapitre 1). Même si la plupart ont peu de contacts directs avec la Russie et l'Ukraine, les PME ont subi de manière indirecte la flambée des prix de l'énergie et des matières premières, le resserrement des conditions de financement et l'affaiblissement du soutien monétaire et budgétaire.

La **première partie** des profils-pays donne une vue d'ensemble des PME au regard de trois dimensions économiques importantes : l'emploi, le chiffre d'affaires et les exportations. La pertinence et l'actualité de ces trois indicateurs permettent d'avoir un aperçu général de la situation des PME dans l'espace et dans le temps.

- **L'emploi** correspond à l'emploi dans les microentreprises, les PME et les grandes entreprises, exprimé en pourcentage de l'emploi total. L'emploi total correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. La couverture sectorielle s'étend à l'ensemble de l'économie marchande, hors activités financières et d'assurance (divisions 05 à 82, hors section K, de la CITI Rév. 4). L'année de référence est 2020 (ou la dernière année pour laquelle des données sont disponibles).
- **Le chiffre d'affaires** est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Le chiffre d'affaires des microentreprises, des PME et des grandes entreprises est exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires total de l'économie. La couverture sectorielle s'étend à l'ensemble de l'économie marchande, hors activités financières et d'assurance (divisions 05 à 82, hors section K, de la CITI Rév. 4). L'année de référence est 2020 (ou la dernière année pour laquelle des données sont disponibles).
- **Les exportations** s'entendent des opérations de vente, de troc, des dons ou des transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les exportations des microentreprises, des PME et des grandes entreprises sont exprimées en pourcentage des exportations totales du pays. La couverture sectorielle s'étend à l'ensemble de l'économie. L'année de référence est 2020 (ou la dernière année pour laquelle des données sont disponibles).

Les indicateurs relatifs à l'emploi et au chiffre d'affaires font en outre l'objet d'une ventilation entre les secteurs particulièrement exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19. Ces secteurs sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S) (OCDE, 2020^[1]).

Les données sur l'emploi et les exportations sont extraites de la Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (OCDE, 2022^[2]). Les données sur les exportations sont tirées de la Base de données des statistiques sur les échanges selon les caractéristiques des entreprises (TEC) (OCDE, 2022^[3]). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

La guerre en Ukraine a mis un coup d'arrêt au rebond énergique des créations d'entreprises observé au cours de l'année 2021 et jusqu'au premier trimestre 2022. Dans les pays de l'OCDE, les faillites ont diminué et se sont maintenues à un niveau inférieur à celui d'avant la crise pendant une bonne partie de l'année 2021 et au début de l'année suivante.

La **deuxième partie** des profils-pays contient des indicateurs relatifs à la dynamique des entreprises et à l'entrepreneuriat qui font apparaître les répercussions de la pandémie puis de l'invasion russe en Ukraine.

La dynamique des entreprises est mesurée à l'aide de deux indicateurs : les entrées et les faillites, tandis que **l'entrepreneuriat** est mesuré par l'emploi indépendant.

- **Les entrées** correspondent au nombre de nouvelles entreprises créées au cours du trimestre de référence. Cet indicateur est présenté sous la forme d'une évolution trimestrielle depuis l'an 2000 jusqu'au deuxième trimestre 2022 (ou trimestres les plus proches pour lesquels des données sont

disponibles). L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente.

- **Les faillites** correspondent aux ouvertures de procédures d'insolvabilité. Il convient de noter que ces procédures ne se concluent pas nécessairement par la liquidation de l'entreprise concernée. Cet indicateur est présenté sous la forme d'une évolution trimestrielle depuis l'an 2000 jusqu'au deuxième trimestre 2022 (ou trimestres les plus proches pour lesquels des données sont disponibles). L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. En l'absence de données sur les faillites, les données présentées portent sur les sorties d'entreprises. Celles-ci désignent le nombre de liquidations d'entreprises ou de structures équivalentes.
- **L'emploi non salarié (travailleurs indépendants)** correspond aux employeurs, aux personnes établies à leur compte, aux membres des coopératives de production et aux travailleurs familiaux non rémunérés. Il est exprimé en pourcentage de l'emploi total sur une période comprise entre 1990 et 2021 (ou années les plus proches pour lesquelles des données sont disponibles).

Les données relatives aux entrées et aux faillites d'entreprises sont issues de la base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE) (OCDE, 2023^[4]). Les données sur l'emploi non salarié (indépendant) proviennent des Statistiques sur la population active (OCDE, 2020^[5]). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée.

Endettement des PME

La crise du COVID-19 et les interventions de pouvoirs publics décidées dans ce contexte ont une influence sensible sur la dynamique des prêts aux PME (OCDE, 2023^[6]). En 2022, on a observé un durcissement des conditions sur les marchés des capitaux, qui dénote une aversion plus importante aux risques et un certain climat d'incertitude. Par conséquent, choisir de donner une orientation plus restrictive à la politique monétaire pour juguler l'inflation est susceptible d'avoir des répercussions sur les conditions d'emprunt des PME (OCDE, 2022^[7]). Les PME déjà endettées qui ont contracté des emprunts supplémentaires pour faire face à la crise du COVID-19 se trouvent dès lors dans une situation très délicate.

La **troisième partie** des profils-pays donne une vue d'ensemble de l'endettement des PME, considéré comme un obstacle potentiel aux investissements futurs ainsi qu'au développement et à la transformation de ces entreprises.

- L'indicateur **Encours des prêts aux PME** correspond au montant de l'encours des prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME à la fin de la période considérée. Il est exprimé par l'évolution de cet encours en glissement annuel. Pour le calcul de celle-ci, l'**encours des prêts aux PME** est converti en valeur constante de 2007 à l'aide des déflateurs nationaux de PIB. Il est présenté par taille d'entreprise, selon la définition des PME en usage dans le pays considéré, ou, si nécessaire, en fonction des prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou à un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas.

Les données sous-jacentes sont issues de la publication *Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023* (OCDE, 2023^[6]). Elles se rapportent à 2021 ou à la dernière année connue. En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée.

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres

Dans tous les pays de l'OCDE, les échanges internationaux sont l'un des principaux moteurs de la croissance économique. Parmi les différentes catégories d'entreprises et de chefs d'entreprise, les femmes entrepreneurs sont relativement peu enclines à participer à ces échanges par comparaison avec leurs homologues masculins. Elles sont, par conséquent, moins à même de profiter des gains de

compétitivité que l'appartenance à des réseaux mondiaux est susceptible de procurer, de même que des autres retombées que les échanges peuvent générer (chapitre 2).

La **quatrième partie** des profils-pays présente un indicateur permettant d'apprécier les **disparités entre les genres dans les échanges**. L'indicateur **Disparités entre les genres dans les échanges** compare les entreprises dirigées par les femmes et celles dirigées par les hommes sur le critère de l'exportation.

Les données sous-jacentes sont issues de l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) (Facebook/OCDE/Banque mondiale, 2022^[8]), conçue tout spécialement pour servir à l'étude de ce genre de problématiques. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des dirigeants d'entreprise (identifiés par la question *Lequel des énoncés ci-après correspond le mieux à votre situation d'emploi principale*) ont été prises en compte aux fins de l'analyse. Le graphique a été établi à partir des réponses données à la question suivante : *Lequel des énoncés suivants correspond le mieux aux détenteurs du capital social et aux dirigeants de l'entreprise ?* « Parité » signifie qu'il y a autant de femmes que d'hommes parmi les dirigeants et les détenteurs du capital social de l'entreprise, « Femmes » qu'il y a une majorité de femmes, « Homme » qu'il y a une majorité d'hommes. Les pourcentages d'entreprises sont obtenus à partir des réponses à la question : *Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ?* Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée.

Intégration des PME aux CVM, liens avec les marchés étrangers et les multinationales

L'intégration aux chaînes de valeur nationales et mondiales est particulièrement utile aux PME pour élargir leurs débouchés commerciaux, notamment à l'étranger, avoir accès plus facilement aux ressources stratégiques (telles que les financements, le personnel qualifié ou les moyens technologiques) et moderniser leurs capacités, grâce aux échanges qui s'effectuent le long de ces chaînes (chapitre 3).

La **cinquième partie** des profils-pays comporte huit indicateurs, répartis entre trois domaines thématiques, qui donnent une vue d'ensemble de l'intégration aux CVM, des liens avec les marchés internationaux et des rapports avec les multinationales.

La **première dimension** a trait à l'intégration du pays considéré aux échanges internationaux, évaluée à l'aune de la valeur des échanges au regard de **quatre indicateurs** :

- Les **premier et deuxième indicateurs** présentent la part des PME dans les importations et exportations du pays considéré, exprimée en pourcentage du total des unes et des autres, respectivement. Les chiffres nationaux sont comparés à la moyenne OCDE. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les importations de biens et de services correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents.
- Les **troisième et quatrième indicateurs** présentent la part des importations et exportations réalisées par des entreprises commerçant avec plus de 20 pays, exprimée en pourcentage du total des unes et des autres, respectivement. Plus le nombre de partenaires commerciaux est élevé, plus l'intégration aux marchés étrangers a des chances d'être importante, tout comme l'exposition aux chocs, notamment à l'étranger. À titre d'exemple, pour calculer la part des importations réalisées par des entreprises qui importent des biens ou des services de plus de 20 pays, il faut commencer par calculer la valeur globale de ces importations. Le résultat est ensuite divisé par la valeur totale des importations de l'année de référence. Les chiffres nationaux sont comparés à la moyenne OCDE.

Les données sont tirées de la Base de données de l'OCDE des statistiques sur les échanges selon les caractéristiques des entreprises (OCDE, 2022^[3]). Elles se rapportent à 2021 ou à la dernière année connue. En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée.

La deuxième dimension a trait à la vulnérabilité du pays considéré aux perturbations du commerce international due à la présence de PME nationales dans de longues CVM. Elle comprend deux indicateurs donnant la part des PME dans la valeur des exportations et des importations des CVM longues.

- La part des PME dans la valeur des exportations (importations) des CVM longues est obtenue en divisant la valeur totale des exportations (importations) des PME actives dans des secteurs à CVM longues par le total des exportations (importations) de ces secteurs au cours de l'année de référence. On entend par « CVM longues » les dix CVM les plus longues selon le modèle des entrées-sorties (TIES) entre pays de l'OCDE (OCDE, 2018^[9] ; De Backer et Miroudot, 2013^[10]) et sur la base des rubriques à deux chiffres de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, révision 4 (CITI Rév. 4), à savoir : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). Les données se rapportent à 2020 ou à la dernière année connue. Les chiffres nationaux sont comparés à la moyenne OCDE. Les données sont tirées de la Base de données de l'OCDE des statistiques sur les échanges selon les caractéristiques des entreprises (OCDE, 2022^[3]). Elles se rapportent à 2021 ou à la dernière année connue. En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée.

Enfin, la **troisième dimension** porte sur l'intégration des activités des filiales étrangères à l'économie locale, à travers les liens noués dans le pays par l'intermédiaire des chaînes d'approvisionnement.

- La structure d'approvisionnement des filiales étrangères indique quel pourcentage de la consommation de ces entreprises provient du pays, c'est-à-dire d'entreprises locales, EMN et non-EMN, à l'échelle de l'ensemble de l'économie. Les entreprises locales fournissent les EMN. Les chiffres nationaux sont comparés à la moyenne OCDE.
- L'utilisation de la production des filiales étrangères donne le pourcentage de la production des filiales étrangères utilisé par les entreprises locales, EMN et non-EMN, pour la consommation intermédiaire, dans l'ensemble de l'économie. Les entreprises locales font appel aux services des EMN ou se fournissent auprès d'elles. Les chiffres nationaux sont comparés à la moyenne OCDE.

Les données sous-jacentes sont issues de la Base de données de l'OCDE des statistiques sur les échanges selon les caractéristiques des entreprises et de la Base de données analytique de l'OCDE sur les l'activité des entreprises multinationales (AEMN) (OCDE, 2017^[11]). L'année de référence est 2016. En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée.

Réseaux de PME au service de l'innovation, de la croissance et de la résilience

Les réseaux sont essentiels aux PME pour accéder aux ressources et aux marchés, trouver des partenaires, tirer parti des externalités de connaissance et réaliser des économies d'échelle externes. Ils permettent d'effectuer des bonds technologiques, encouragent l'innovation des PME et sont l'une des pierres angulaires des stratégies de résilience définies par celles-ci (chapitre 4).

La **sixième partie** des profils-pays comporte trois ensembles d'indicateurs qui donnent à voir dans quelle mesure les PME appartiennent à différents types de réseaux et en tirent parti.

Le premier ensemble d'indicateurs montre l'intégration des PME aux réseaux d'innovation à travers la coopération avec les établissements d'enseignement supérieur et d'autres entreprises.

- L'indicateur sur la coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur donne le pourcentage d'entreprises menant des activités d'innovation qui coopèrent dans ce cadre avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur. Les données sont celles de 2018 et sont issues de l'Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et de l'Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021^[12] ; Eurostat, 2022^[13]).
- L'indicateur sur la coopération avec des entreprises donne le pourcentage d'entreprises menant des activités d'innovation qui coopèrent dans ce cadre avec d'autres entreprises. Les données sont celles de 2018 et sont issues de l'Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et de l'Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021^[12] ; Eurostat, 2022^[13]).
- L'indicateur sur la coopération internationale avec les entreprises donne le pourcentage d'entreprises menant des activités d'innovation qui coopèrent avec des entreprises établies en dehors des frontières nationales. Les données sont celles de 2018 et sont issues de l'Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et de l'Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021^[12] ; Eurostat, 2022^[13]).

Le deuxième ensemble d'indicateurs a trait à l'adoption des plateformes et des technologies de réseau et repose sur la Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises (OCDE, 2023^[14]).

- L'indicateur sur les services infonuagiques correspond aux entreprises qui achètent ces services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres.
- L'indicateur sur l'utilisation des réseaux sociaux renseigne sur les entreprises qui utilisent des réseaux sociaux, autrement dit celles qui ont recours à des applications fondées sur la technologie Internet ou à des plateformes de communication pour entrer en relation avec leurs clients, fournisseurs ou partenaires ou pour créer ou échanger avec eux, en ligne, des éléments de contenu ; ces réseaux peuvent aussi être destinés au même usage en interne. Sont considérées comme utilisatrices des réseaux sociaux les entreprises qui disposent d'un profil, d'un compte ou d'une licence d'utilisateur, en fonction des exigences du réseau social et de son type.
- L'indicateur sur le partage d'informations sur la chaîne d'approvisionnement correspond aux entreprises qui communiquent à leurs fournisseurs et clients des informations électroniques sur la gestion de la chaîne logistique (GCL). Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique suppose l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Ces informations peuvent être communiquées par l'intermédiaire de sites web, de réseaux ou d'autres moyens électroniques de transfert de données, à l'exclusion cependant des courriers électroniques dactylographiés.
- L'indicateur sur les logiciels de gestion de la relation client (GRC) donne le pourcentage d'entreprises qui utilisent un tel logiciel.

Le troisième ensemble d'indicateurs donne à voir la participation des PME aux réseaux professionnels :

- L'indicateur sur l'affiliation de PME à des groupements professionnels formels donne le pourcentage de PME qui indiquent appartenir à l'un des groupes ci-après : 1) groupements de femmes actives ; 2) groupements de professionnels occupant des emplois analogues ; 3) groupements de dirigeants de petites entreprises ; 4) autres groupements de personnes

appartenant au même secteur ; 5) chambres de commerce locales ; 5) autres groupements professionnels ; 6) aucune affiliation à quelque groupement professionnel que ce soit. Les données sous-jacentes sont issues de l'Enquête sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) (Facebook/OCDE/Banque mondiale, 2022^[8]), conçue tout spécialement pour servir à l'étude de ce genre de problématiques. Les parts en pourcentage sont calculées à partir des réponses à la question : *Parmi les propositions suivantes, quels sont les types de groupements professionnels auxquels vous appartenez, si tel est le cas ?* Les réponses sont pondérées de telle sorte que chaque entreprise ait une valeur de 1, afin de tenir compte des réponses multiples. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des dirigeants d'entreprise (identifiés par la question *Lequel des énoncés ci-après correspond le mieux à votre situation d'emploi principale*) ont été prises en compte.

Tous les indicateurs de cette section sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé) afin de permettre les comparaisons. Il s'agit de la même méthode que celle utilisée pour les *Perspectives SME&E* de 2019 (OCDE, 2019^[15]) et 2021 (OCDE, 2021^[16]).

Concrètement, l'indice de référence est construit comme suit : soit $X_{c,t}$ la valeur du pays c au moment t et soient $X_{\{min,t\}}$, $X_{\{med,t\}}$ et $X_{\{max,t\}}$ les valeurs minimale, médiane et maximale au moment t dans les pays de l'OCDE, respectivement. L'indice de référence du pays $I_{c,t}$ se calcule alors à l'aide des conditions suivantes :

Si $X_{c,t} > X_{\{med,t\}}$ alors

$$I_{c,t} = 100 + (X_{c,t} - X_{\{med,t\}}) / (X_{\{max,t\}} - X_{\{med,t\}}) * 100$$

Si $X_{c,t} < X_{\{med,t\}}$ alors

$$I_{c,t} = 100 - (X_{c,t} - X_{\{med,t\}}) / (X_{\{min,t\}} - X_{\{med,t\}}) * 100$$

Les graphiques comparatifs font ressortir la position et la dispersion des cinq valeurs les plus élevées (Élevé) et des cinq valeurs les plus faibles (Faible) de l'OCDE. La position relative du pays est indiquée par un point. Cependant, en l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée ; le point, donc la position du pays dans le classement, n'apparaît alors pas sur le graphique.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

L'un des principaux obstacles à l'innovation et à la double transformation des PME réside dans leur accès relativement restreint aux compétences, leur moindre capacité d'attirer à elles des talents et la faiblesse comparative des ressources qu'elles peuvent consacrer à la formation et à la remise à niveau de leurs salariés (chapitre 5). La transformation numérique modifie largement l'éventail des compétences requises pour prospérer dans une économie fondée sur les données, mais elle offre également diverses possibilités d'externaliser les besoins de compétences.

La **septième partie** des profils-pays comprend quatre indicateurs consacrés aux différents canaux par lesquels les PME peuvent accéder aux compétences numériques.

- L'indicateur sur les recrutements d'informaticiens correspond à la part d'entreprises ayant recruté des spécialistes de l'informatique au cours des 12 derniers mois. Les spécialistes de l'informatique sont des salariés dont l'activité dominante tourne autour de cette technologie et consiste, par exemple, à développer, faire fonctionner ou tenir à jour des systèmes ou des applications.

- L'indicateur sur la formation donne la part d'entreprises ayant dispensé, sous quelque forme que ce soit, une formation visant à développer les compétences en informatique de leurs salariés au cours des 12 derniers mois (en pourcentage).
- L'indicateur relatif à la sous-traitance donne la part d'entreprises qui achètent des services infonuagiques, exprimée en pourcentage. Les principaux services infonuagiques sont notamment : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres.

Les données proviennent de la Base de données de l'OCDE sur l'accès et utilisation des TIC par les entreprises (OCDE, 2023^[14]). Les petites entreprises désignent les entreprises qui comptent entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises celles qui en comptent entre 50 et 249 et les grandes celles qui en comptent 250 au minimum. Les chiffres nationaux sont comparés à la moyenne OCDE. Les données se rapportent à 2021. En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée.

Réserves et prudence dans l'interprétation

Les profils-pays des *Perspectives sur les PME et l'entrepreneuriat 2023* ont été élaborés à partir des tout derniers travaux et données disponibles au moment de la rédaction. Cela étant, en raison de la disparité des calendriers et des processus de collecte des données, les données servant aux comparaisons peuvent ne pas se rapporter à la même année pour tous les indicateurs ou tous les pays. La date limite de collecte des données pour l'établissement des profils-pays était le 15 avril 2023. En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée.

Références

- De Backer, K. et S. Miroudot (2013), « Mapping Global Value Chains », *OECD Trade Policy Papers*, n° 159, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>. [10]
- Eurostat (2022), *Enquête communautaire sur l'innovation 2020 (CIS2020)*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>. [13]
- Facebook/OCDE/Banque mondiale (2022), *The Future of Business Survey*, <https://dataforgood.fb.com/global-state-of-smb>. [8]
- OCDE (2023), « Accès et utilisation des TIC par les entreprises », *Statistiques de l'OCDE sur les télécommunications et l'internet (base de données)*, <https://doi.org/10.1787/42d201bc-fr> (consulté le 10 mars 2023). [14]
- OCDE (2023), « Indicateurs de l'entrepreneuriat », *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données)*, <https://doi.org/10.1787/e9c8761f-fr> (consulté le 10 mars 2023). [4]

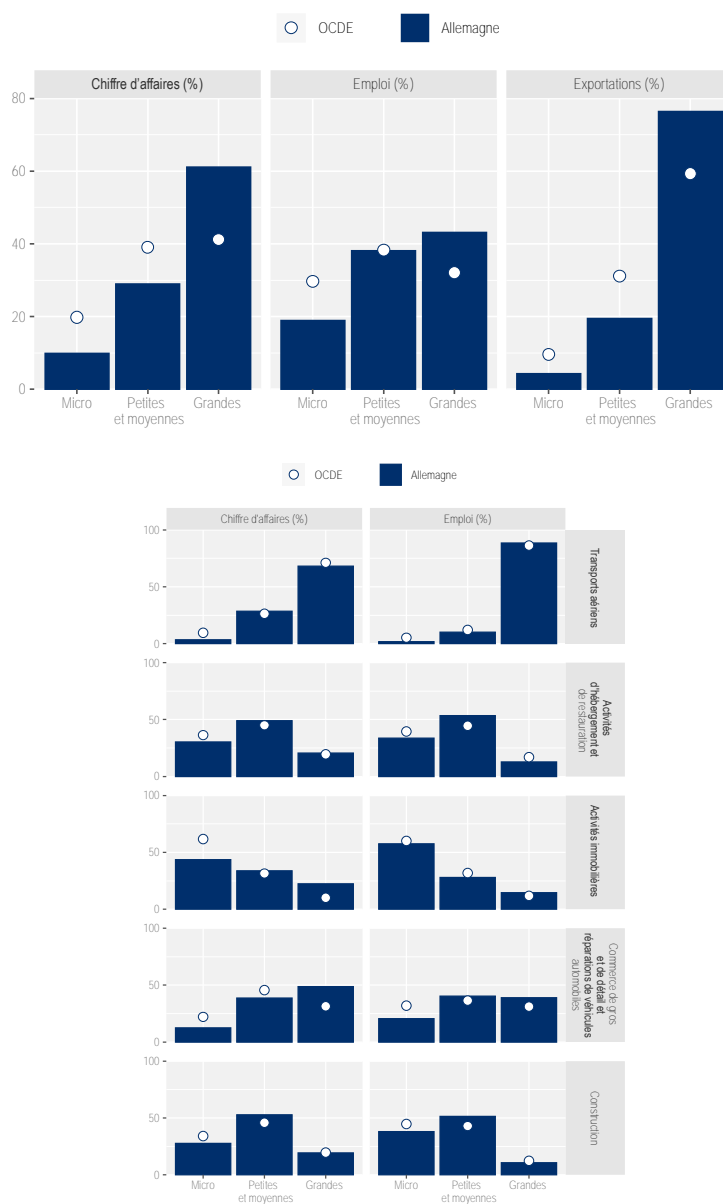
- OCDE (2023), « OECD Financing SMEs and Entrepreneurs Scoreboard: 2023 Highlights », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, n° 36, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/a8d13e55-en>. [6]
- OCDE (2022), *Base de données des statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, OCDE, Paris. [2]
- OCDE (2022), *Base de données du commerce international par caractéristiques d'entreprises (TEC)*, OCDE, Paris. [3]
- OCDE (2022), *Perspectives économiques de l'OCDE, Rapport intermédiaire, mars 2022 : Guerre en Ukraine : conséquences économiques et sociales et implications pour les politiques publiques*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/f111a540-fr>. [7]
- OCDE (2021), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2021*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dbe26a97-fr>. [16]
- OCDE (2021), *Survey of Business Innovation Statistics*, OCDE, Paris. [12]
- OCDE (2020), « Évaluer l'impact initial des mesures visant à limiter la propagation du COVID-19 sur l'activité économique », OCDE, Paris. [1]
- OCDE (2020), *Statistiques de l'OCDE de la population active 2010-2019*, OCDE, Paris. [5]
- OCDE (2019), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dfc3ab17-fr>. [15]
- OCDE (2018), *Tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES)*, OCDE, Paris. [9]
- OCDE (2017), *Base de données des activités des entreprises multinationales (AEMN)*, OCDE, Paris. [11]

8 Profils-pays

Allemagne

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.1. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

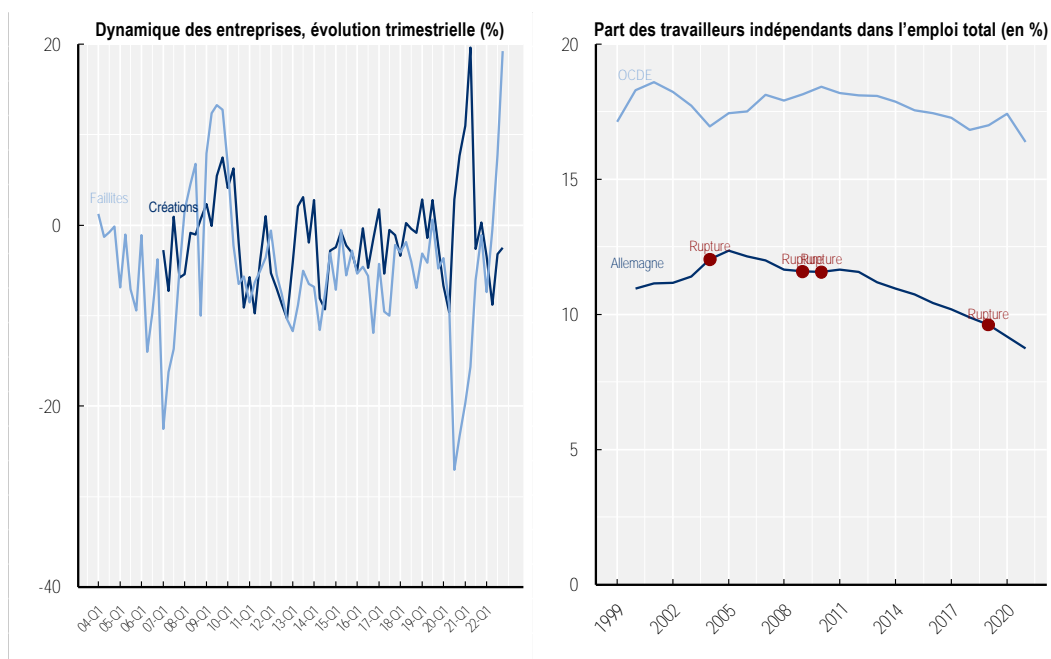


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.2. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

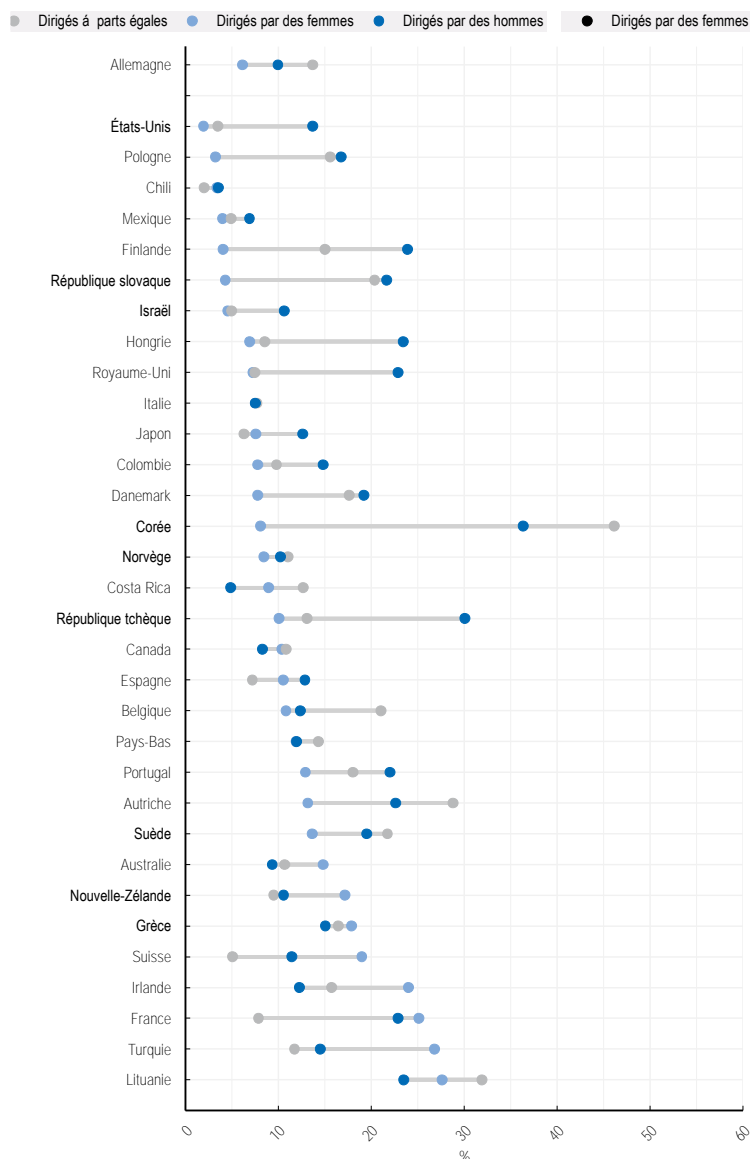


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.3. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

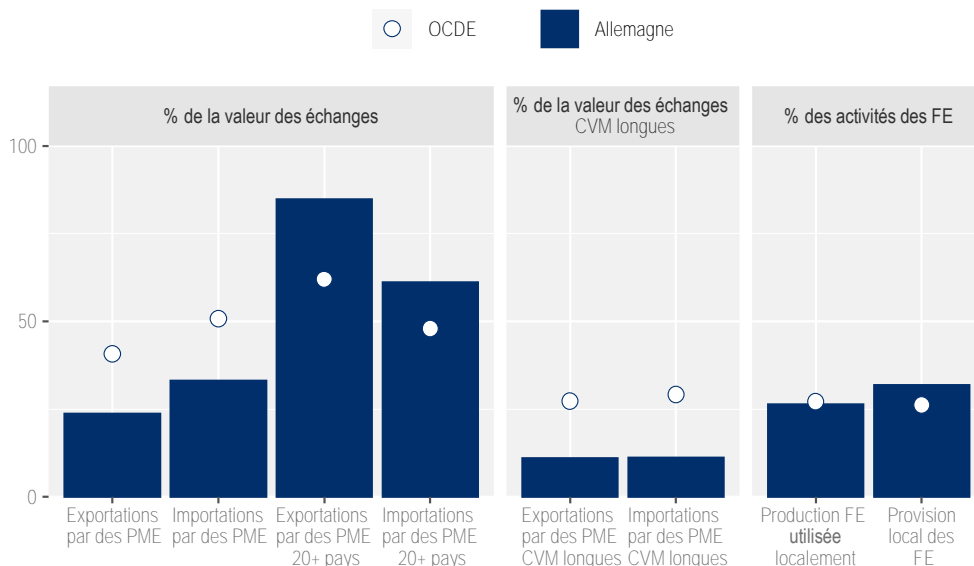


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

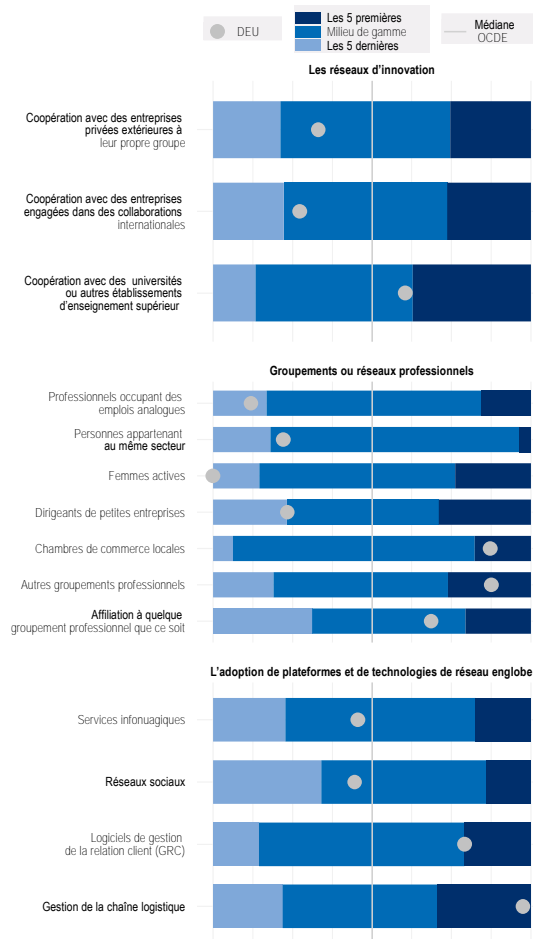
Graphique 8.4. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.5. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

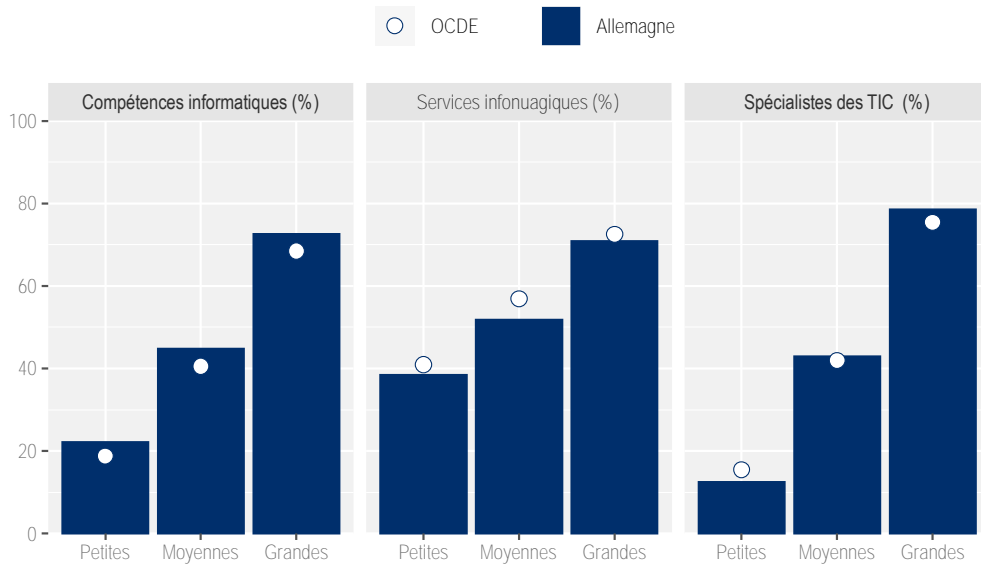


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.6. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



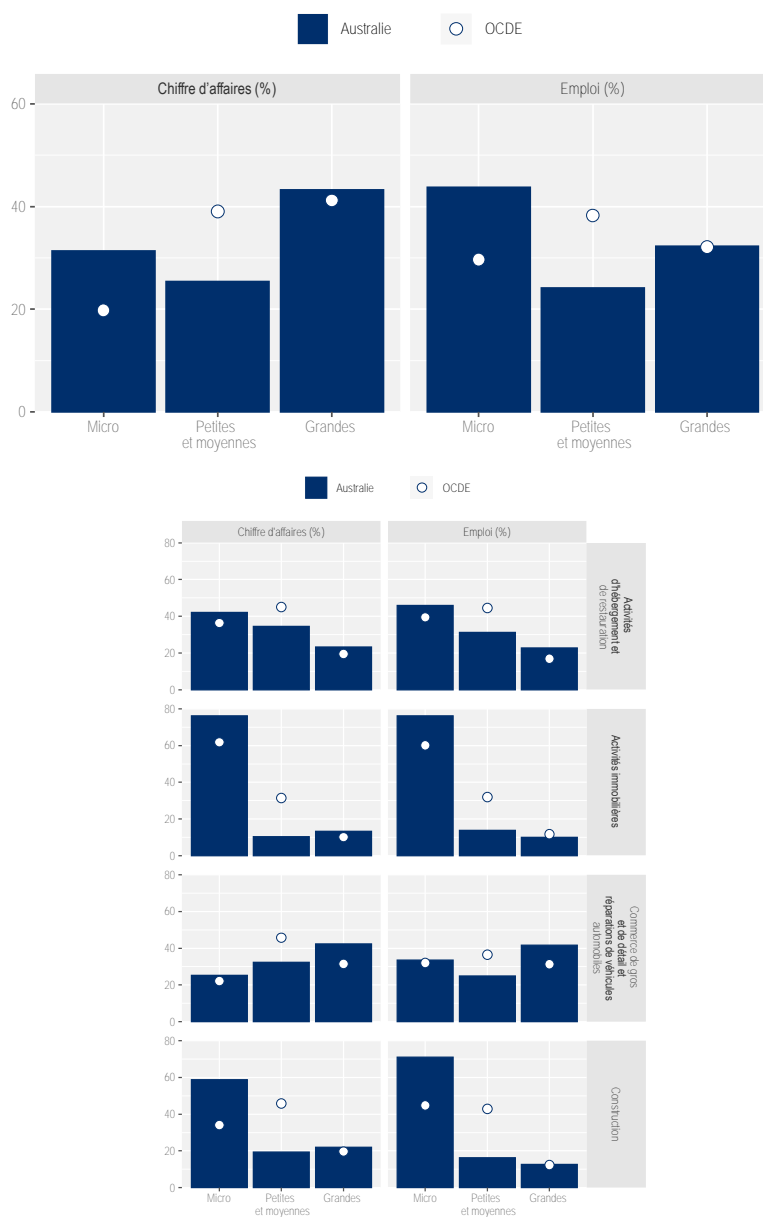
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Australie

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.7. Part des PME dans l'emploi et le chiffre d'affaires

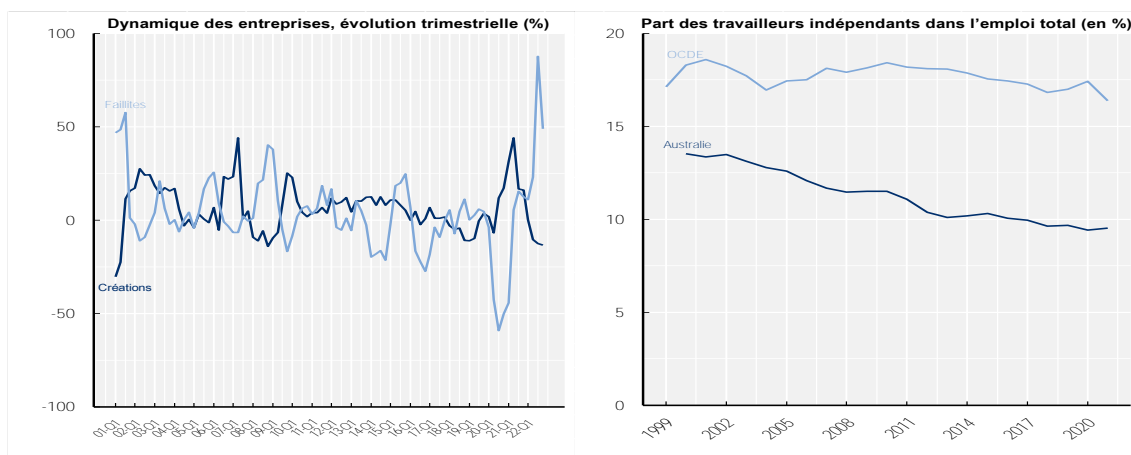


Note : L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2016. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2016. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Pour l'OCDE, les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Pour l'Australie, la classe de taille des entreprises diffère de la définition de l'OCDE et comprend la classe de taille 1 (entre 1 et 19 salariés), la classe de taille 2 (entre 20 et 199 salariés) et la classe de taille 5 (au moins 200 salariés). Étant donné que les définitions concernant la taille des entreprises diffèrent, il est possible que des groupes d'entreprises distincts soient pris en compte pour l'Australie et l'OCDE. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.8. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

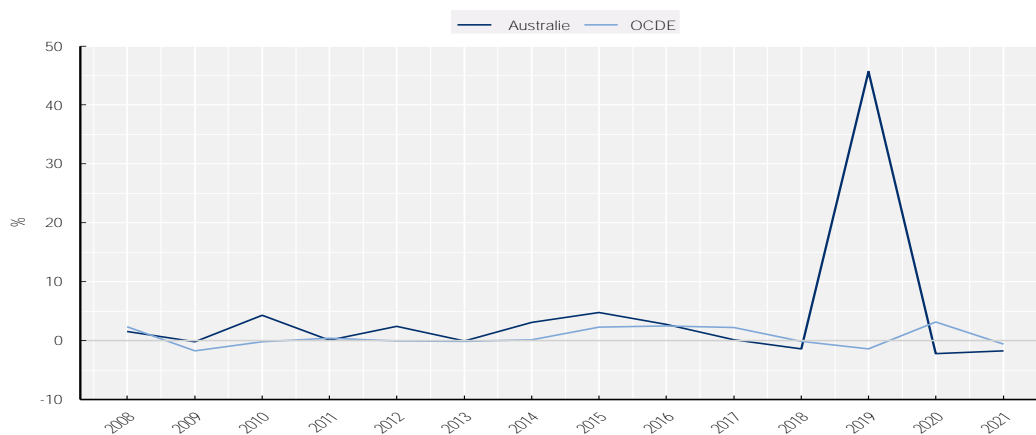


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les immatriculations d'entreprises correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite d'une entreprise est une procédure juridique permettant à des personnes ou à des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.9. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)

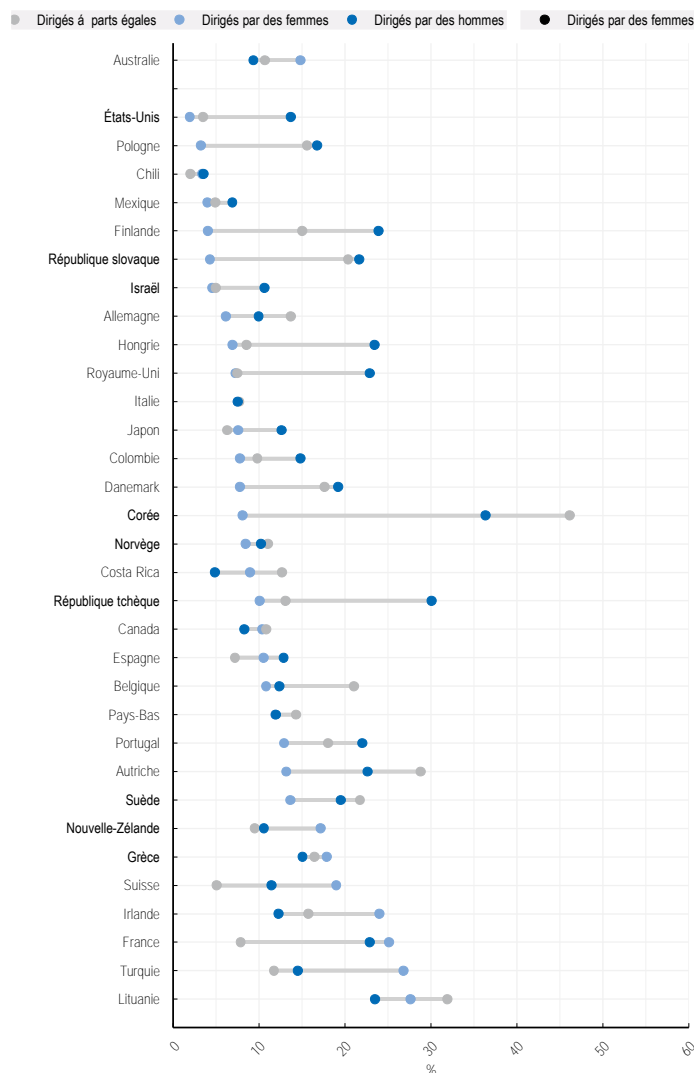


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée. Les chiffres pour l'Australie incluent une rupture de série en 2019, qui fait suite à l'introduction d'une nouvelle collecte de données statistiques économiques et financières et à un changement en matière de catégorisation de l'encours des prêts aux entreprises. Les données 2019 reflètent cette rupture de série et non la croissance réelle de l'encours des prêts aux PME australiennes.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.10. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

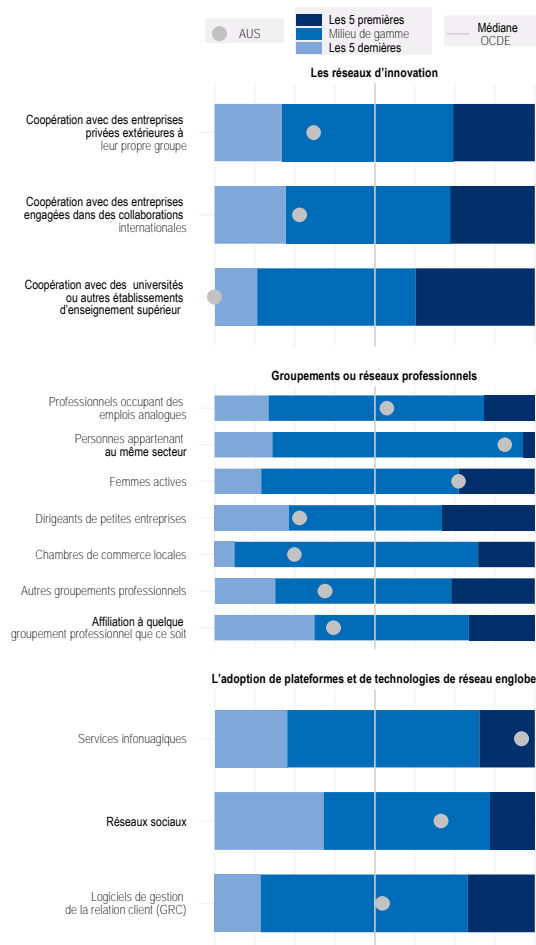


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.11. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

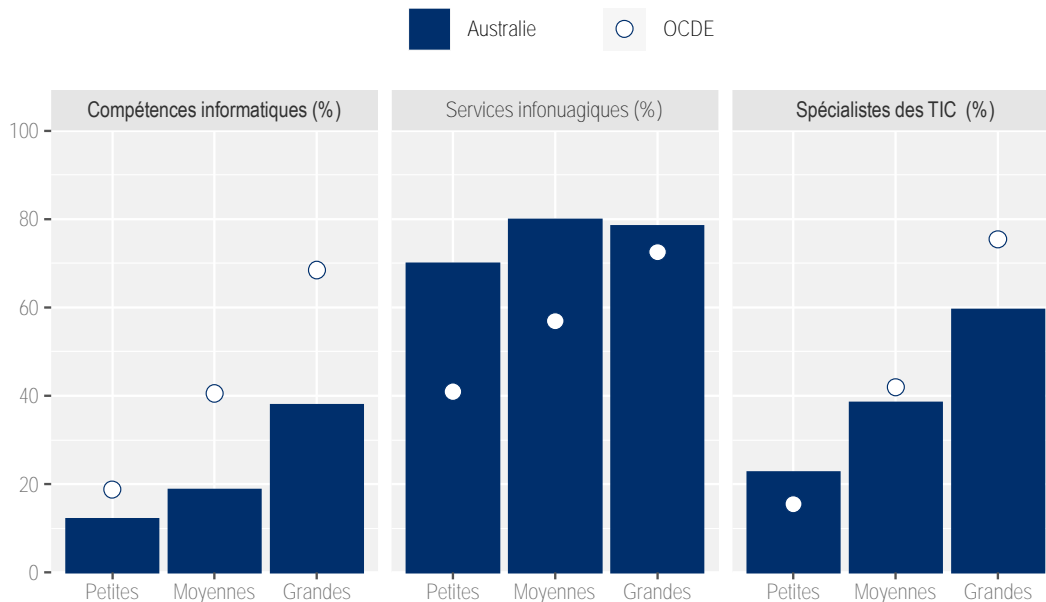


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.12. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



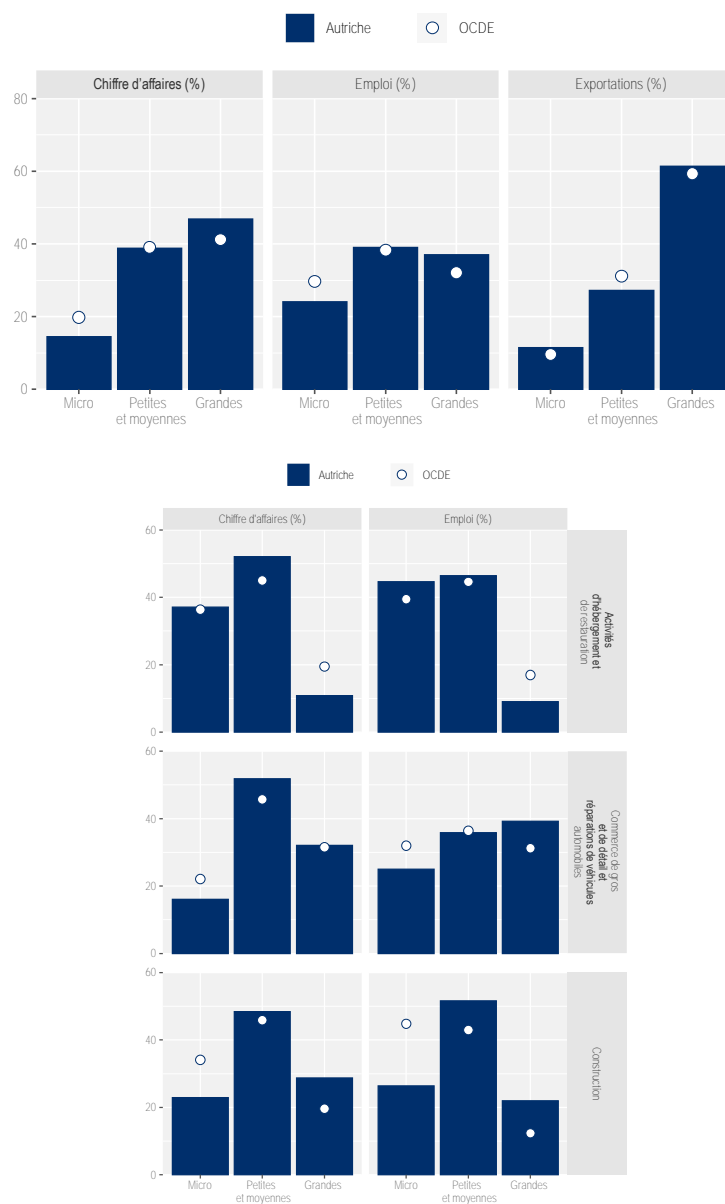
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Autriche

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.13. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

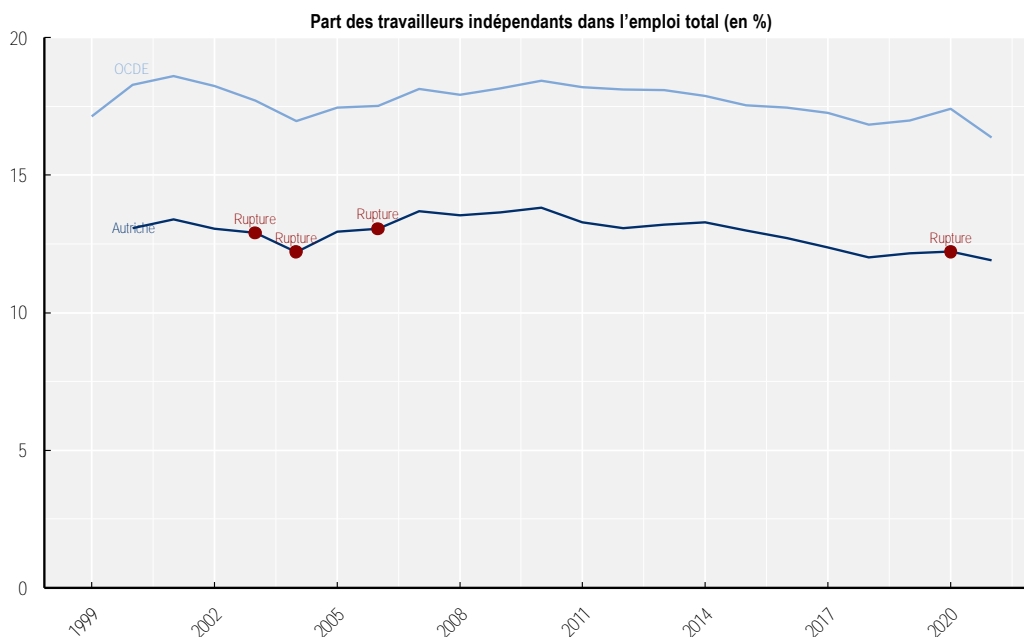


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.14. Emploi indépendant

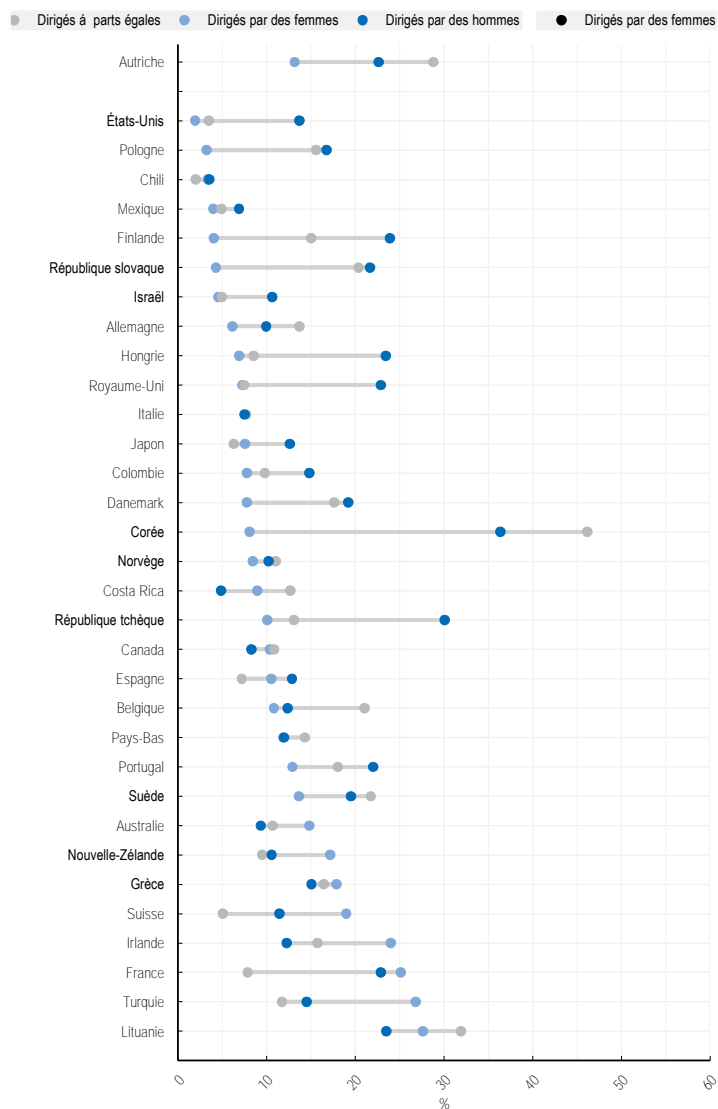


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.15. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

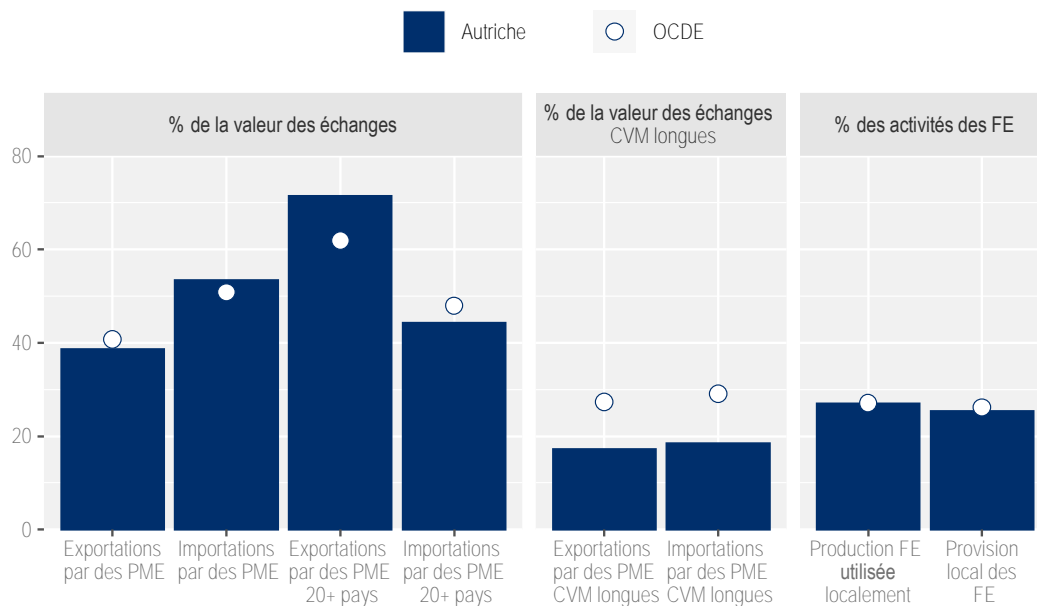


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

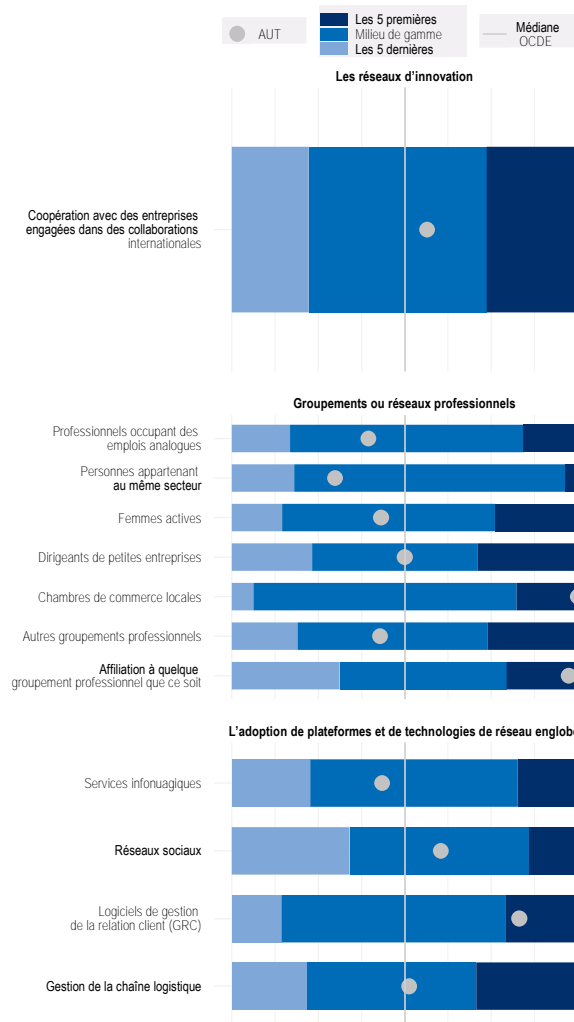
Graphique 8.16. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.17. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

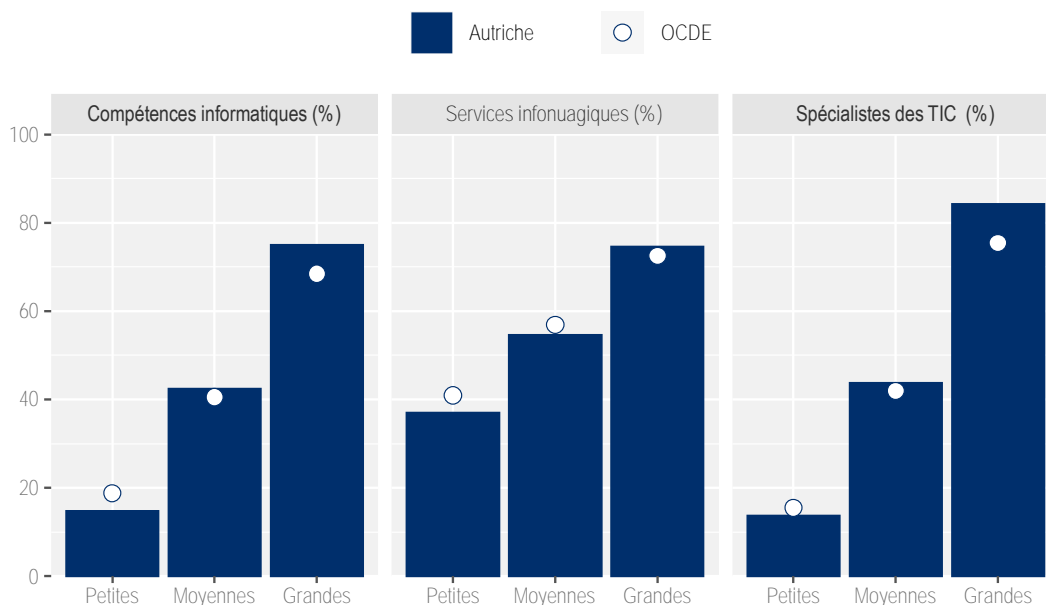


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.18. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



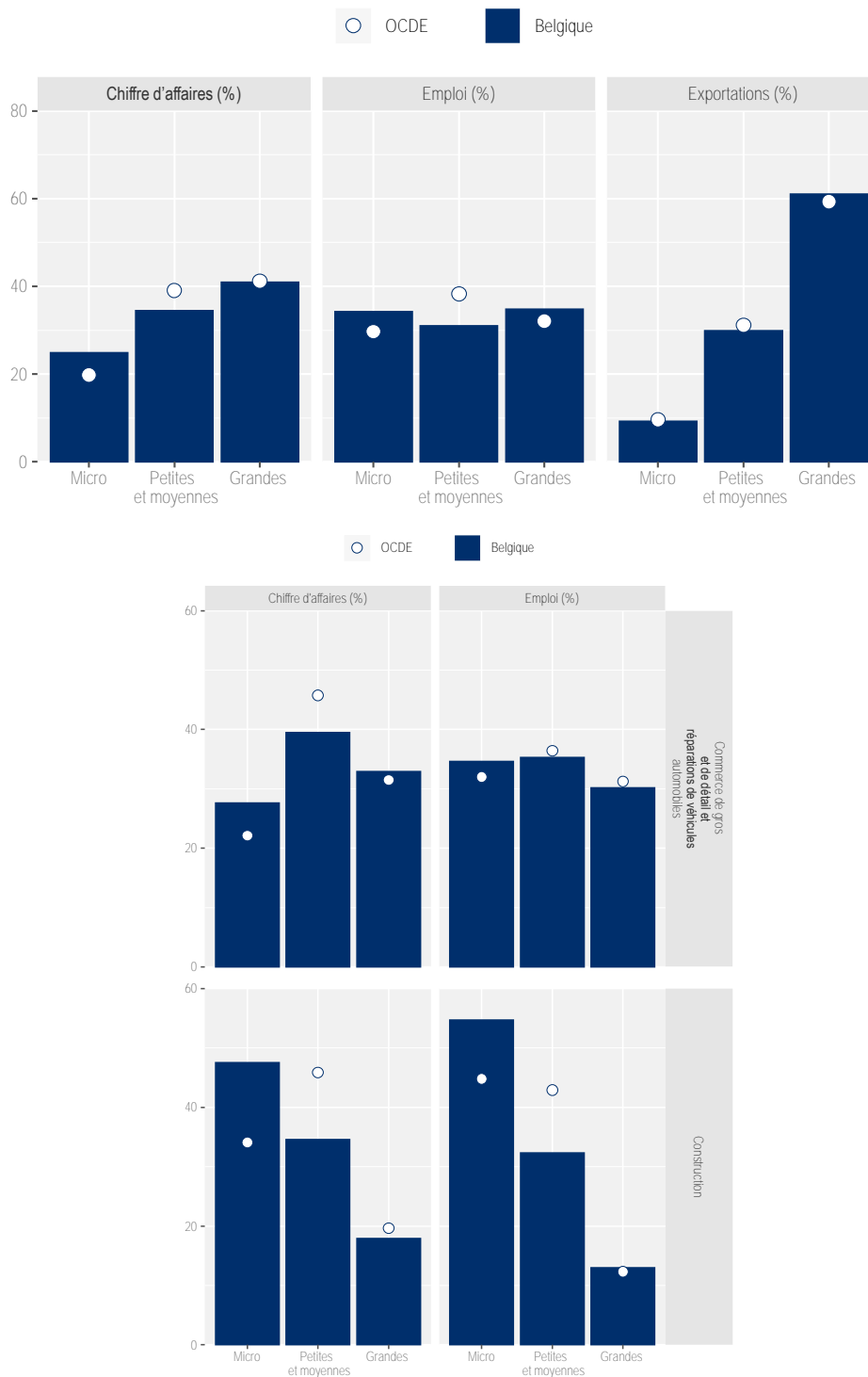
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Belgique

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.19. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

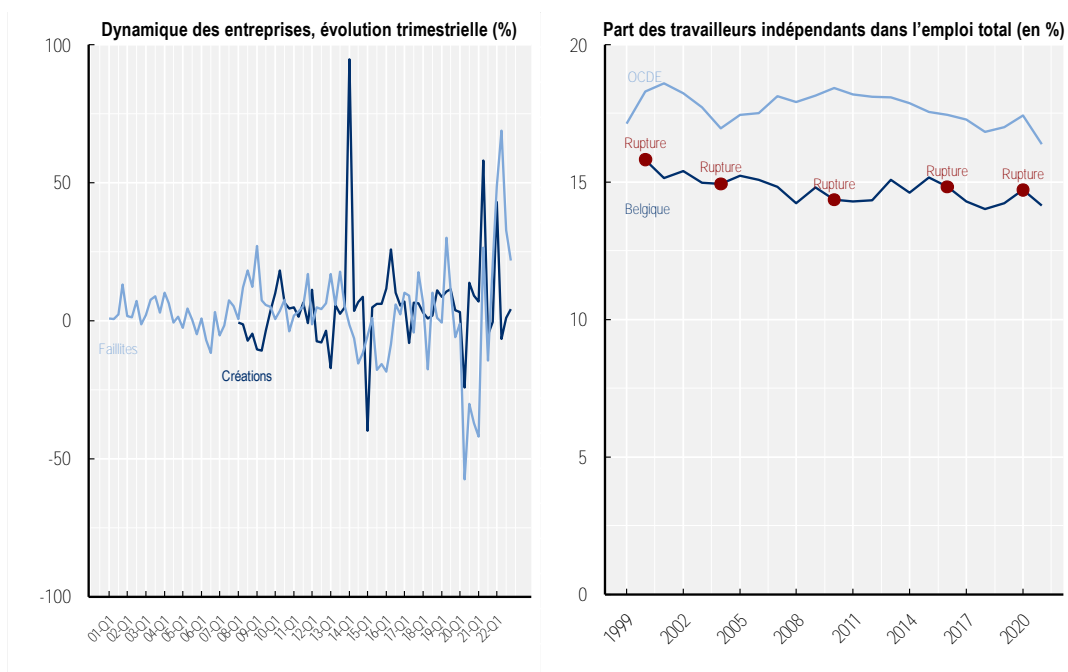


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.20. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

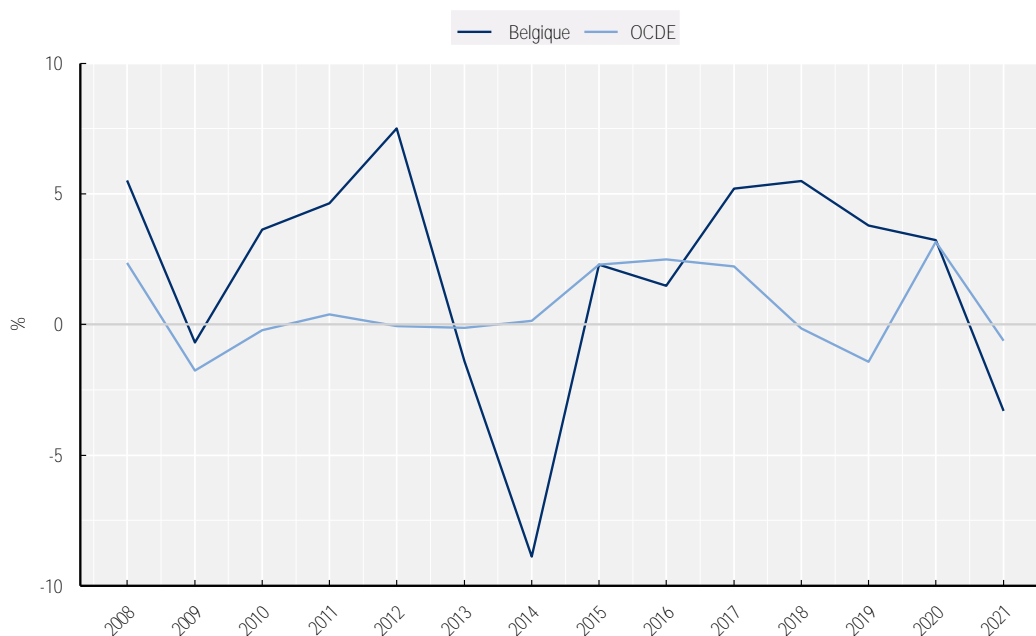


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.21. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

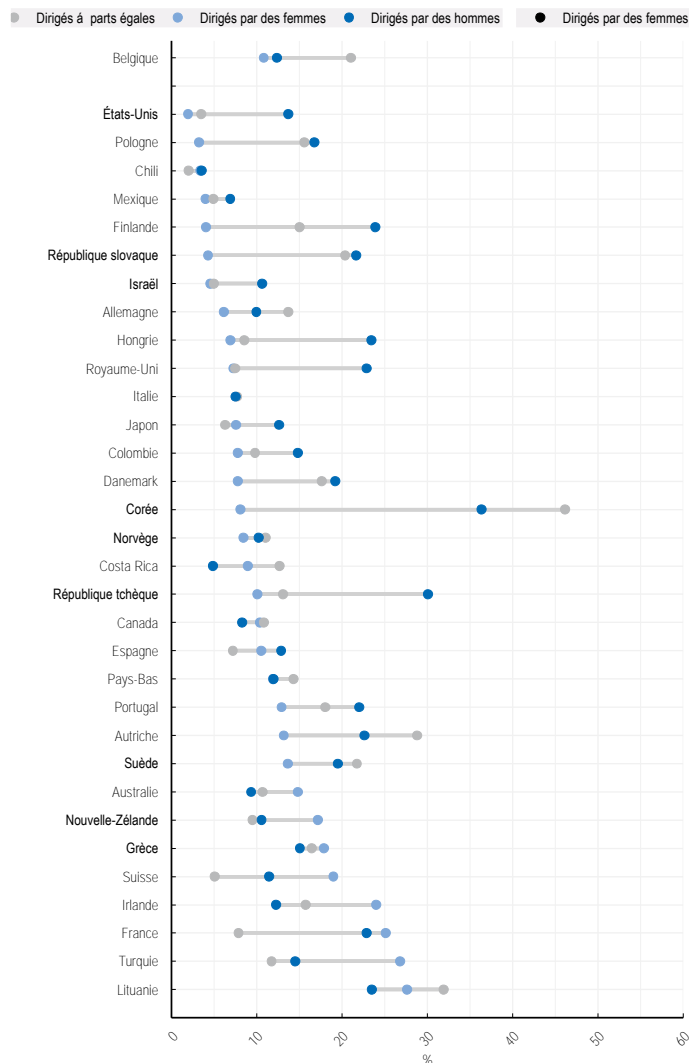


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.22. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

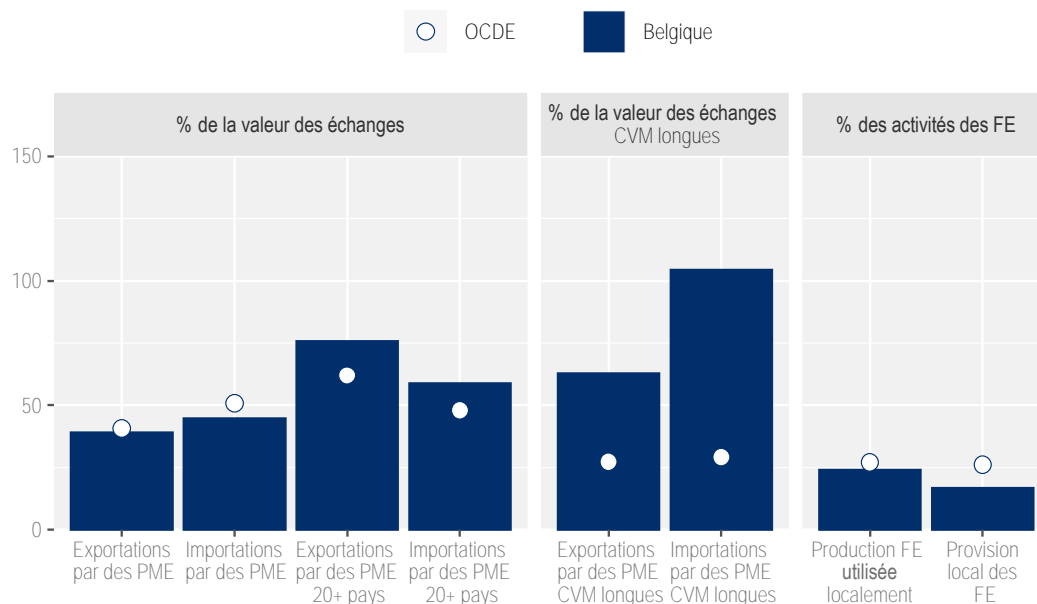


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

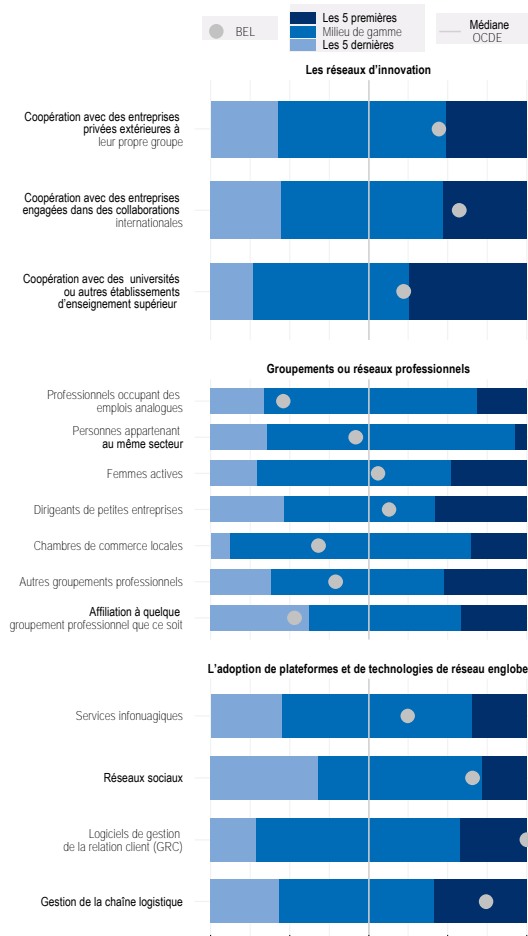
Graphique 8.23. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.24. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

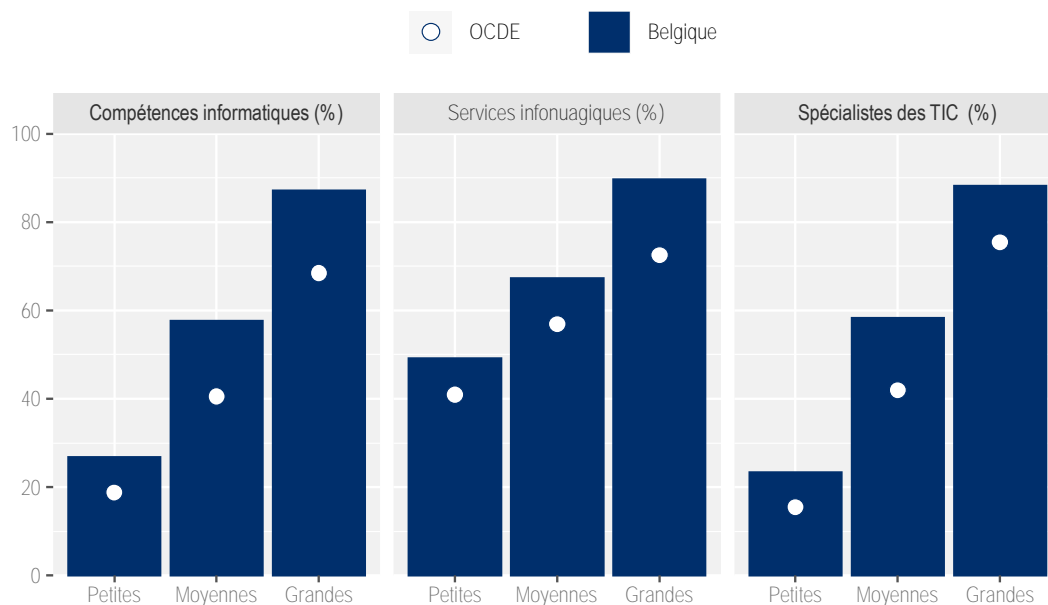


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.25. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



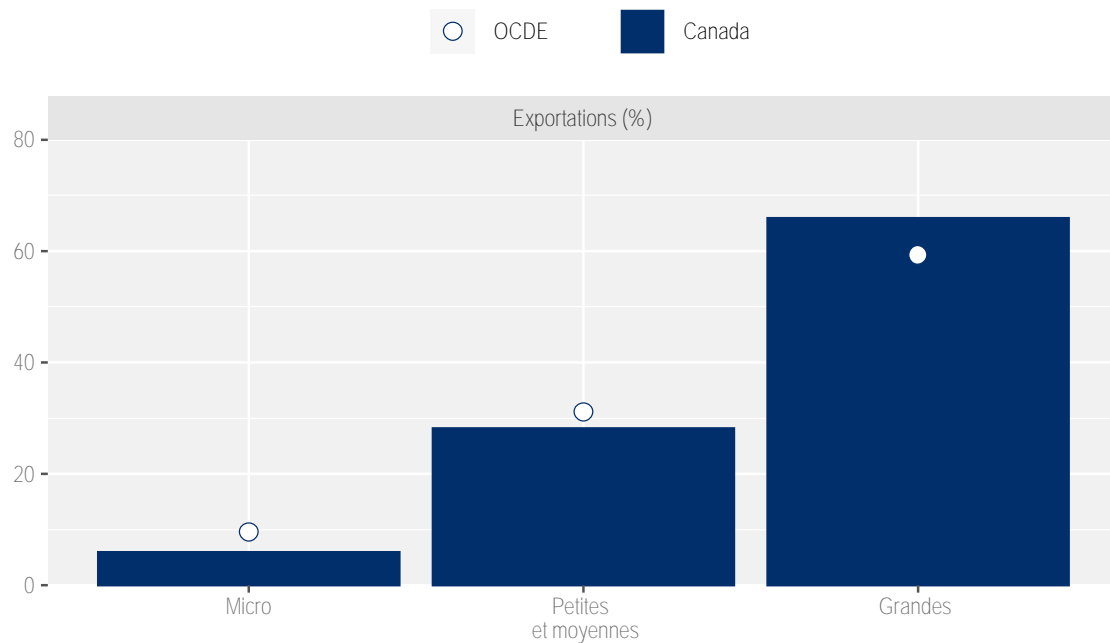
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Canada

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.26. Part des PME dans les exportations

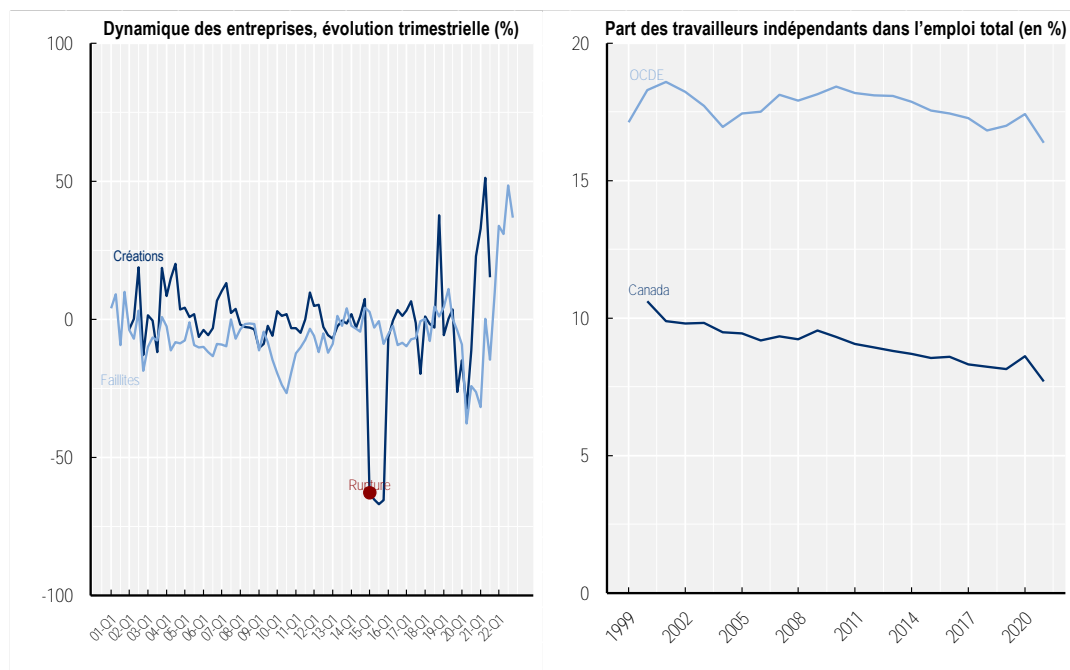


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.27. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

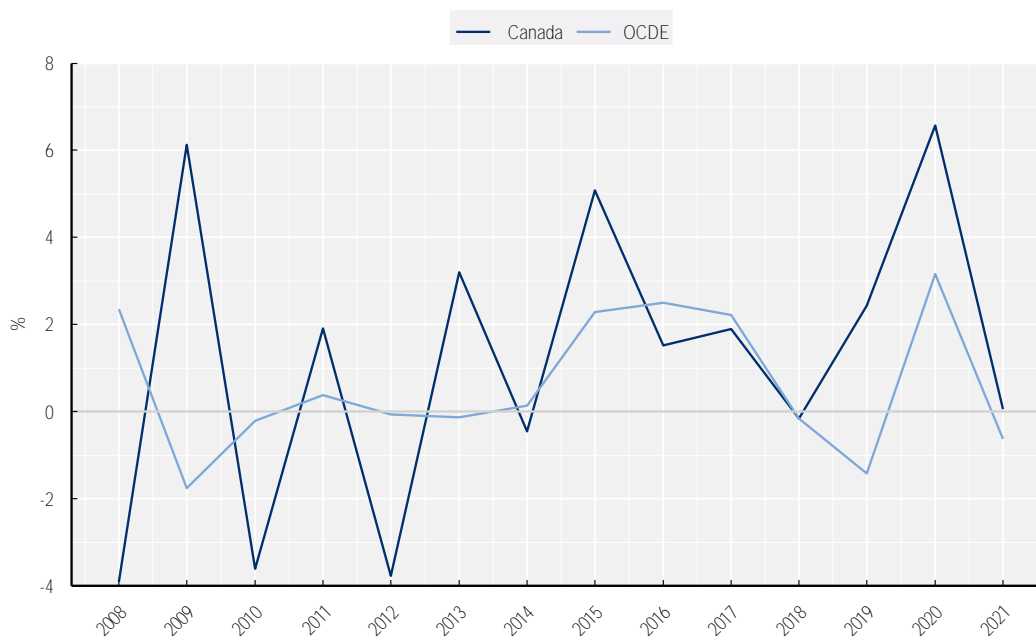


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.28. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

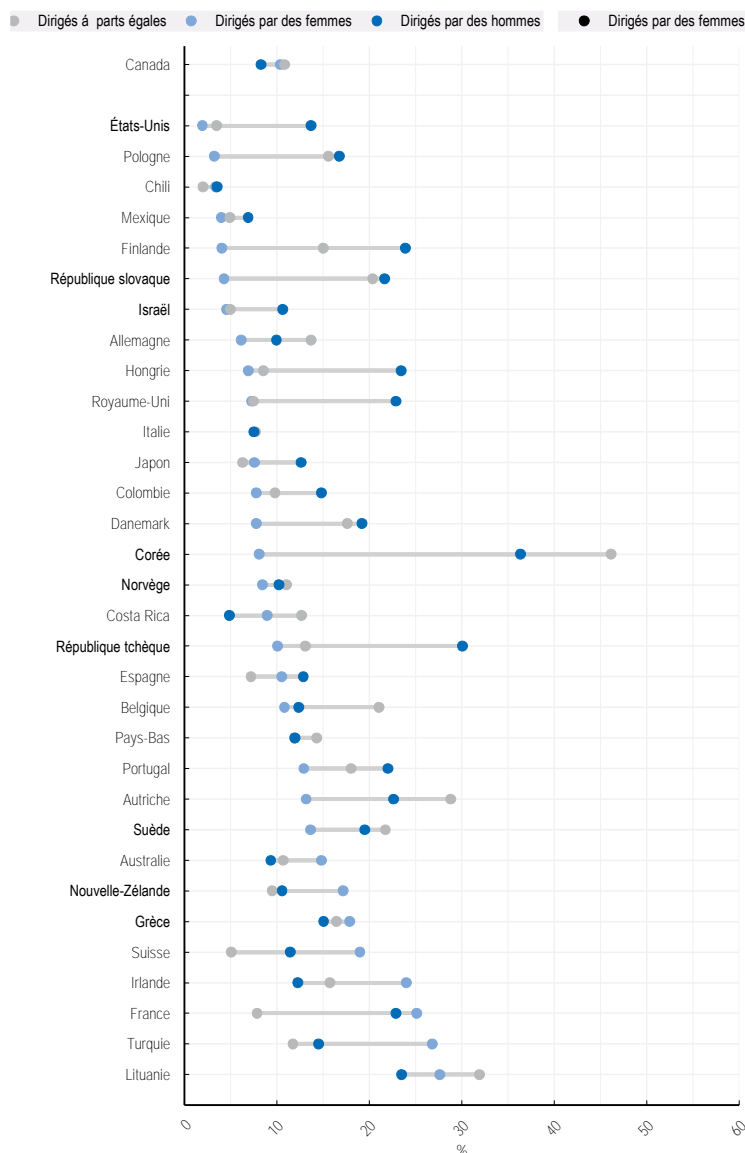


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : [Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023](#)

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.29. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

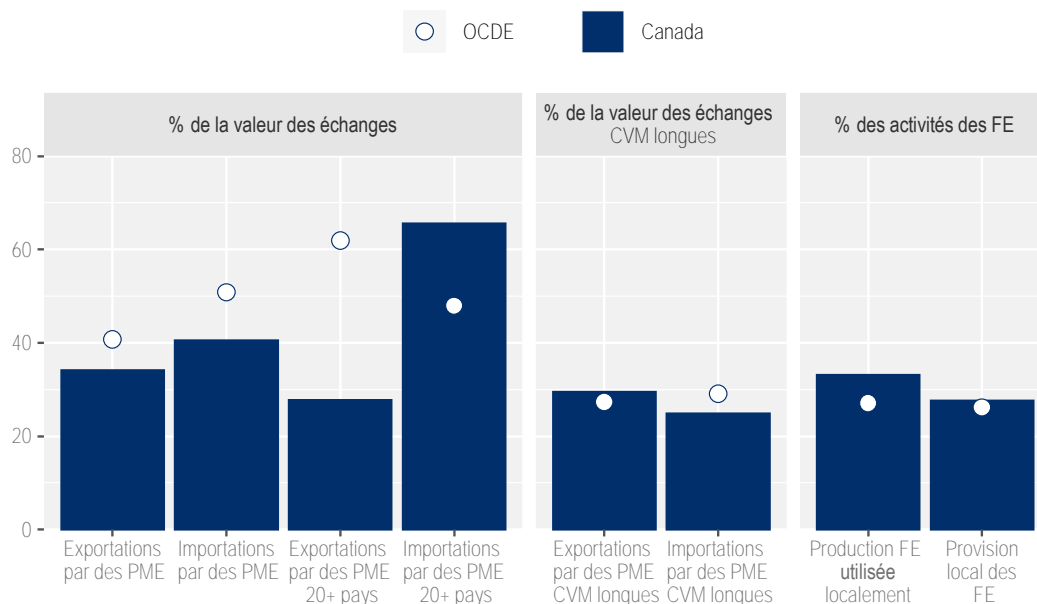


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

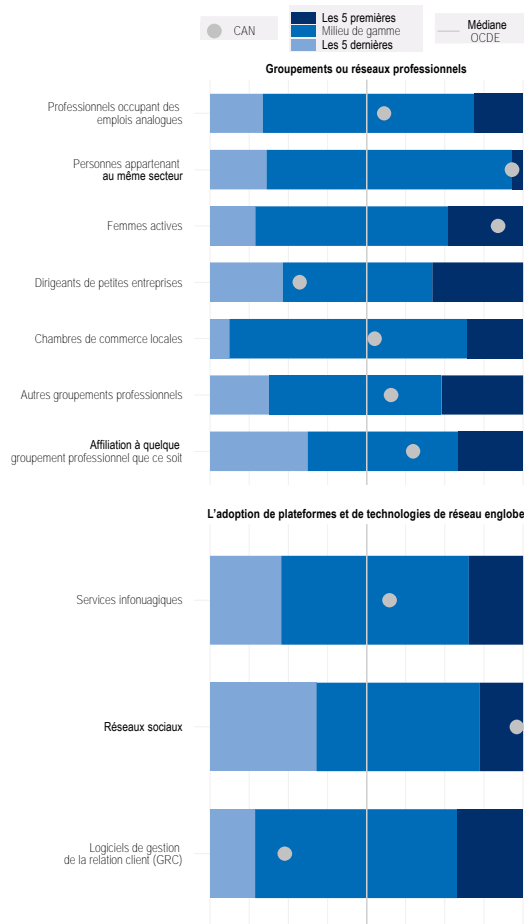
Graphique 8.30. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.31. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

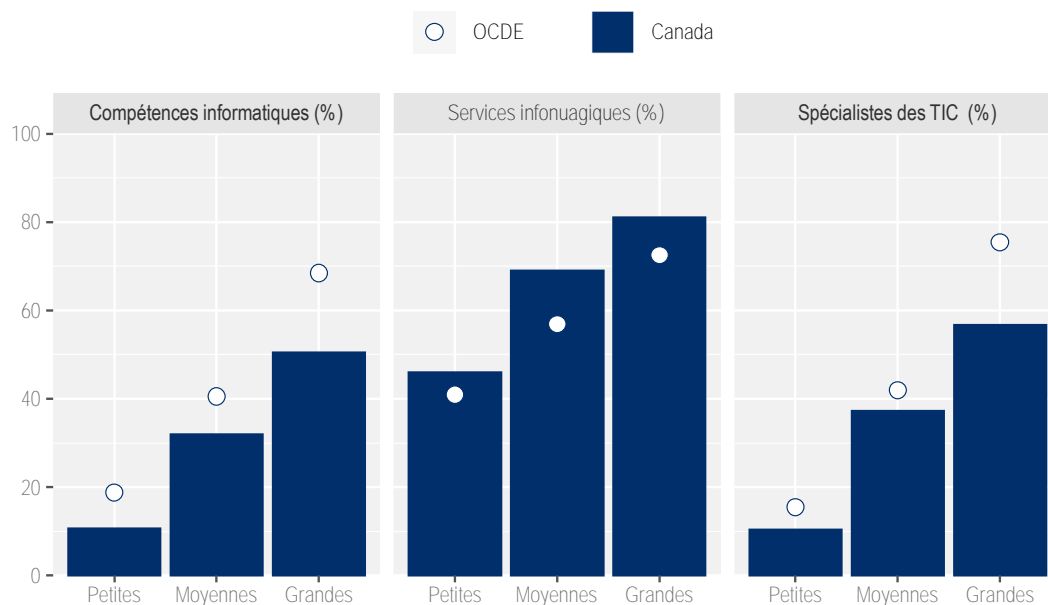


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.32. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



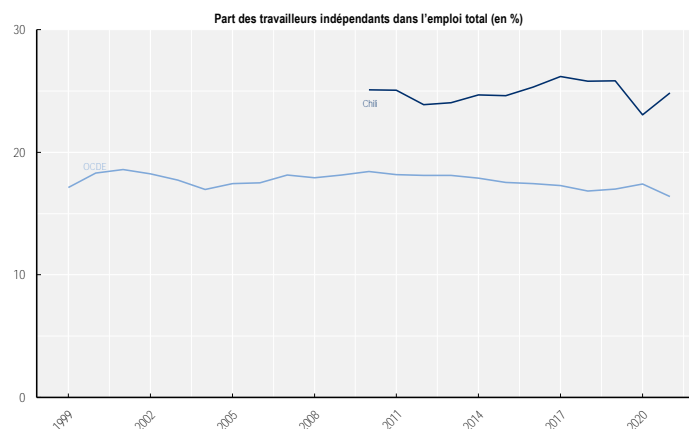
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Chili

Entrepreneuriat

Graphique 8.33. Emploi indépendant

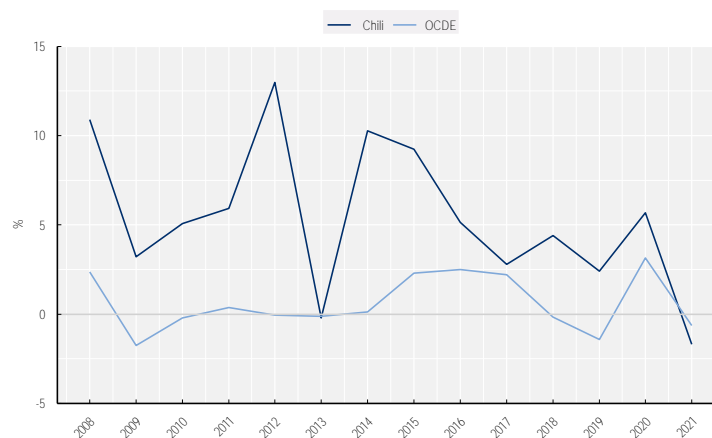


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.34. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)

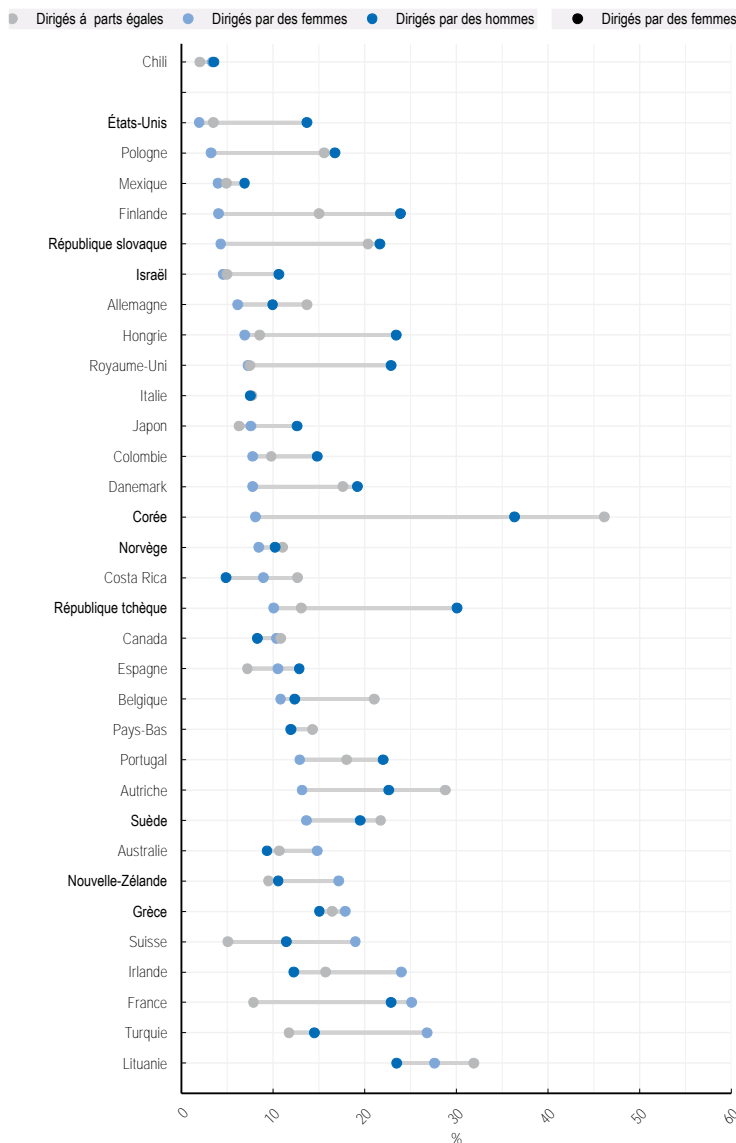


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.35. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

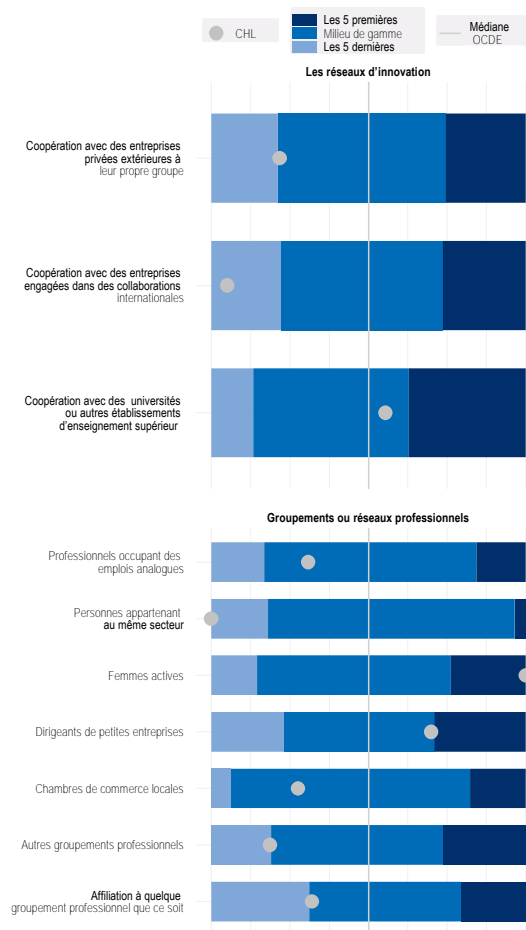


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.36. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)



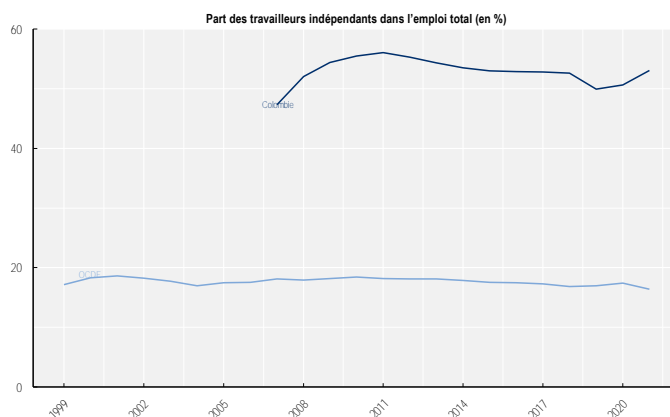
Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Colombie

Entrepreneuriat

Graphique 8.37. Emploi indépendant

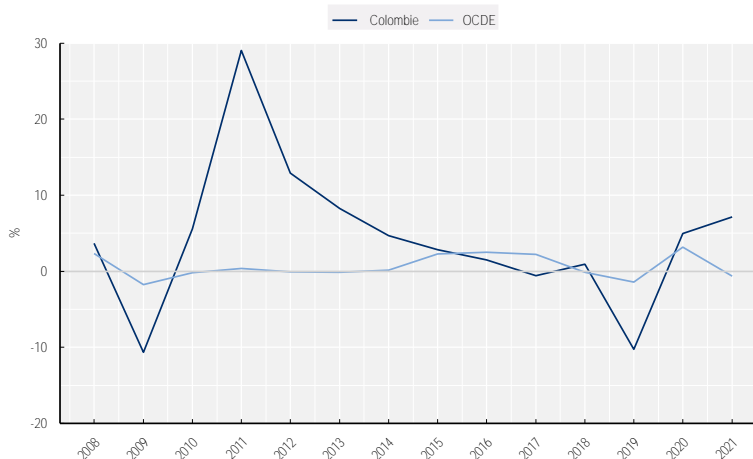


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.38. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)

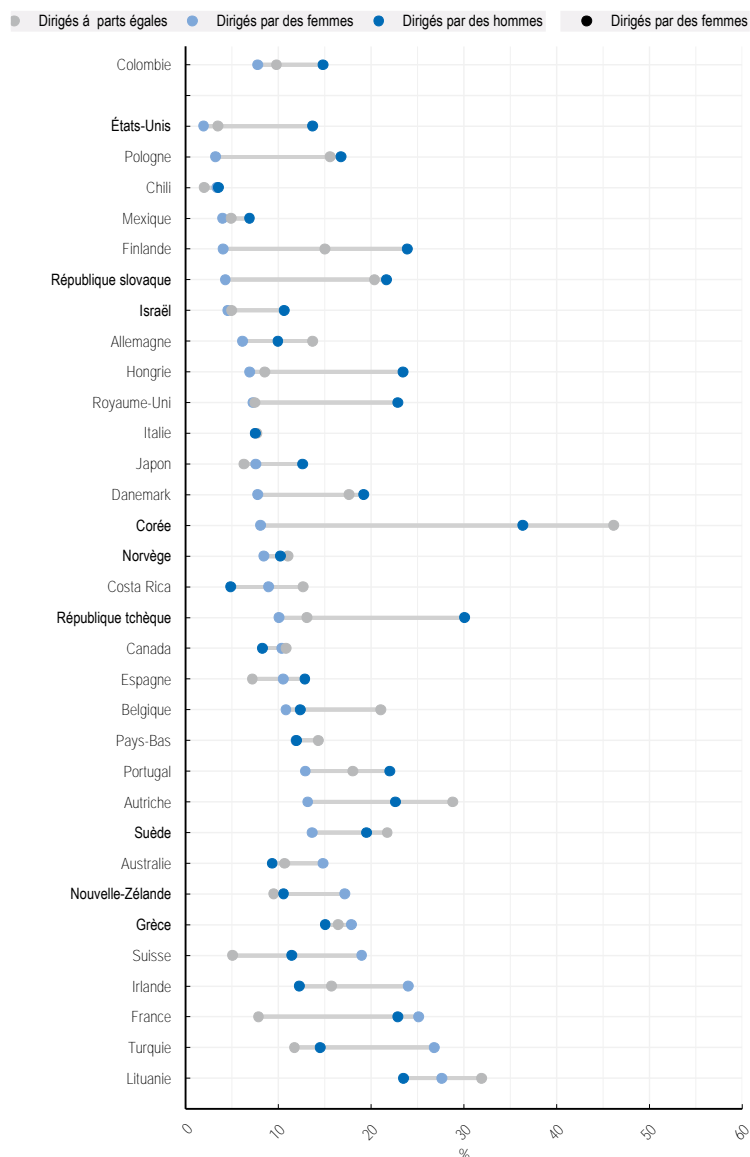


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.39. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

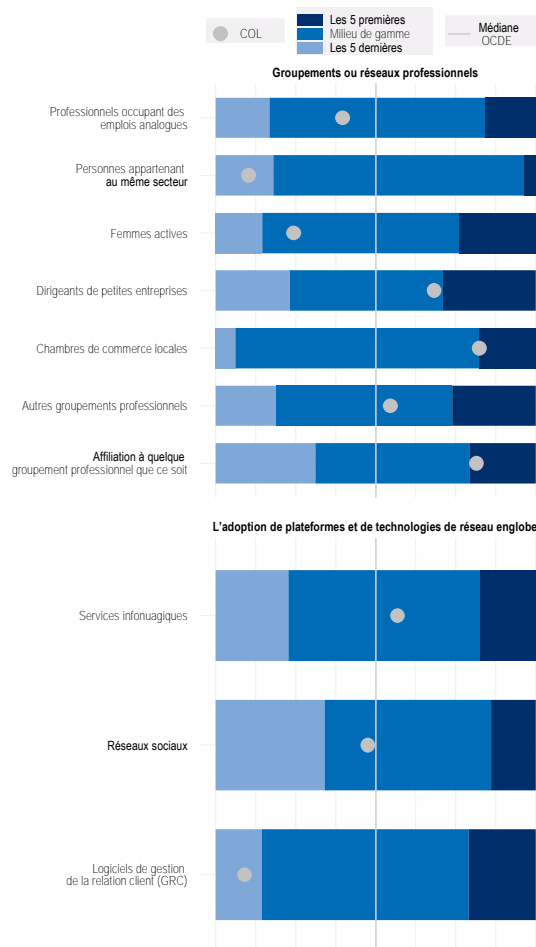


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.40. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

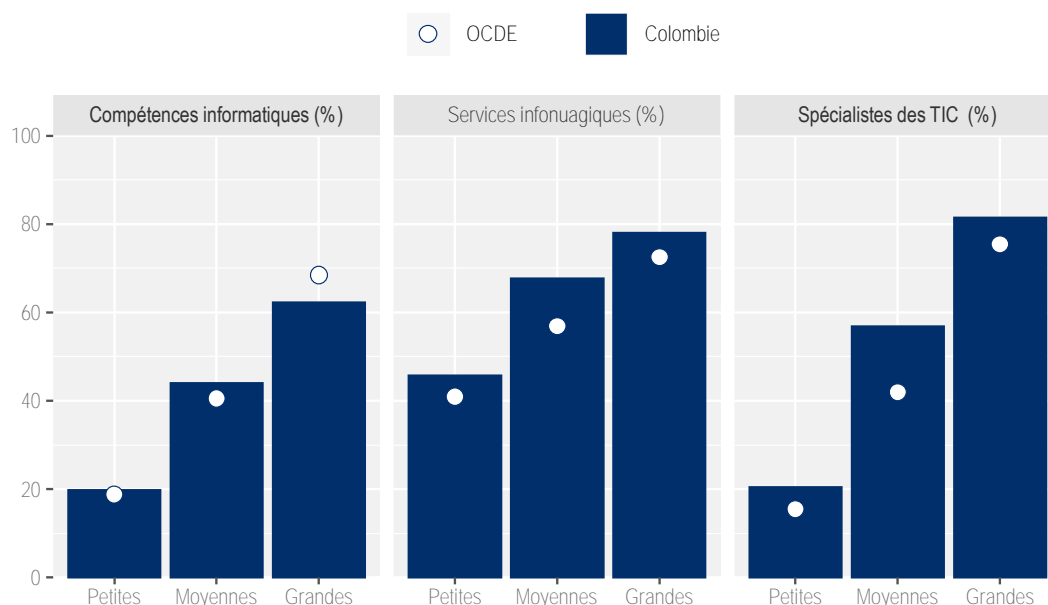


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.41. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



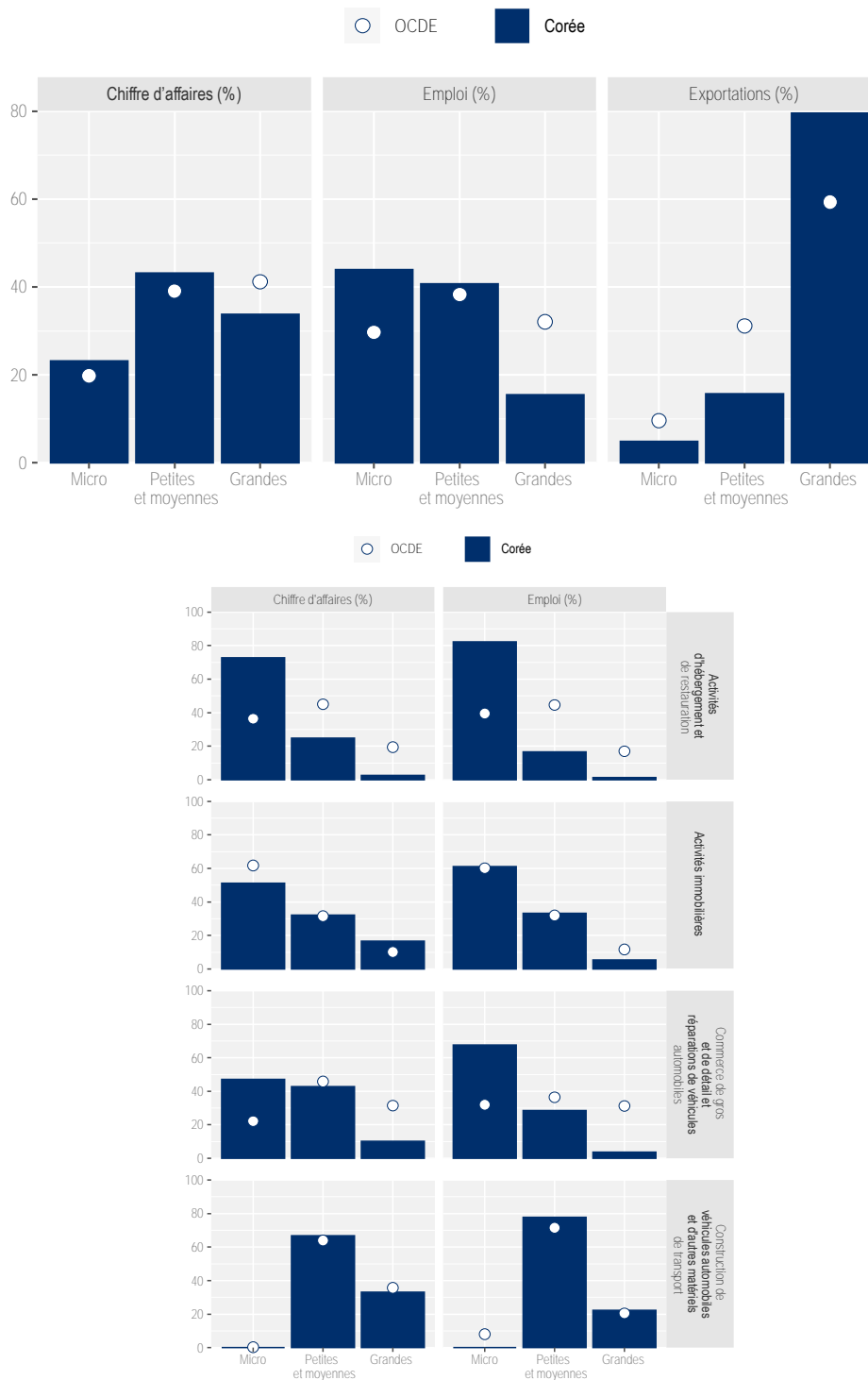
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Corée

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.42. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

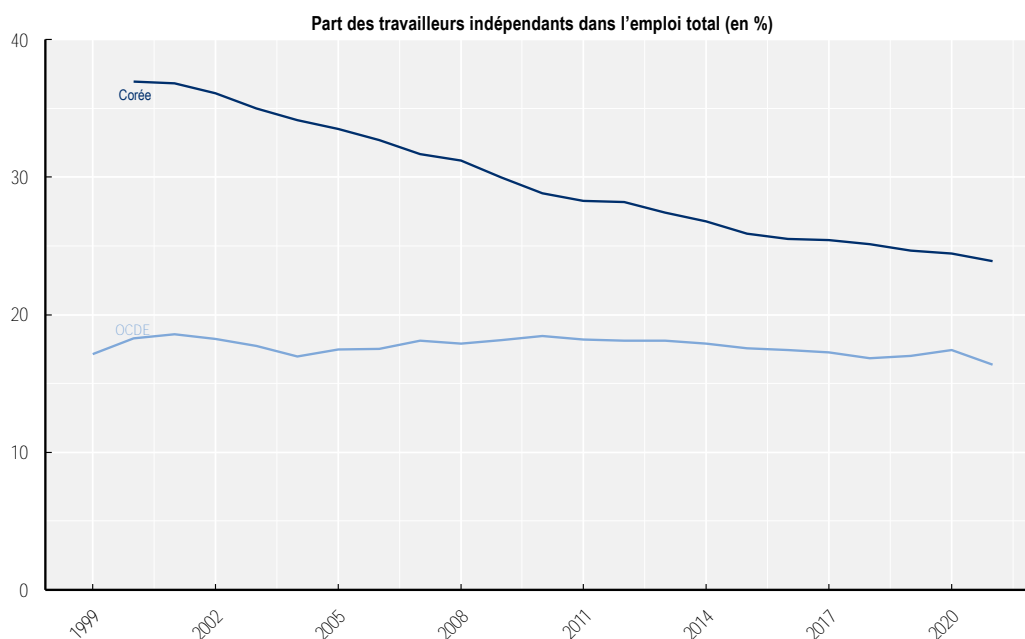


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.43. Emploi indépendant

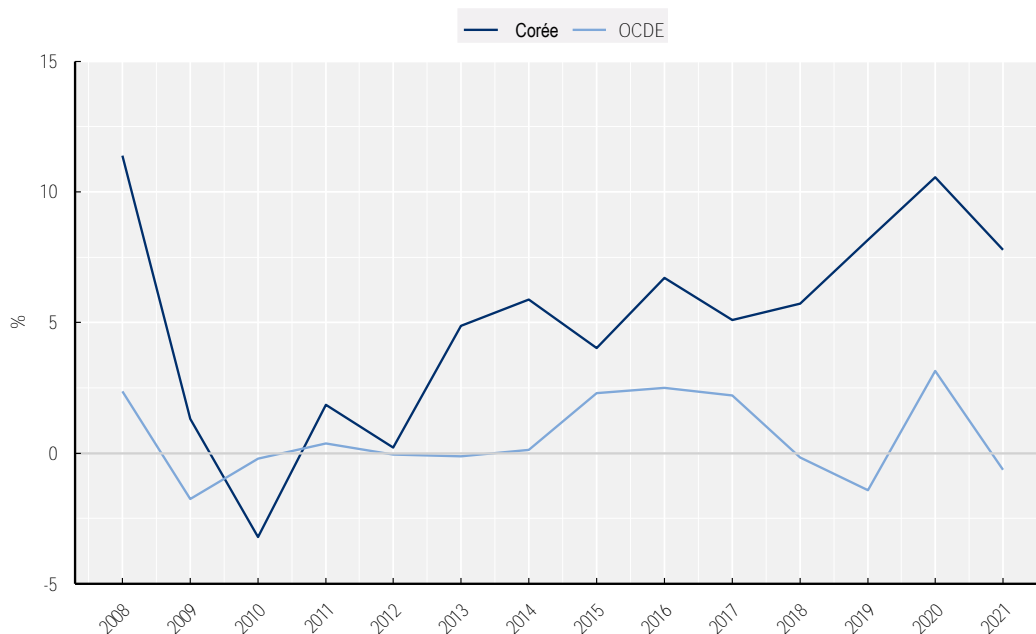


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.44. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

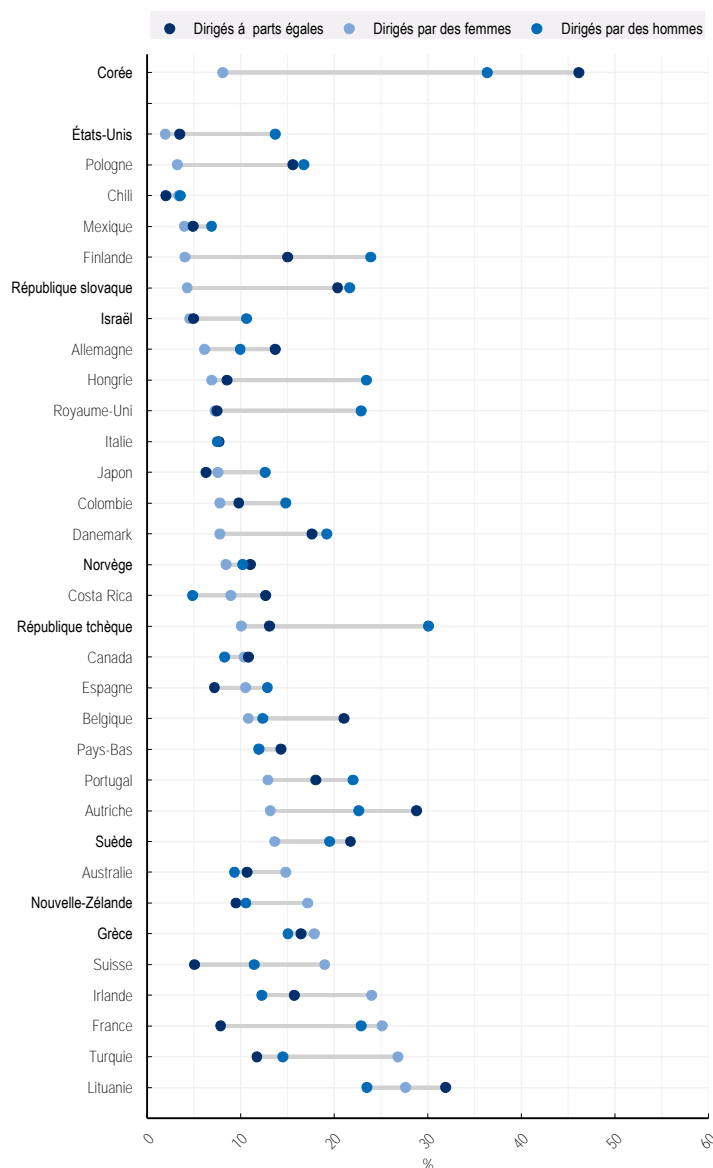


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.45. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

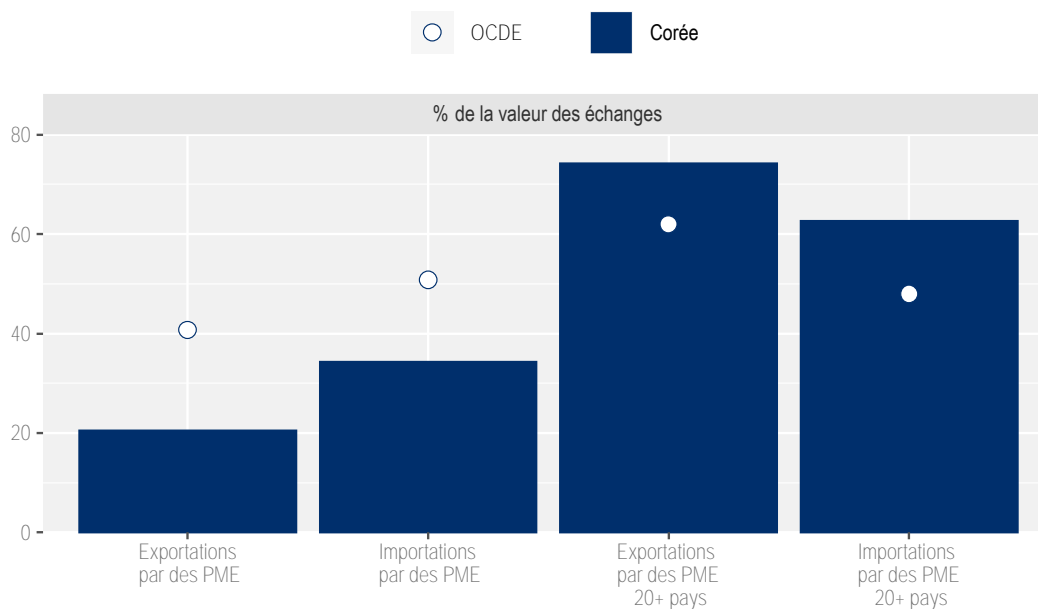


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

Graphique 8.46. Intégration des PME aux échanges (%)

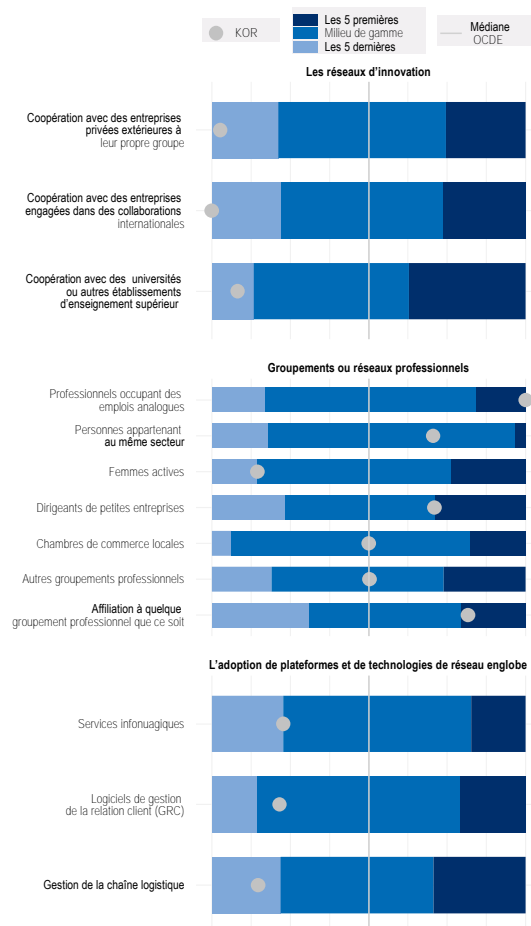


Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. Année de référence : pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles.

Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

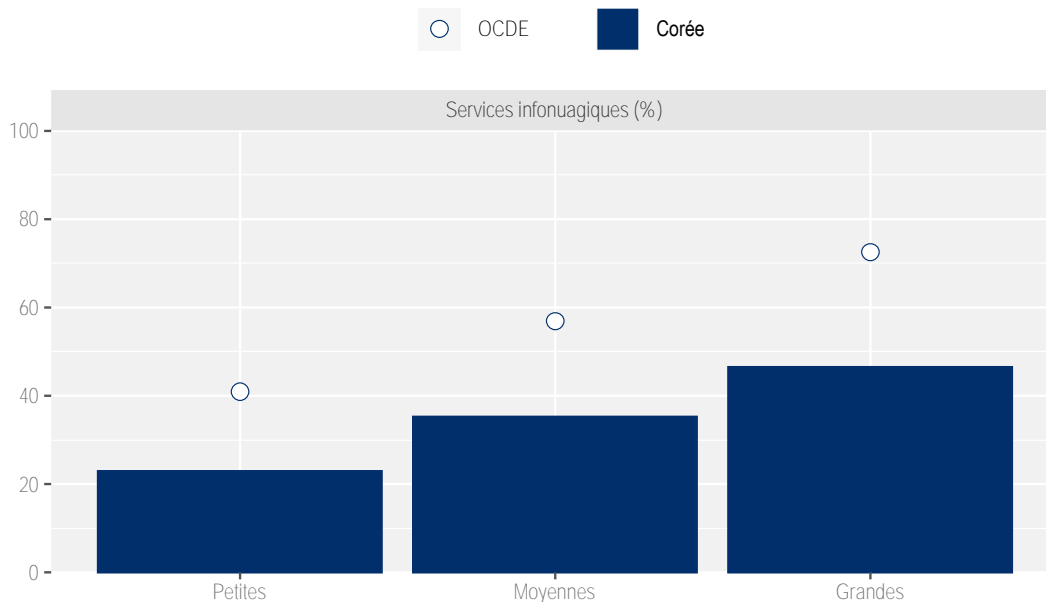
Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.47. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)



Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME**Graphique 8.48. Part (en %) des entreprises ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, par classe de taille**

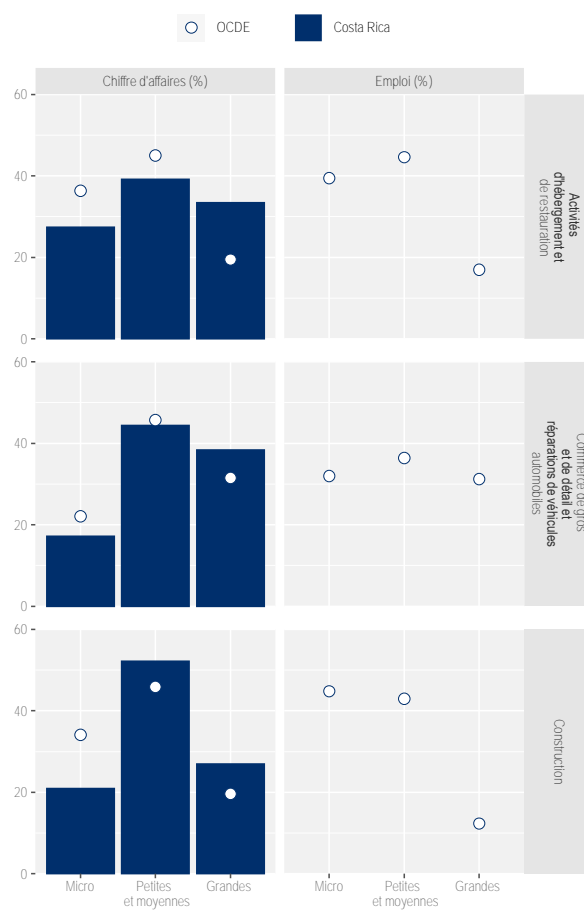
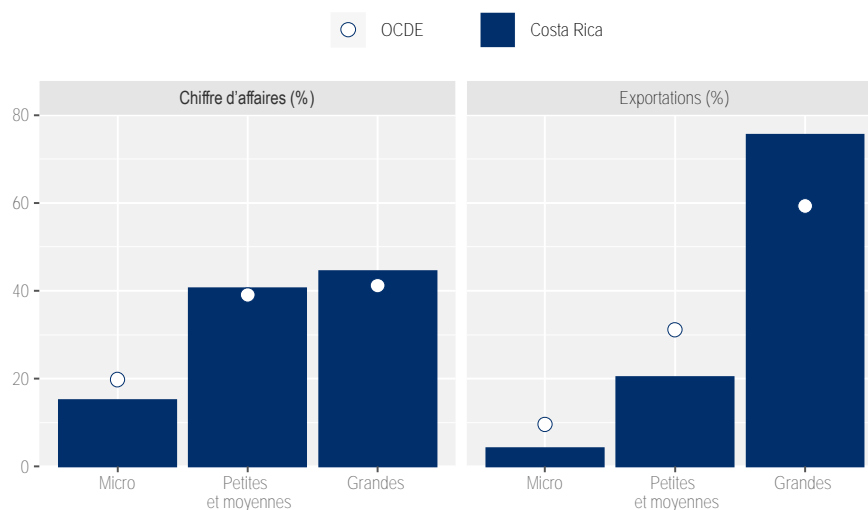
Note : Part (en %) des entreprises ayant acheté des services infonuagiques, dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Costa Rica

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.49. Part des PME dans les exportations et le chiffre d'affaires

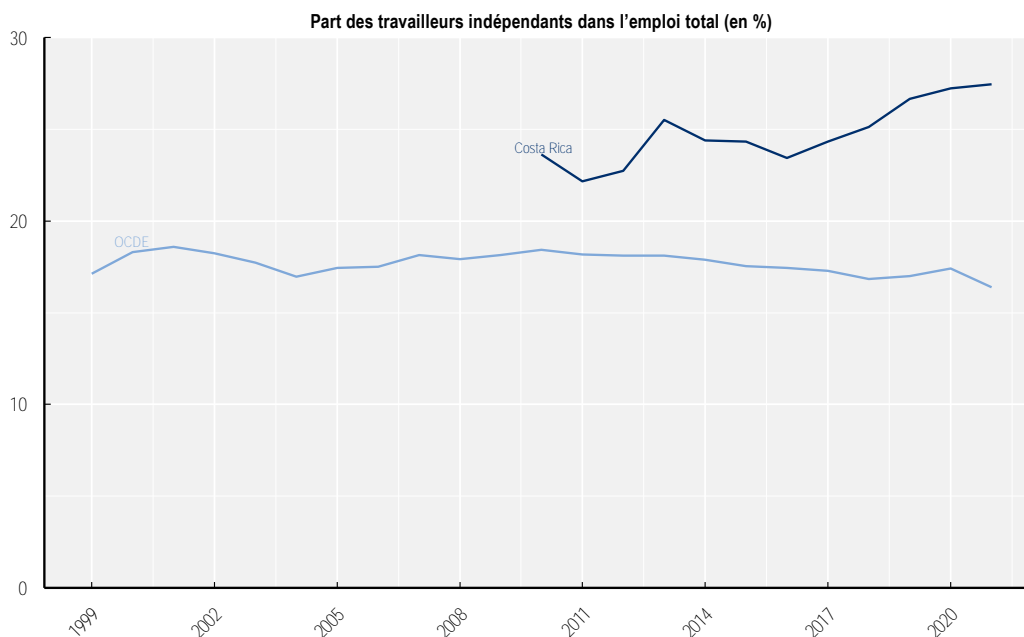


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.50. Emploi indépendant

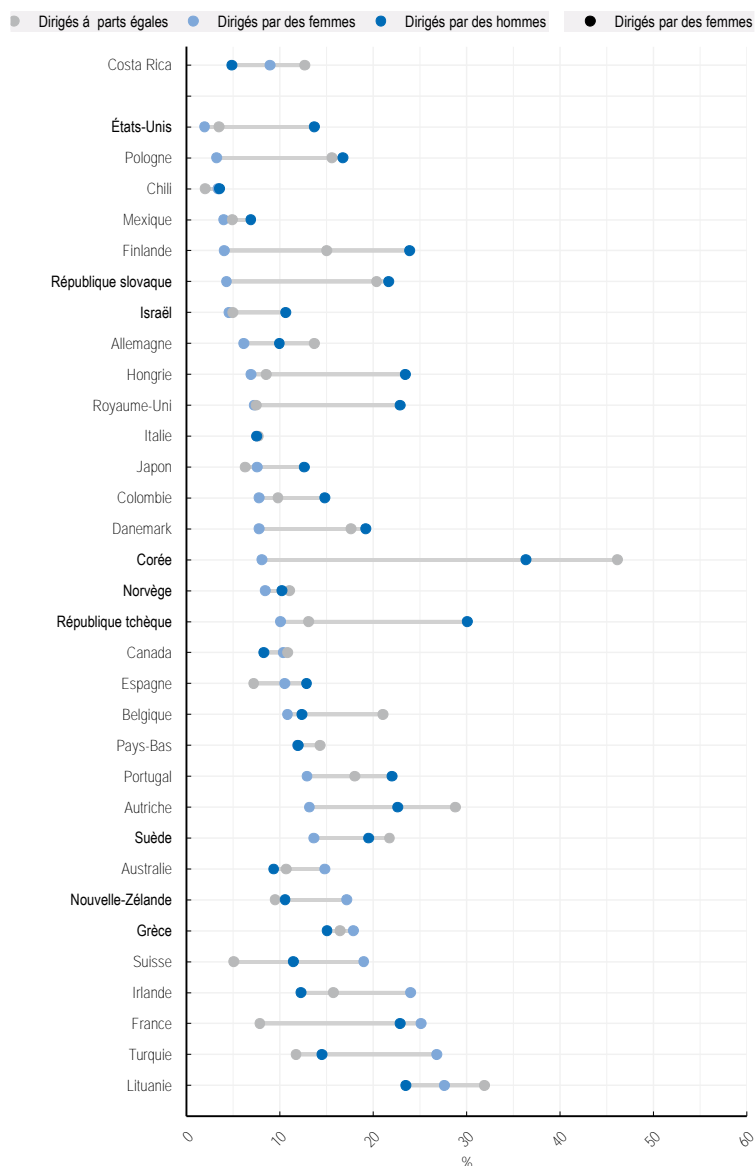


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.51. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

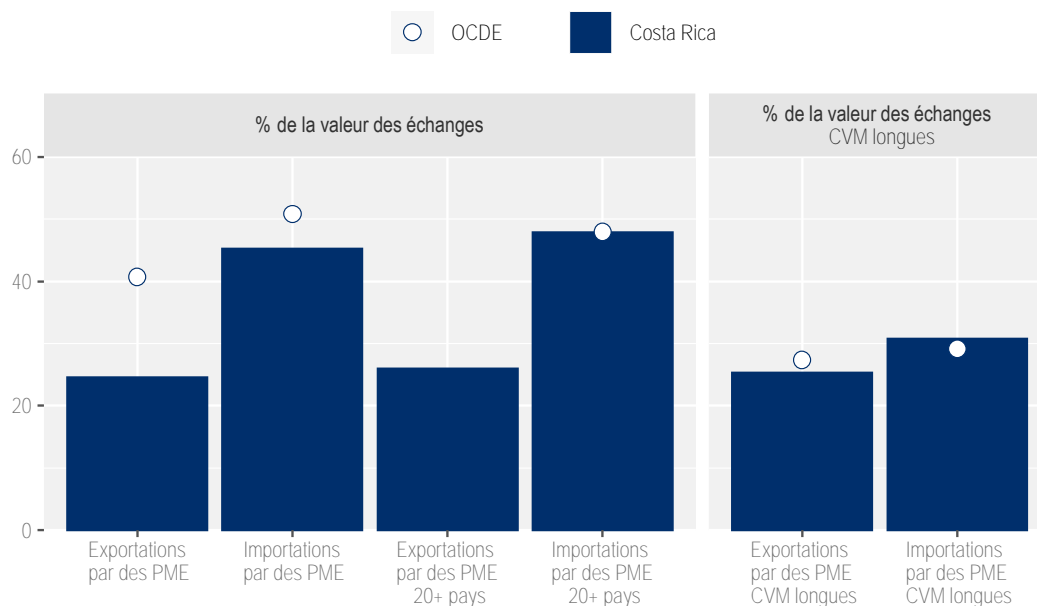


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

Graphique 8.52. Intégration des PME aux échanges (%)

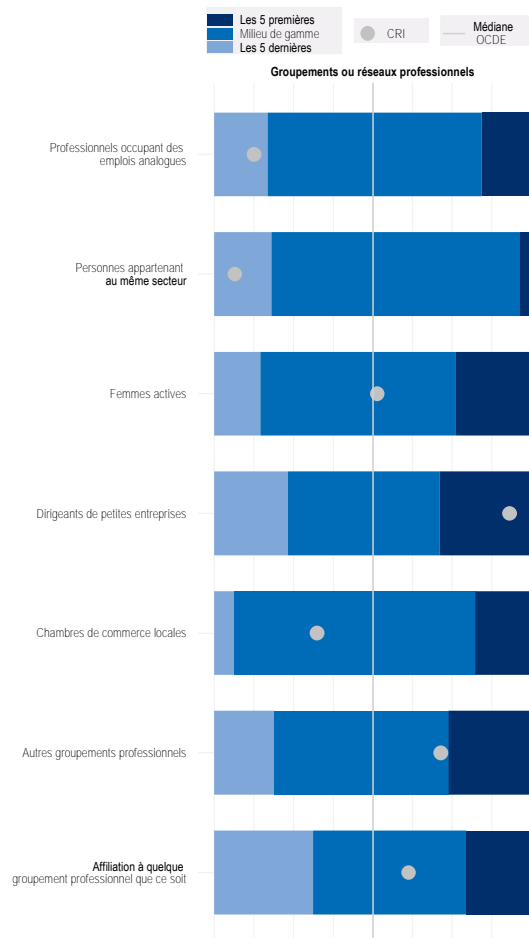


Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). Année de référence : pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles.

Source : Base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (CCE) de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.53. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)



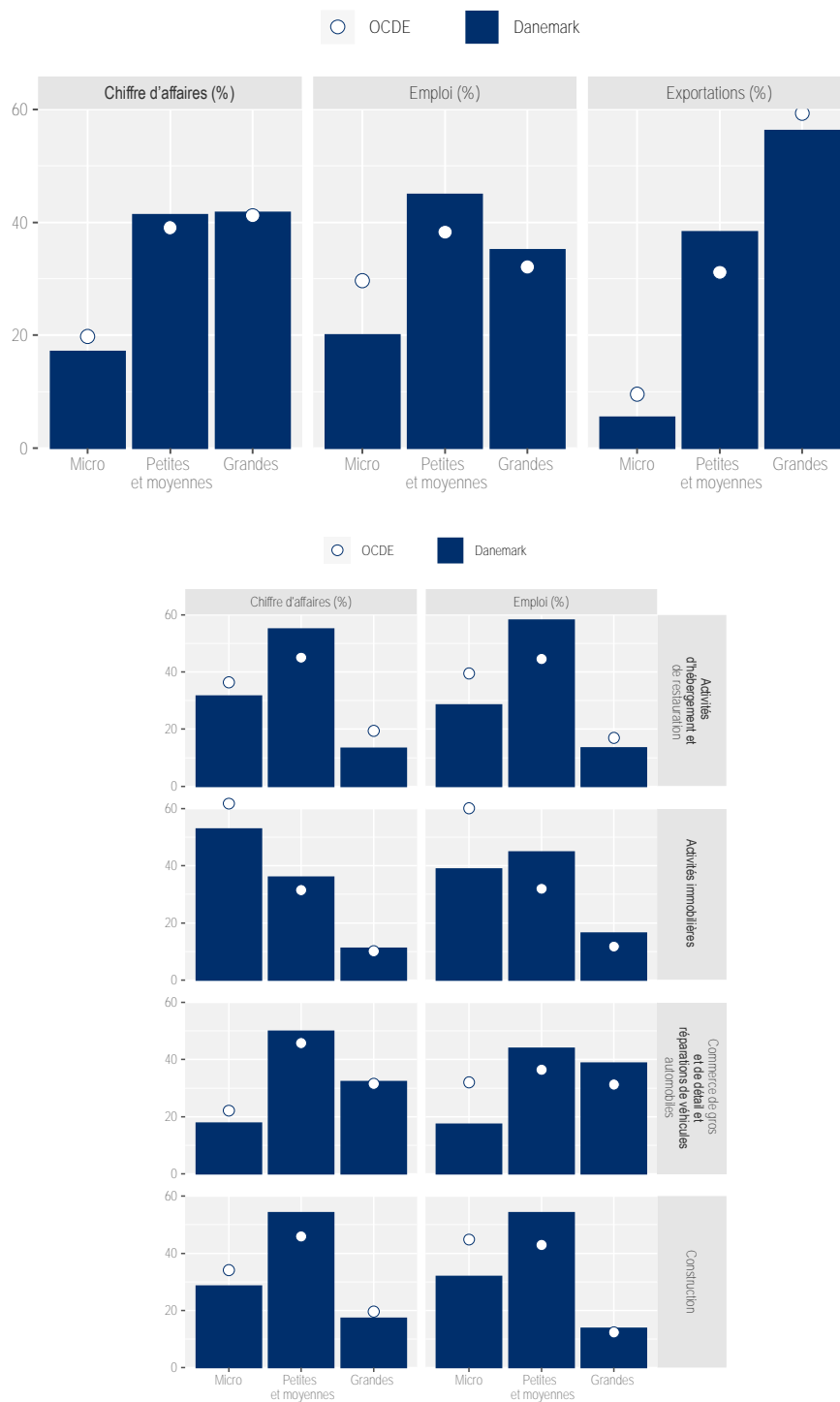
Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Danemark

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.54. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

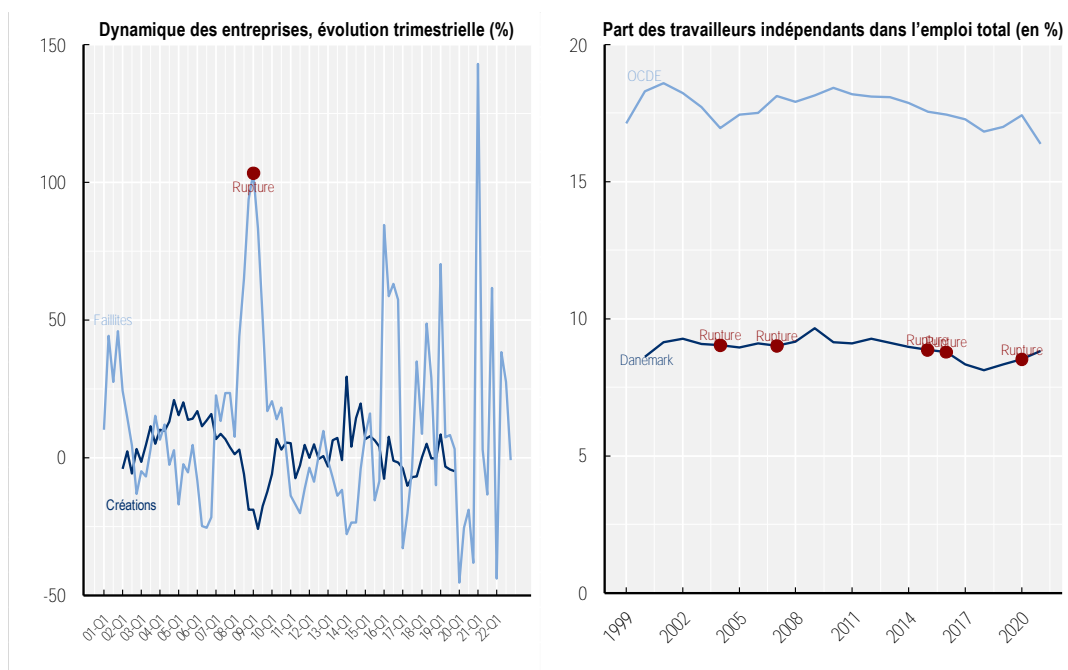


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.55. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

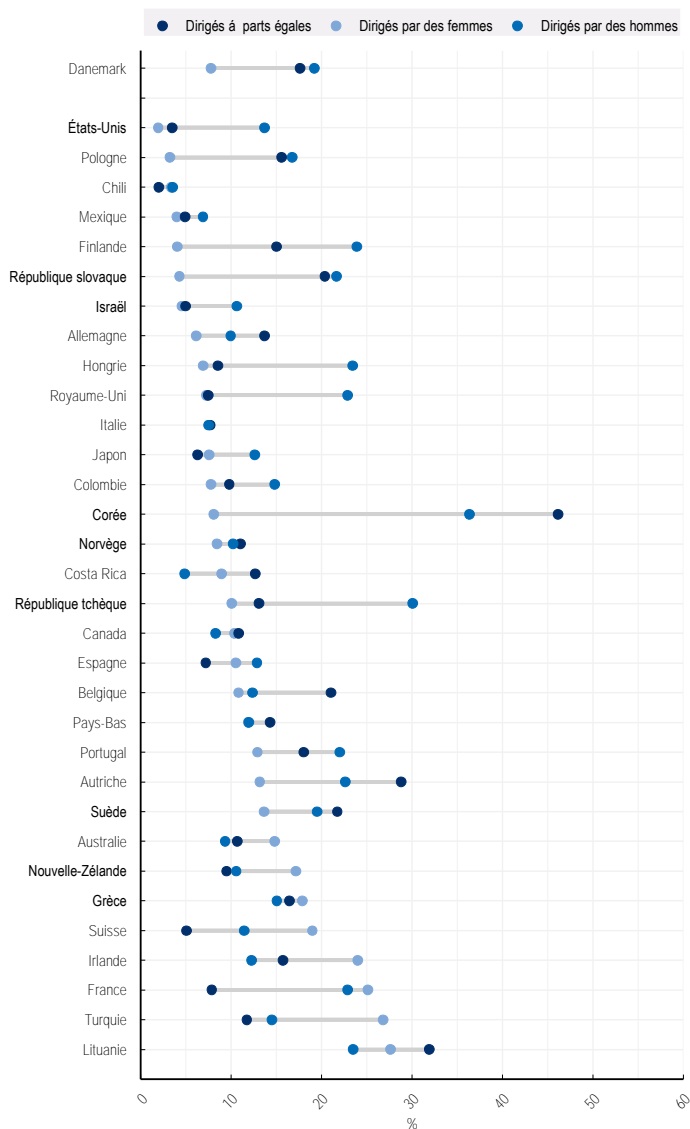


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.56. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

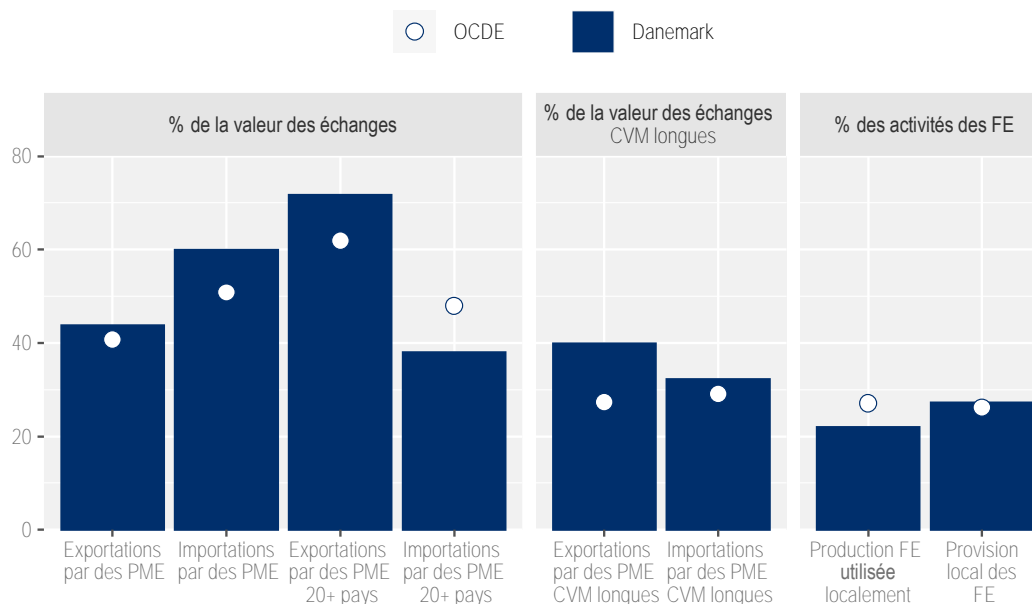


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

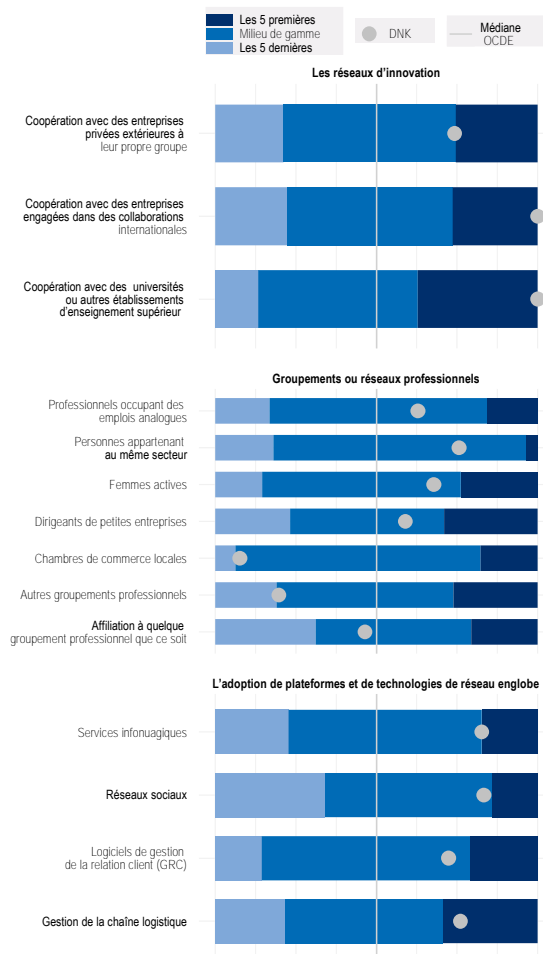
Graphique 8.57. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.58. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

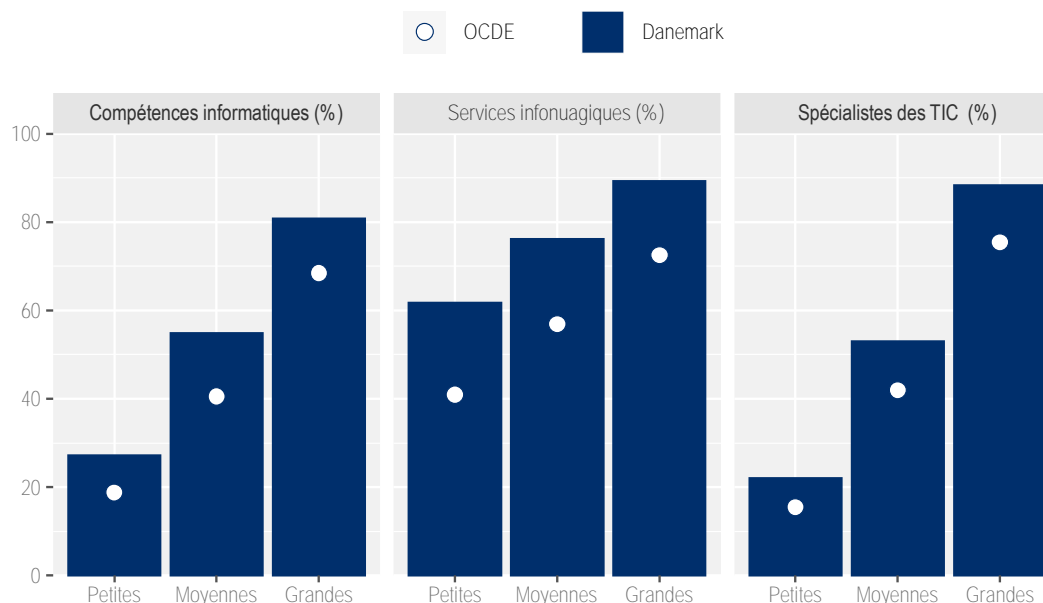


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.59. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



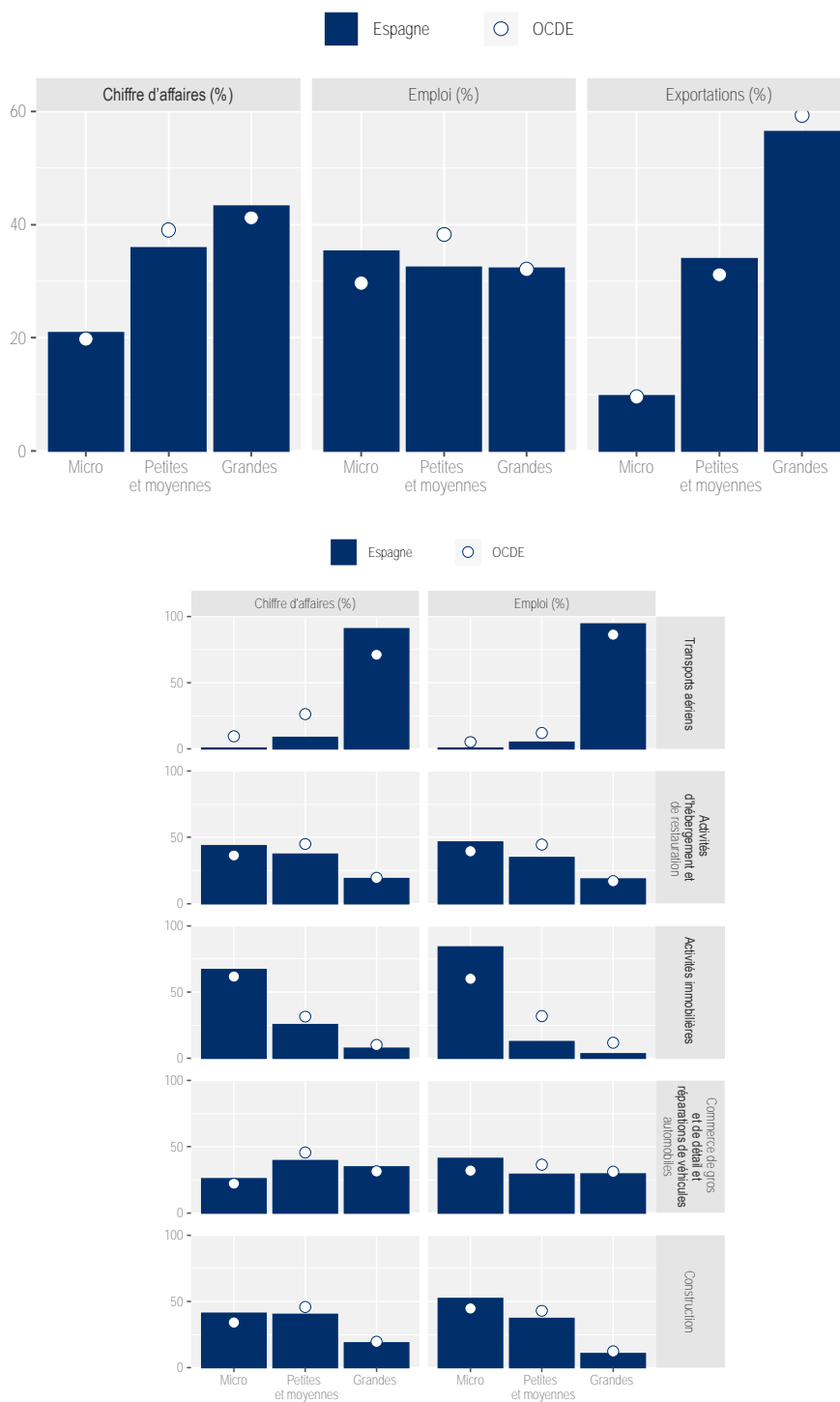
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Espagne

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.60. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

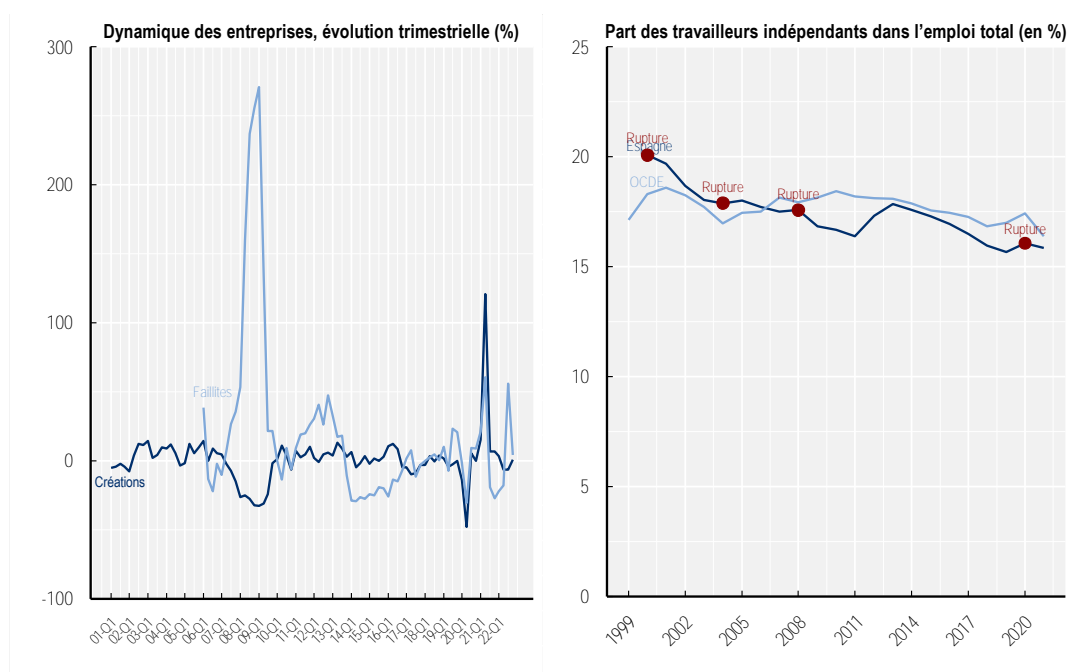


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.61. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

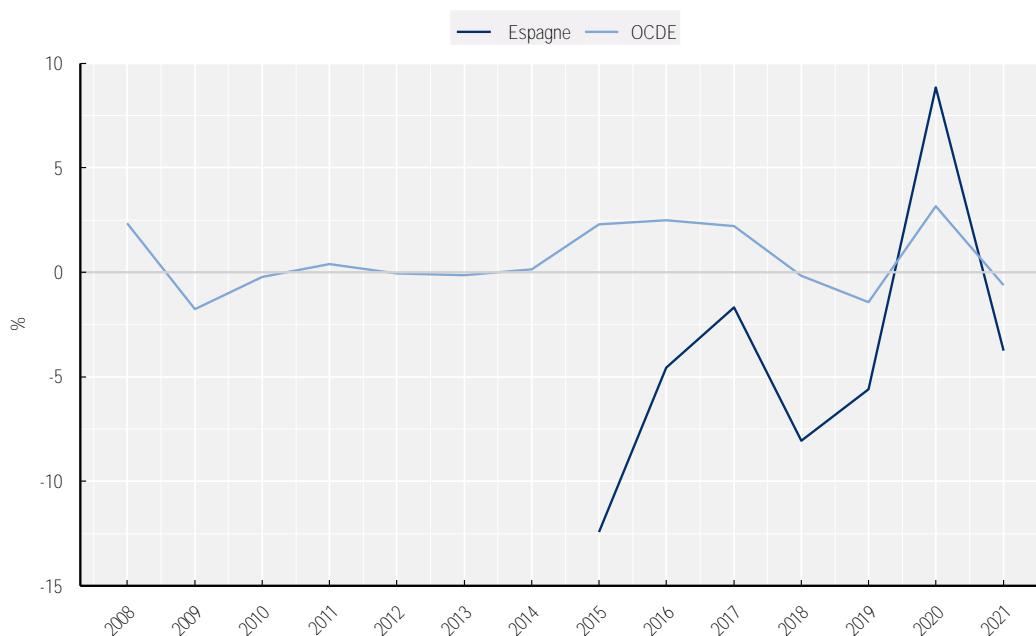


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.62. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

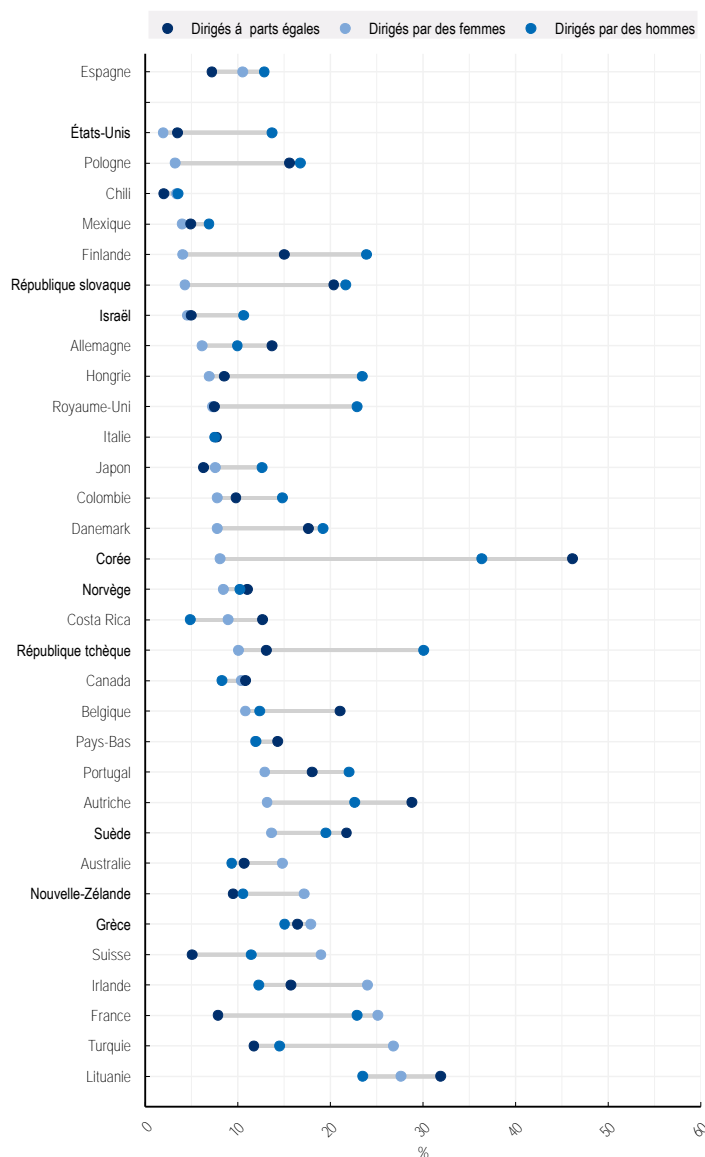


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.63. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

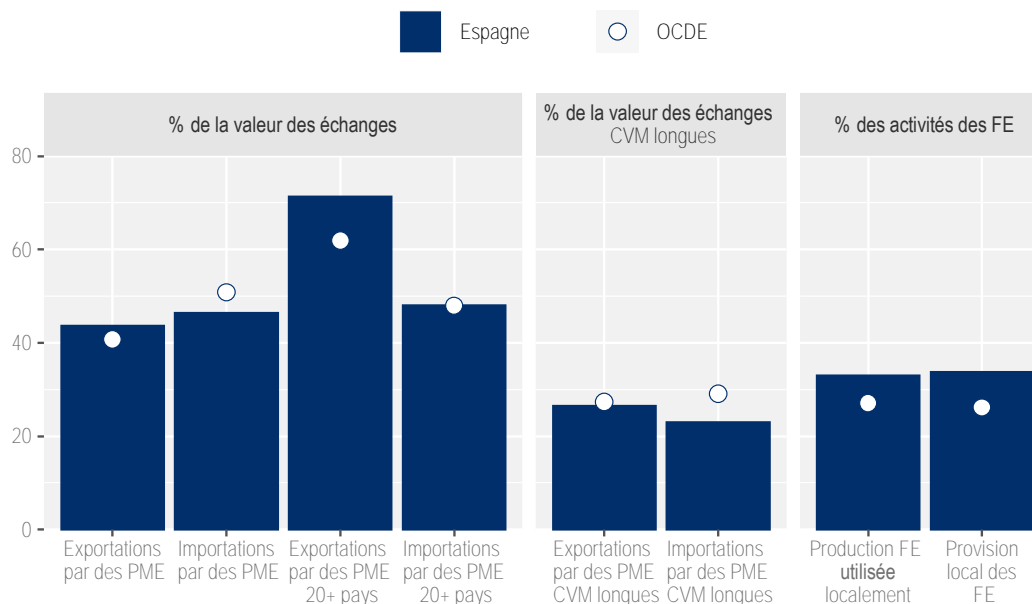


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

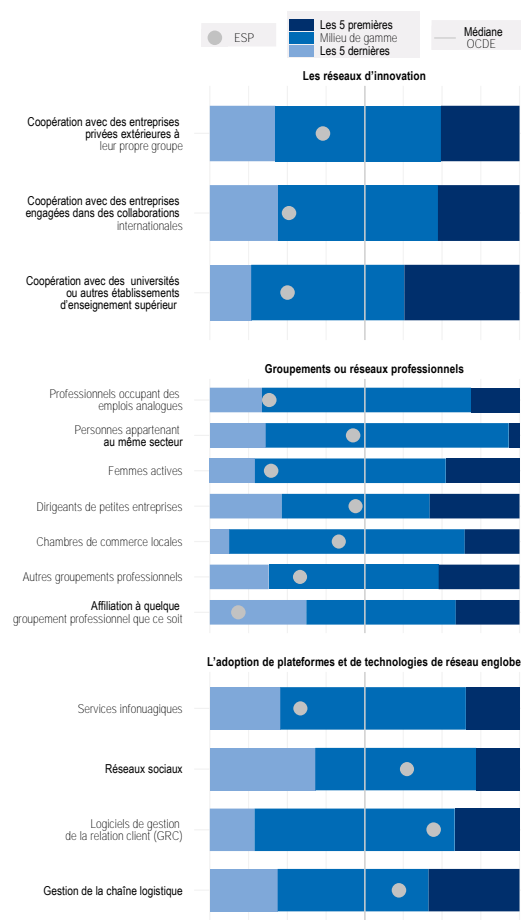
Graphique 8.64. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.65. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

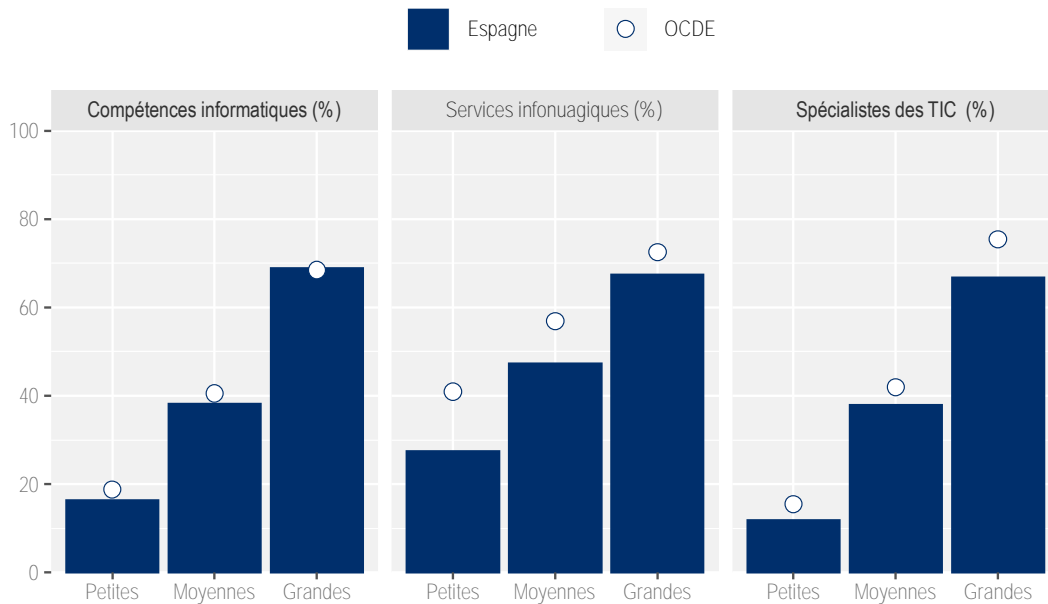


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les données membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.66. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Estonie

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.67. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

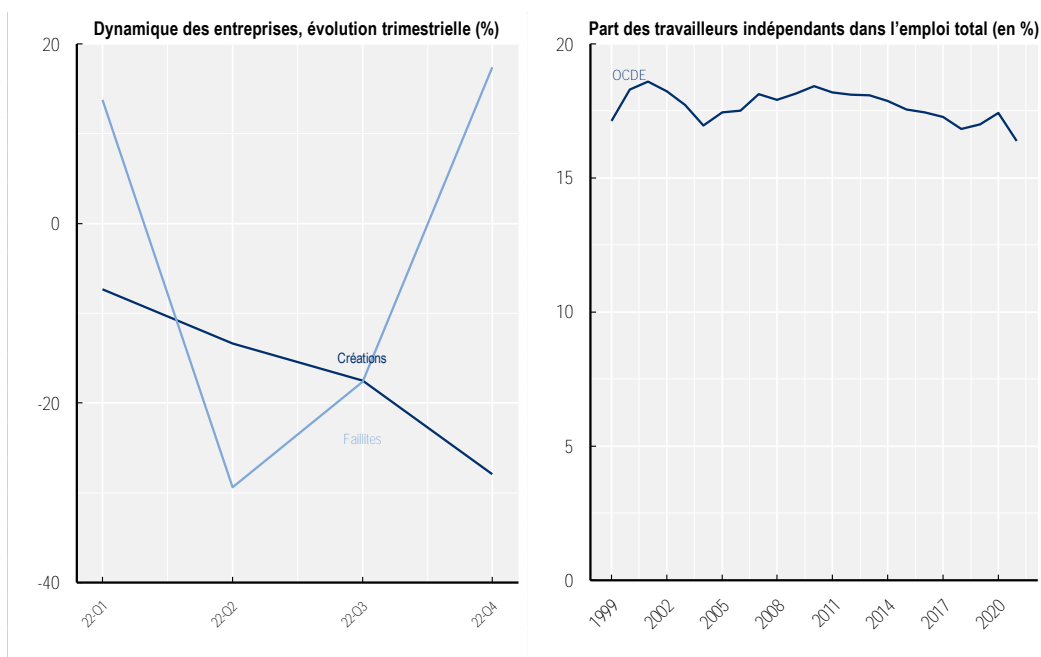


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.68. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

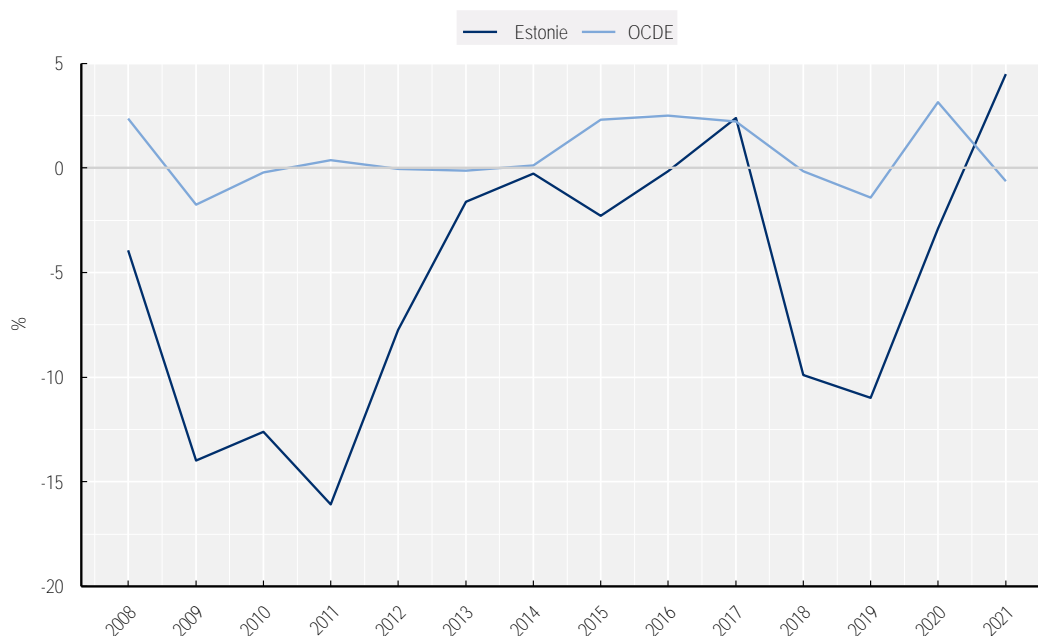


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.69. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

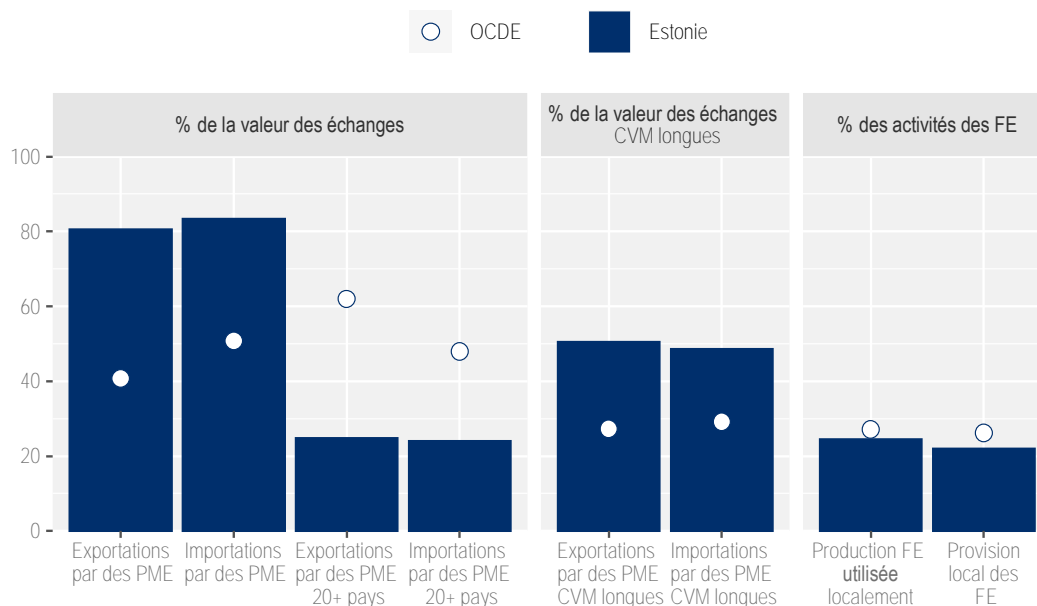


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

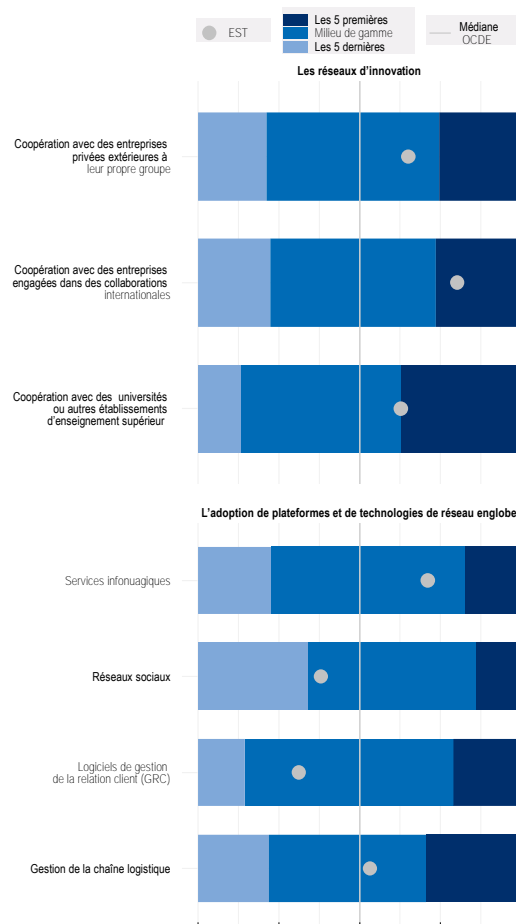
Graphique 8.70. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponible. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.71. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

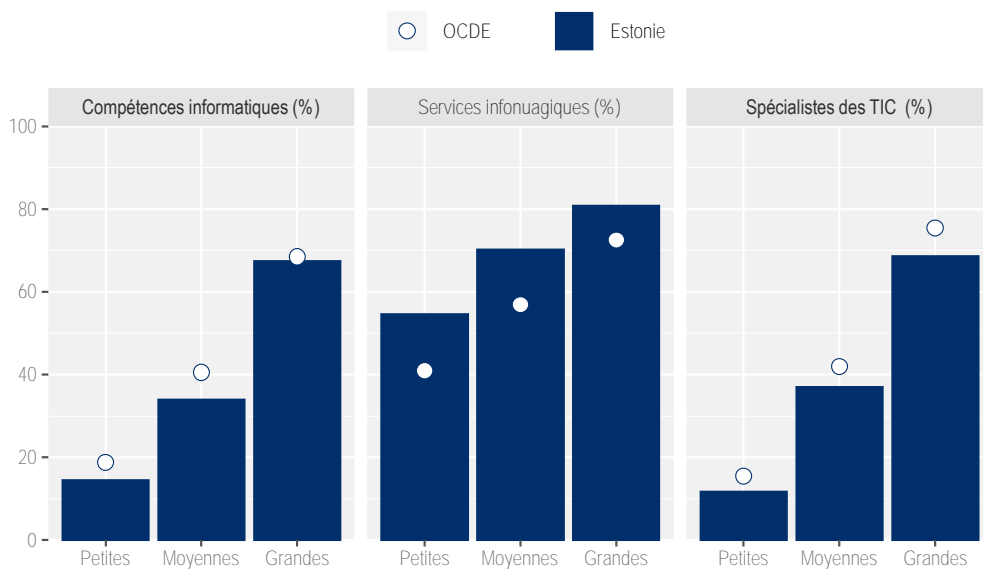


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.72. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



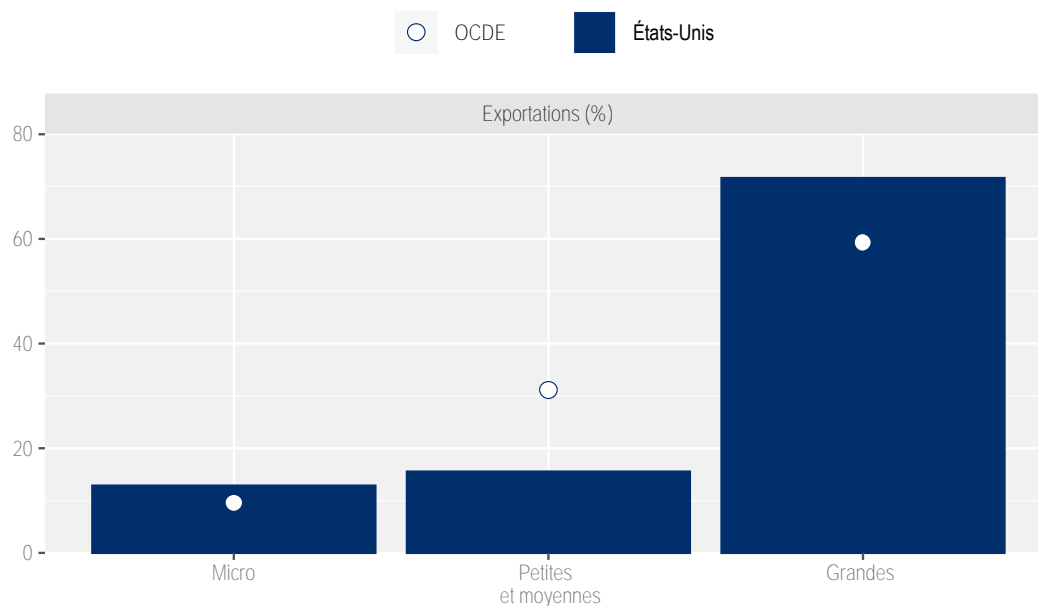
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

États-Unis

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.73. Part des PME dans les exportations

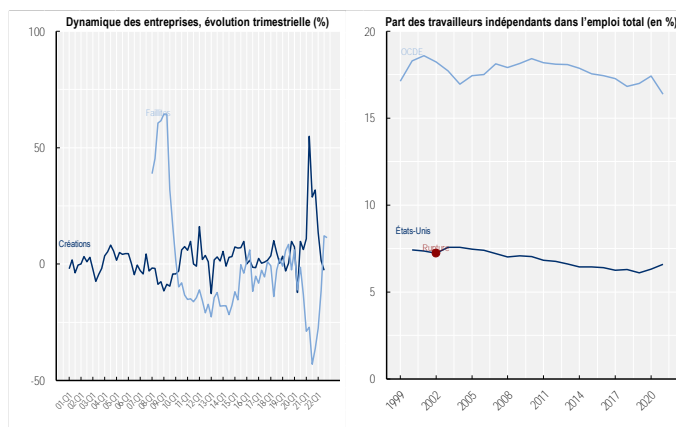


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.74. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

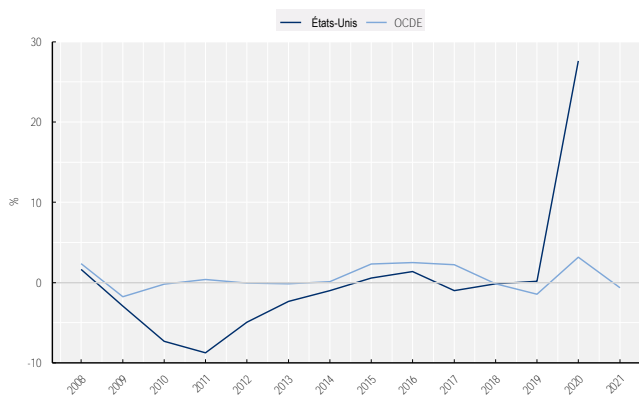


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.75. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)

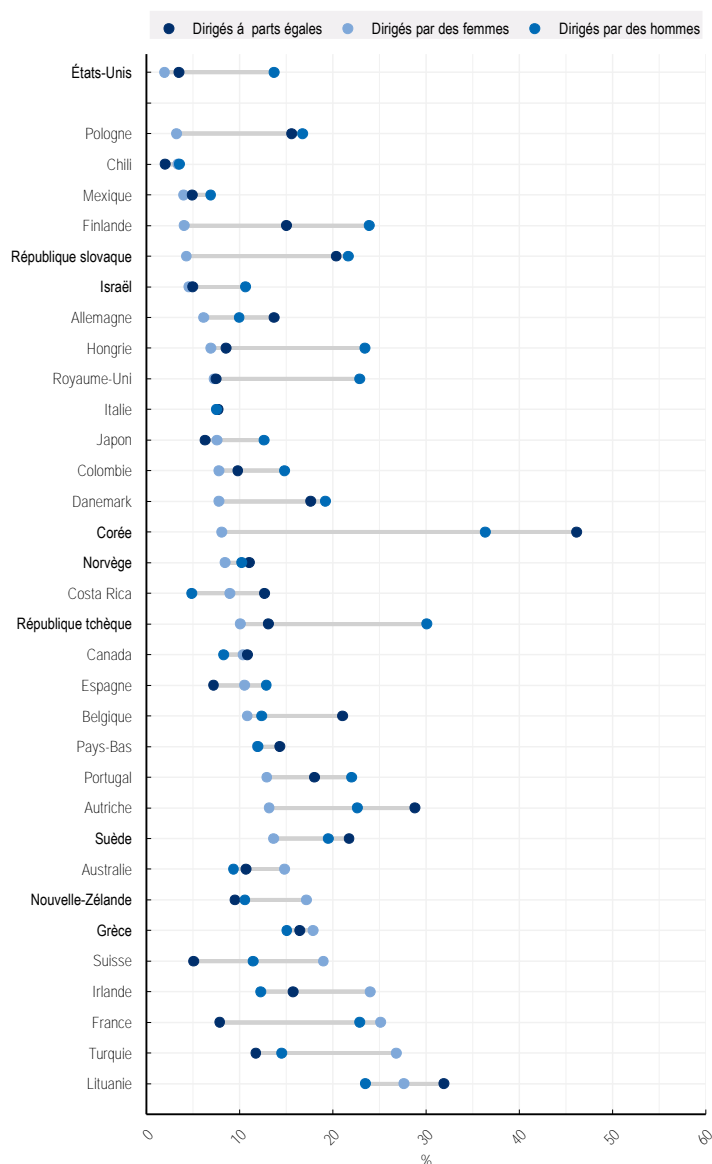


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.76. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

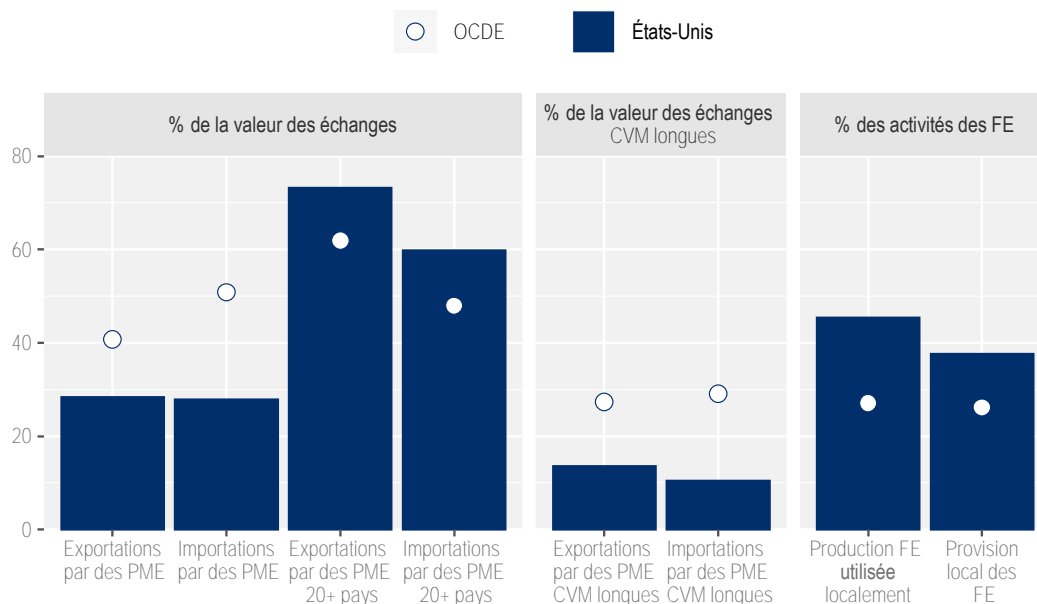


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

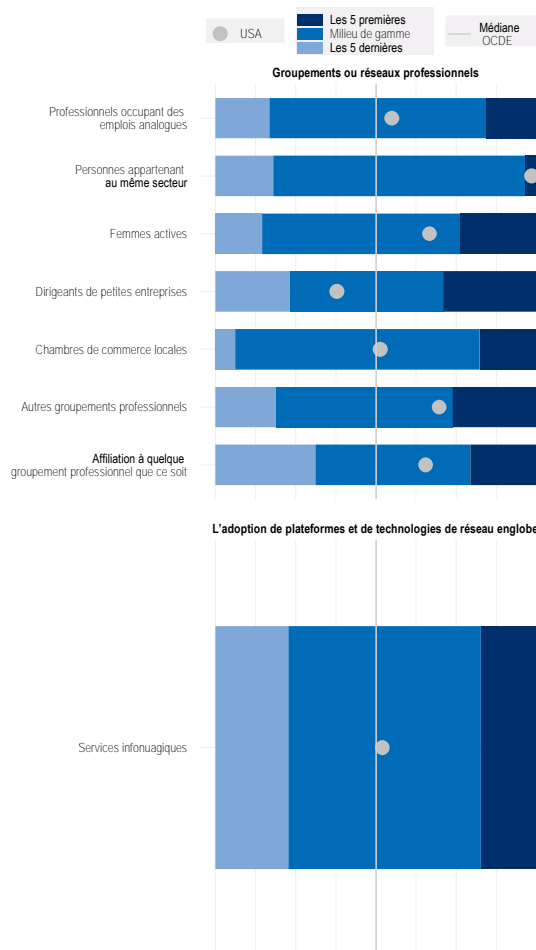
Graphique 8.77. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.78. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

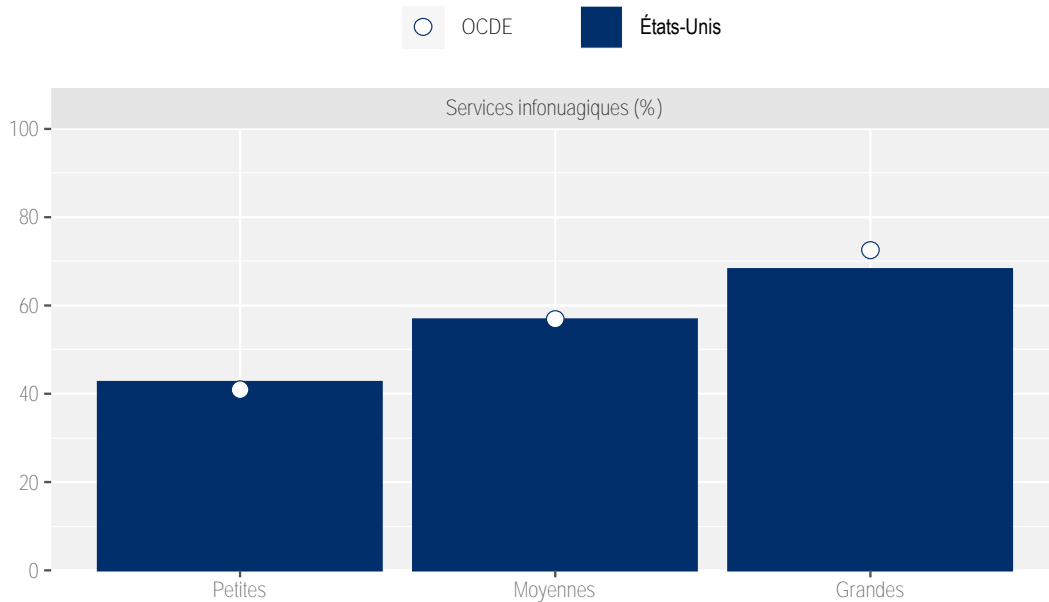


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.79. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, par classe de taille



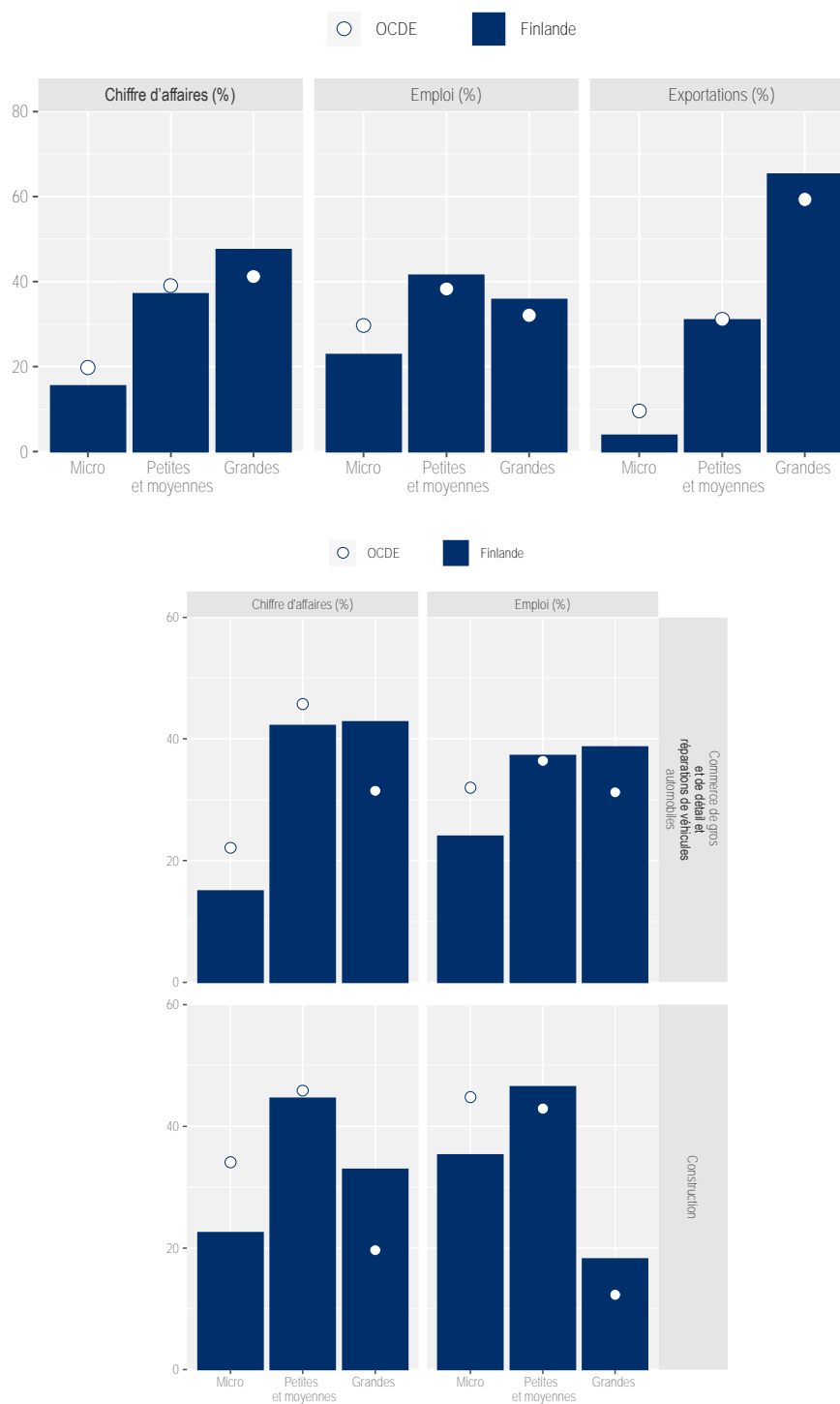
Note : Part (en %) des entreprises ayant acheté des services infonuagiques, dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Finlande

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.80. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

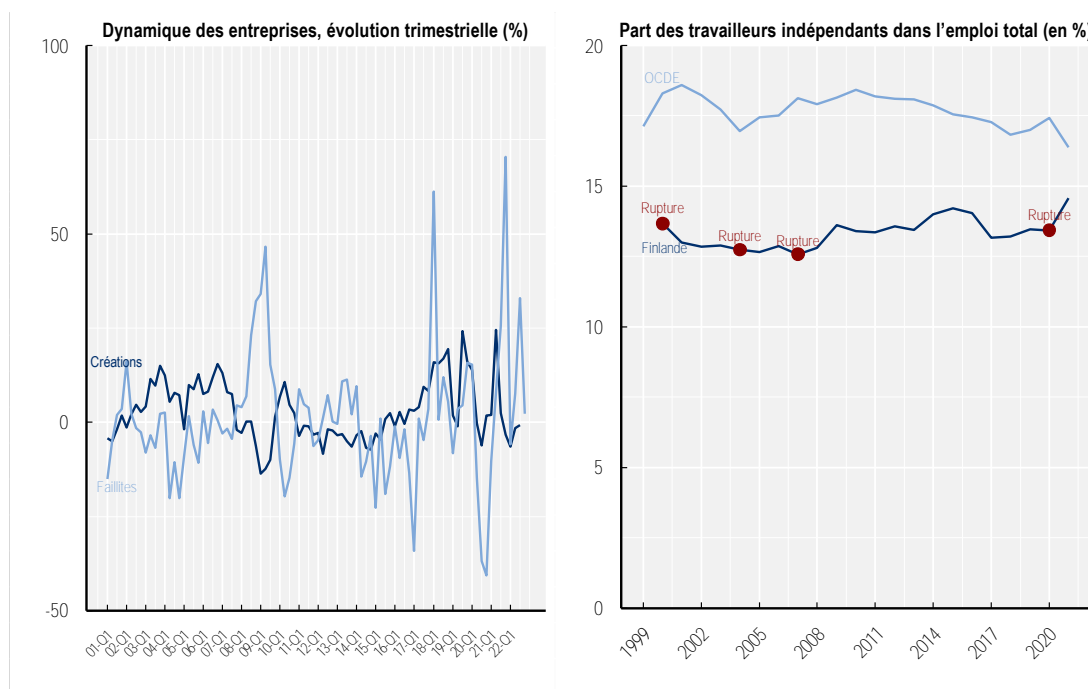


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.81. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

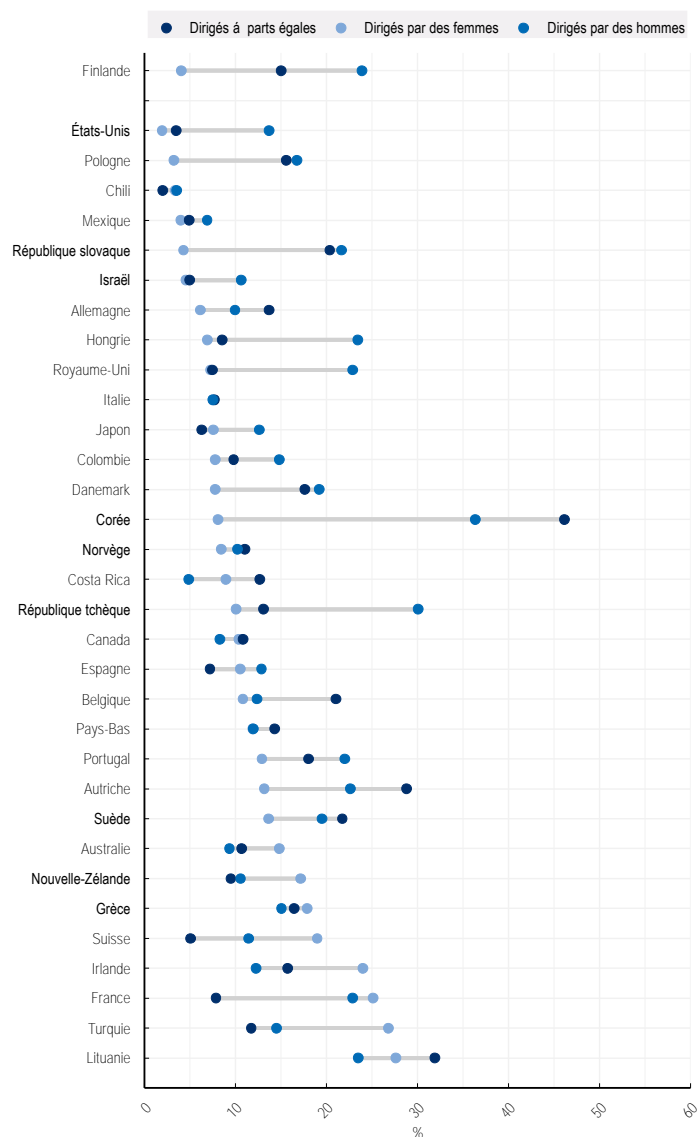


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.82. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

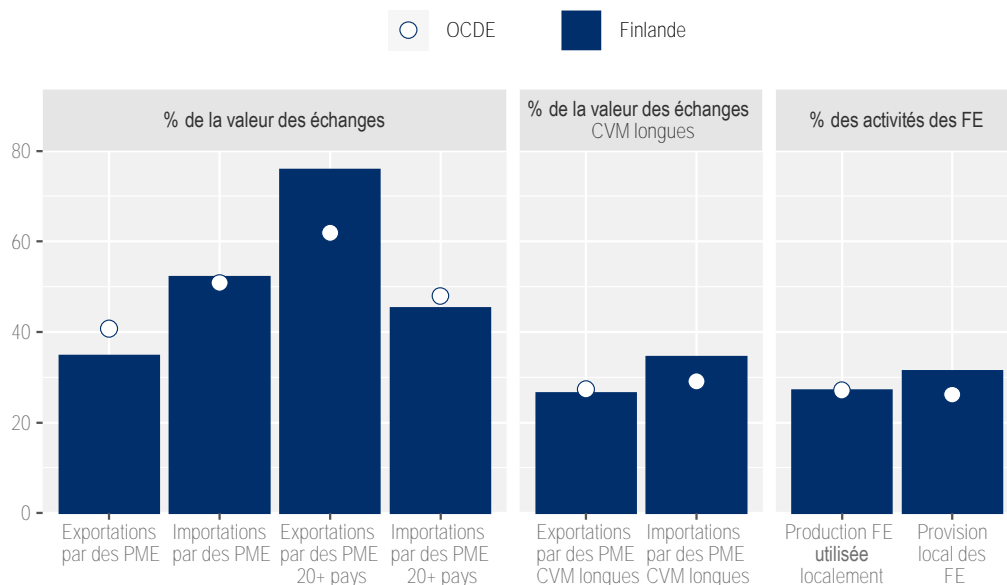


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

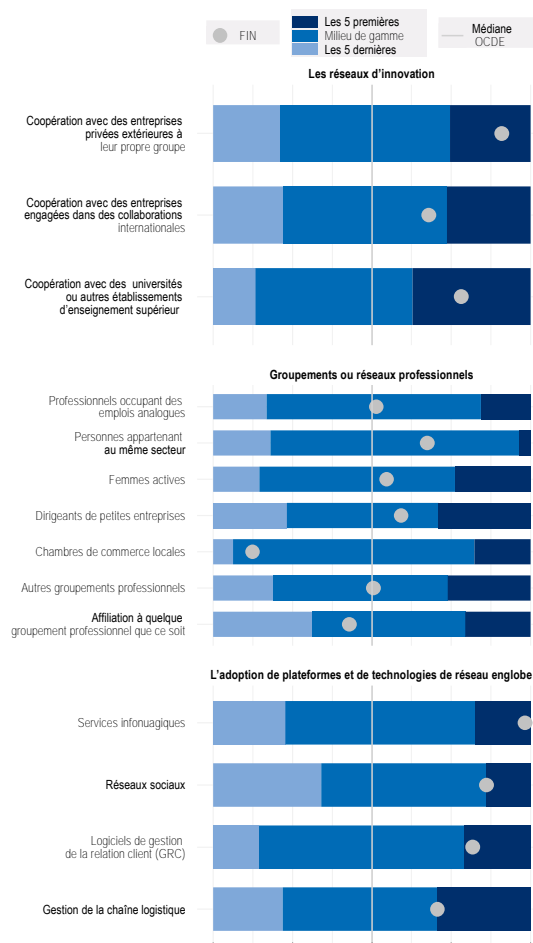
Graphique 8.83. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.84. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

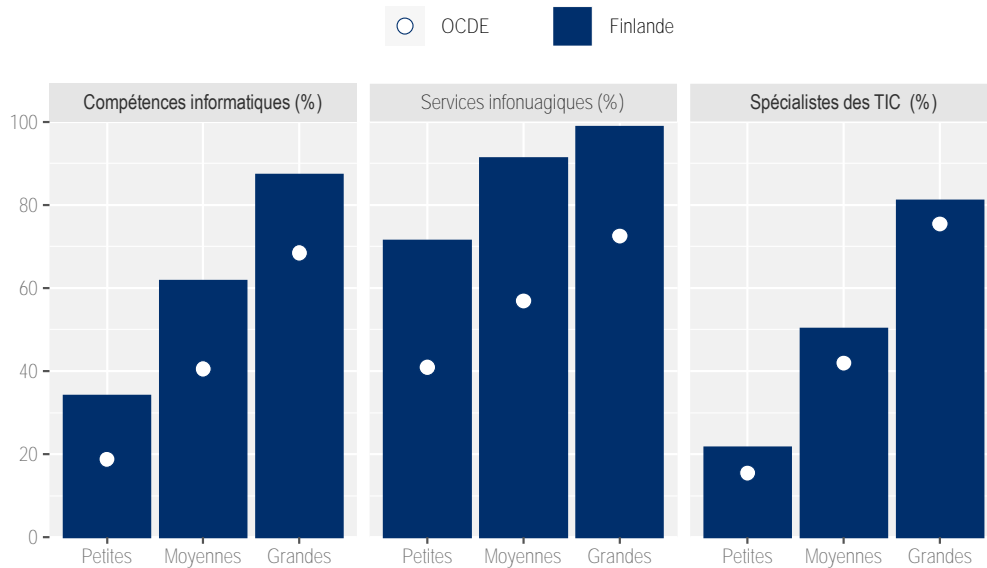


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.85. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



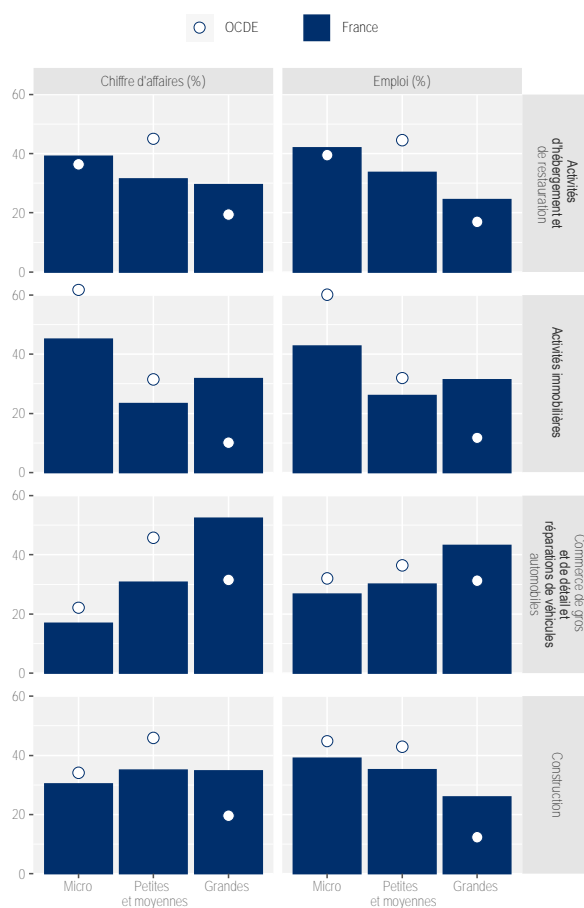
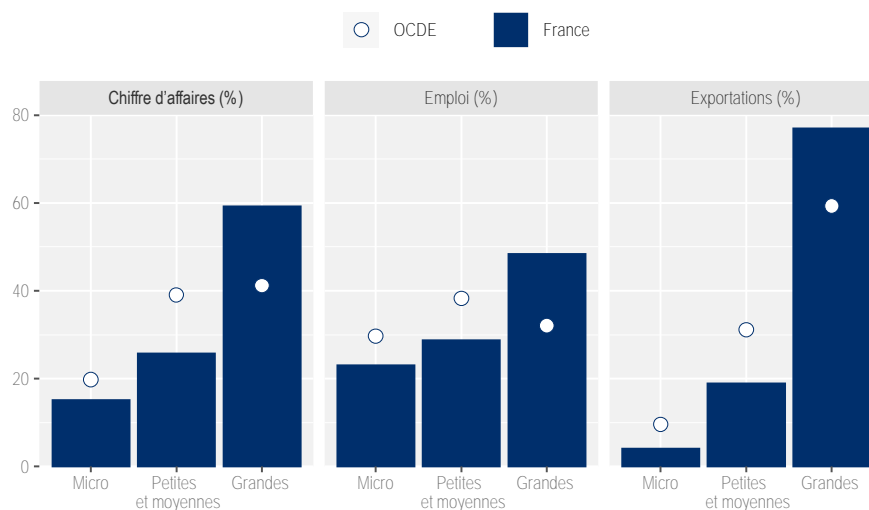
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

France

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.86. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

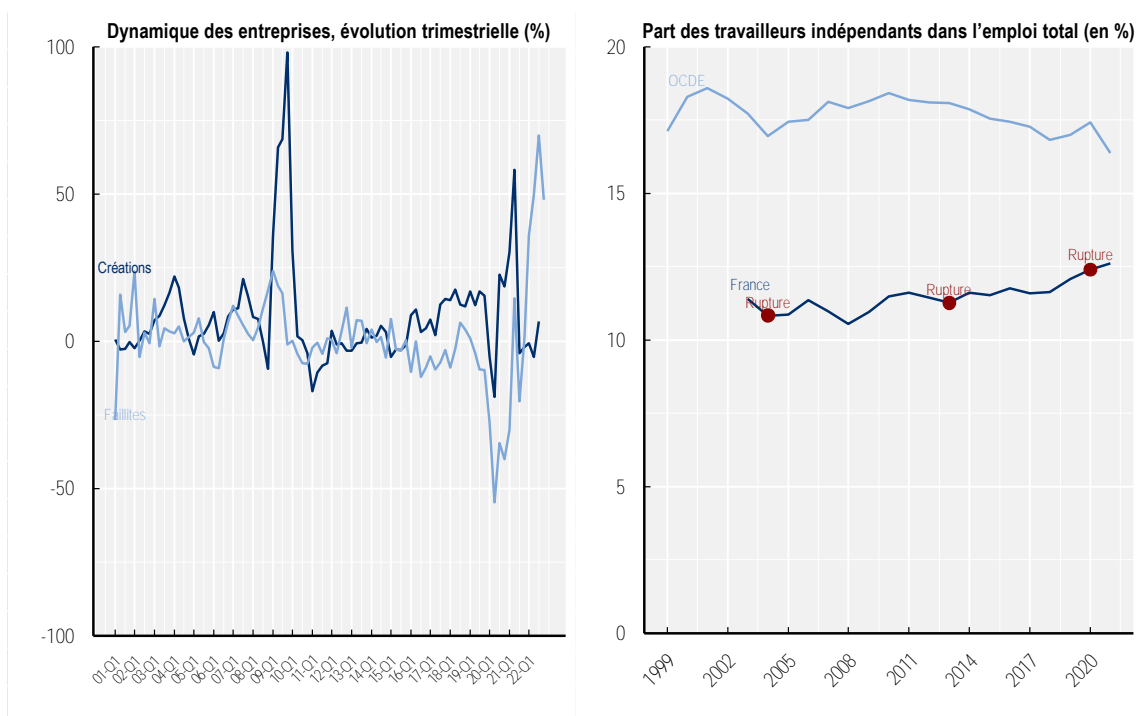


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.87. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

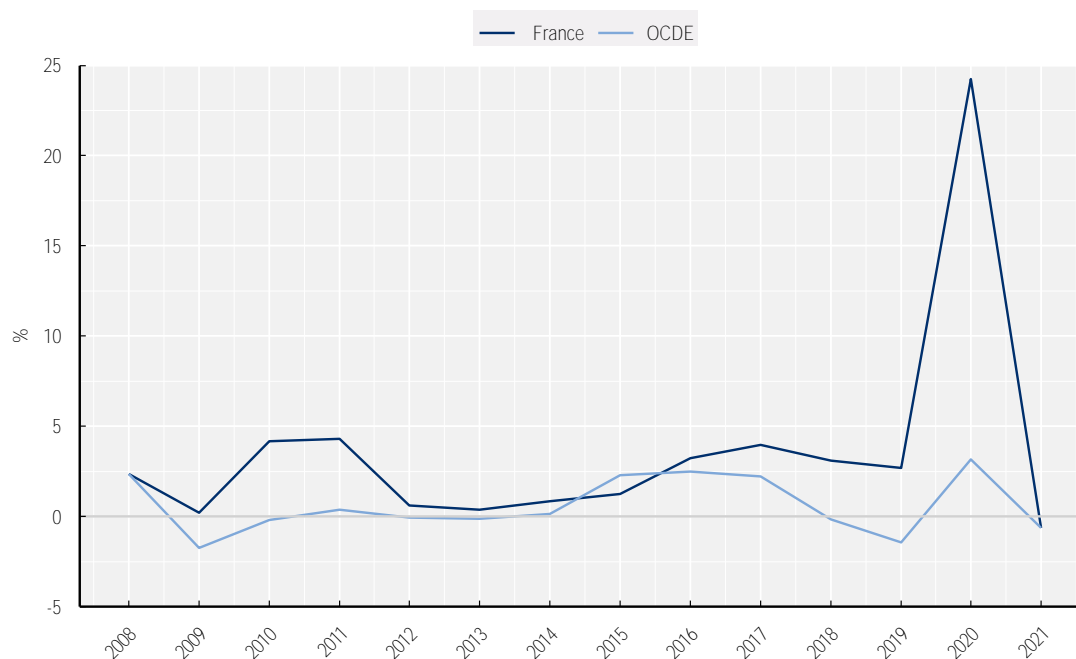


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.88. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)

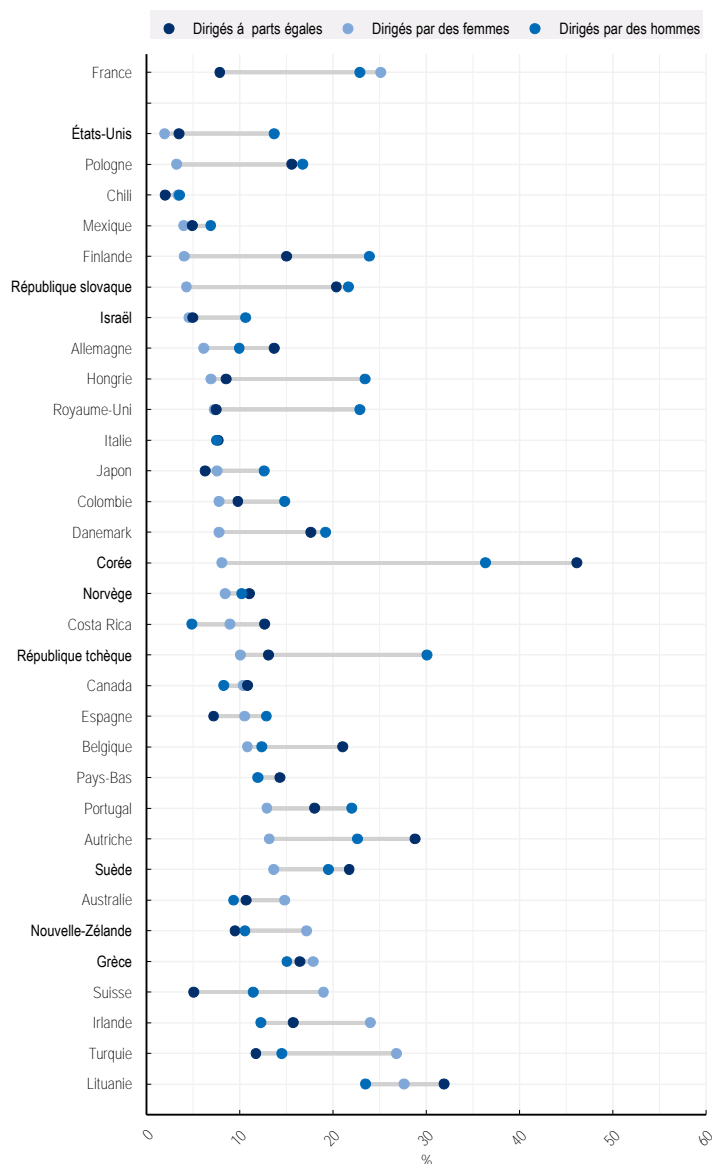


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.89. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

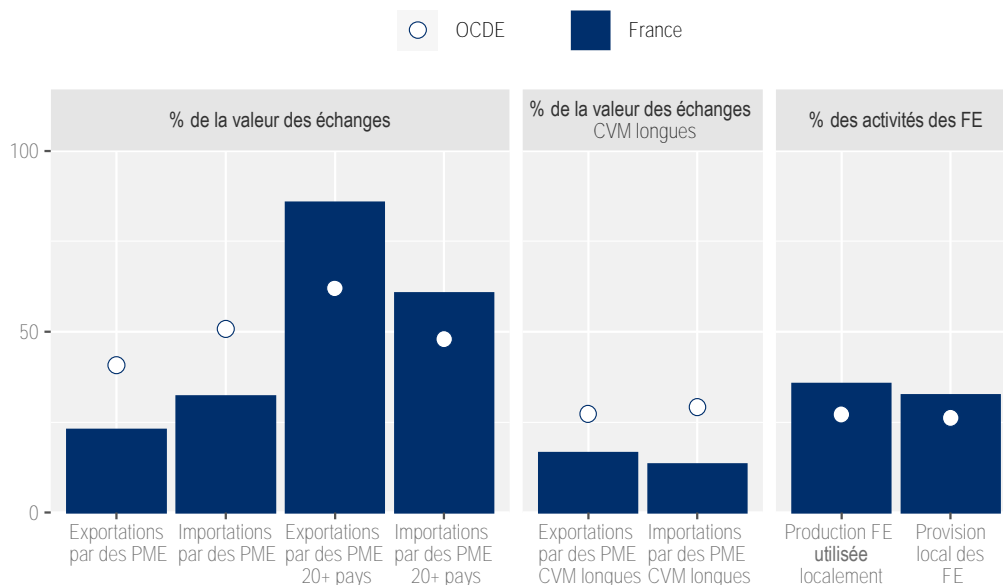


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE – Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

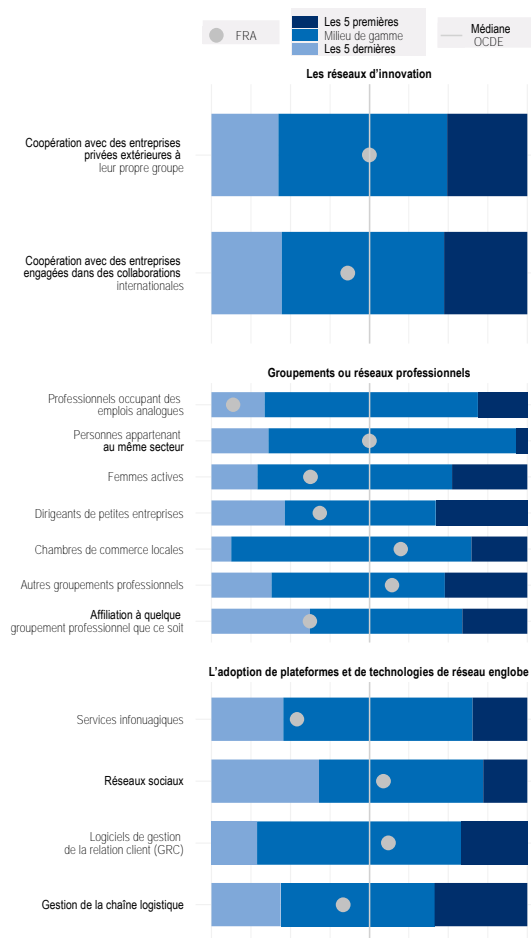
Graphique 8.90. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.91. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

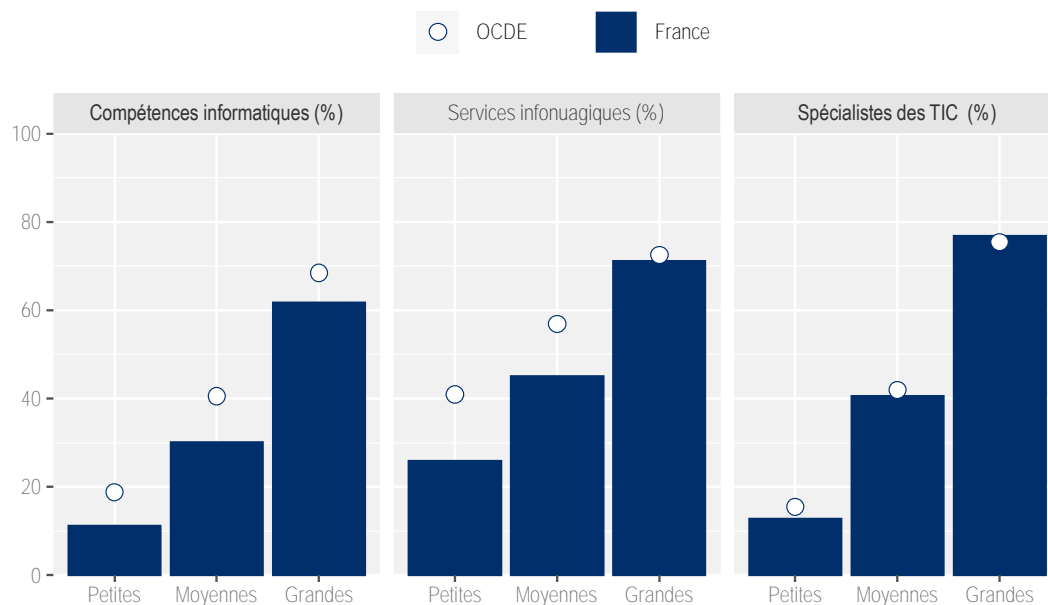


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.92. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



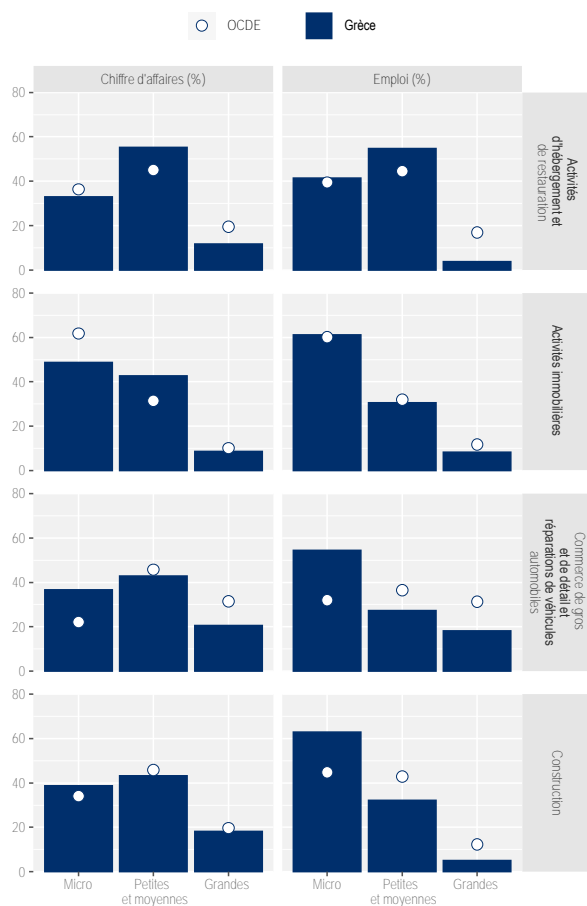
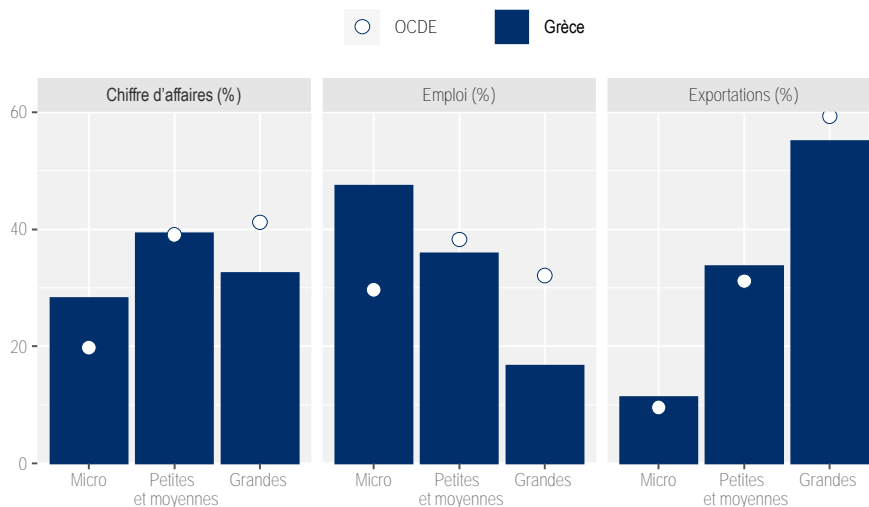
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Grèce

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.93. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

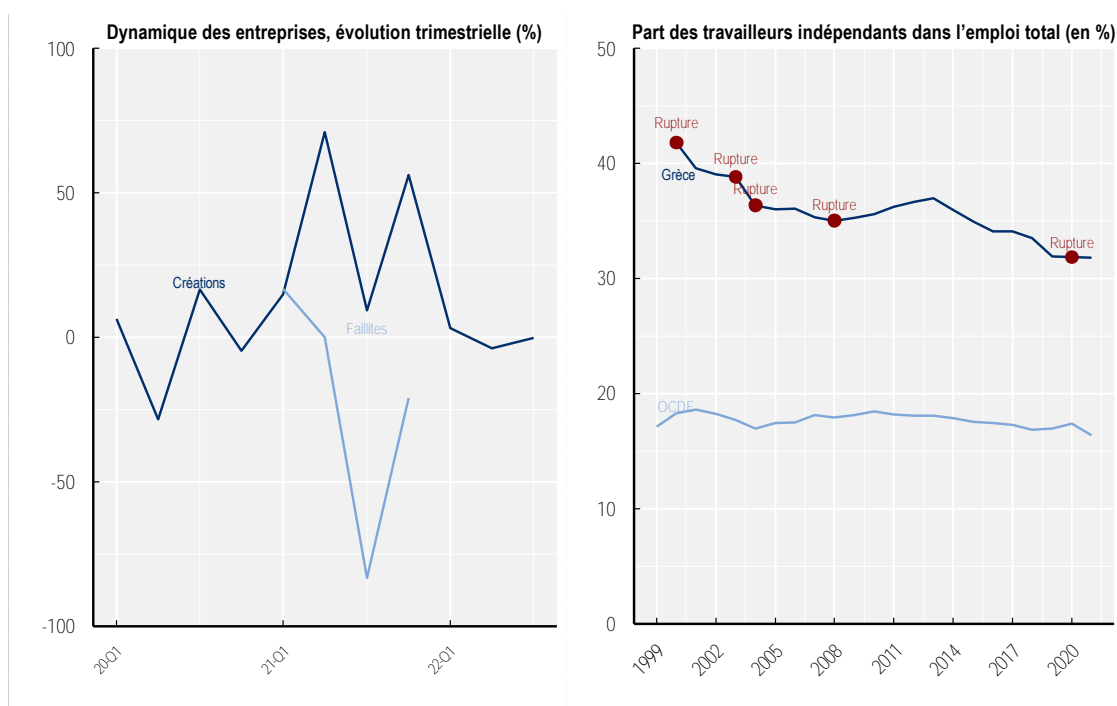


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.94. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

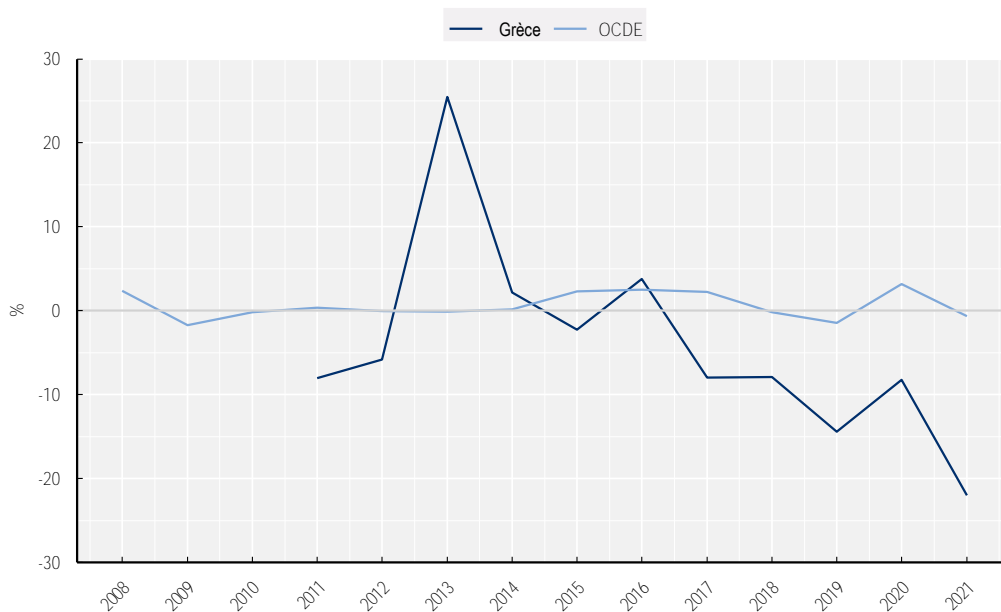


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.95. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

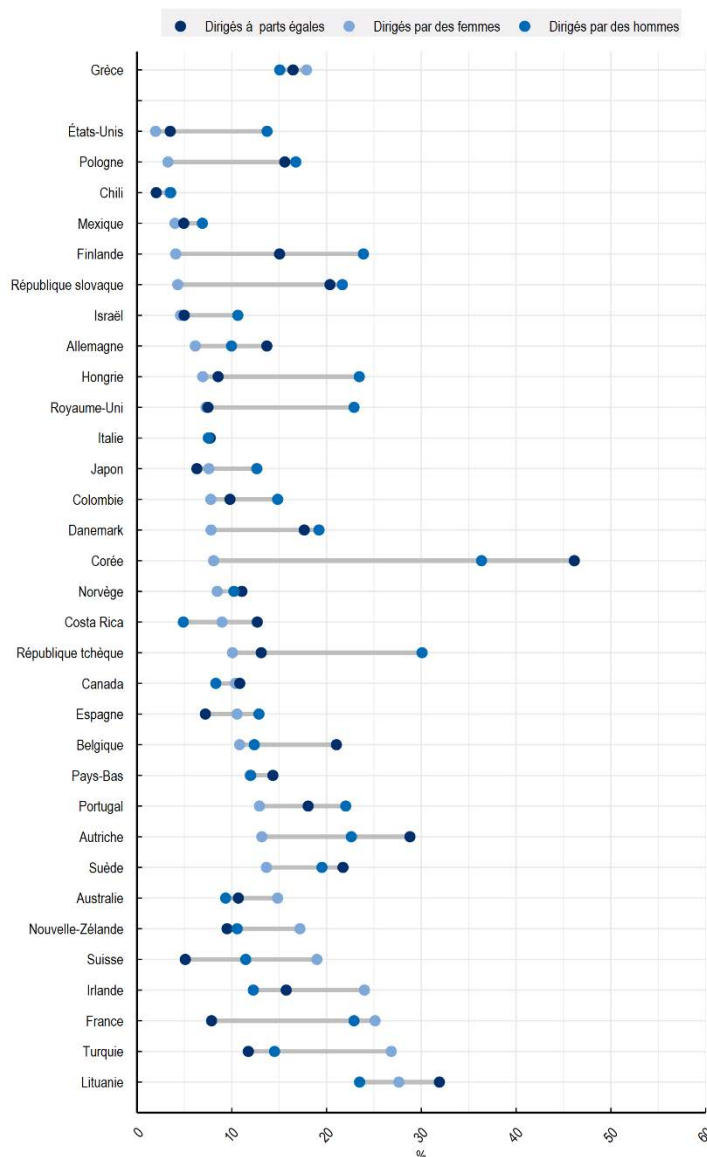


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : [Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023](#)

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.96. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

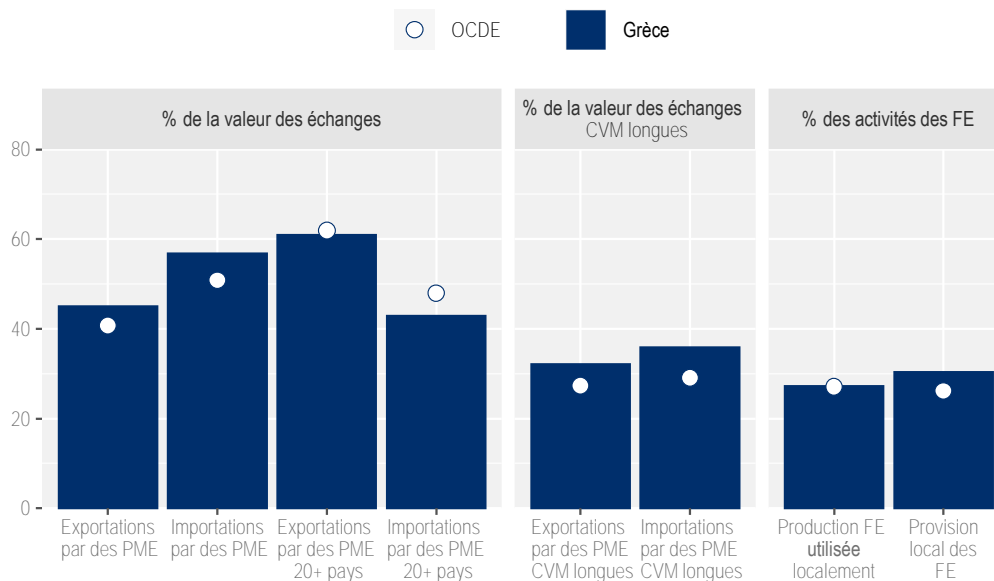


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

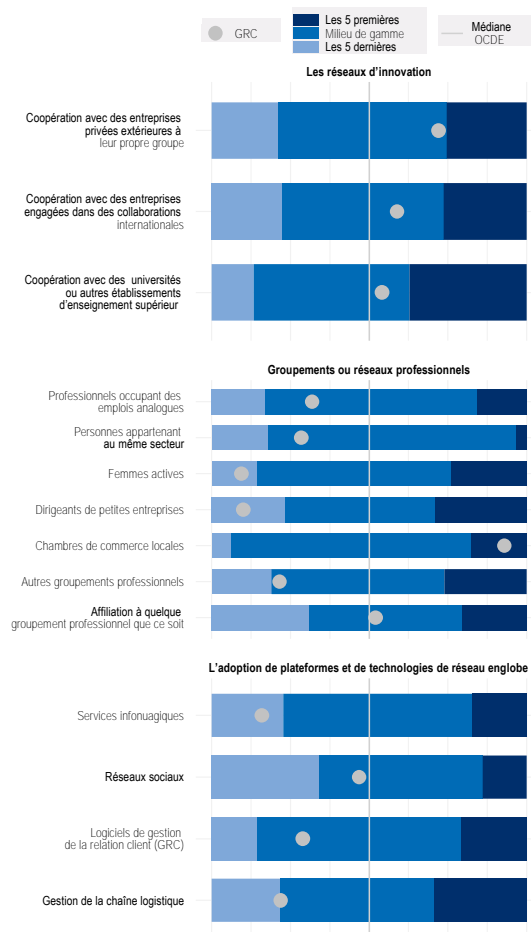
Graphique 8.97. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.98. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

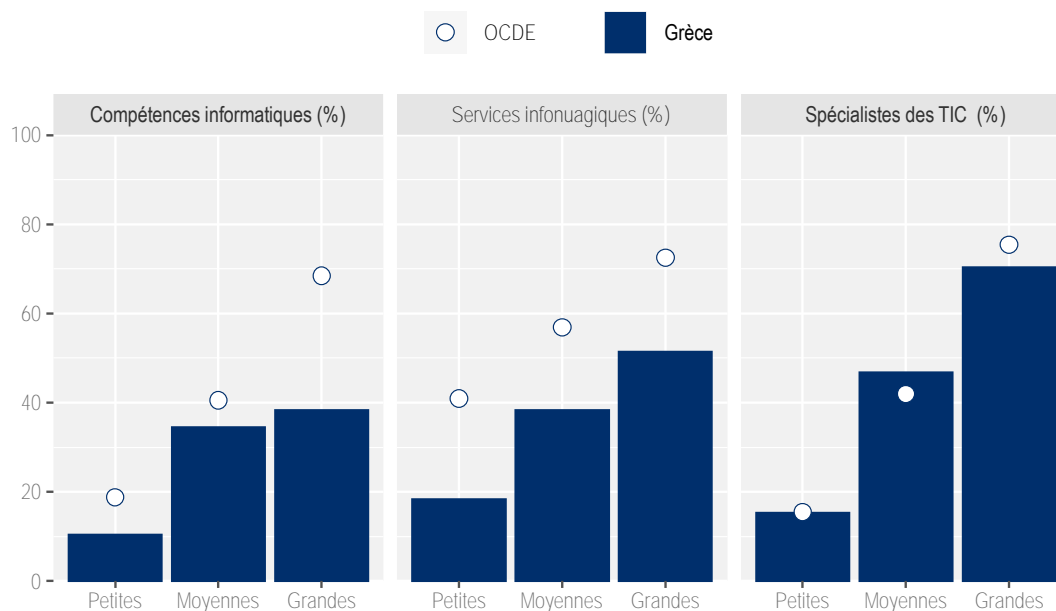


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.99. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



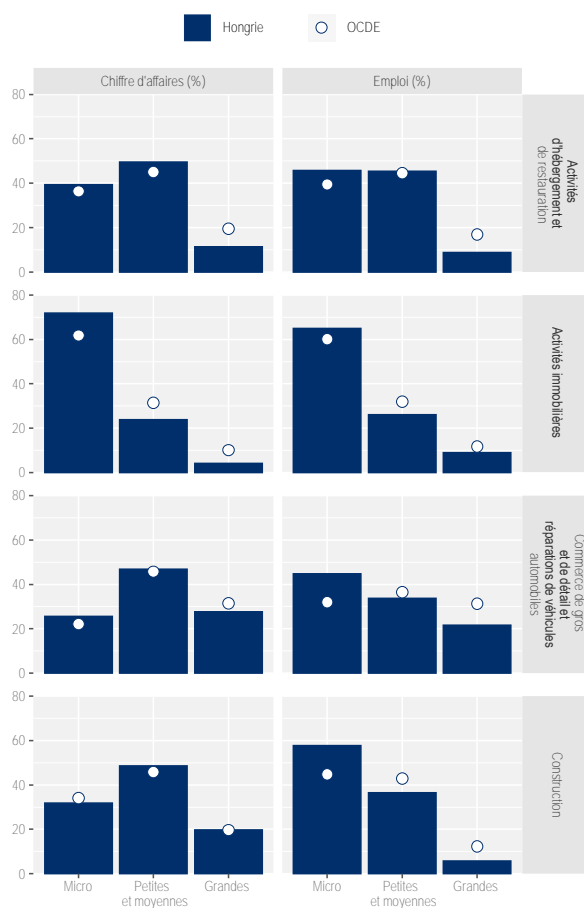
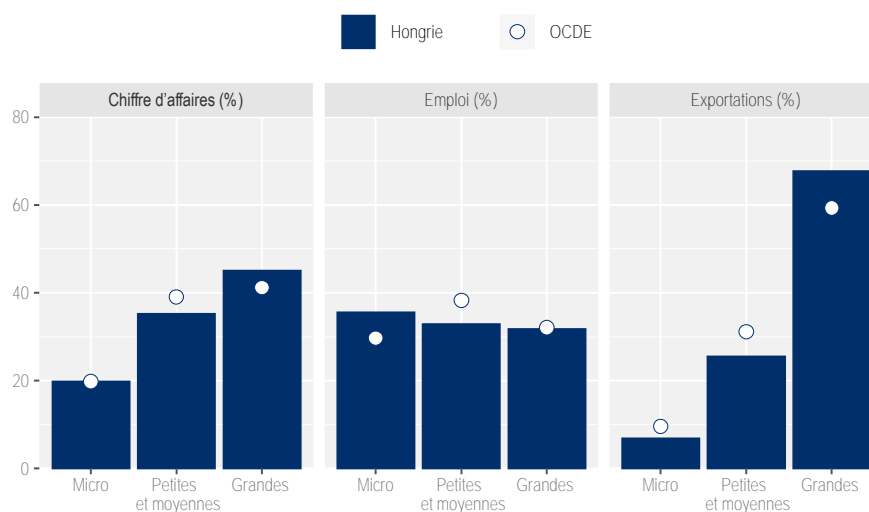
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Hongrie

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.100. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

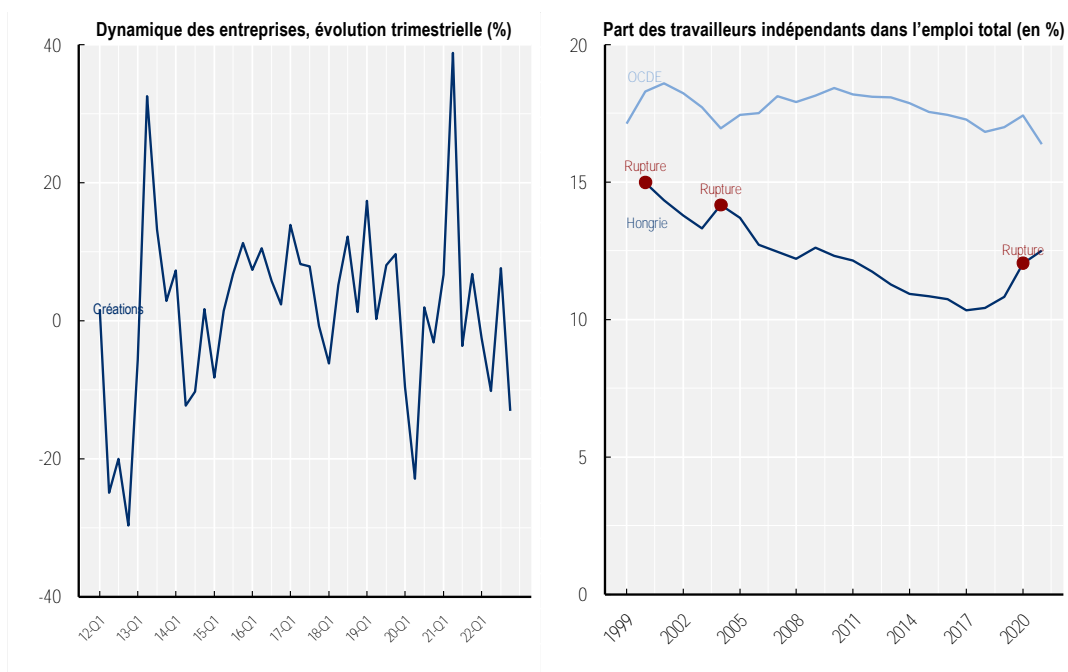


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.101. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

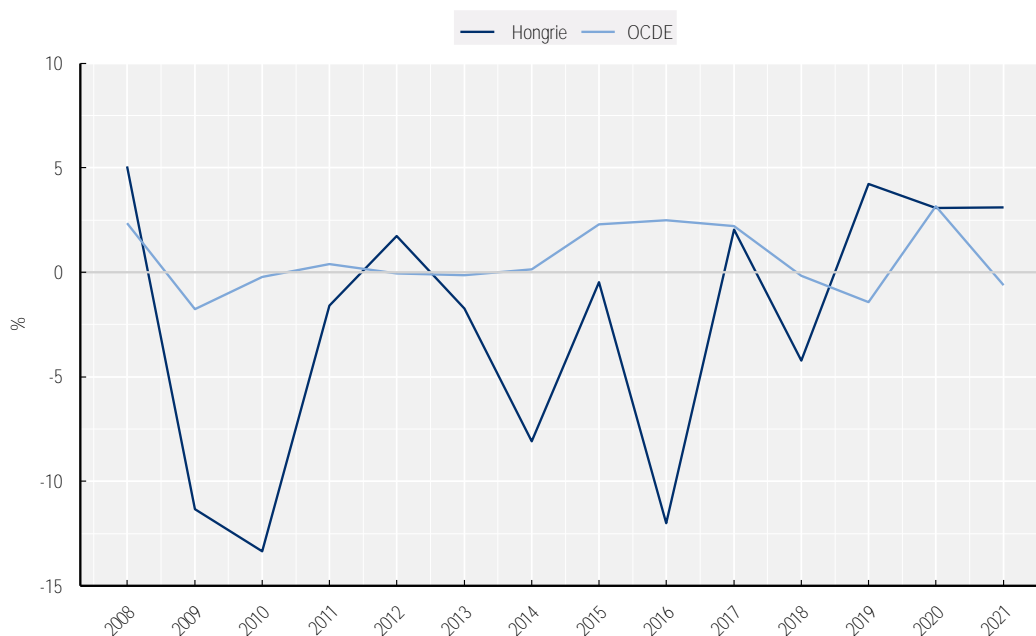


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.102. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

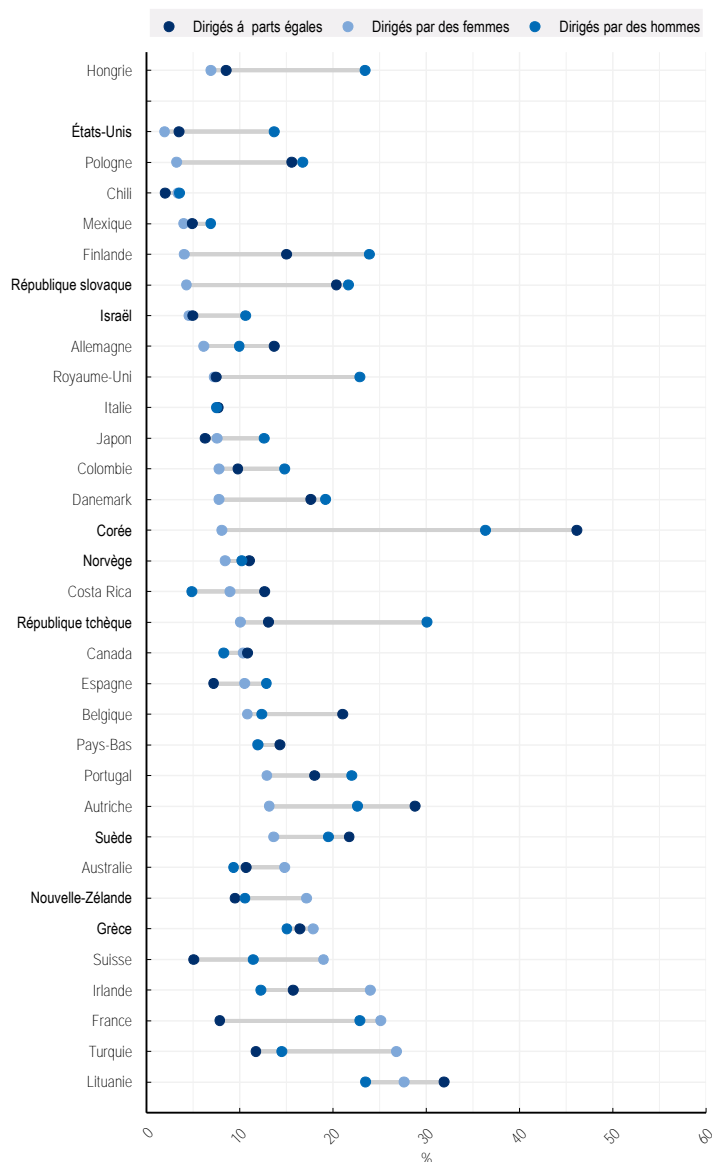


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.103. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

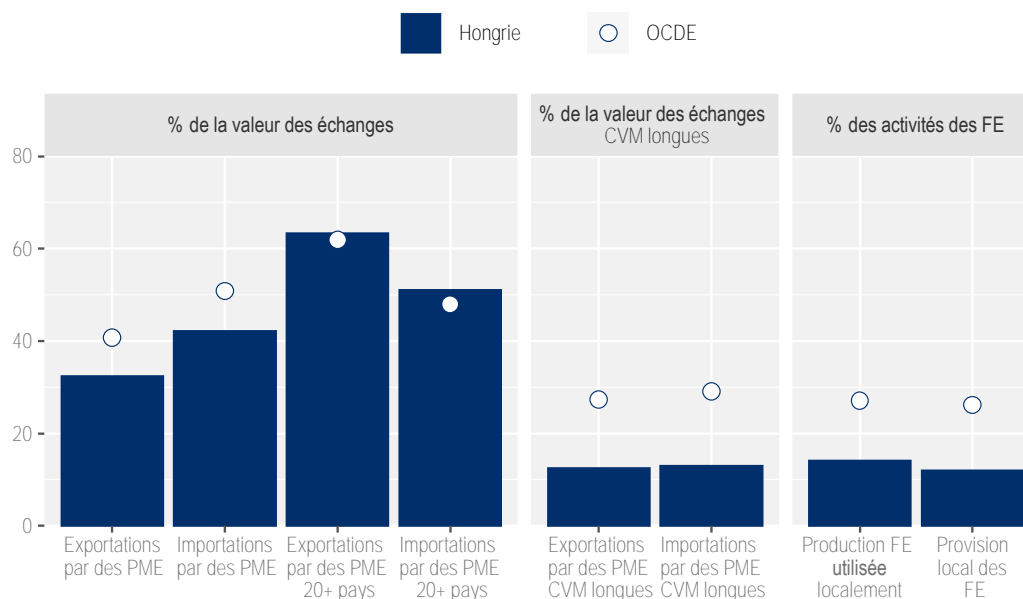


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

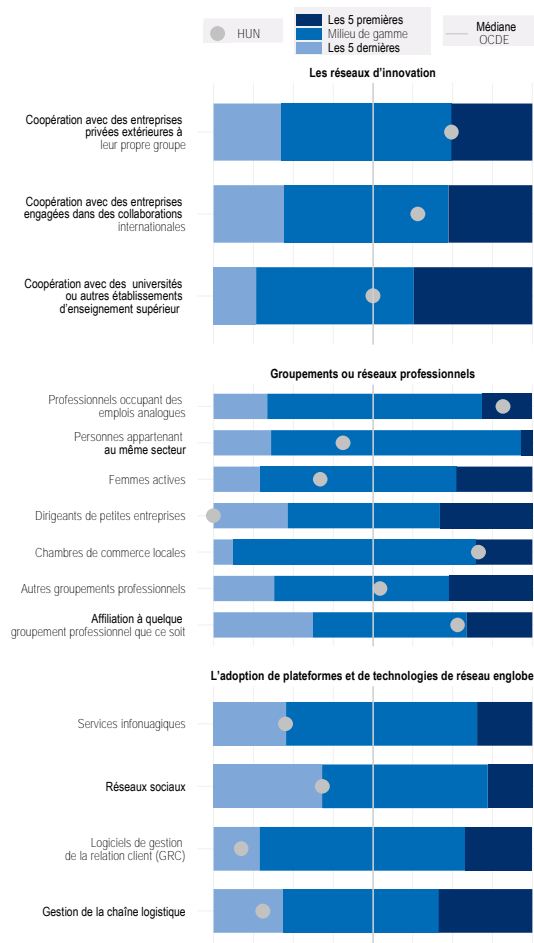
Graphique 8.104. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.105. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

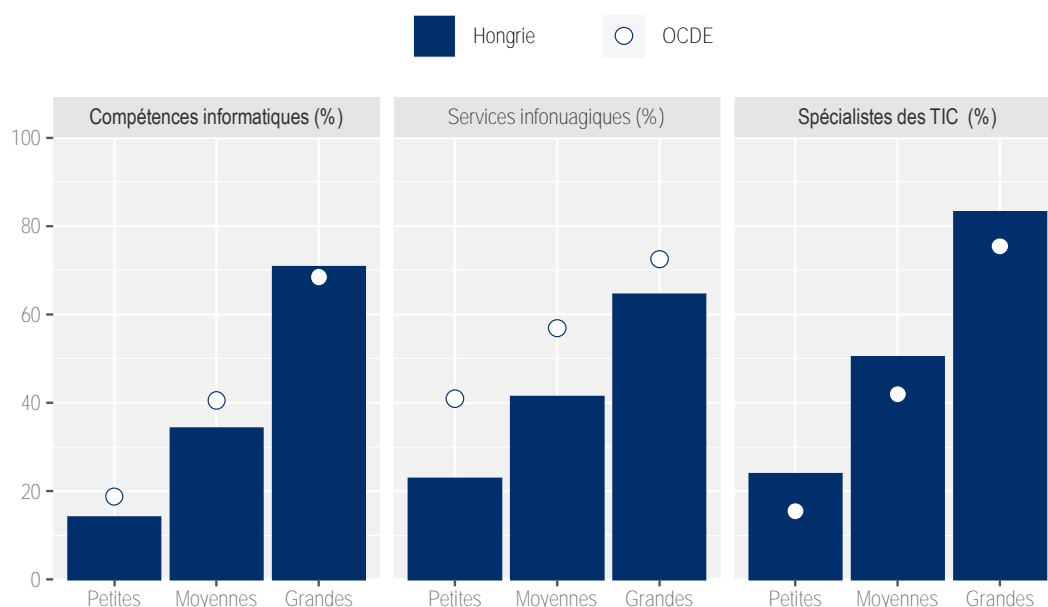


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.106. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



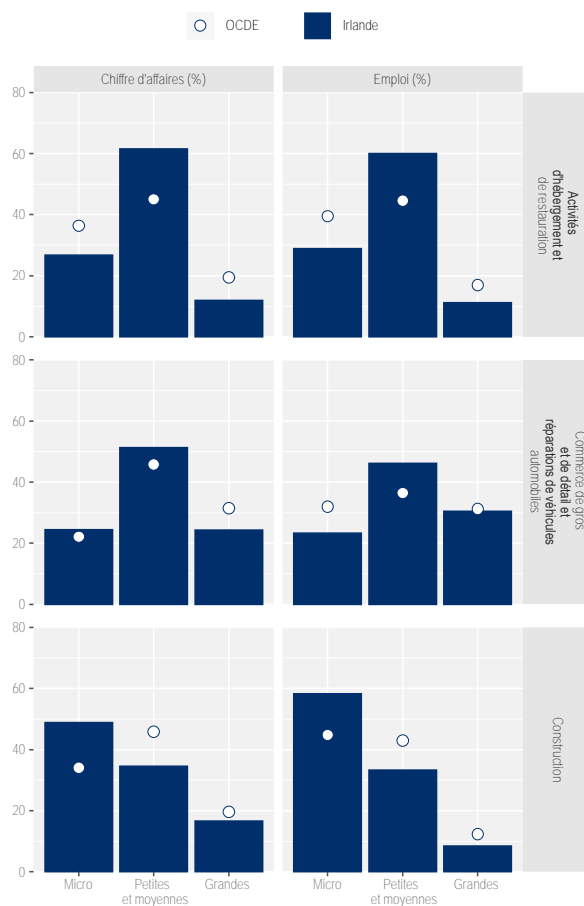
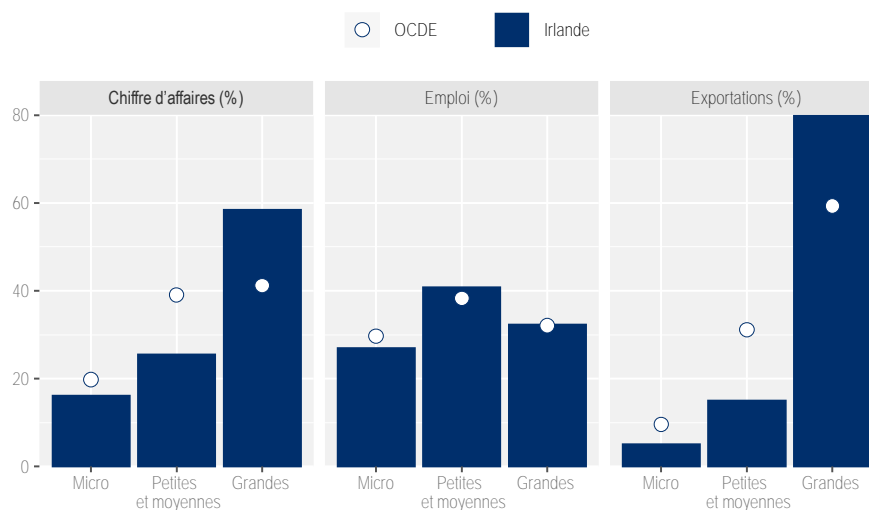
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Irlande

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.107. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

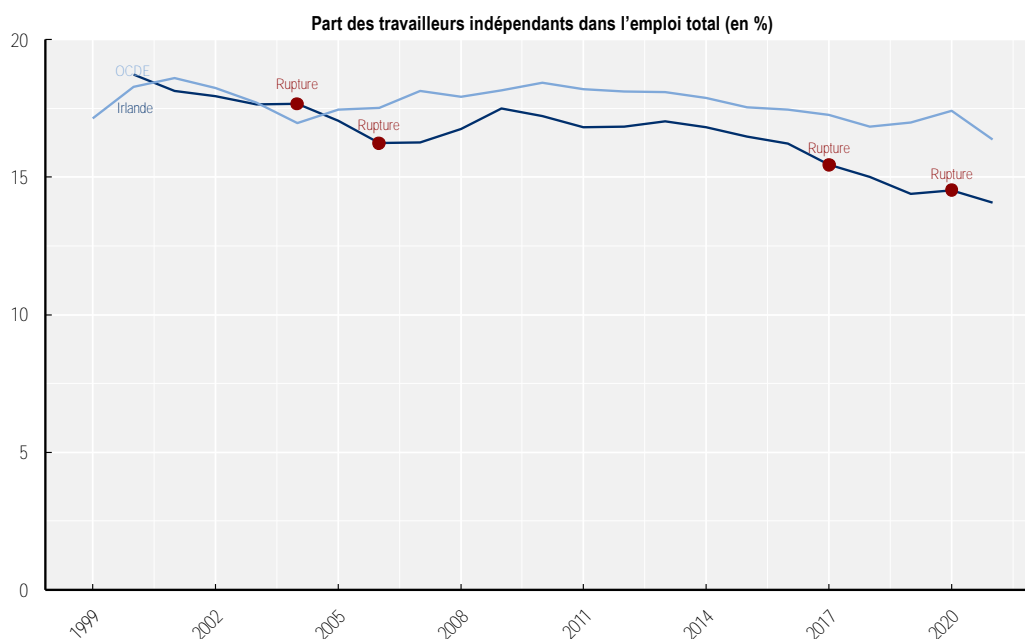


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.108. Emploi indépendant

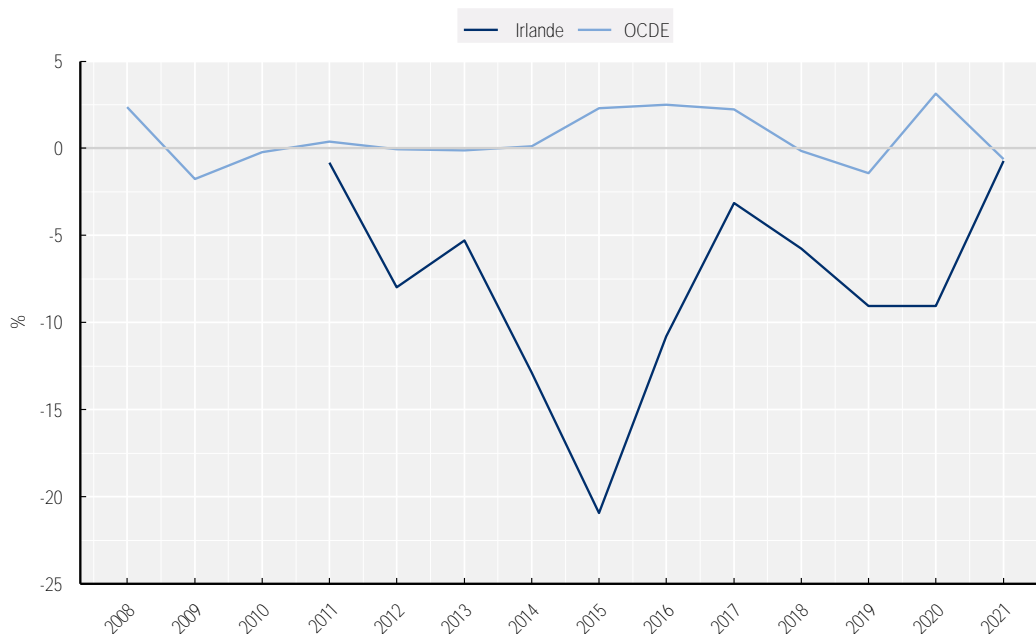


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.109. **Variation de l'encours de prêts aux PME** (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)

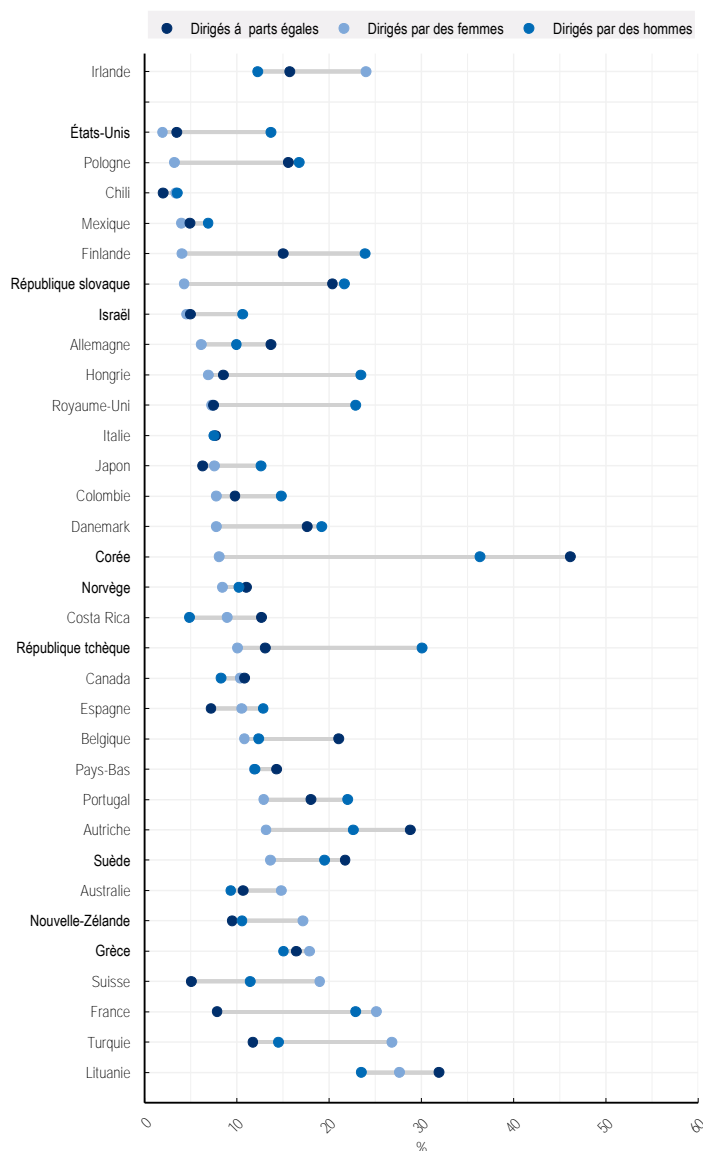


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.110. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

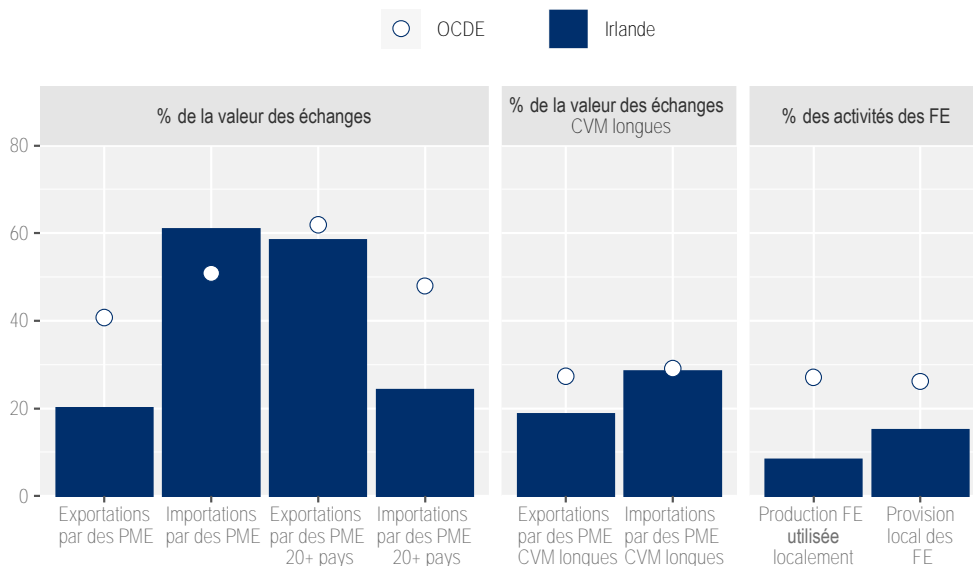


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

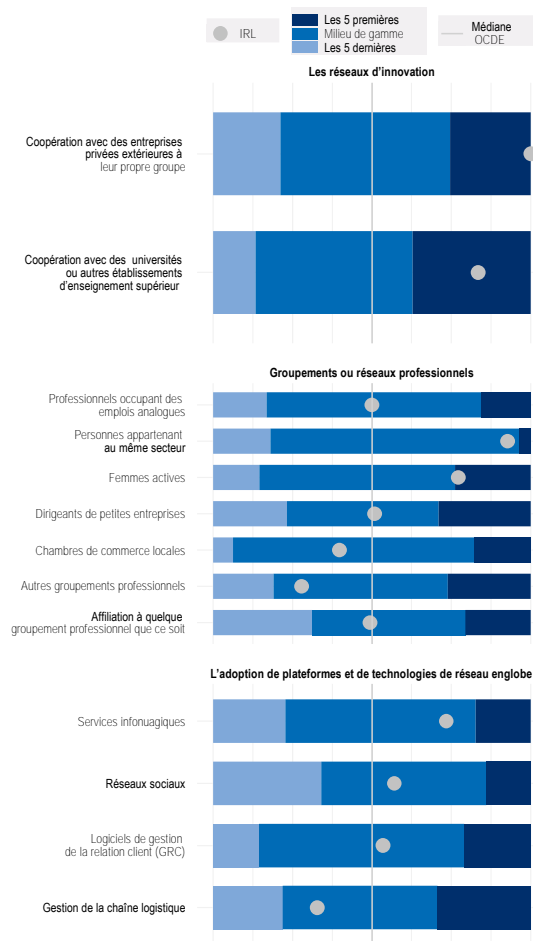
Graphique 8.111. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.112. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

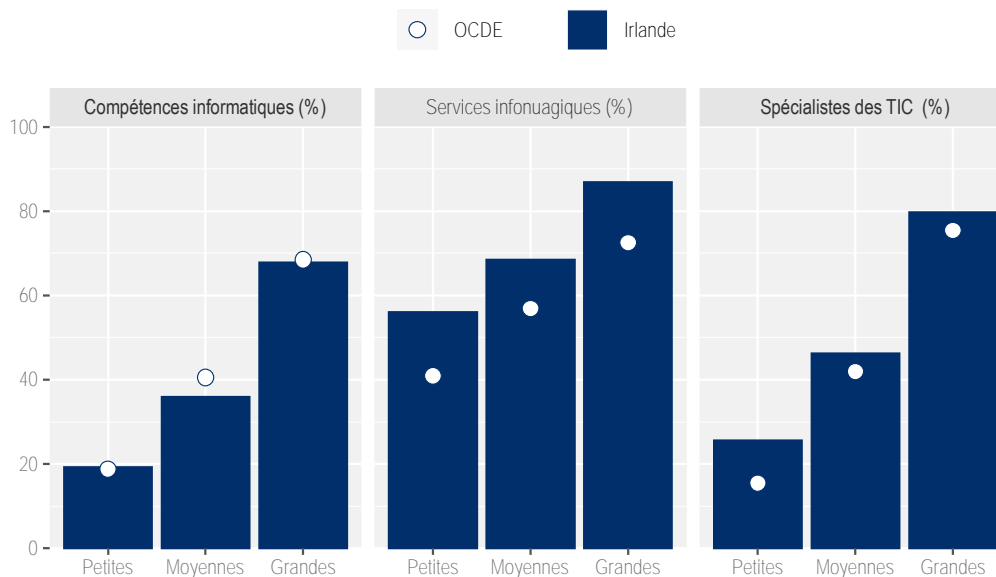


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.113. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Islande

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.114. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

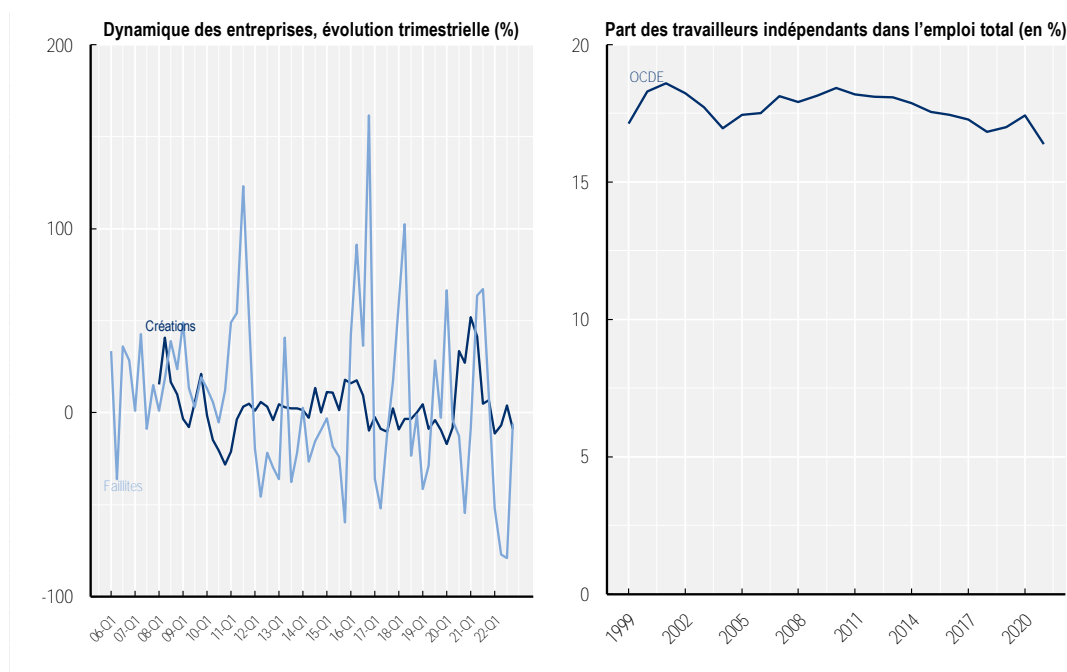


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

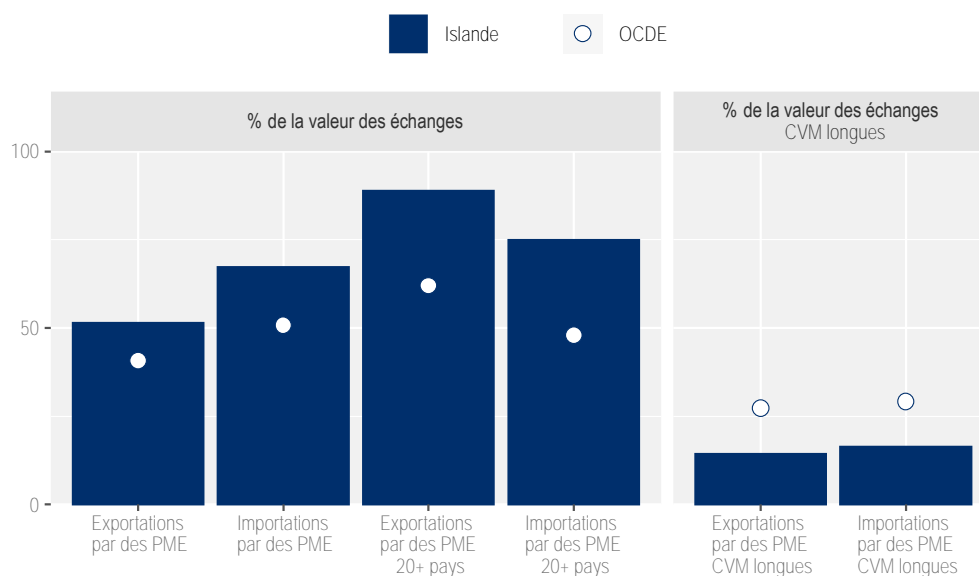
Graphique 8.115. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants



Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes. Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

Graphique 8.116. Intégration des PME aux échanges (%)

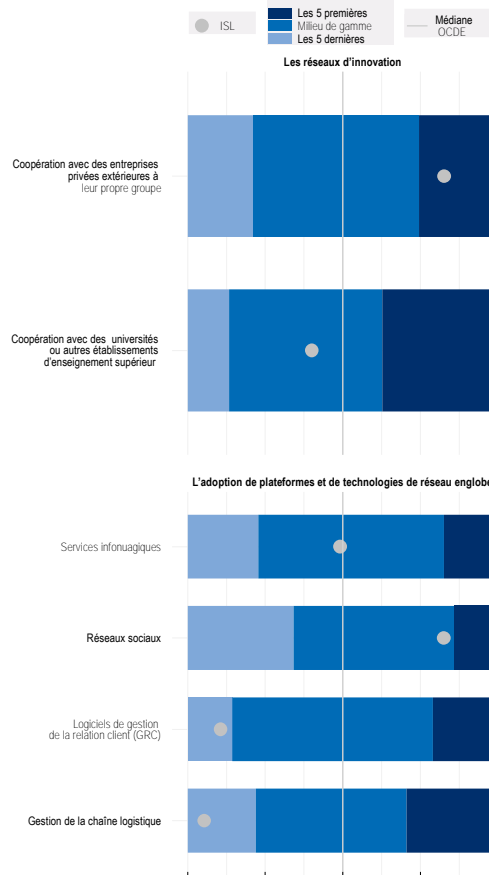


Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). Année de référence : pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles.

Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.117. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

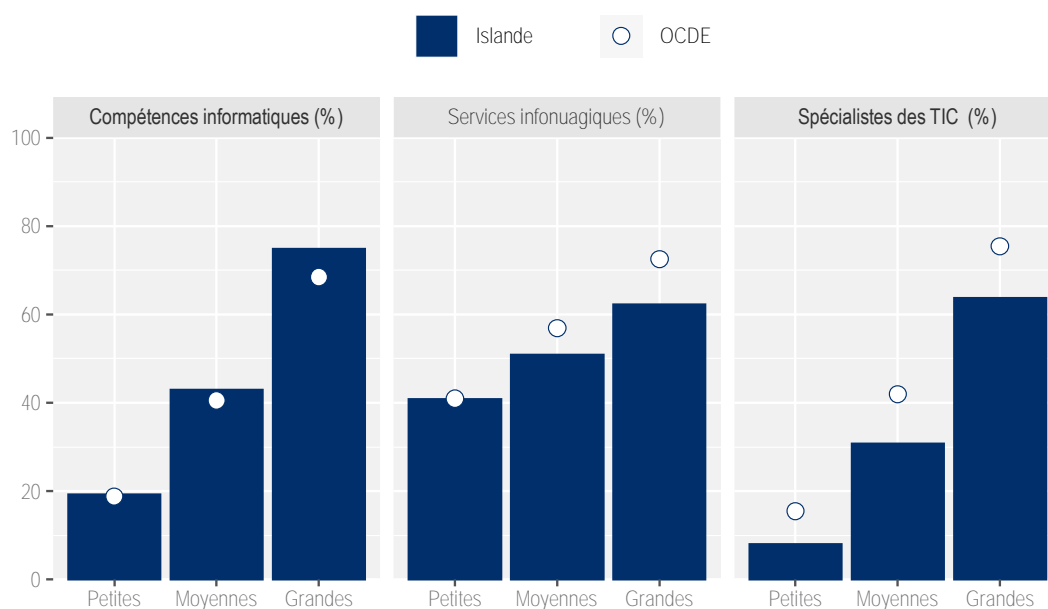


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.118. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



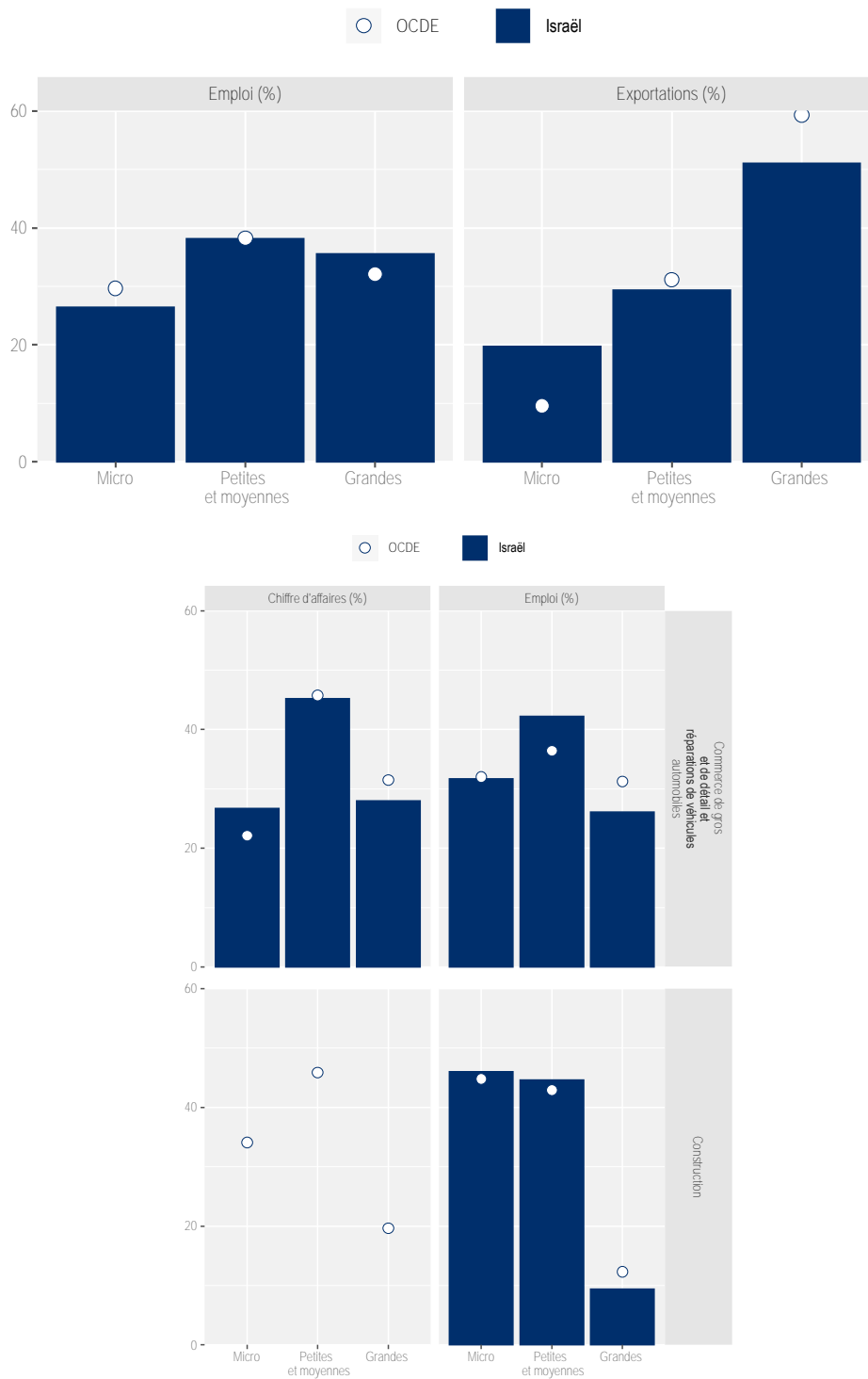
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Israël

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.119. Part des PME dans l'emploi et les exportations

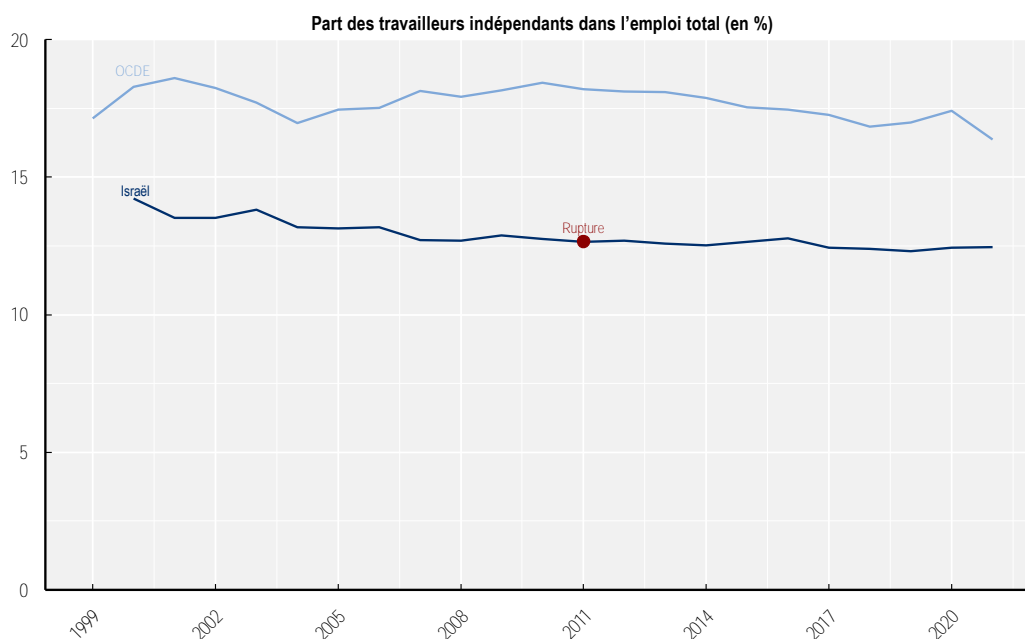


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.120. Emploi indépendant

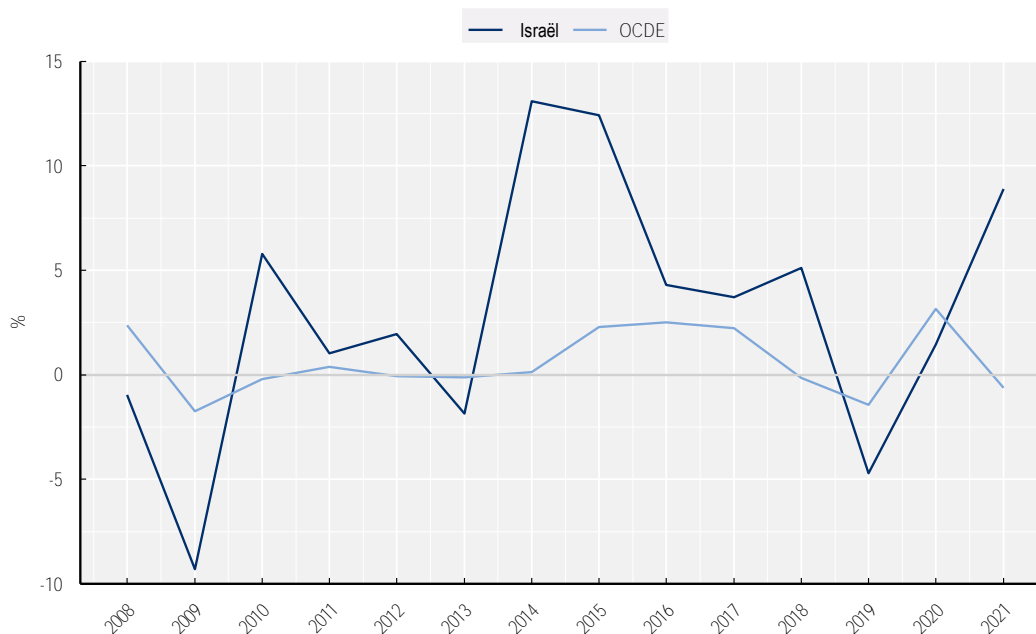


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.121. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

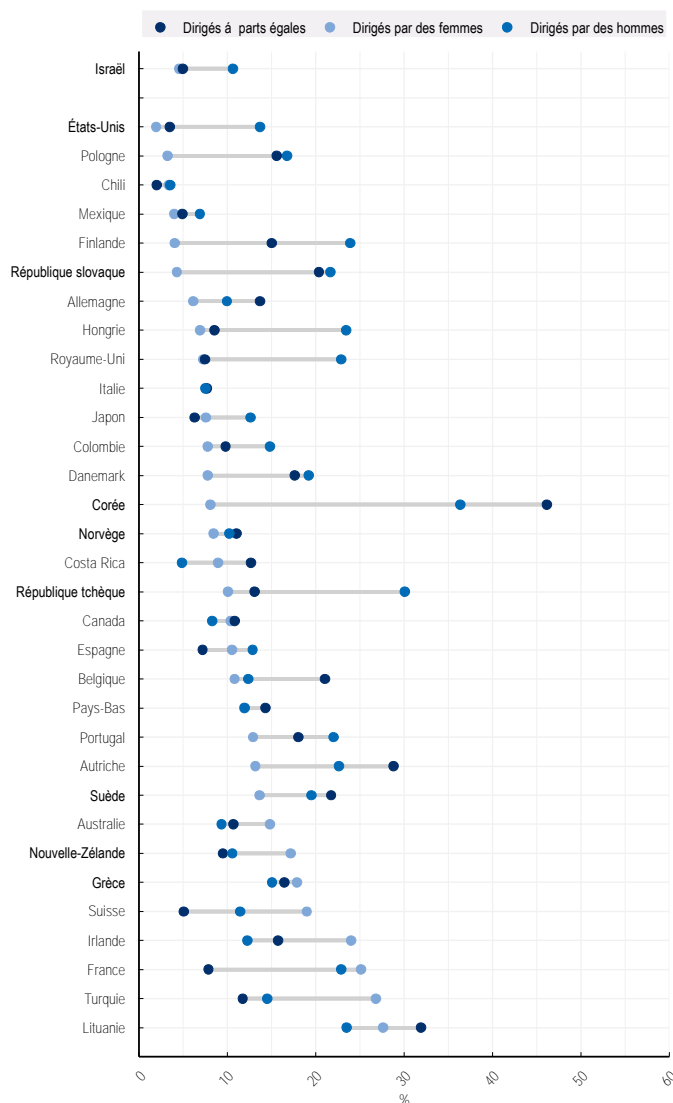


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.122. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

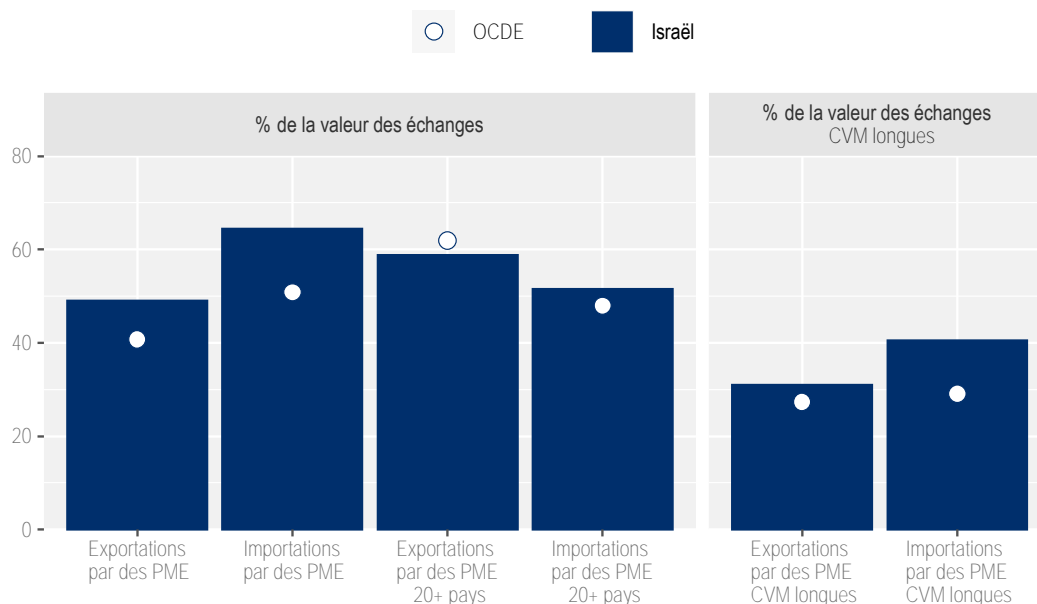


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

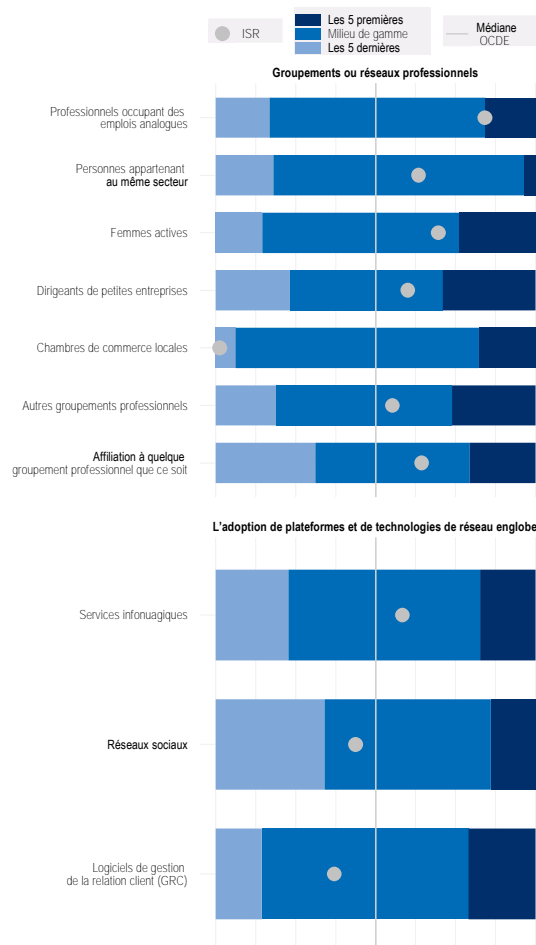
Graphique 8.123. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.124. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

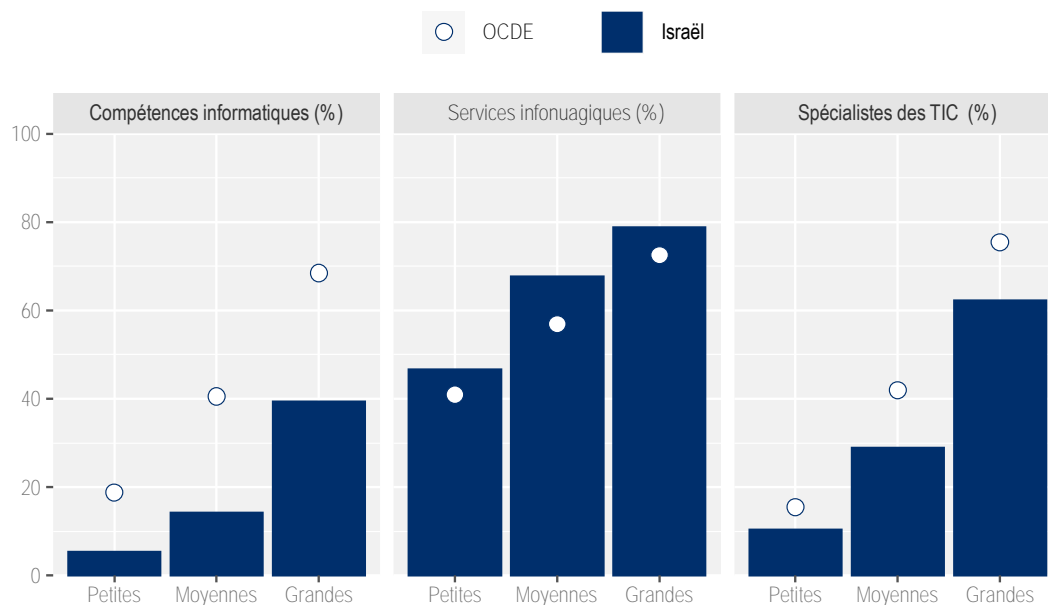


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.125. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Italie

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.126. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

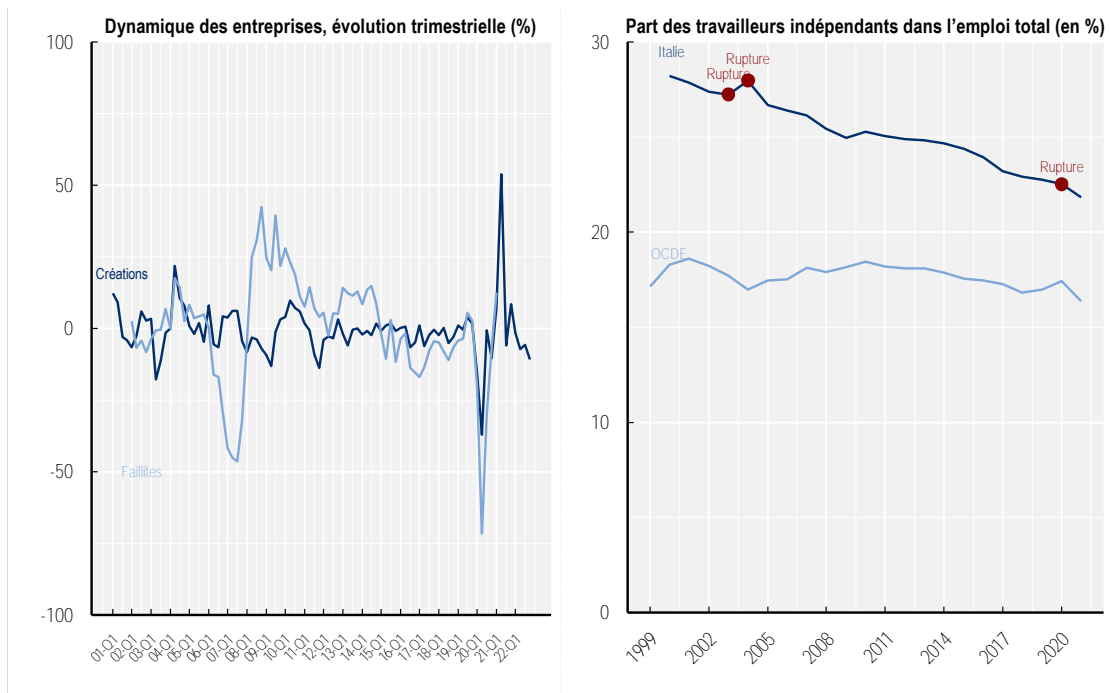


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.127. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

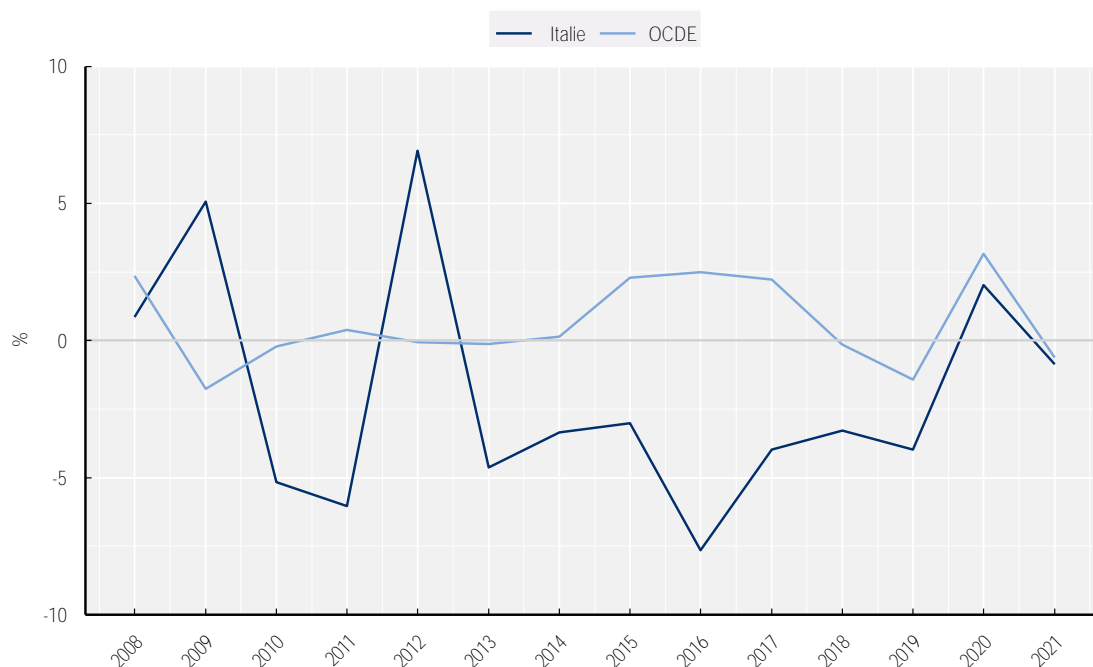


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.128. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

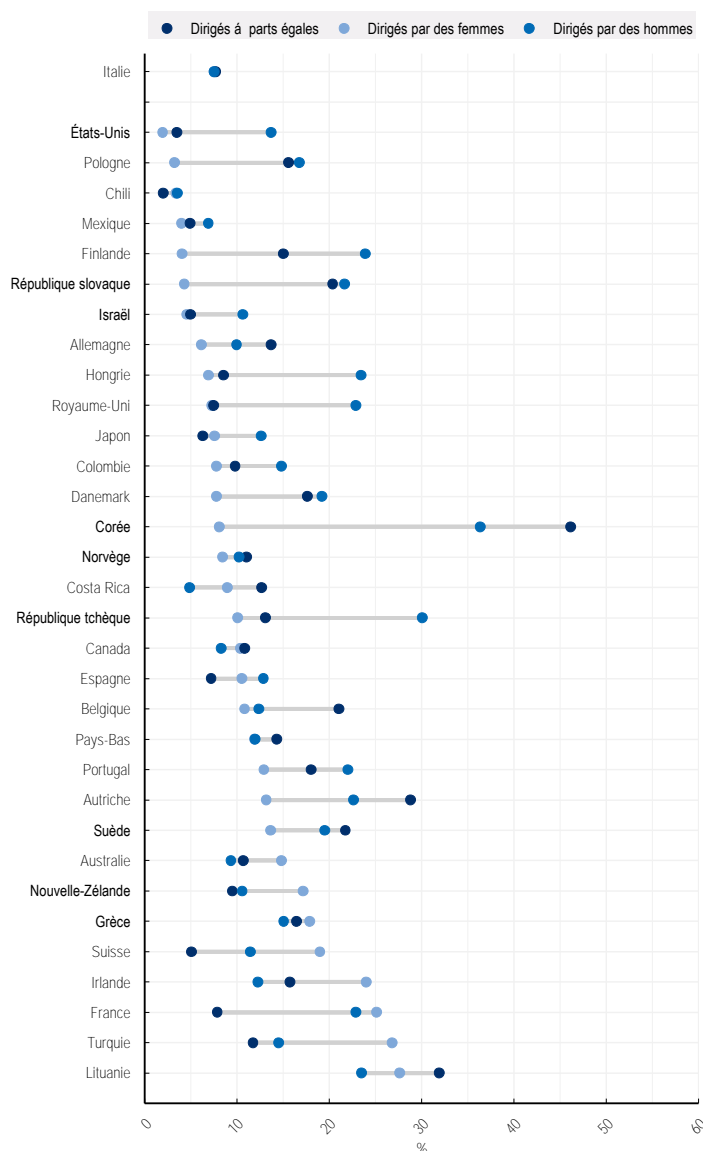


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.129. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

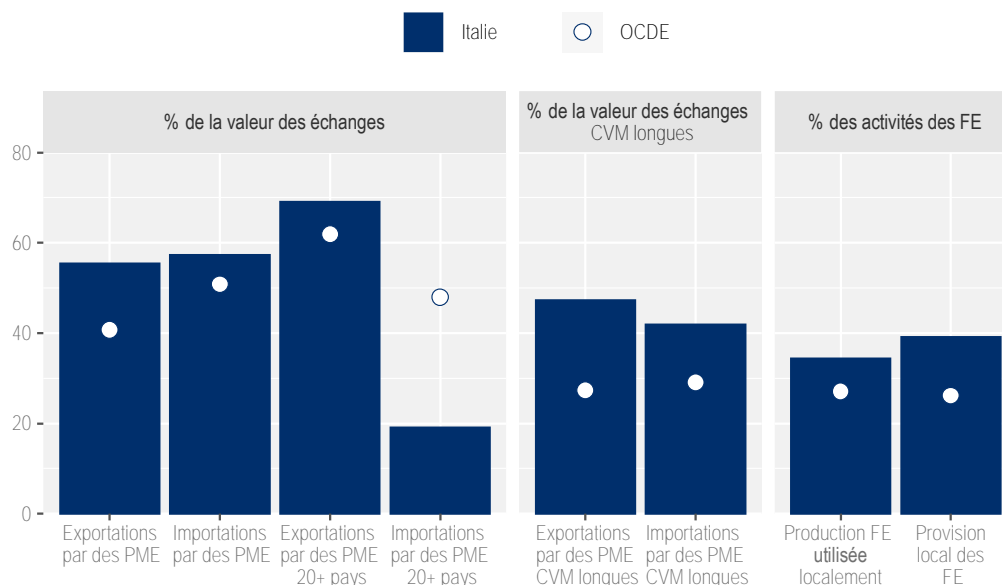


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

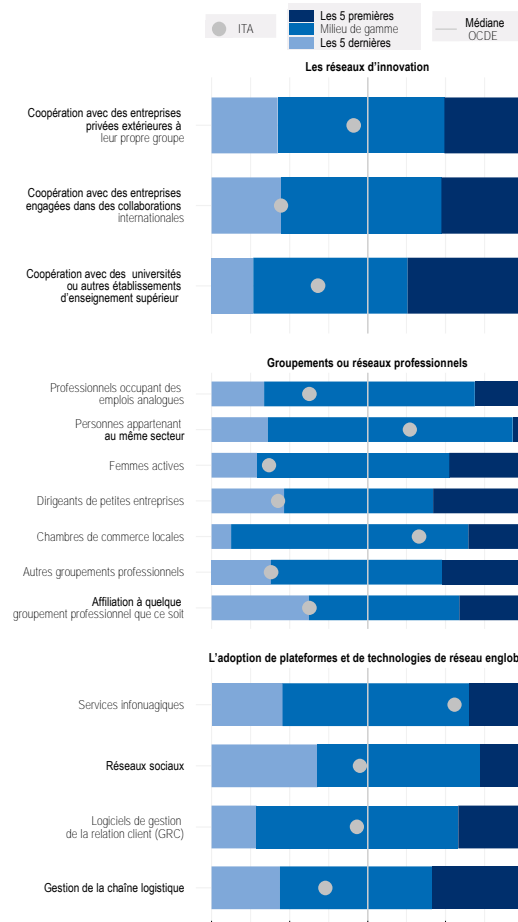
Graphique 8.130. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.131. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

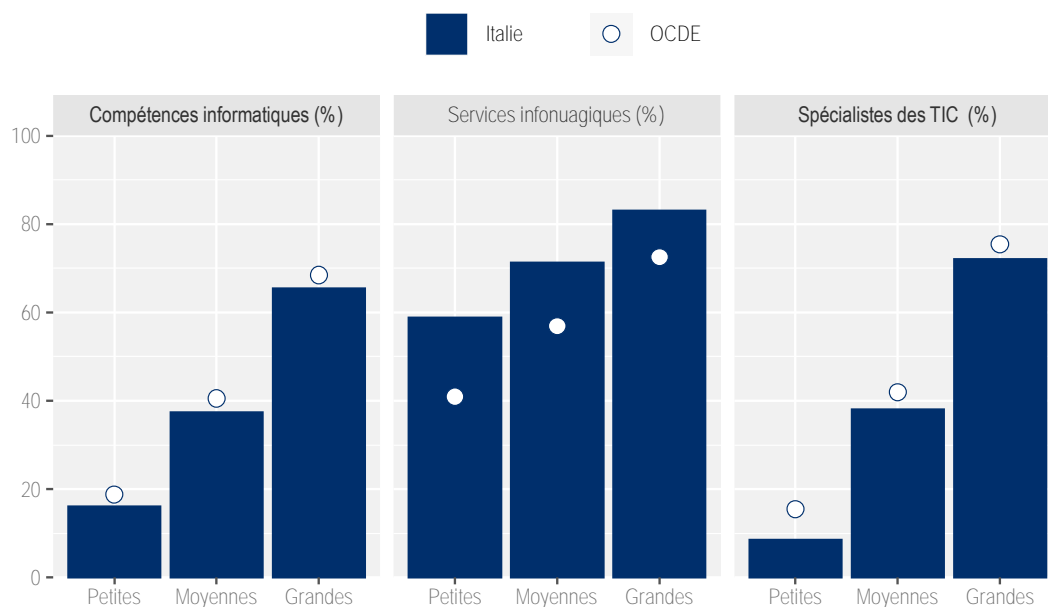


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.132. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Japon

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.133. Part des PME dans l'emploi

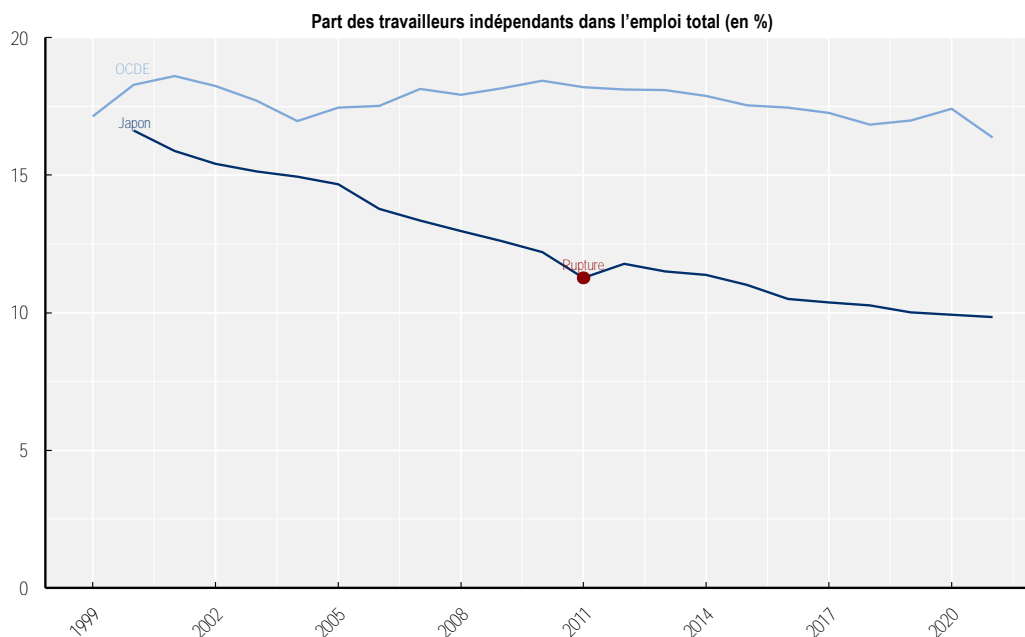


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.134. Emploi indépendant

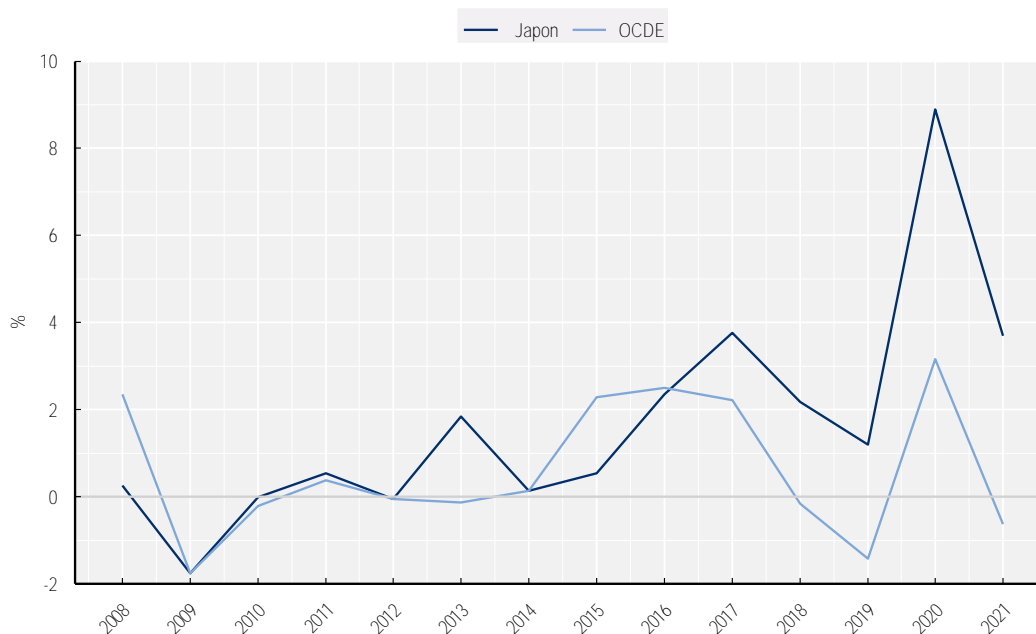


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.135. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

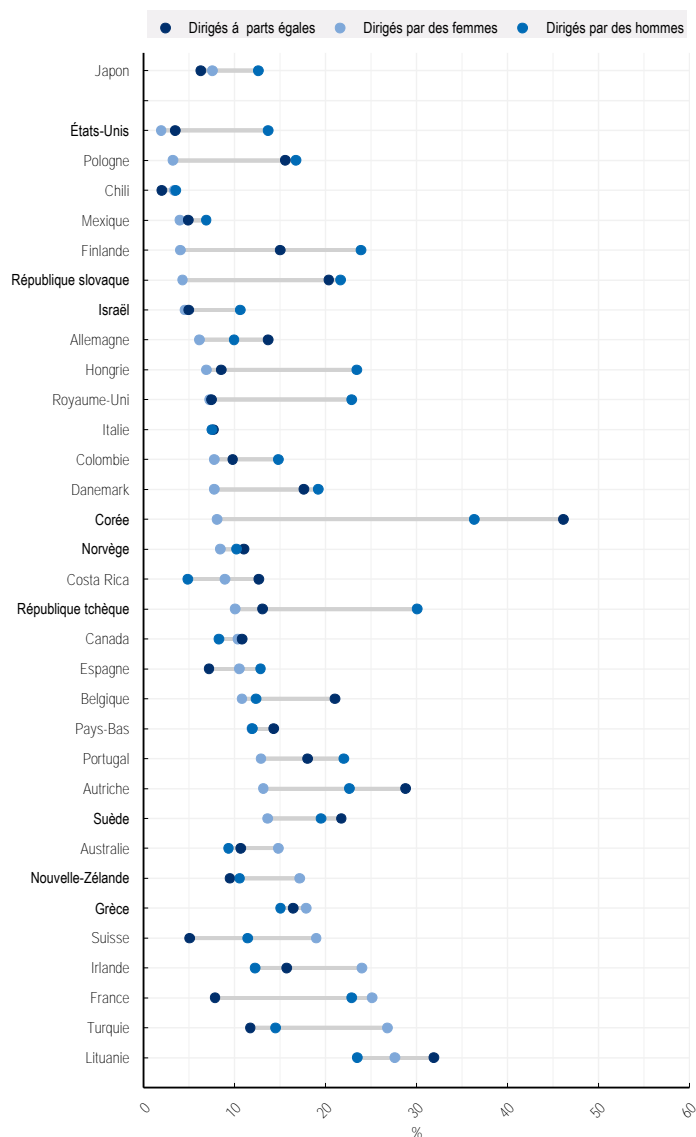


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.136. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

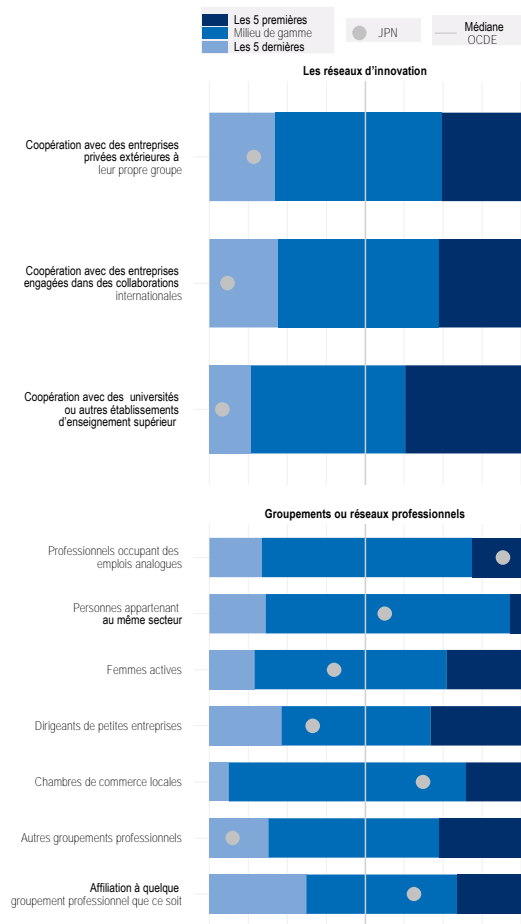


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.137. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

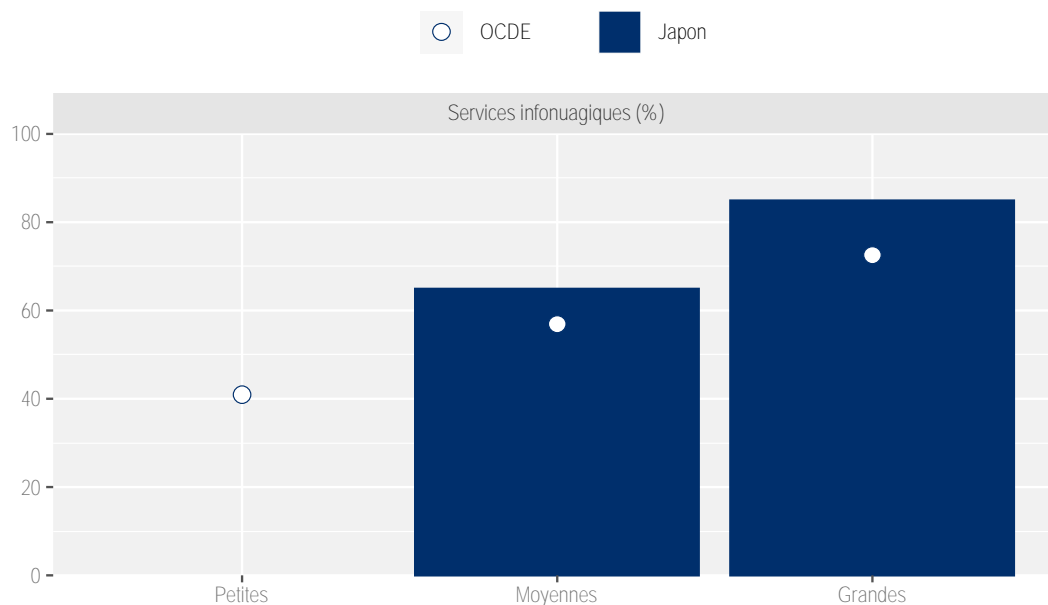


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.138. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation



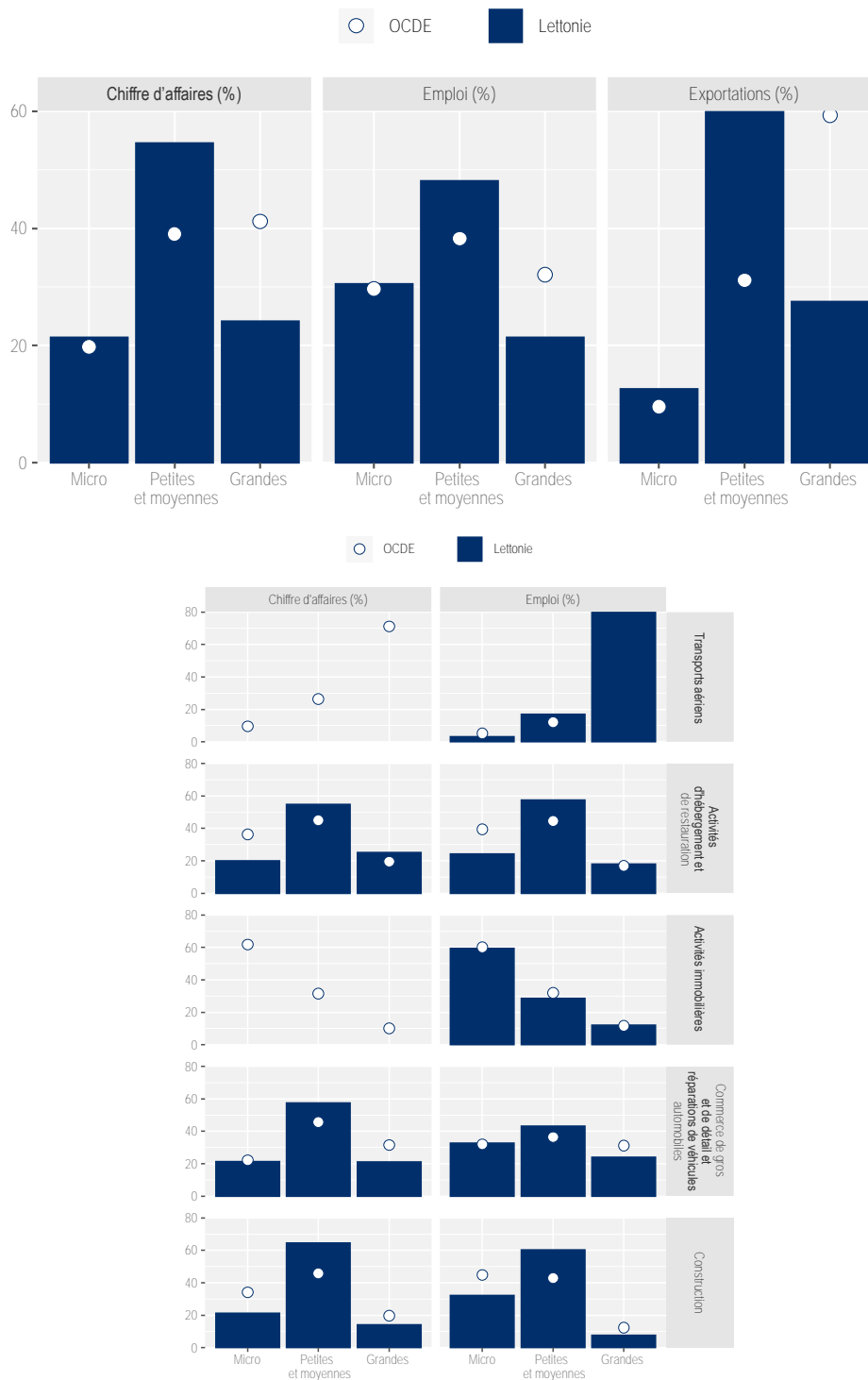
Note : Part (en %) des entreprises ayant acheté des services infonuagiques, dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Lettonie

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.139. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

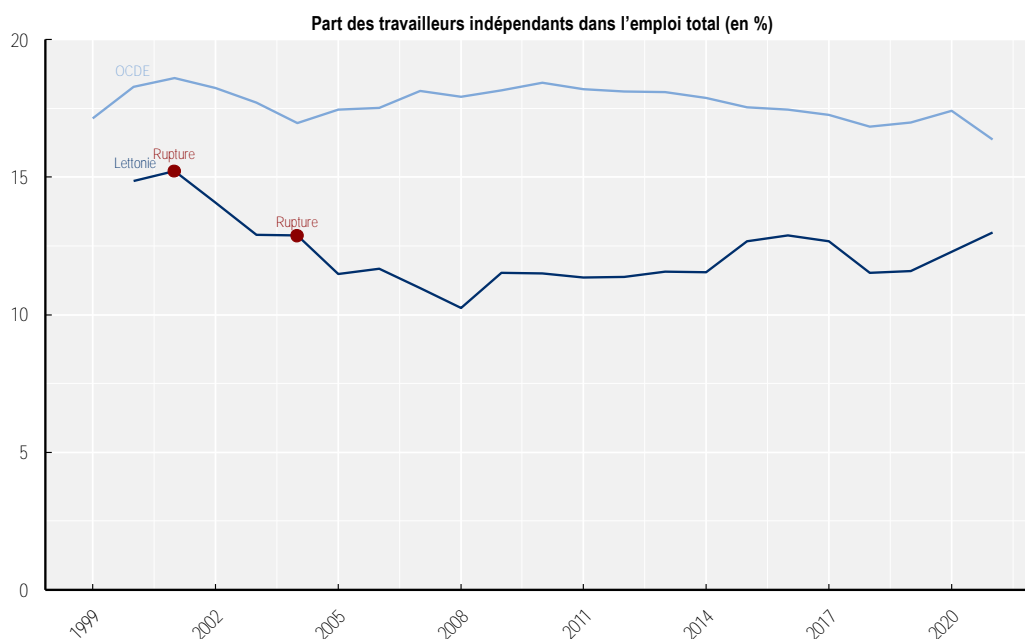


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.140. Emploi indépendant

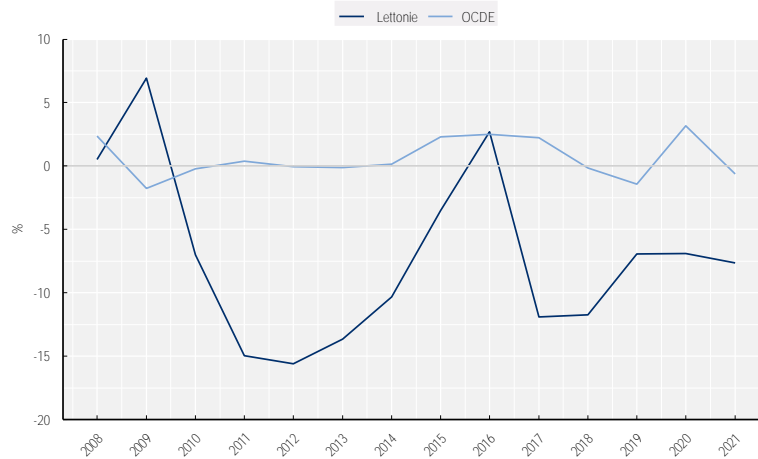


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.141. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

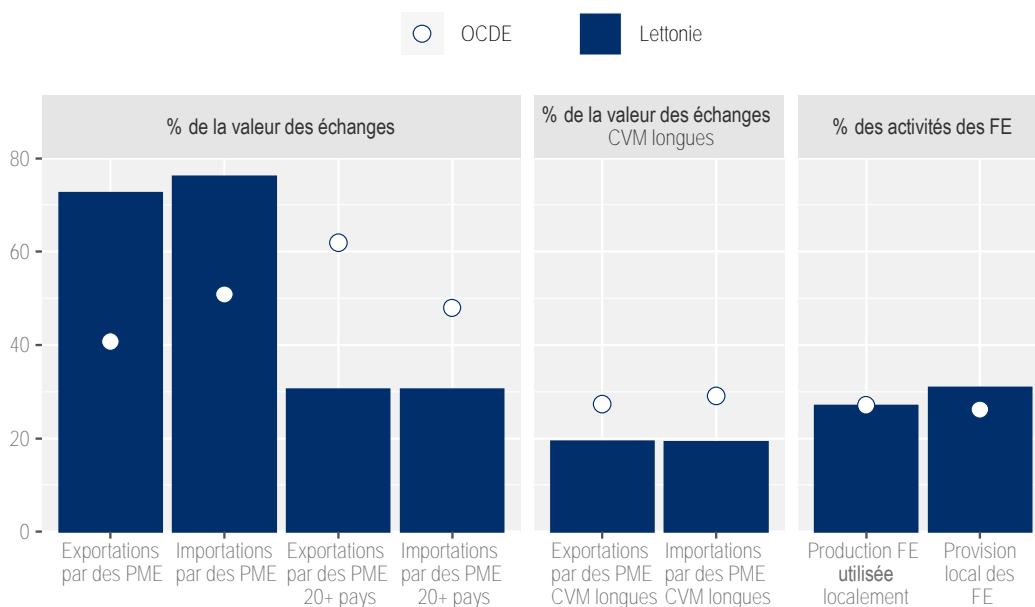


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

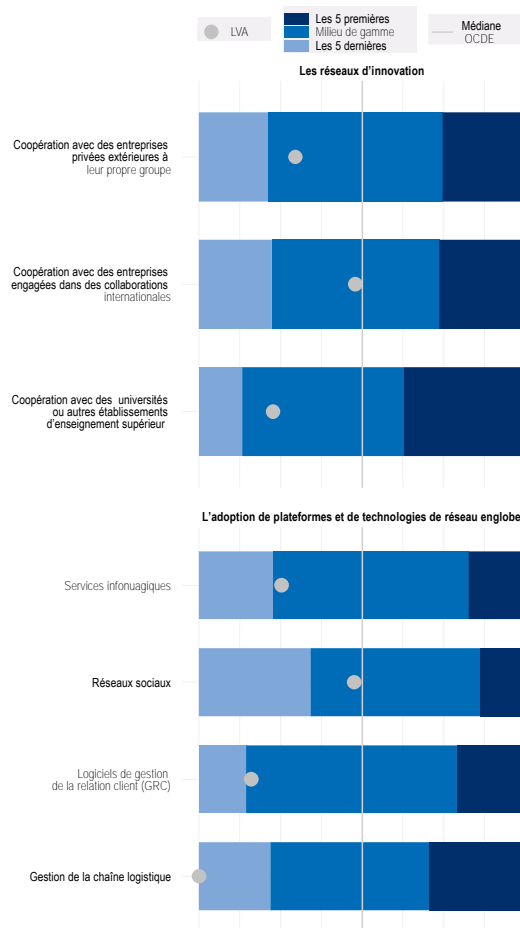
Graphique 8.142. **Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)**



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.143. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

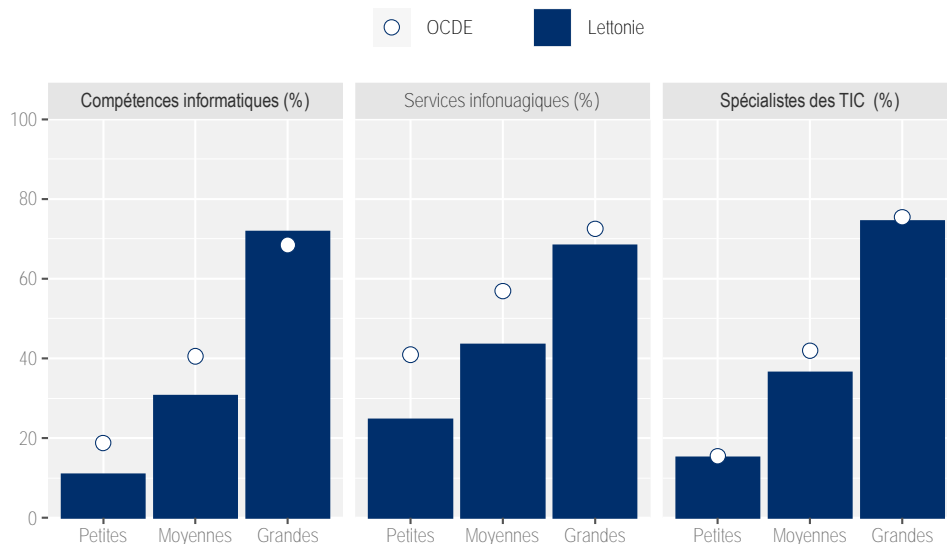


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.144. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



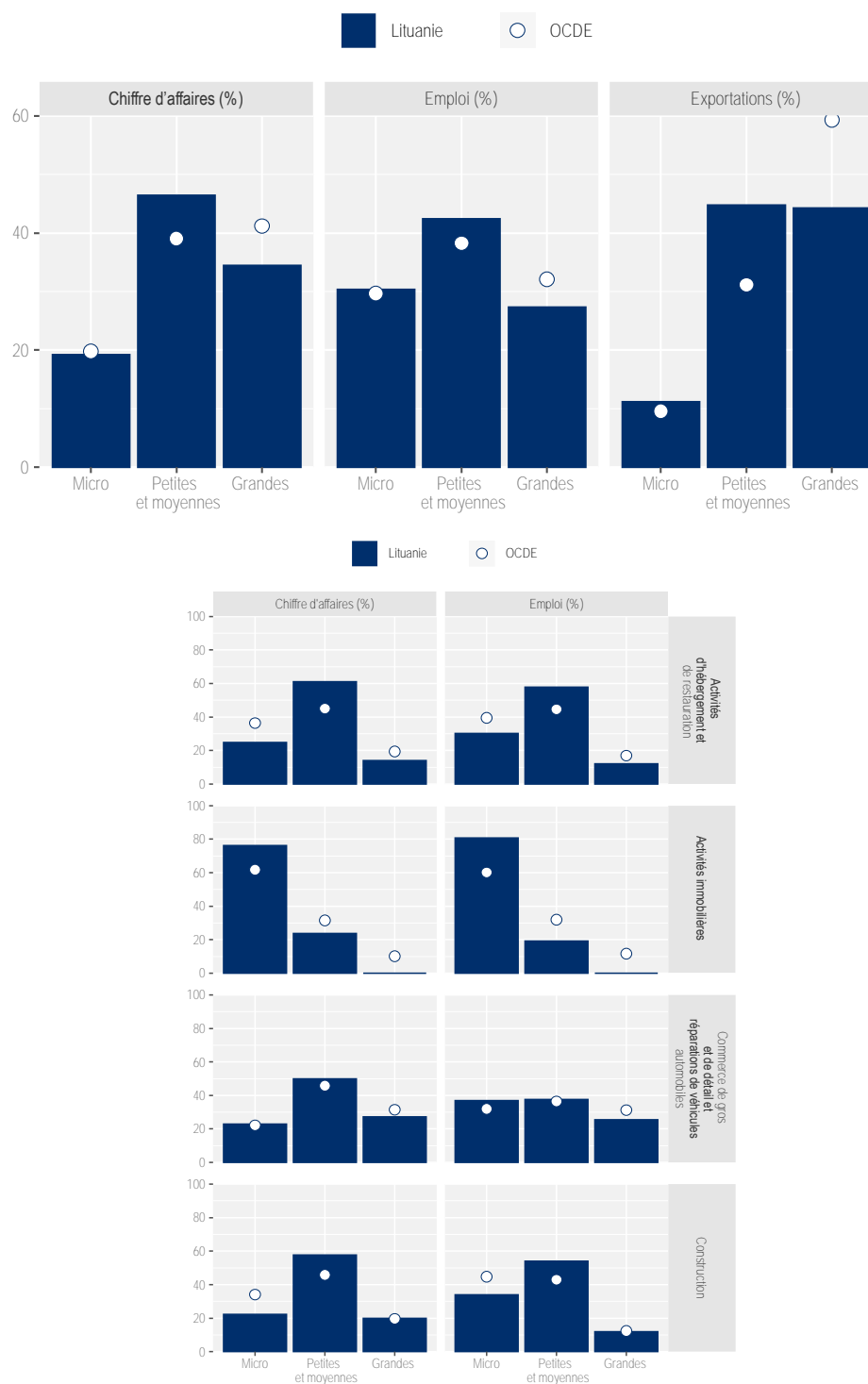
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Lituanie

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.145. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

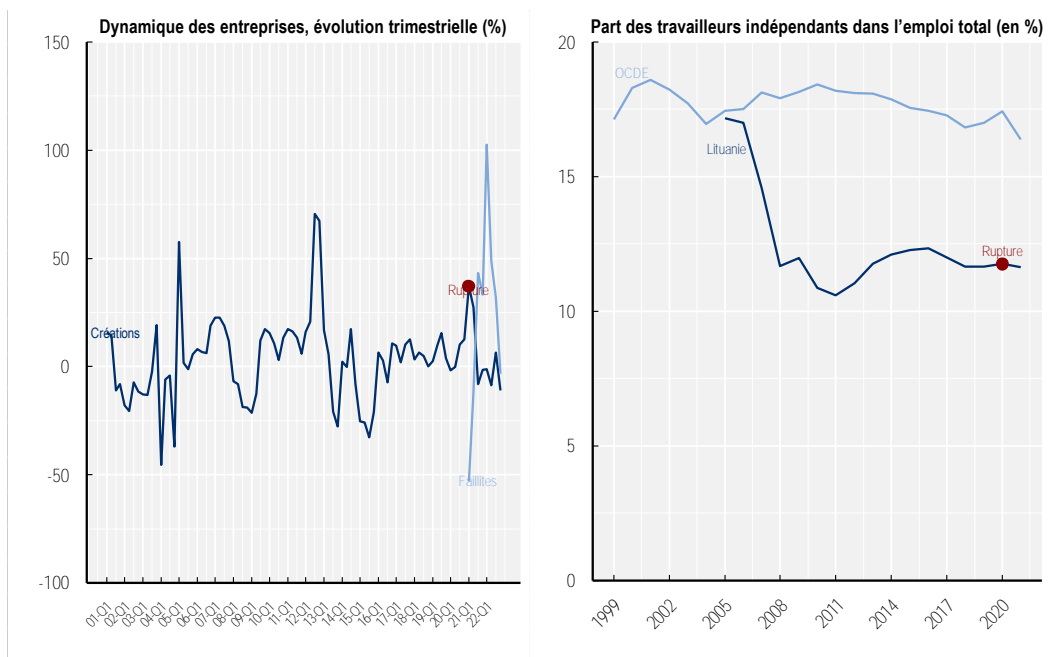


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.146. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

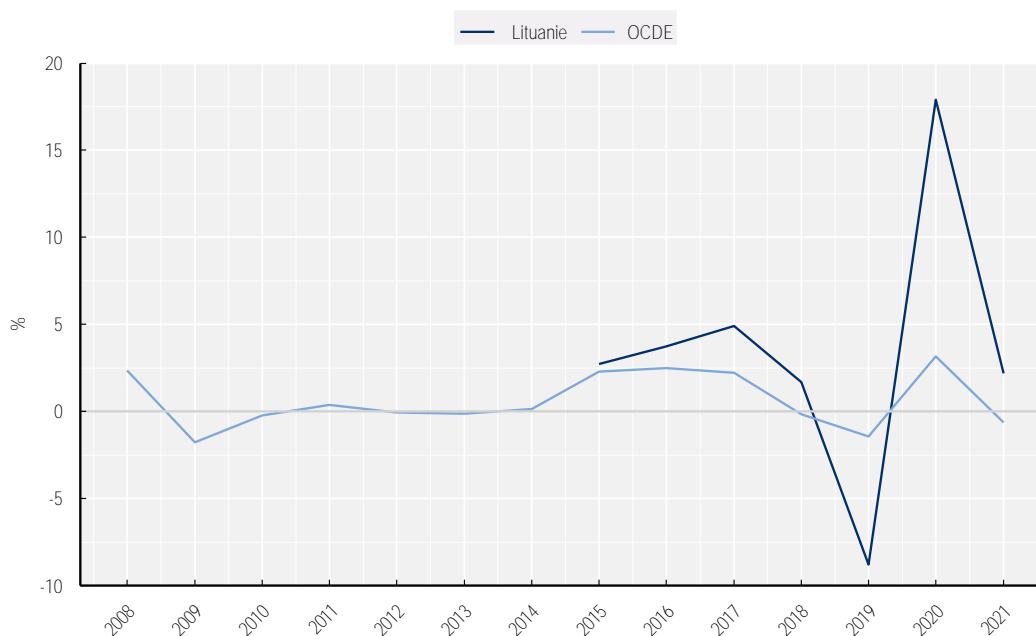


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.147. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

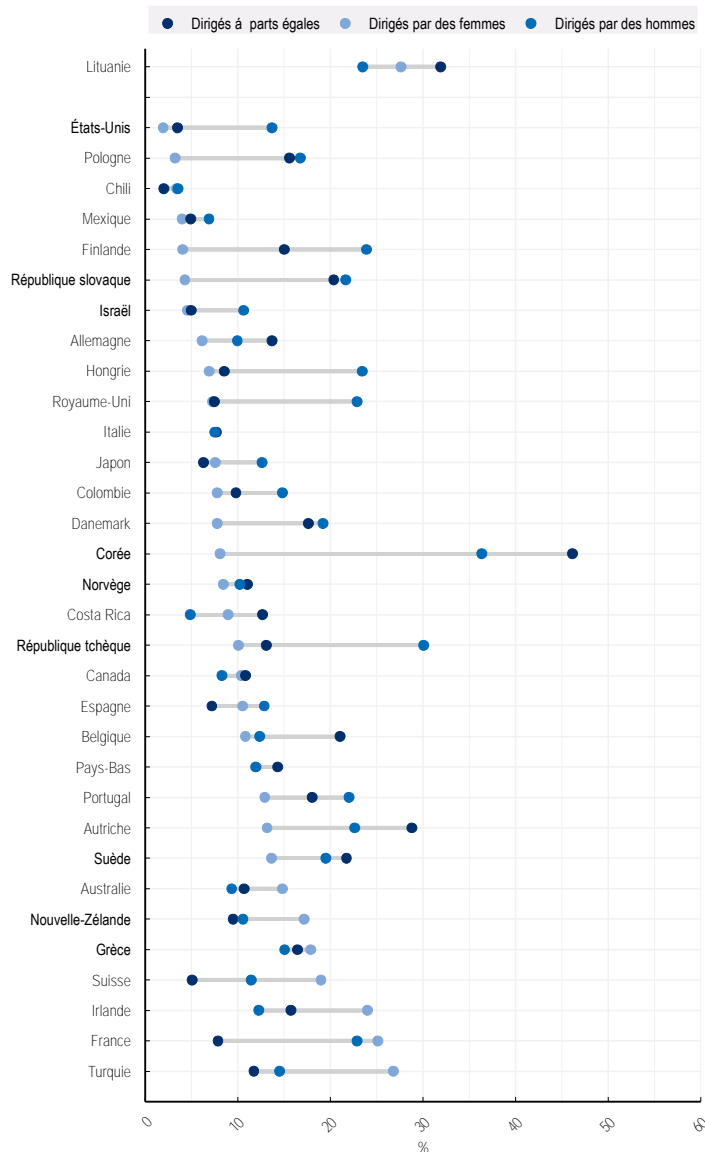


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.148. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

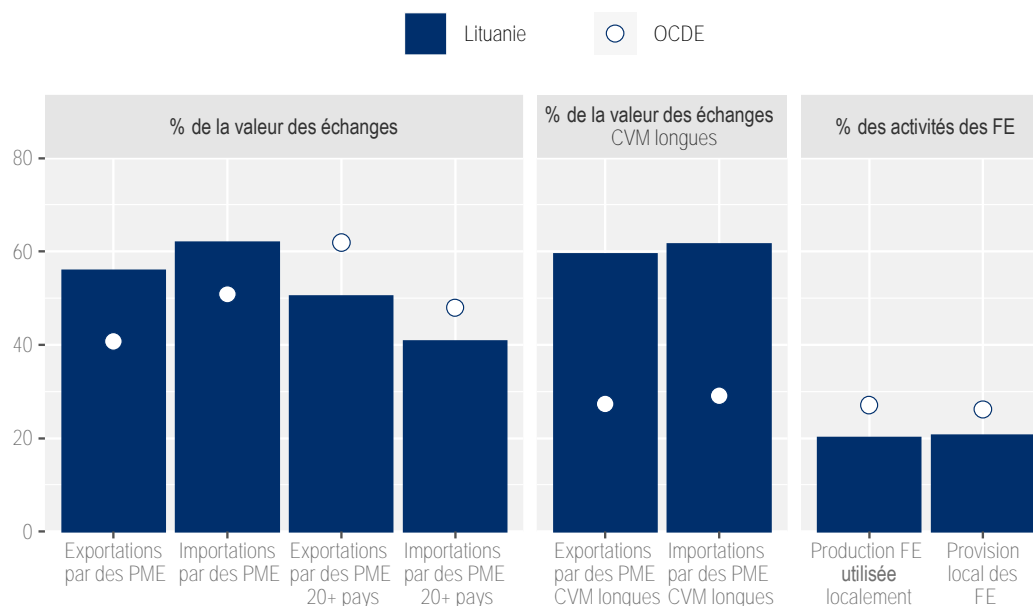


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

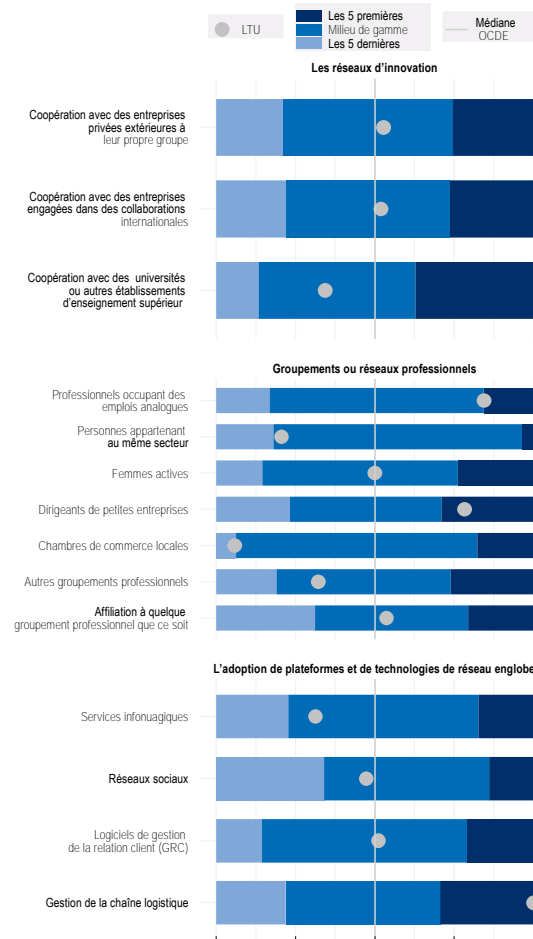
Graphique 8.149. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.150. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

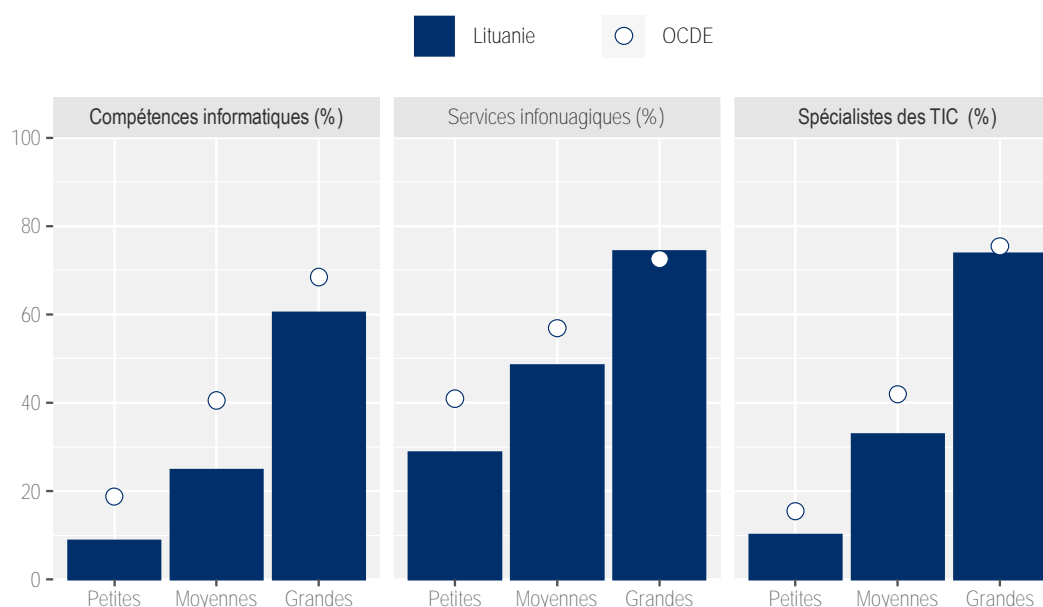


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.151. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



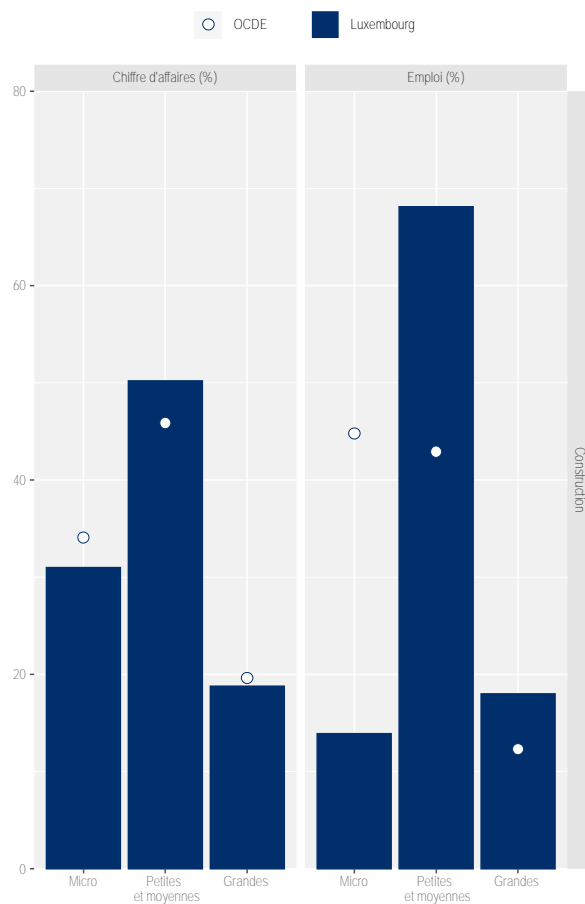
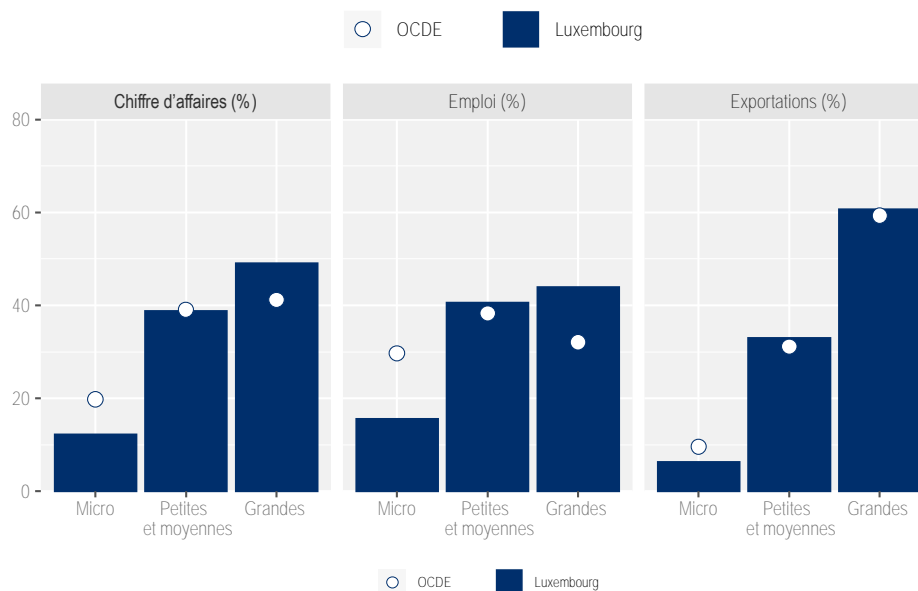
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Luxembourg

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.152. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

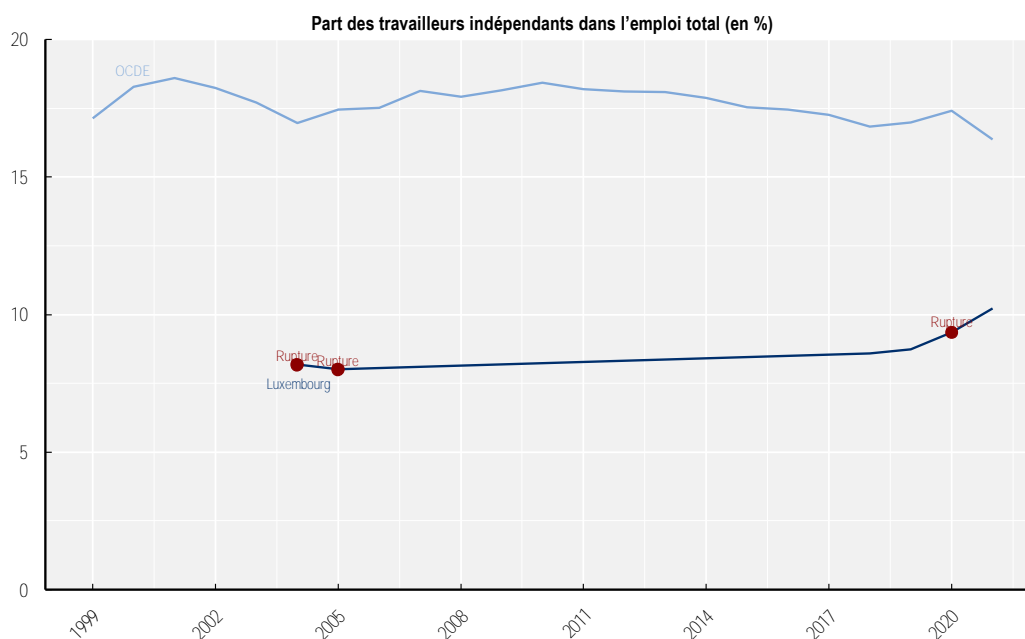


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.153. Emploi indépendant

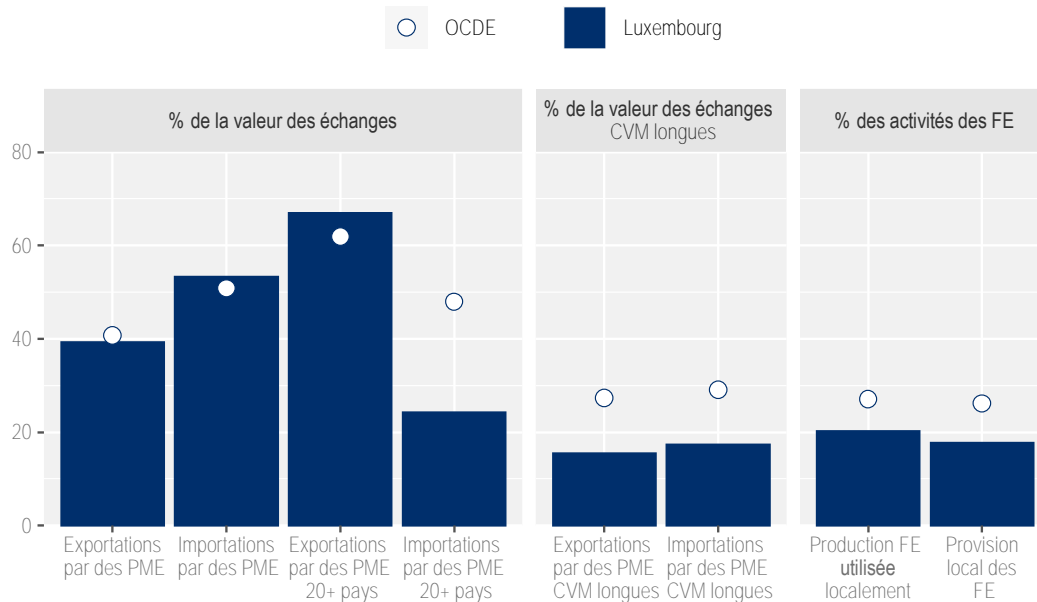


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

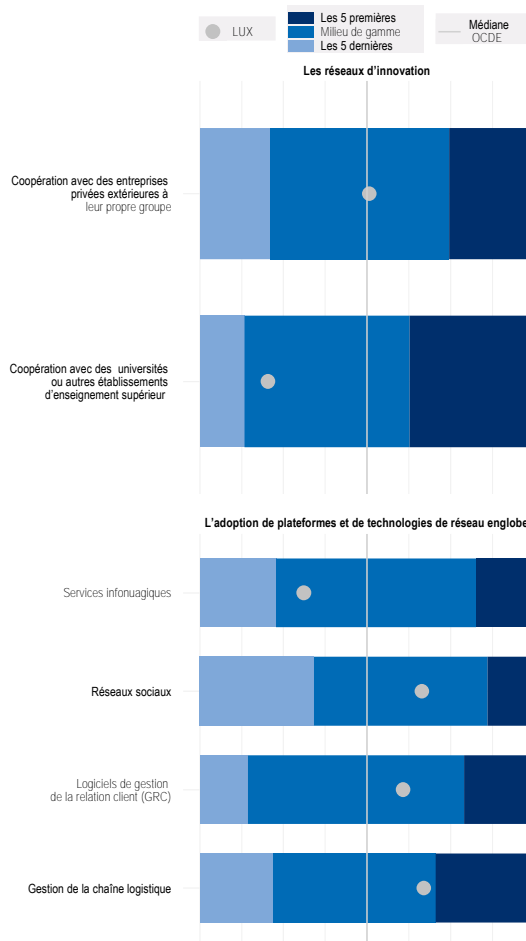
Graphique 8.154. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.155. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

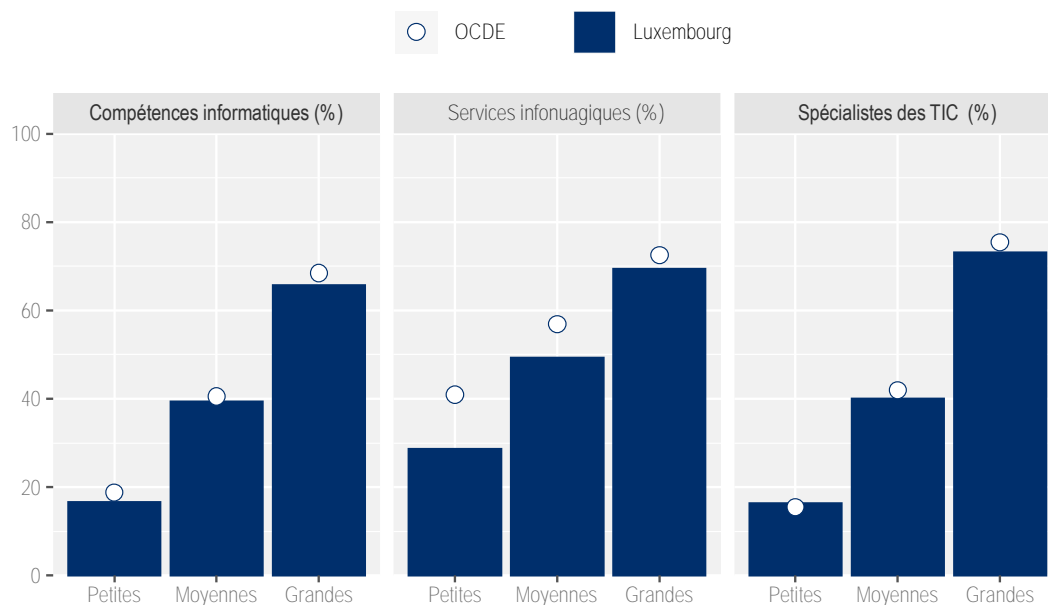


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.156. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



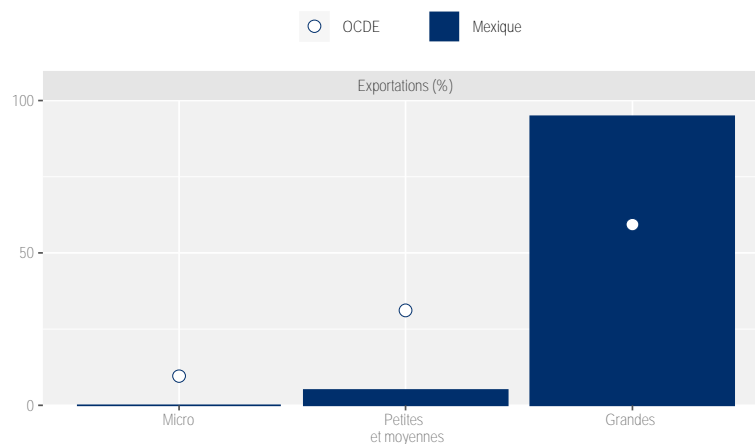
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Mexique

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.157. Part des PME dans les exportations

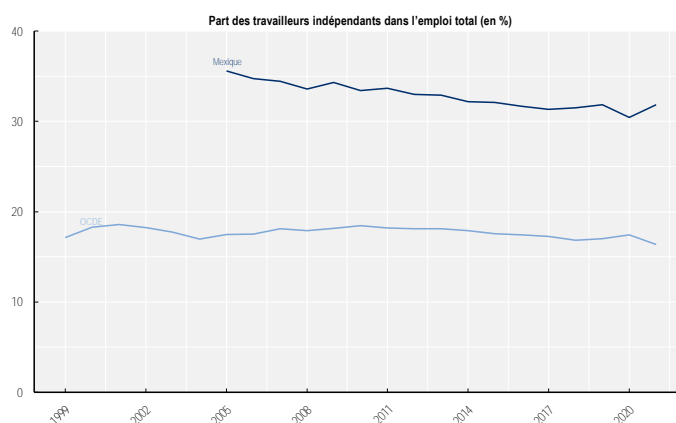


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.158. Emploi indépendant

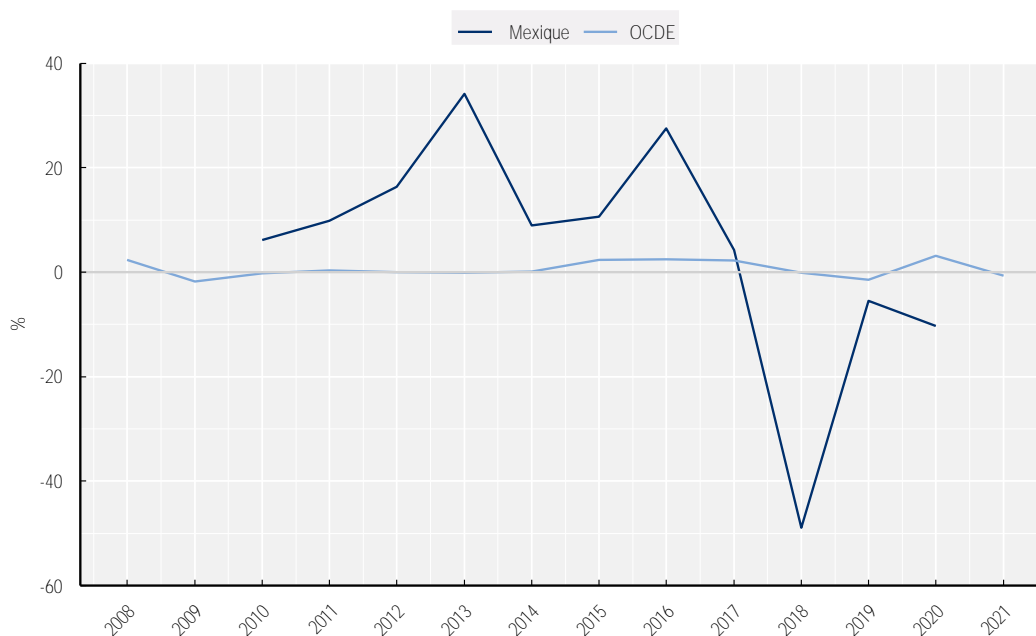


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.159. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

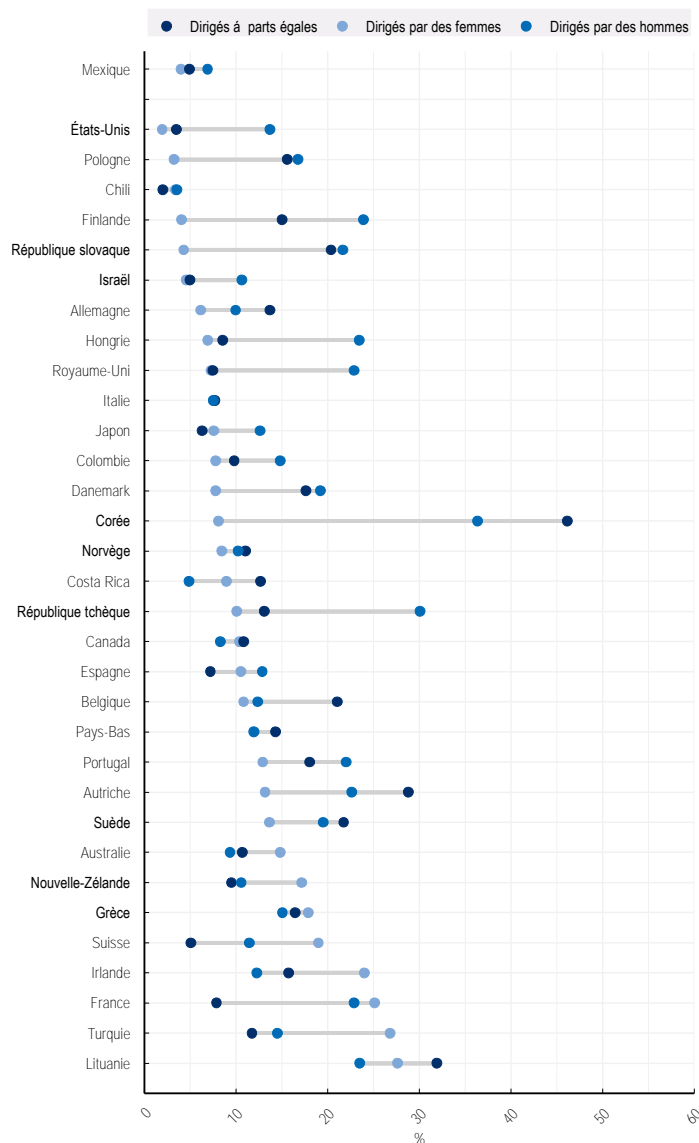


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.160. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

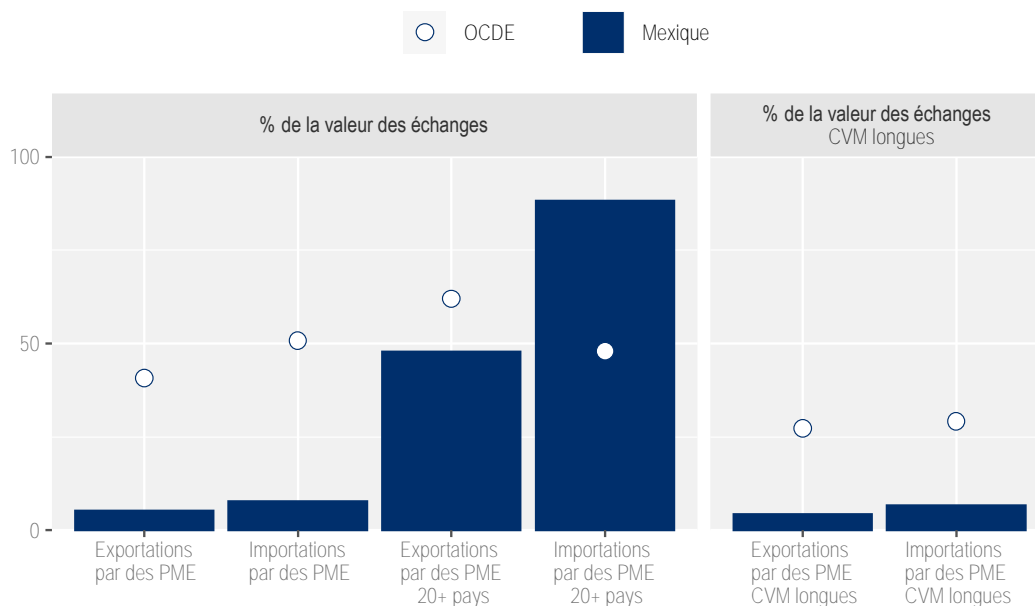


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

Graphique 8.161. Intégration des PME aux échanges (%)

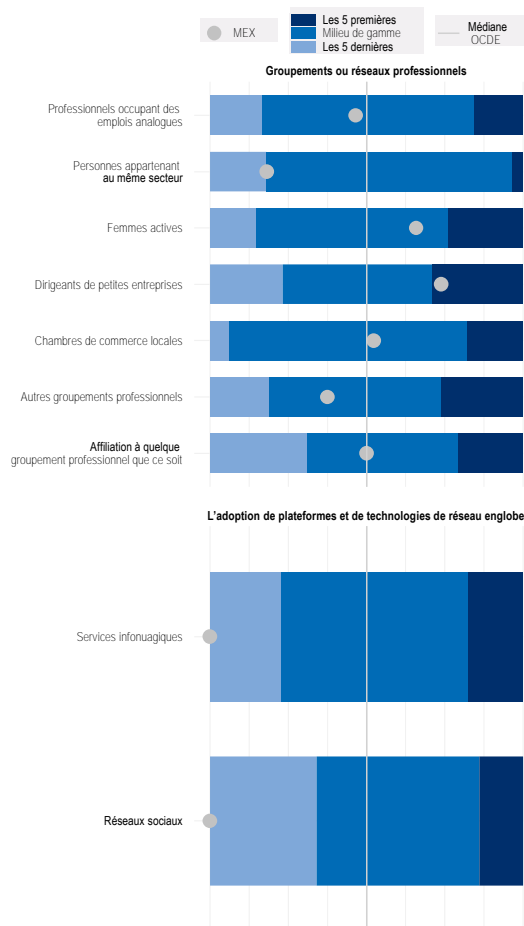


Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). Année de référence : pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles.

Source : Base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (CCE) de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.162. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

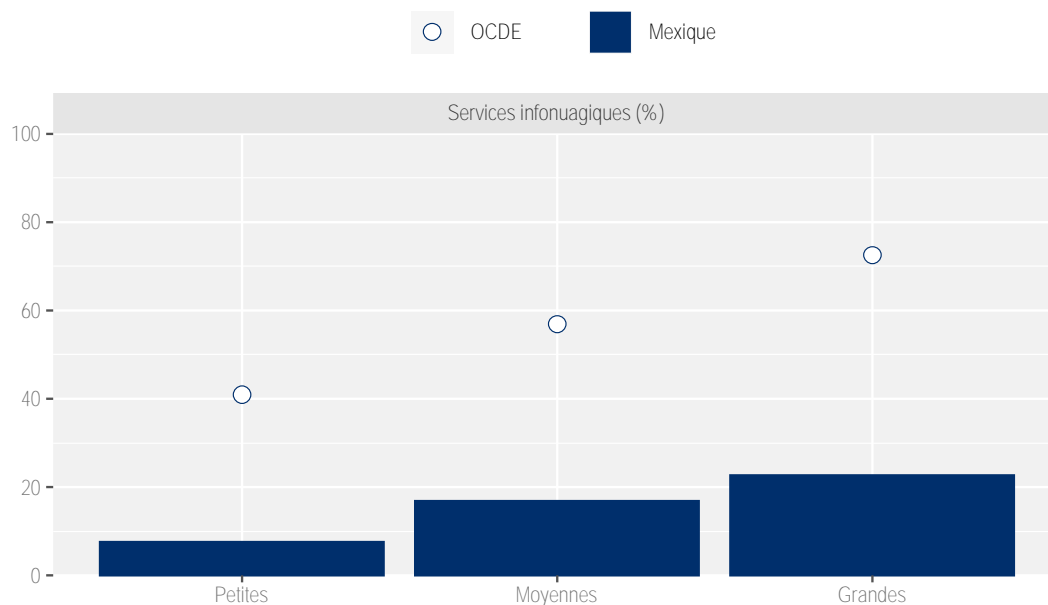


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.163. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, par classe de taille



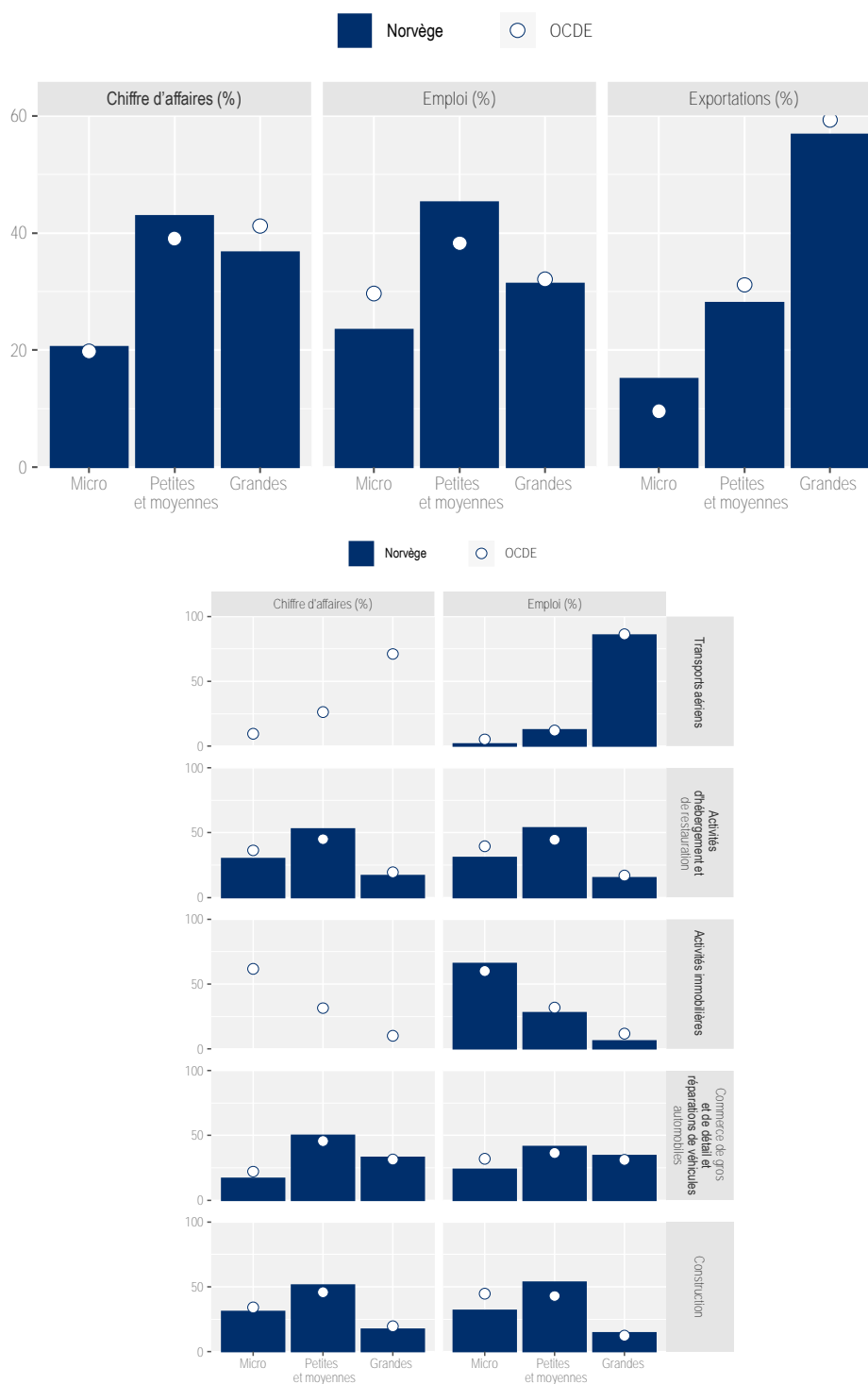
Note : Part (en %) des entreprises ayant acheté des services infonuagiques, dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Norvège

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.164. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

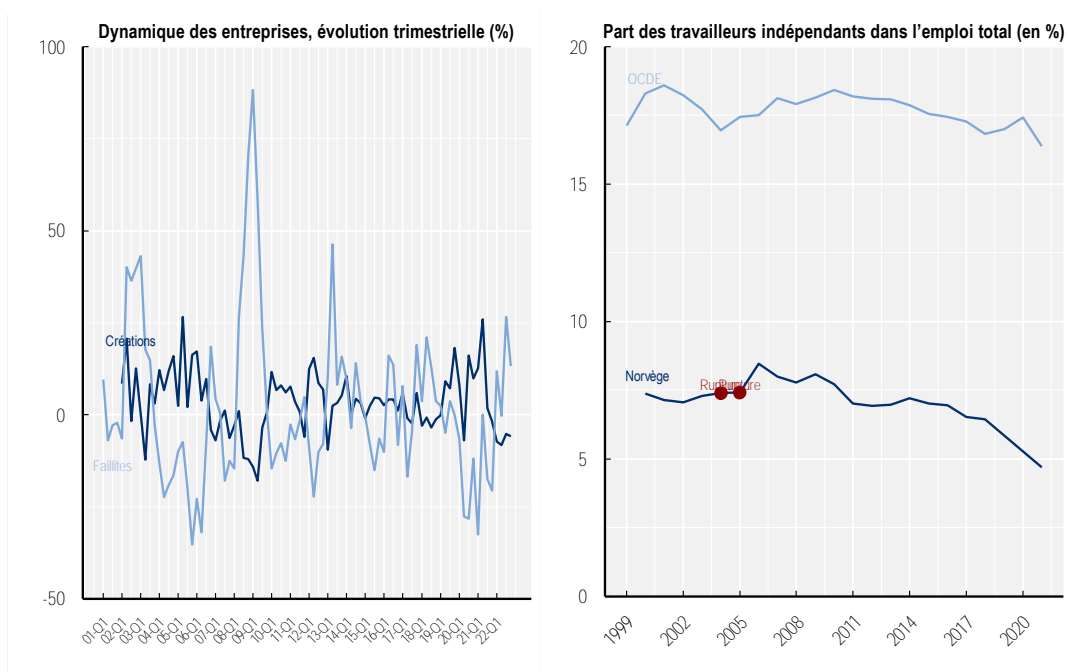


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.165. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

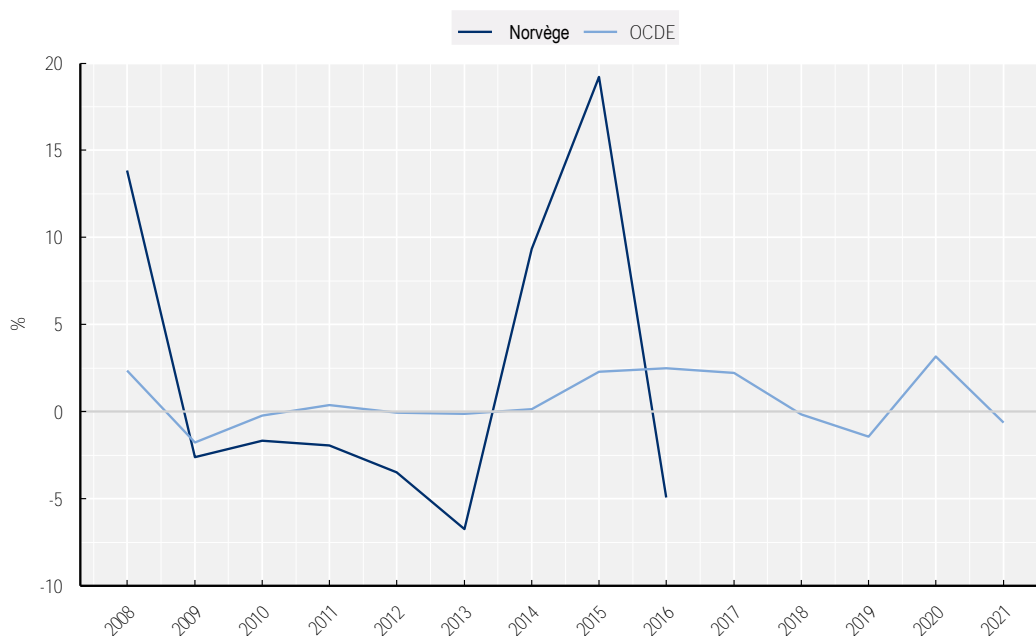


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.166. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

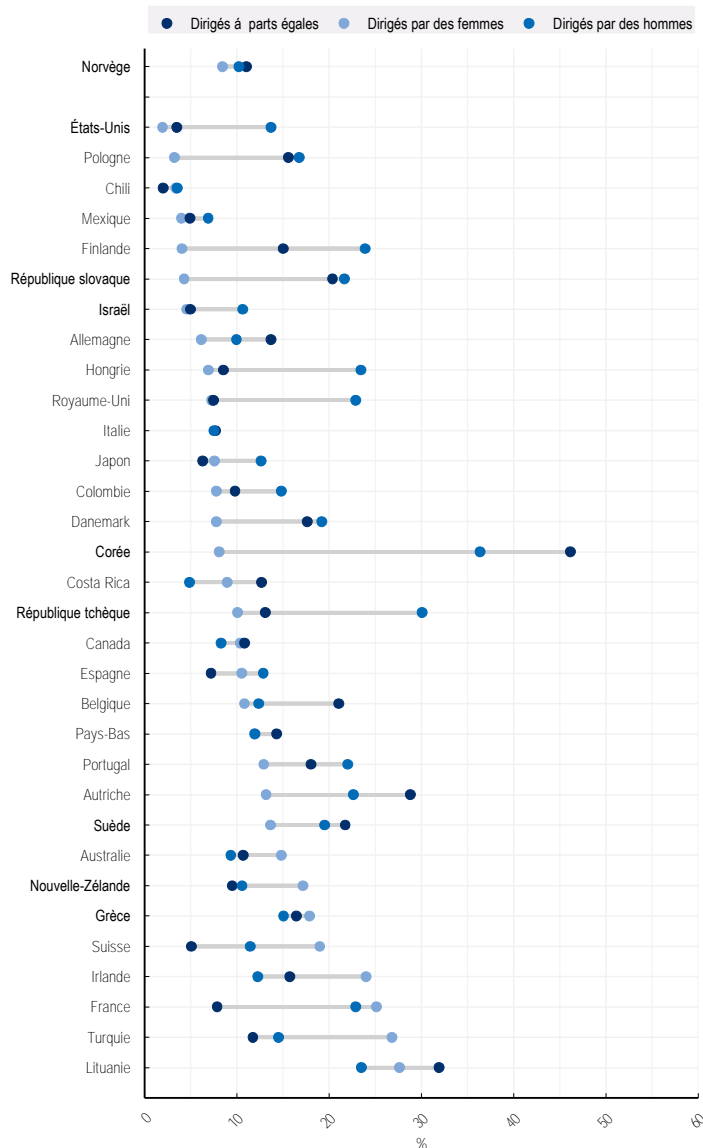


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.167. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

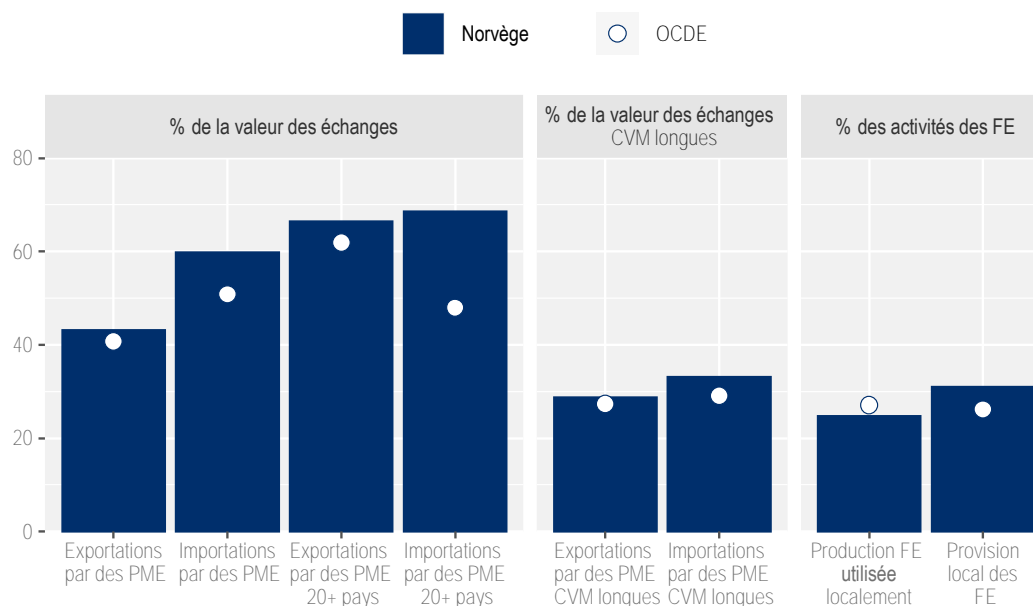


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

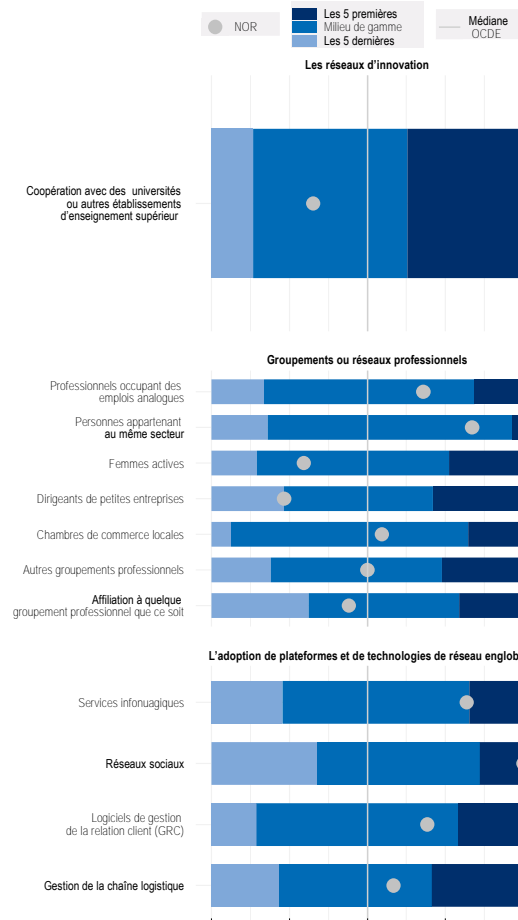
Graphique 8.168. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.169. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

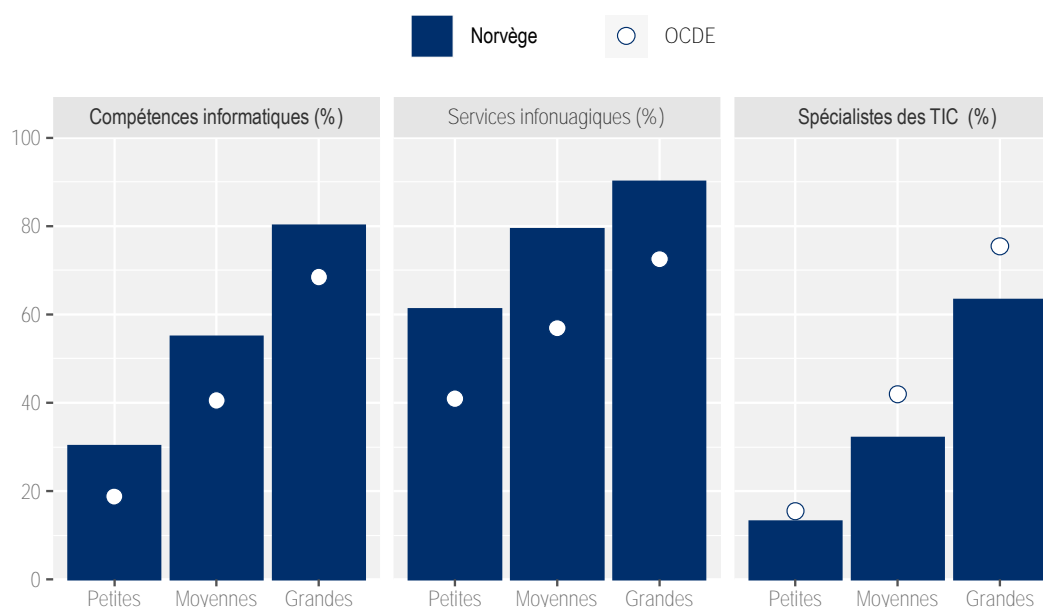


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.170. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



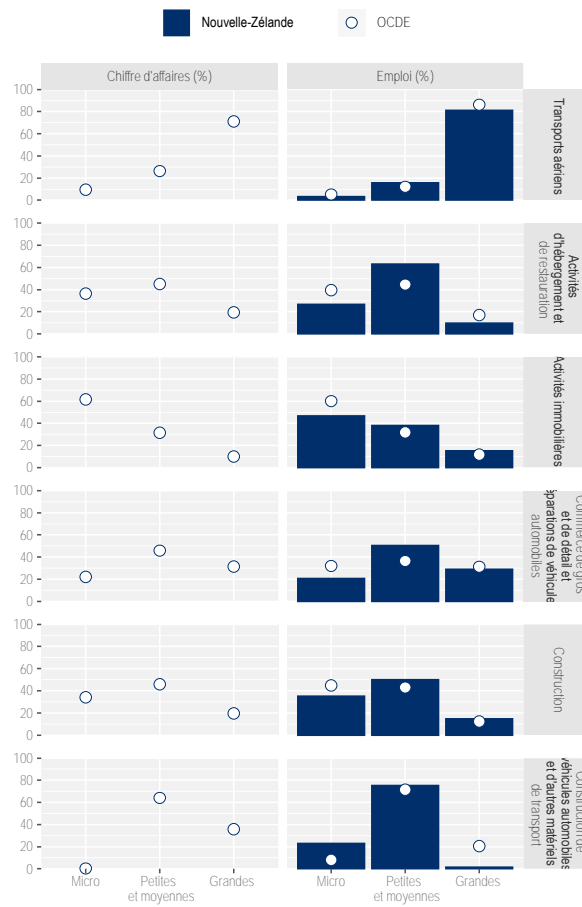
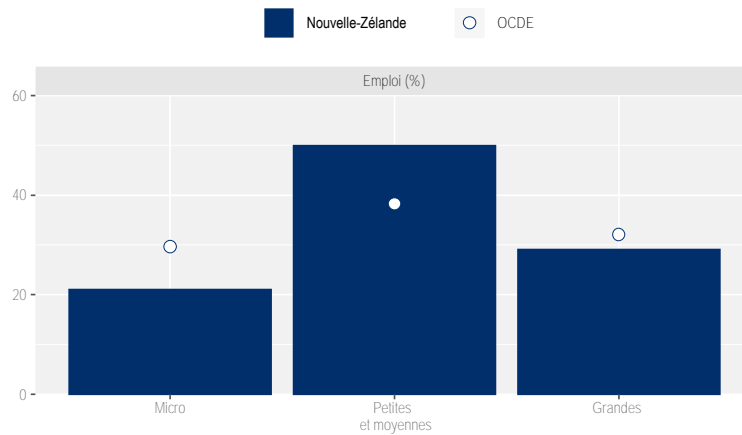
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Nouvelle-Zélande

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.171. Part des PME dans l'emploi

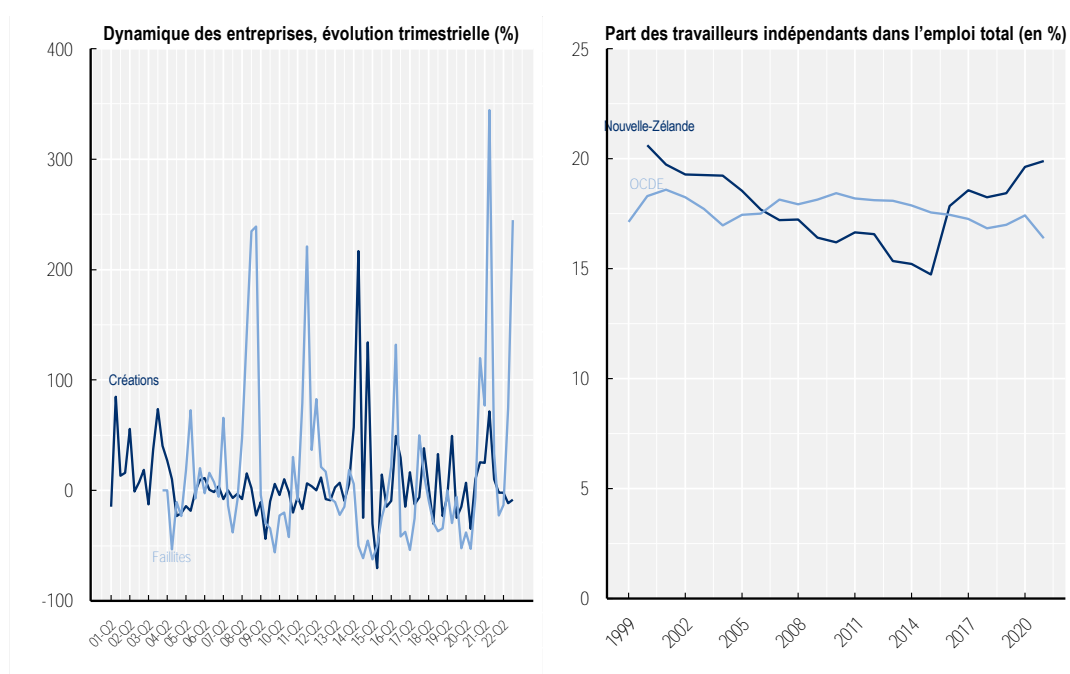


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.172. Emploi indépendant

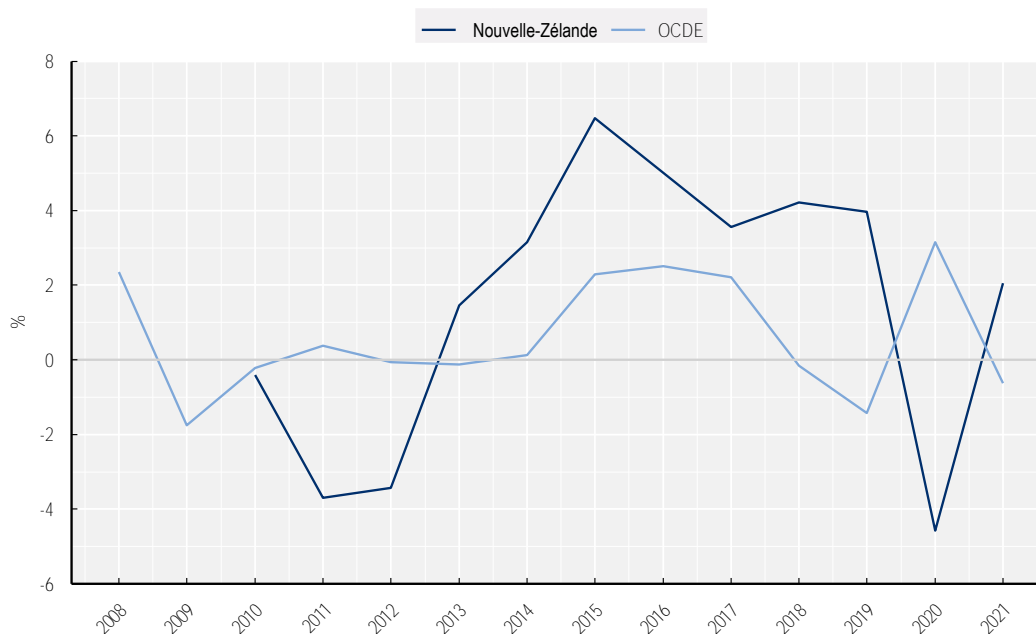


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.173. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

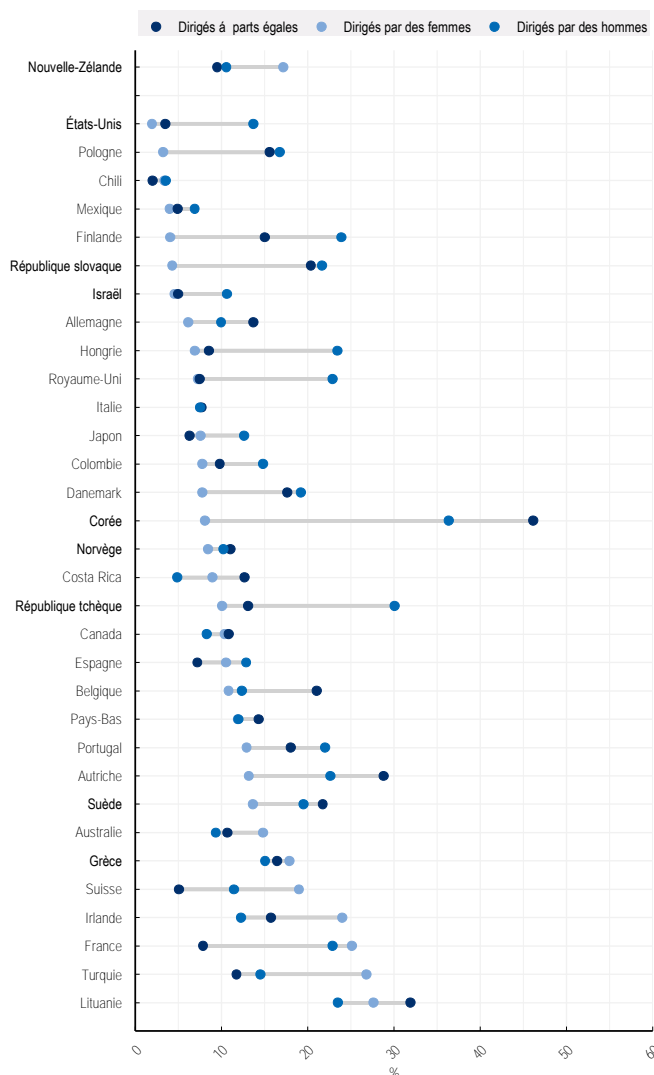


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.174. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

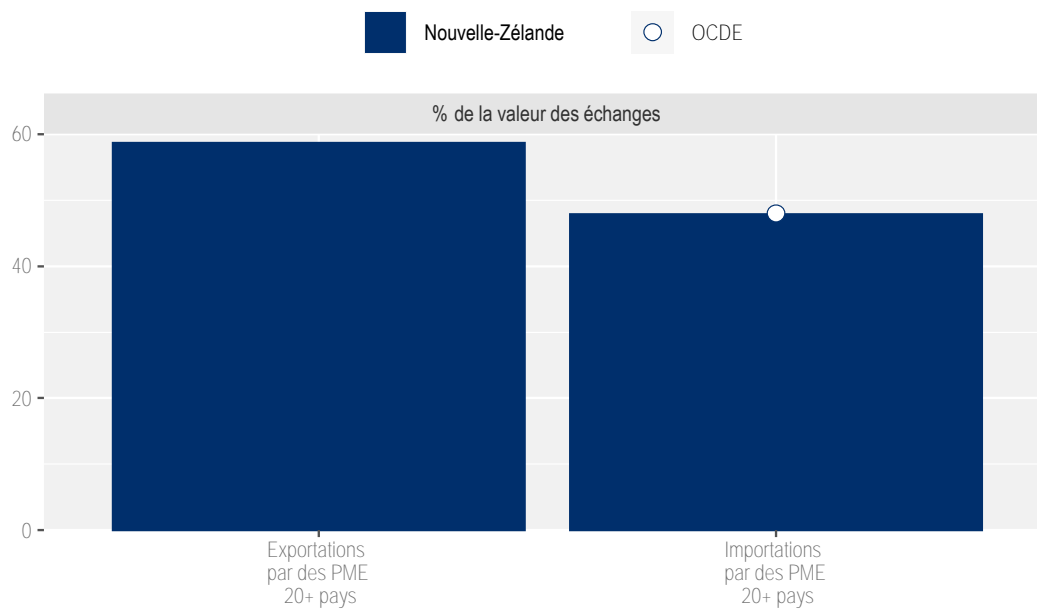


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

Graphique 8.175. Intégration des PME aux échanges (%)

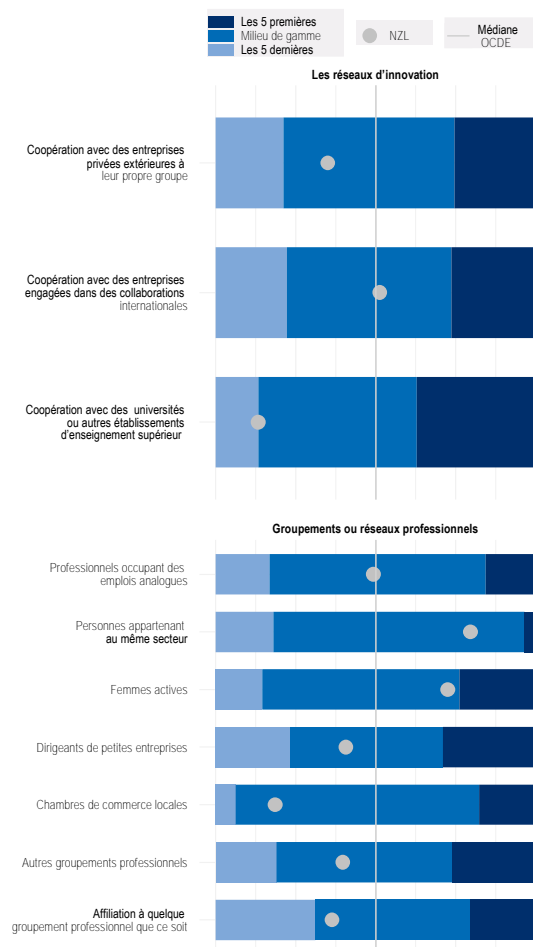


Note : les « PME » désignent les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. Année de référence : pour « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles.

Source : Base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (CCE) de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.176. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

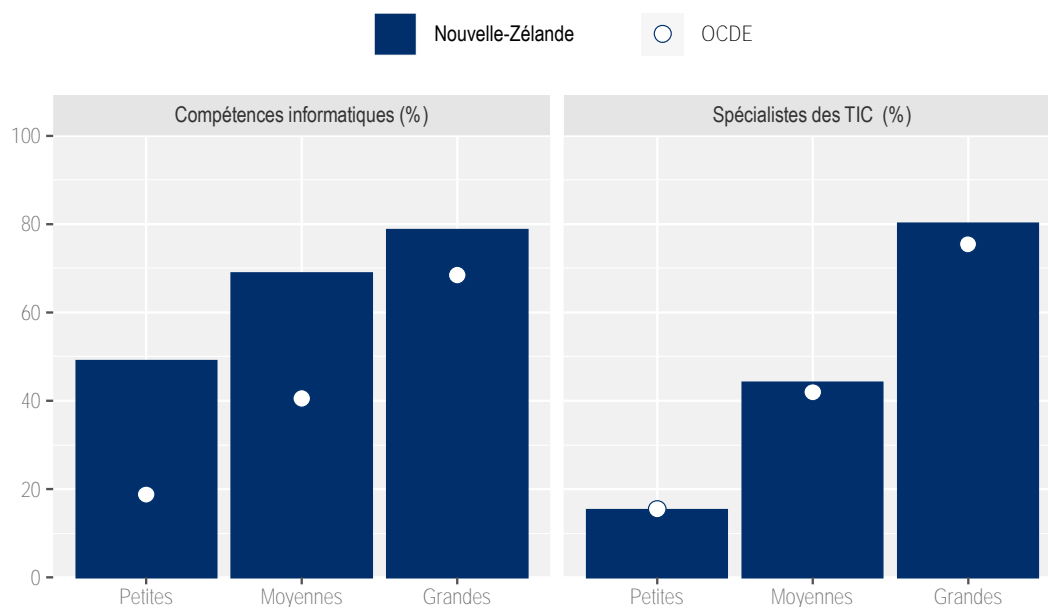


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.177. Part (en %) des entreprises ayant accès aux compétences numériques par le recrutement ou la formation, par classe de taille



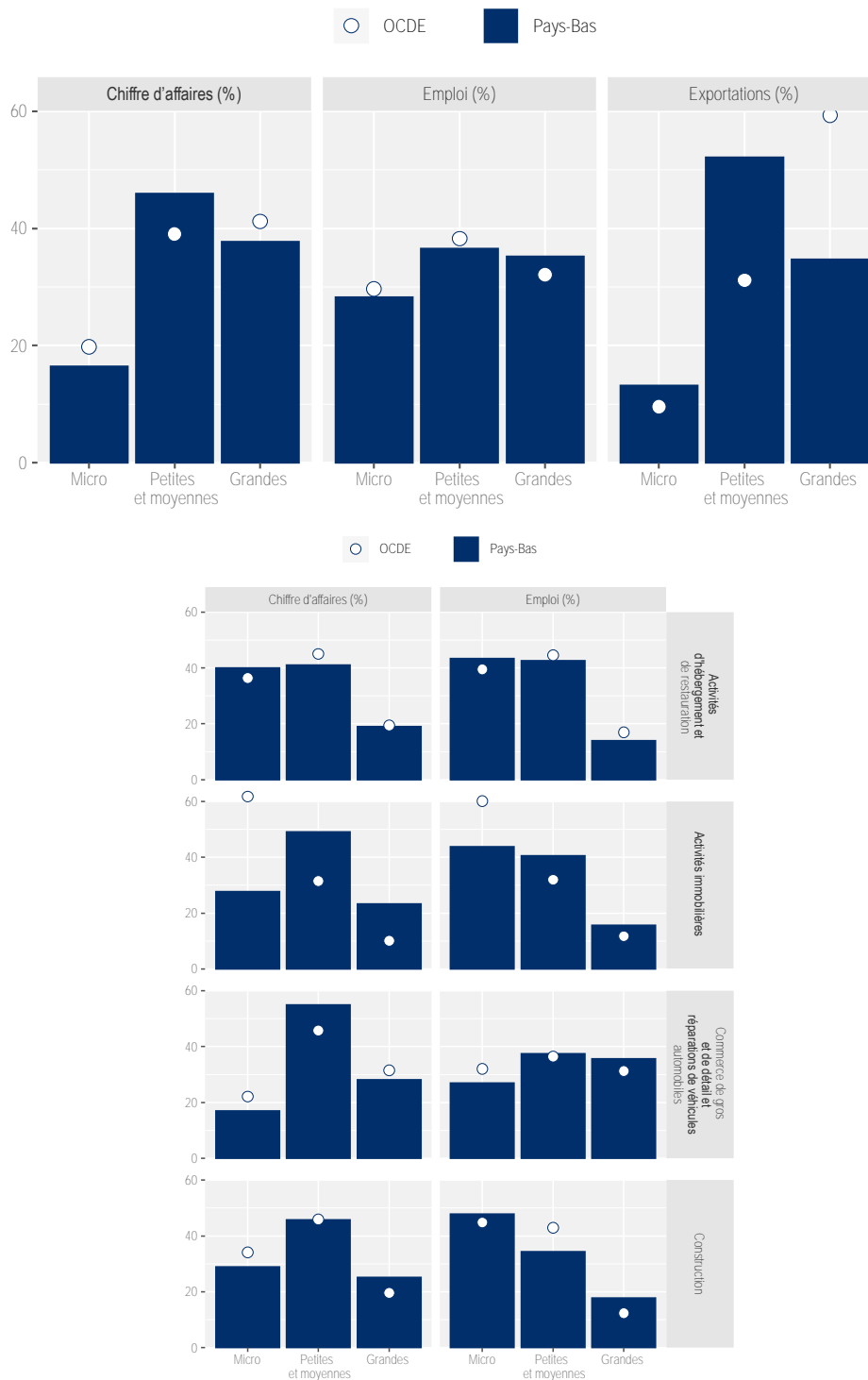
Note : Part (en %) des entreprises ayant dispensé, sous quelque forme que ce soit, une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, et employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Pays-Bas

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.178. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

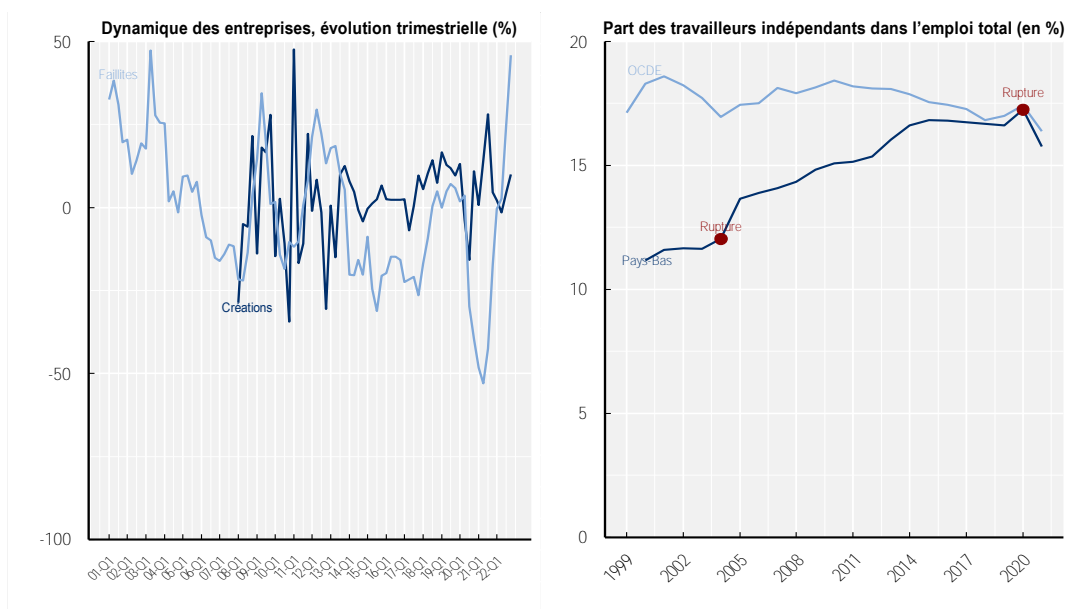


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.179. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

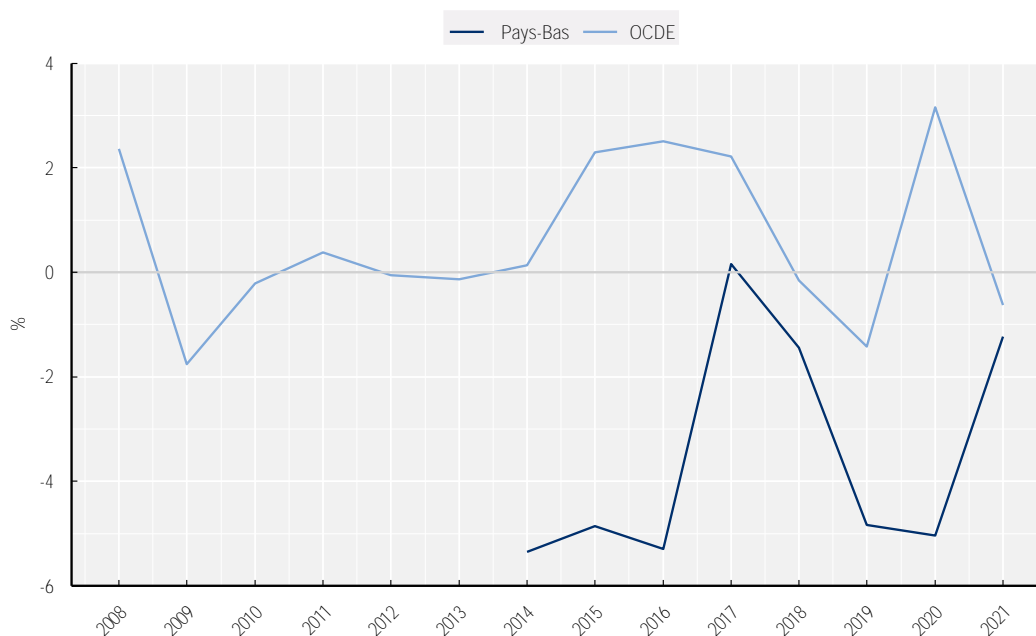


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.180. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

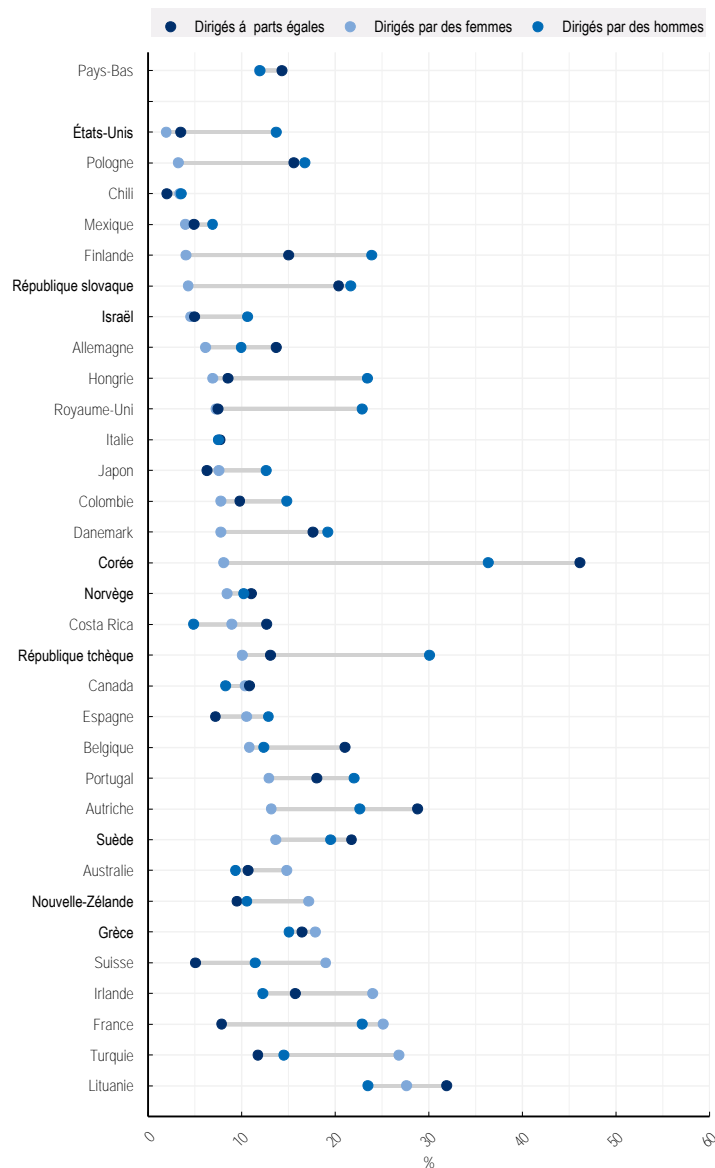


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.181. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

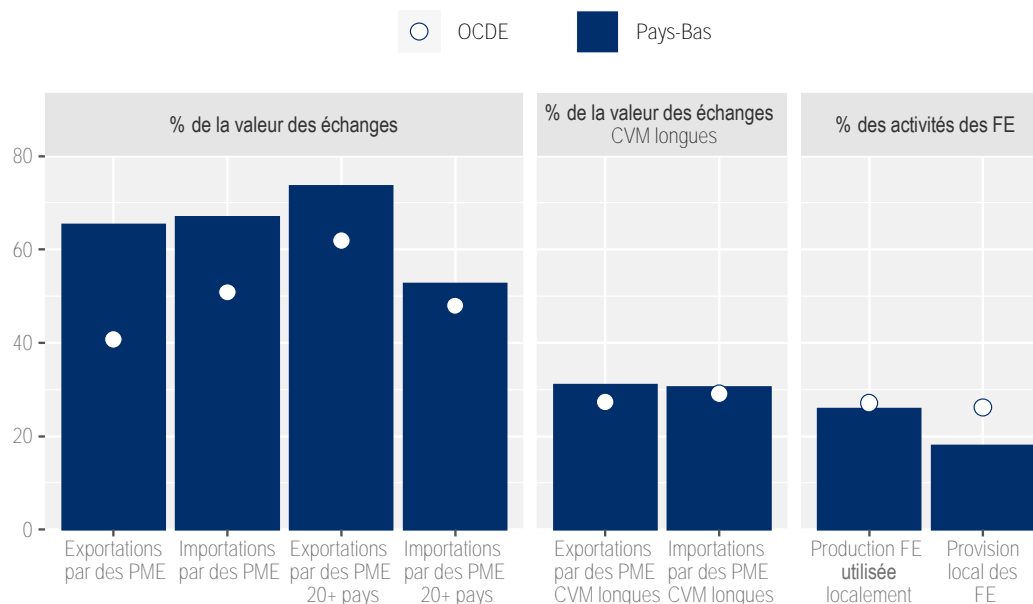


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

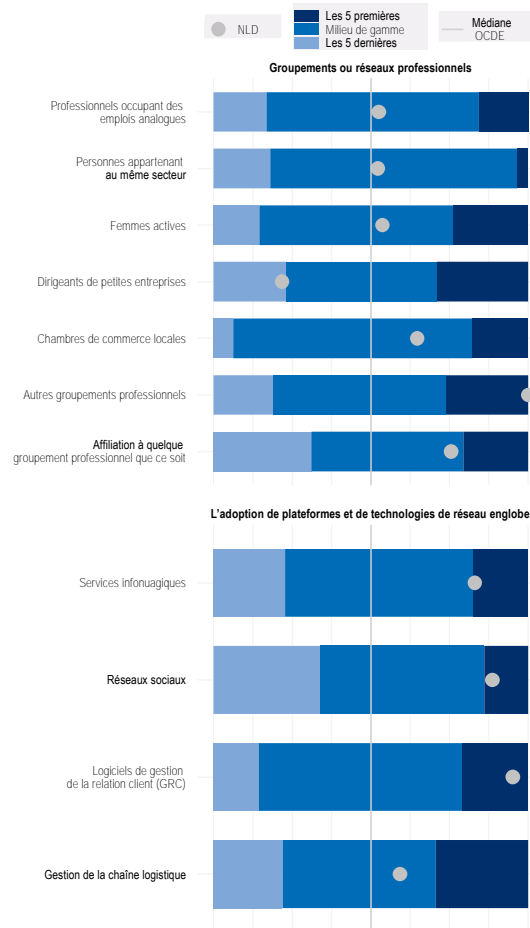
Graphique 8.182. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.183. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

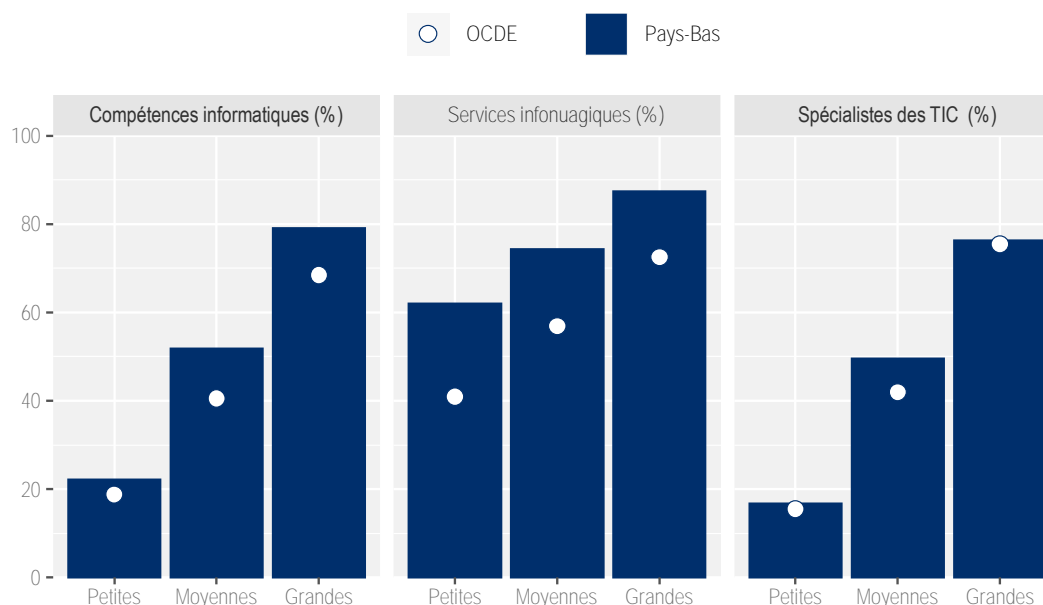


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.184. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Pologne

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.185. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

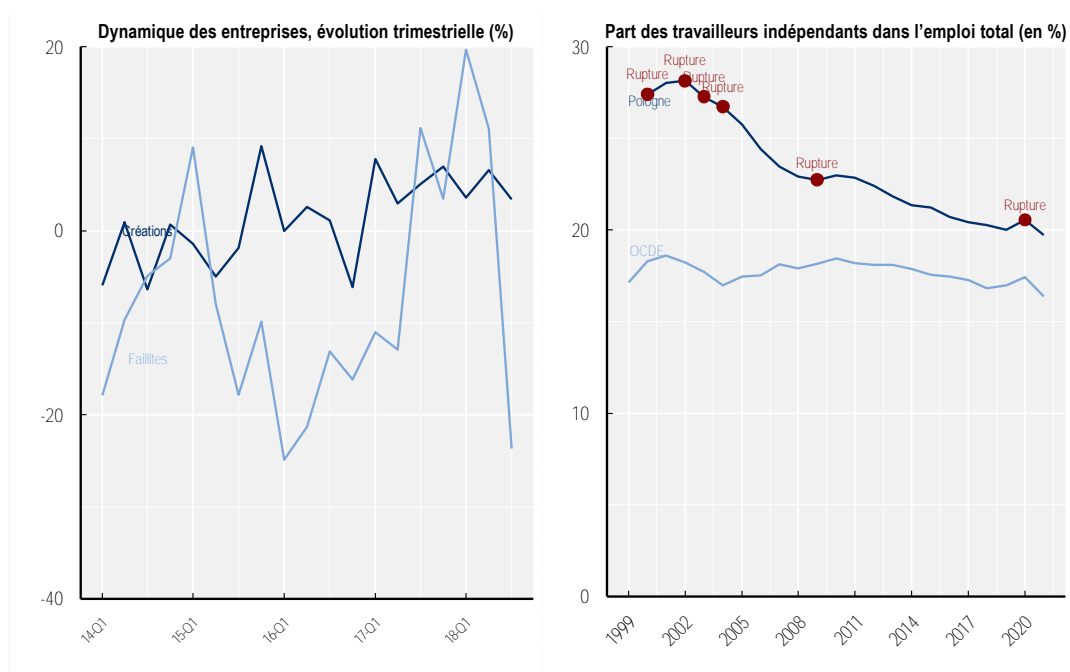


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.186. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

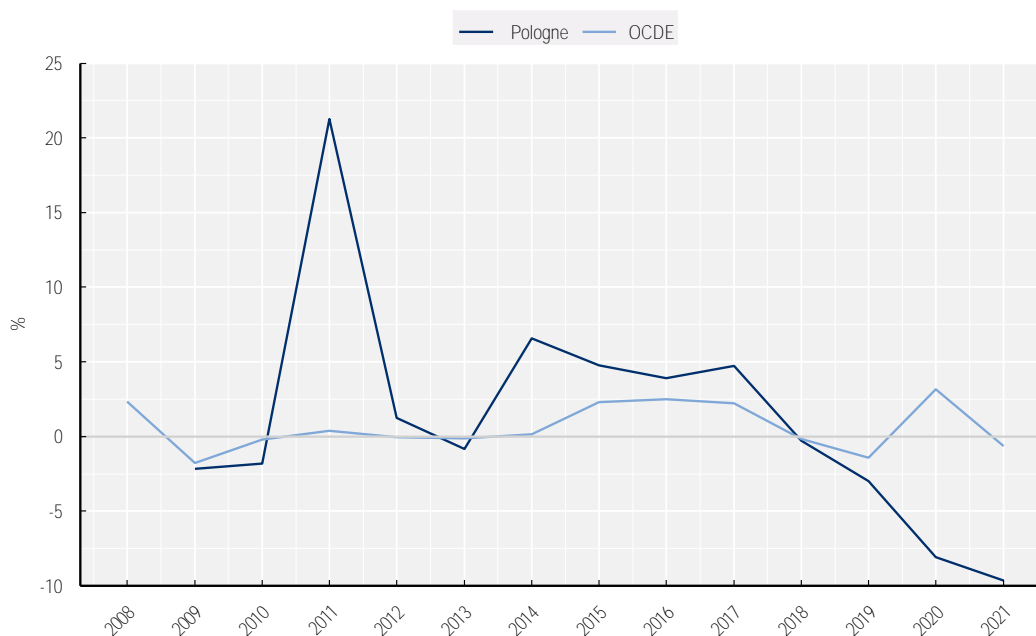


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données comparables sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.187. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

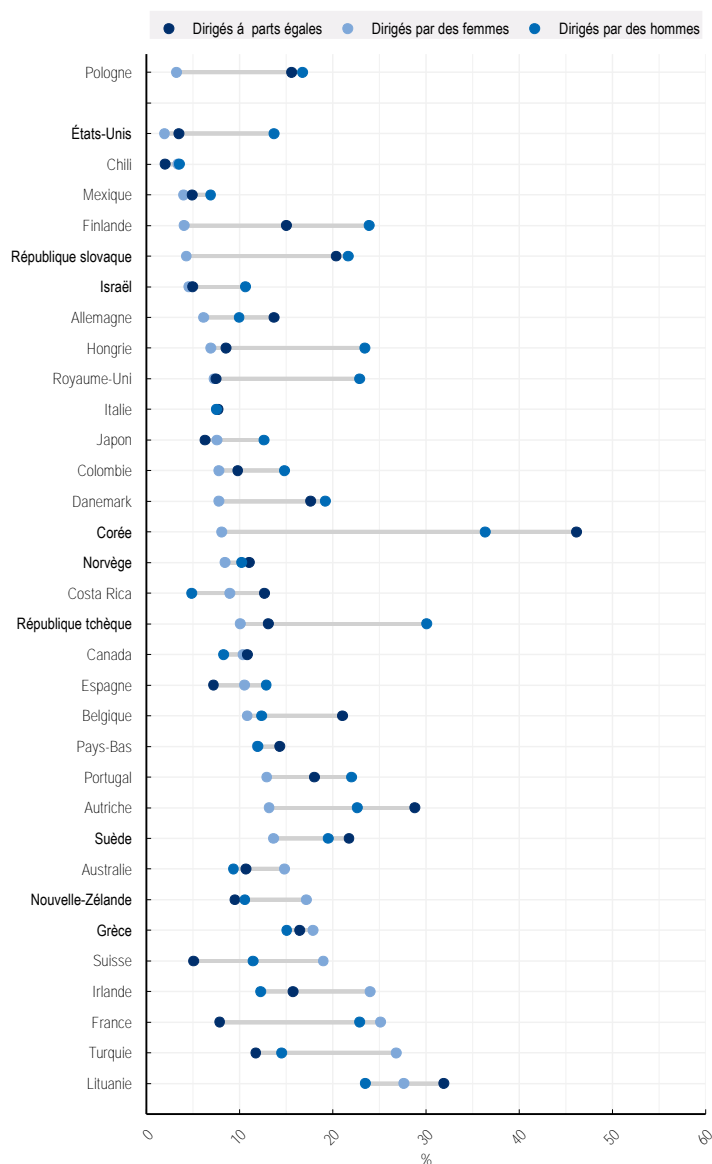


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.188. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

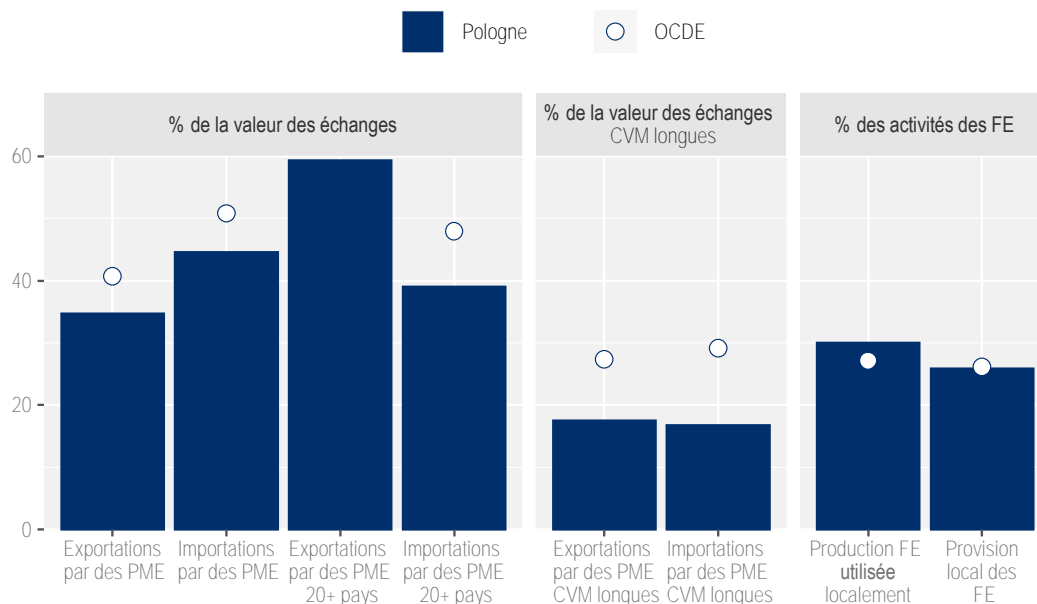


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

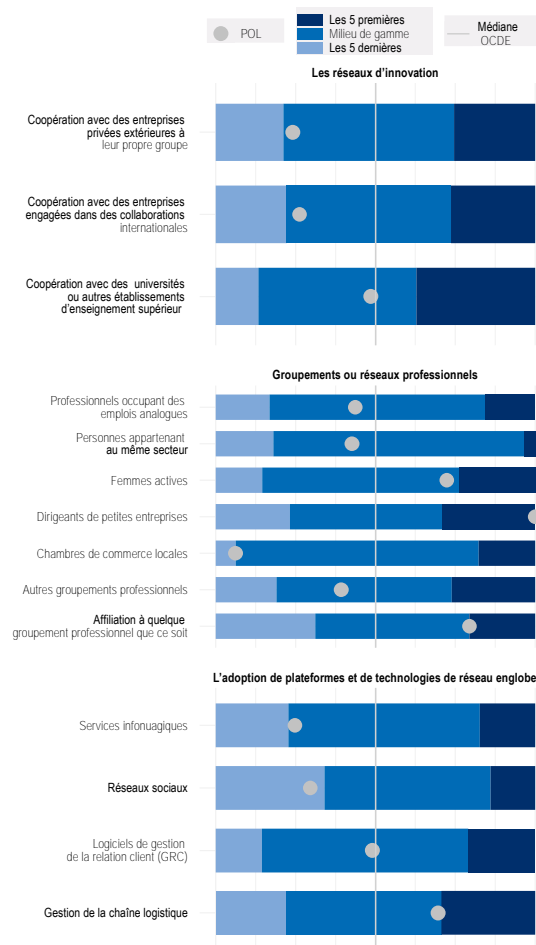
Graphique 8.189. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.190. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

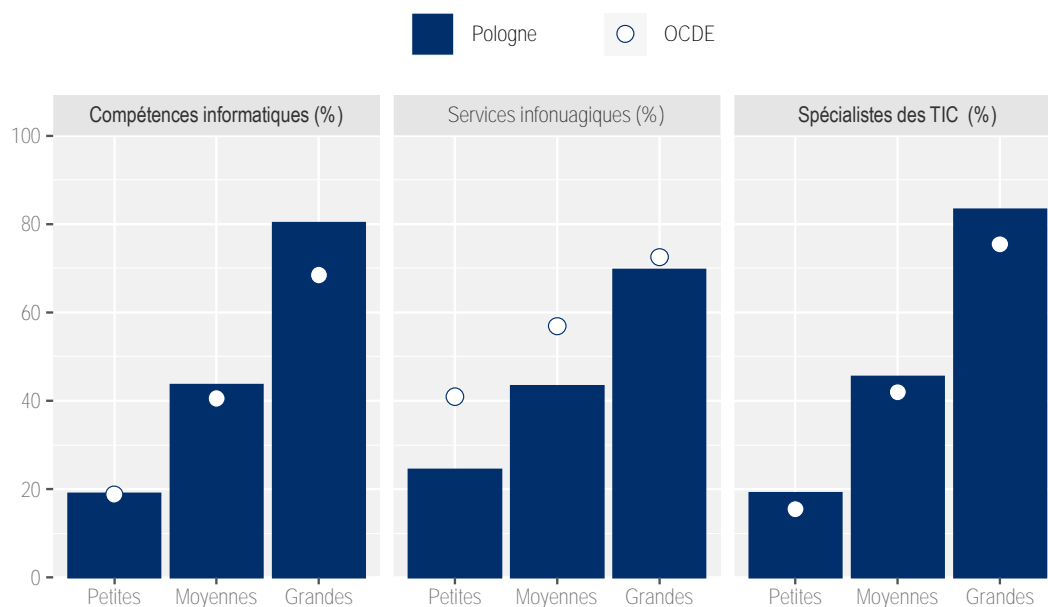


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.191. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



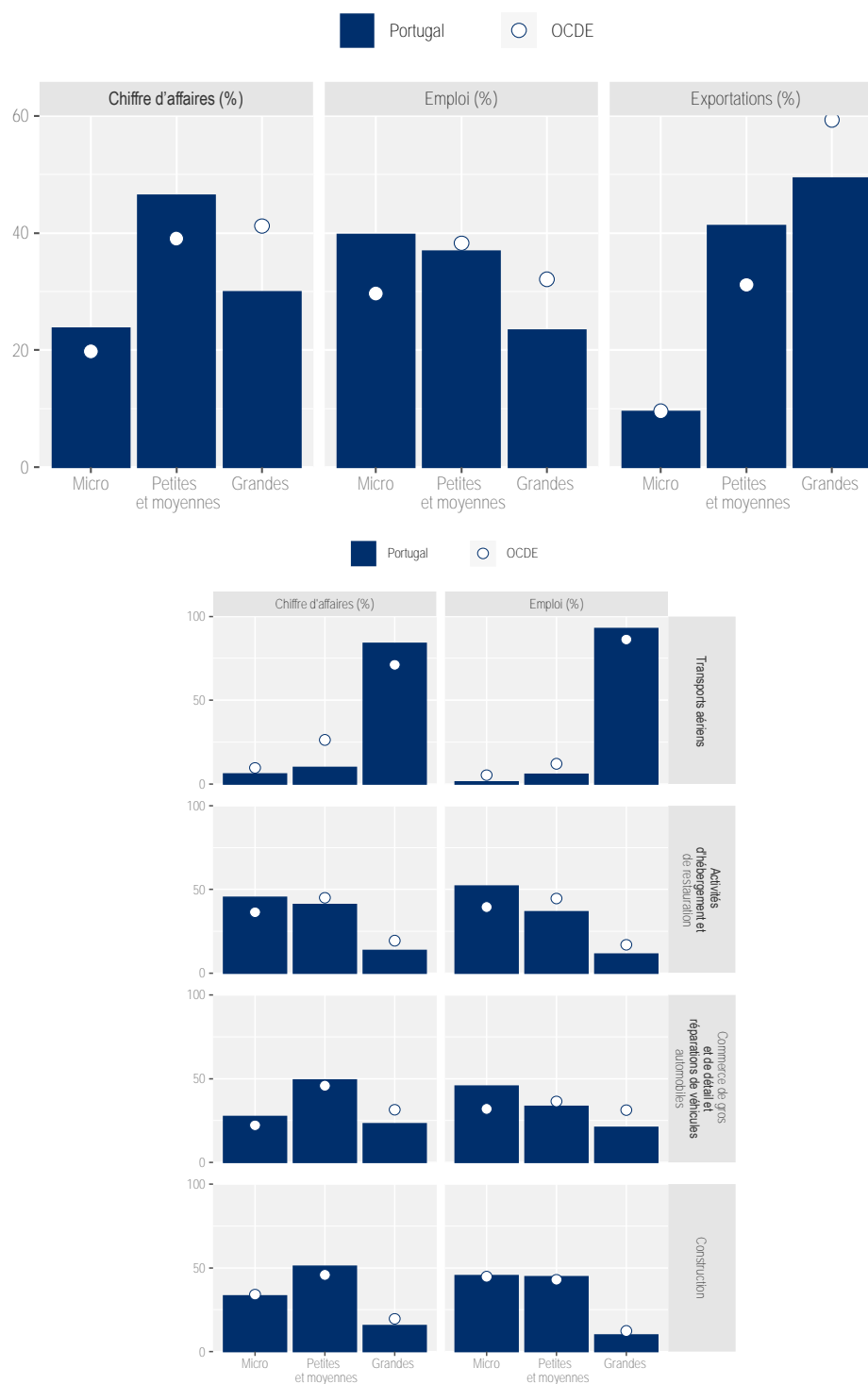
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Portugal

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.192. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

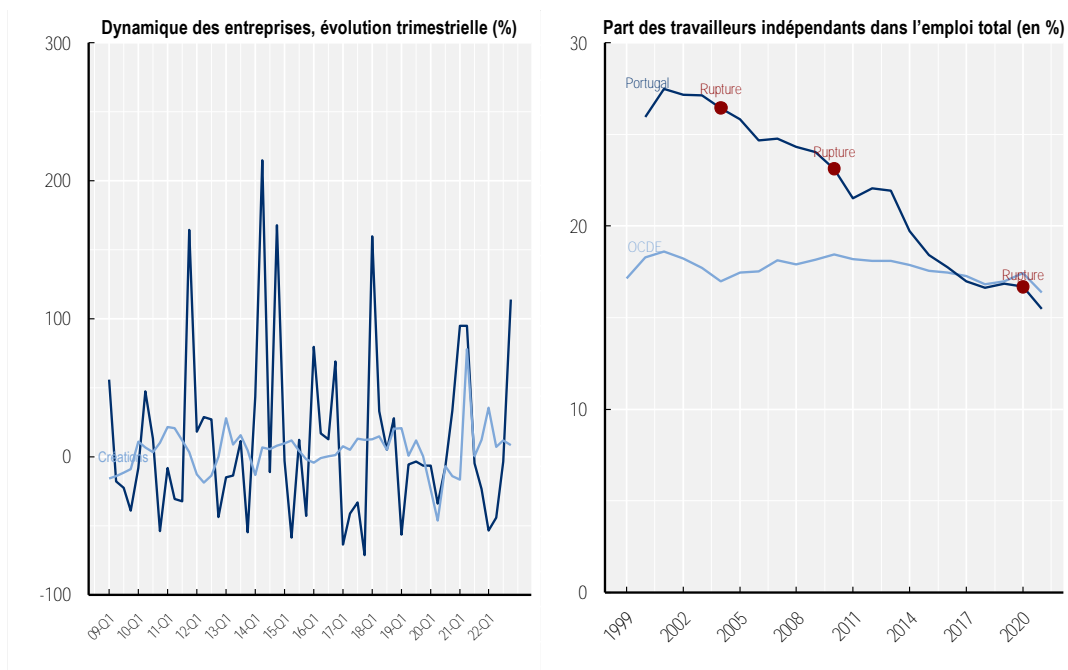


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.193. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

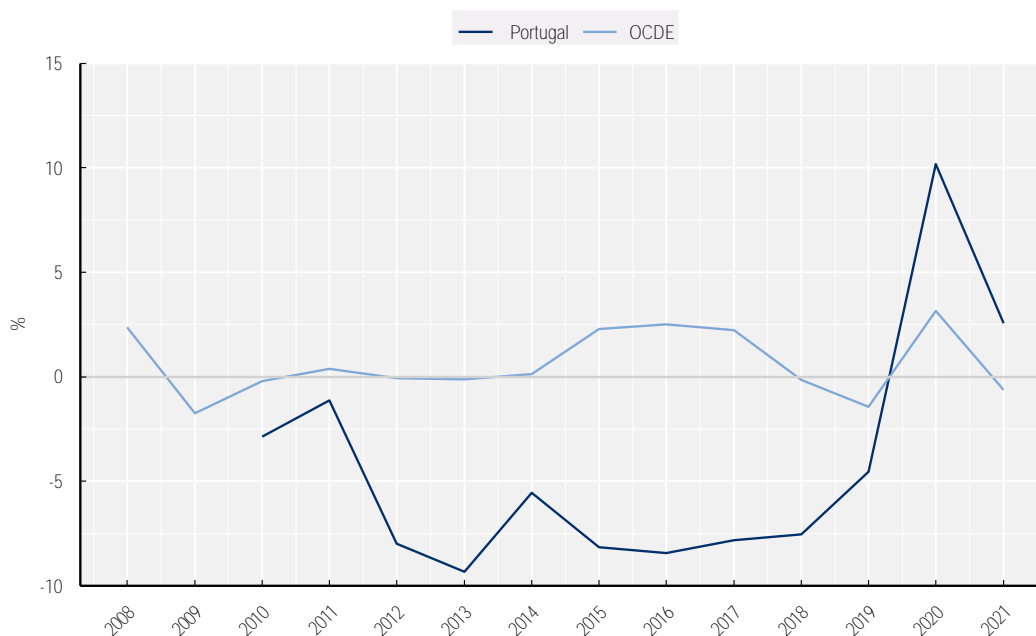


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.194. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

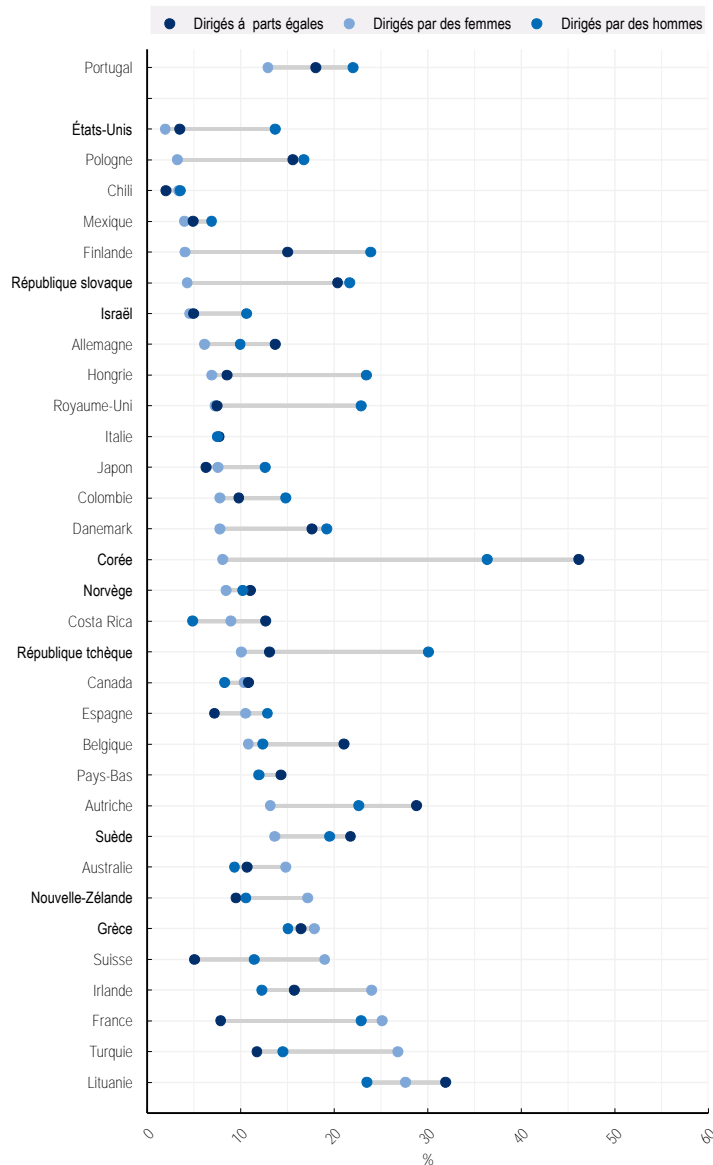


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.195. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

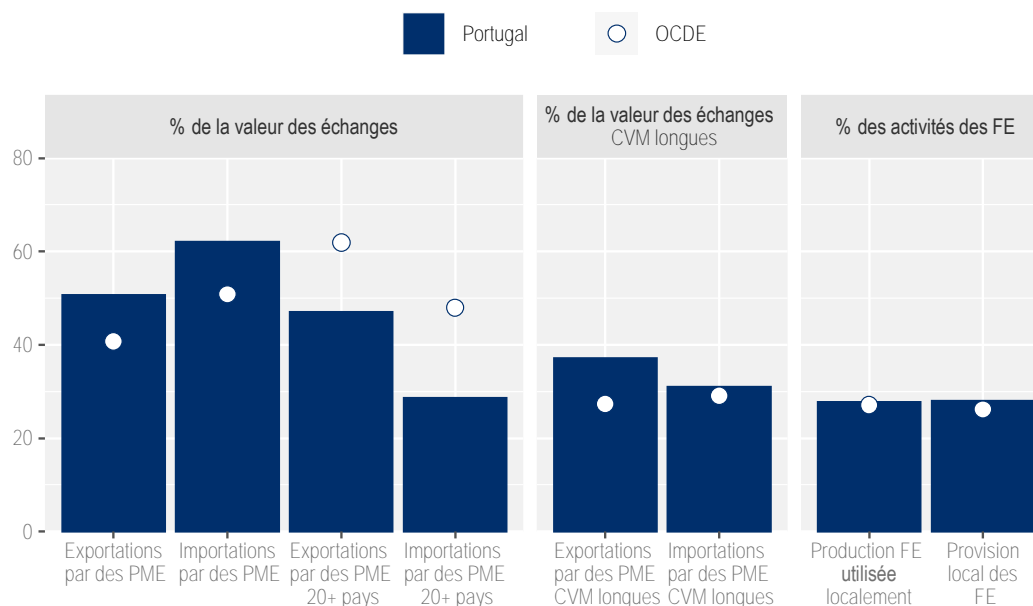


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

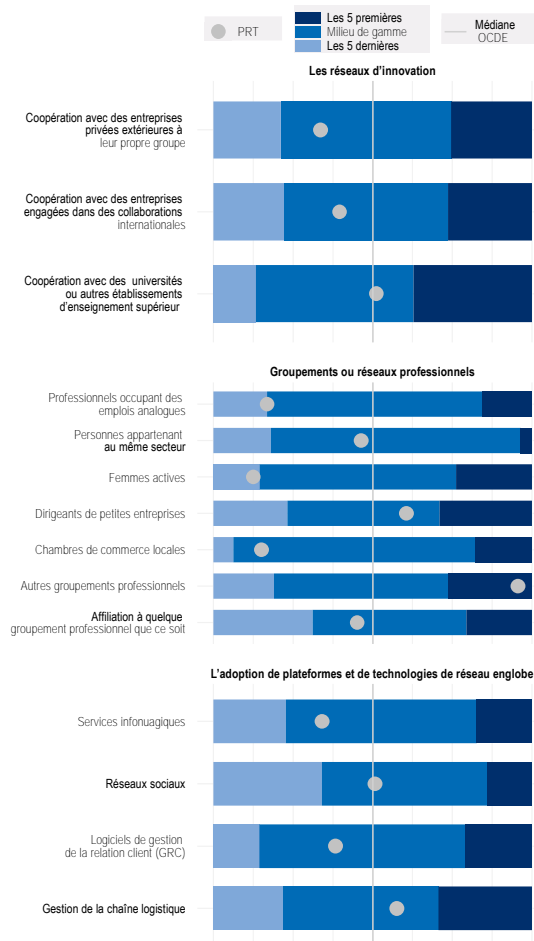
Graphique 8.196. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.197. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

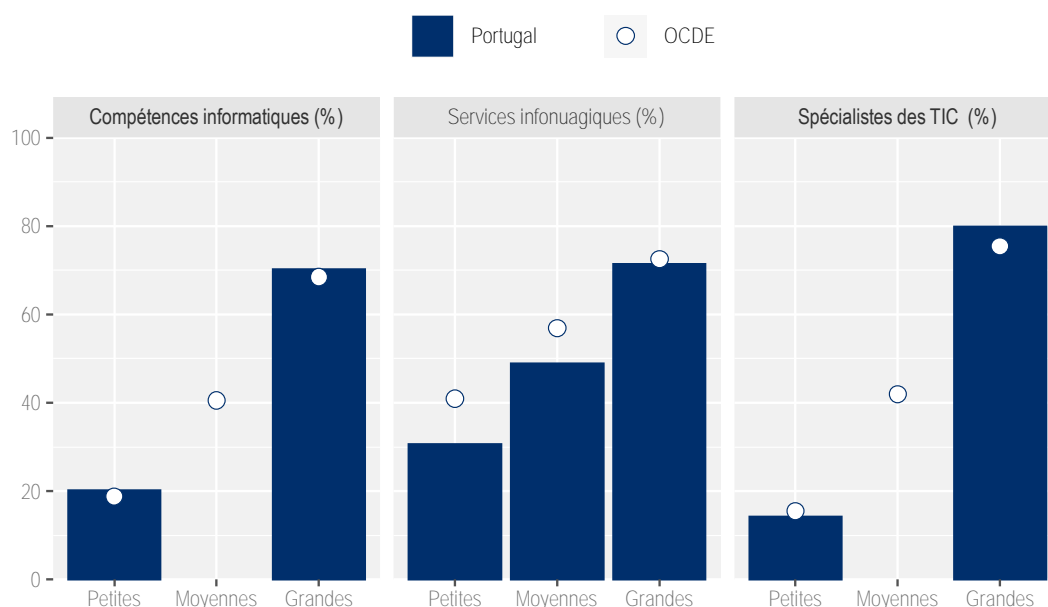


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.198. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



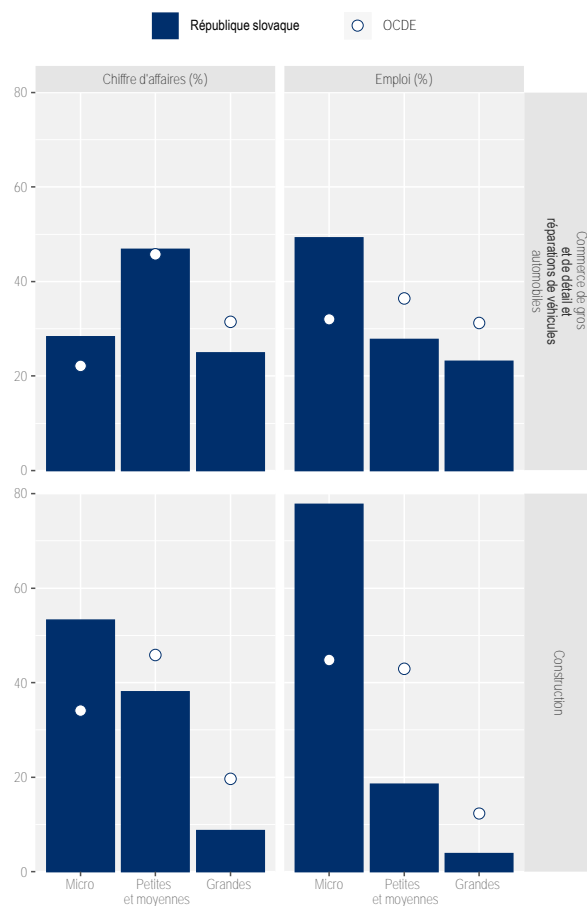
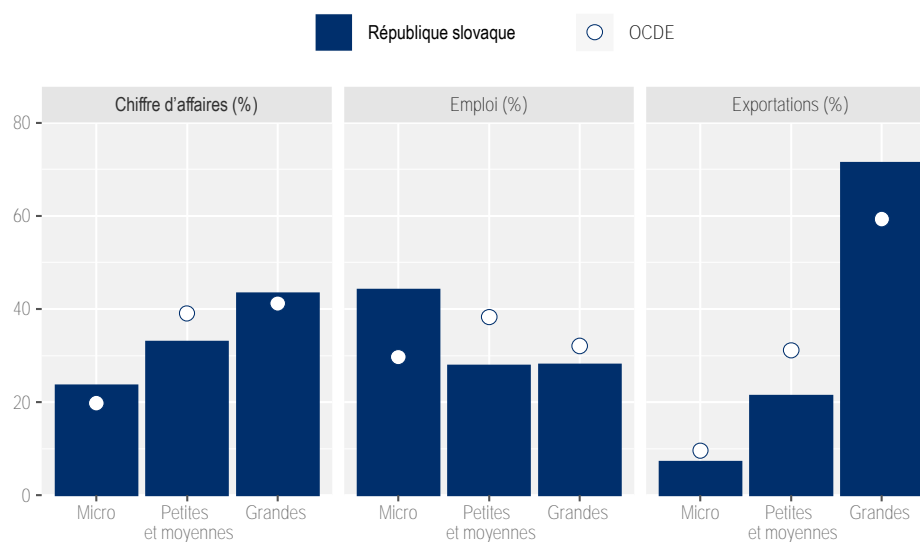
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

République slovaque

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.199. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

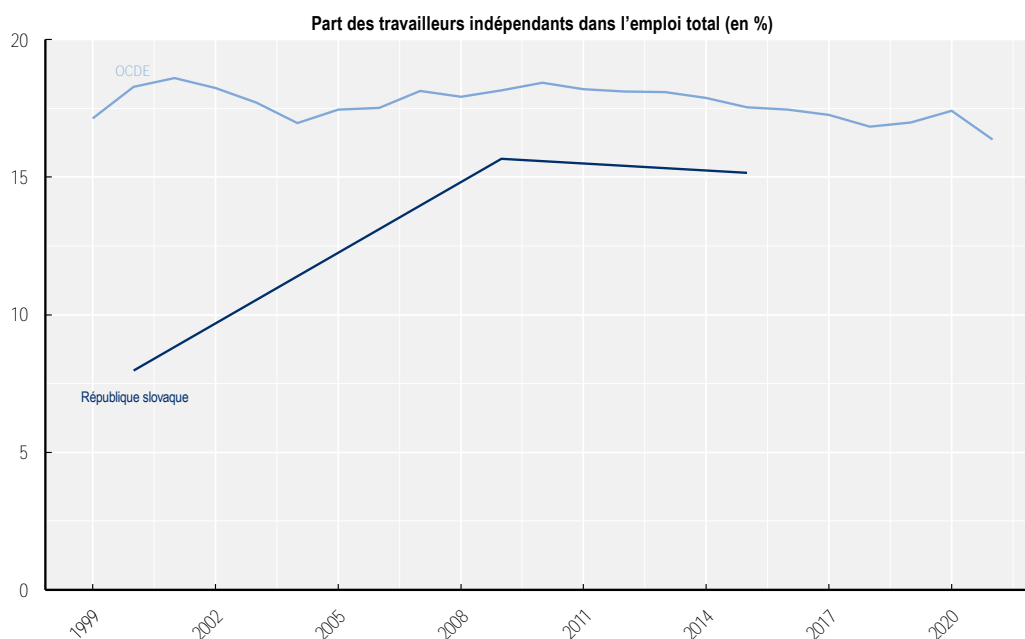


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.200. Emploi indépendant

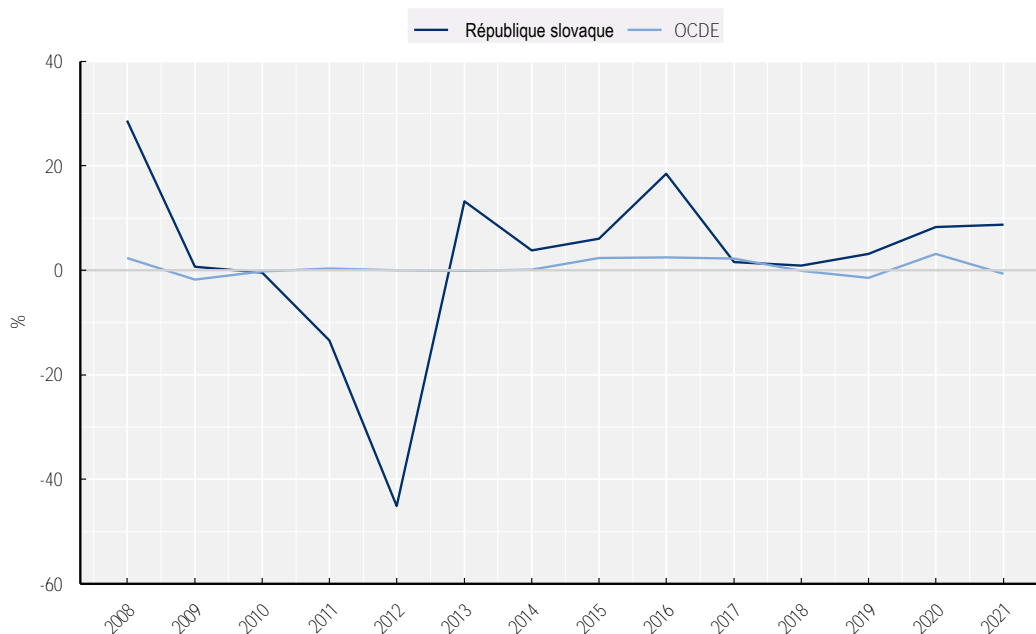


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.201. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

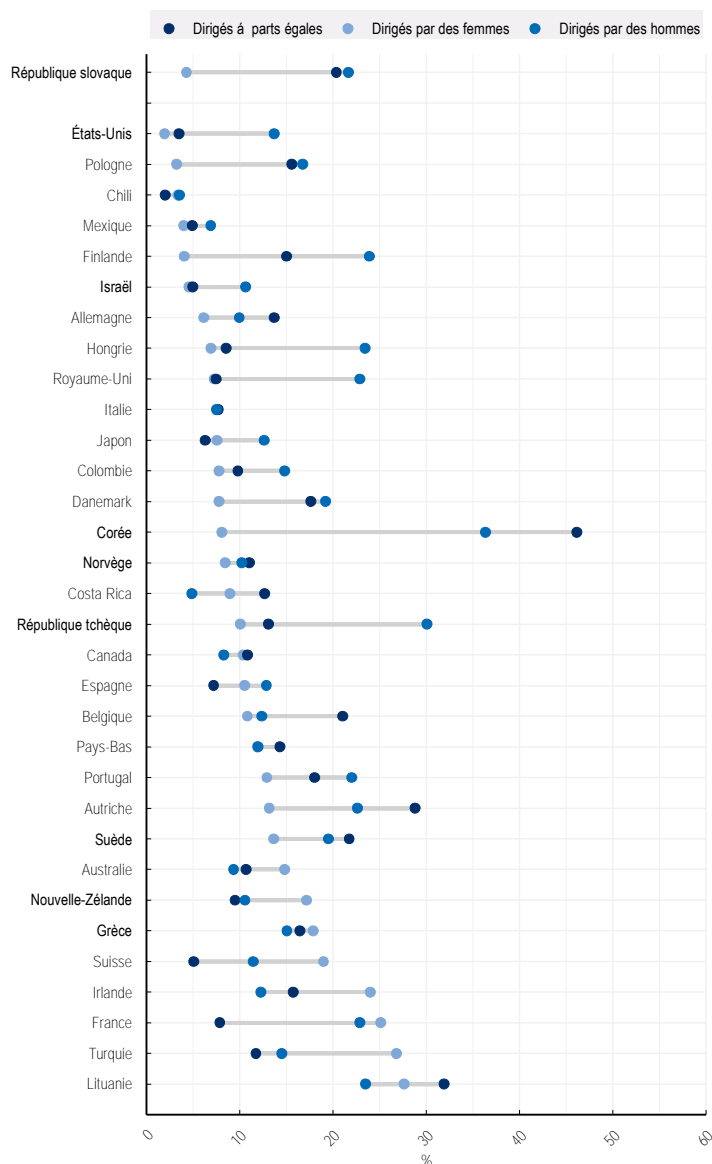


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.202. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

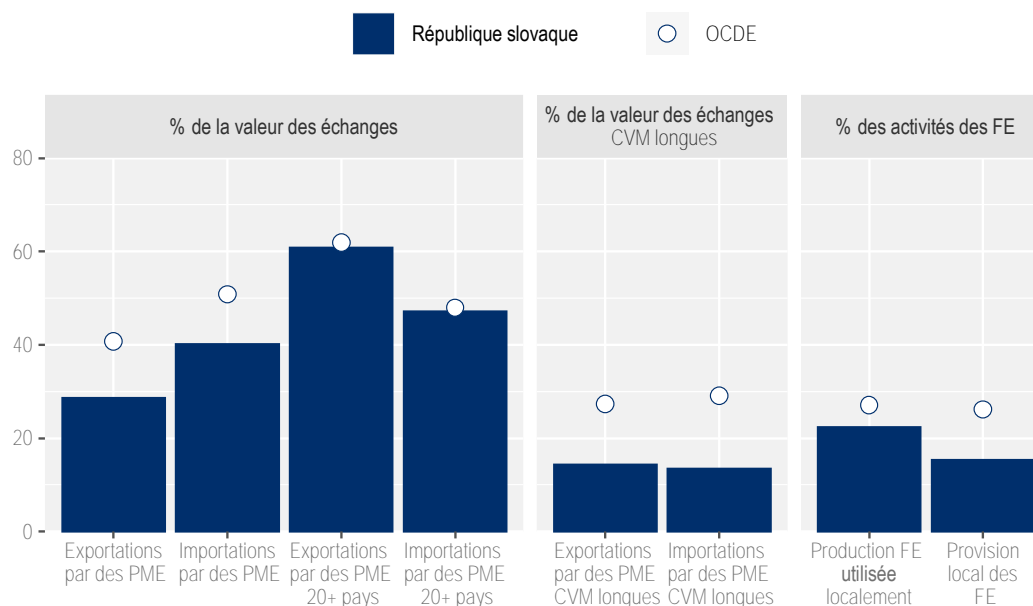


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

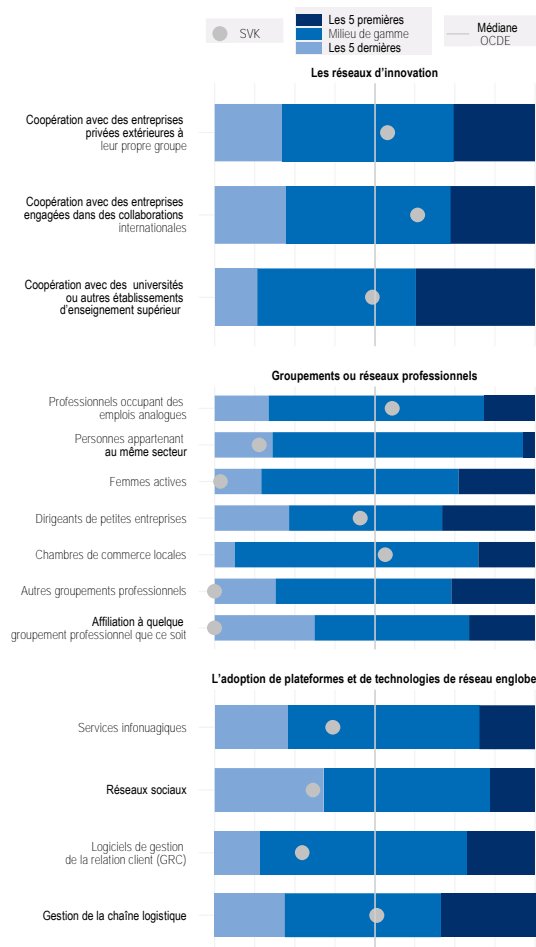
Graphique 8.203. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.204. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

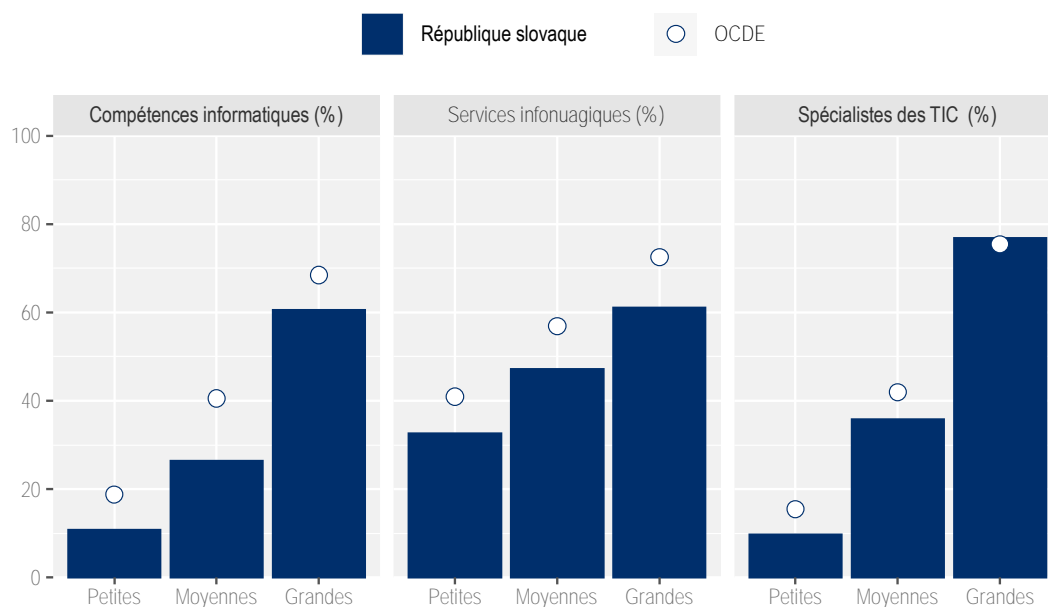


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.205. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



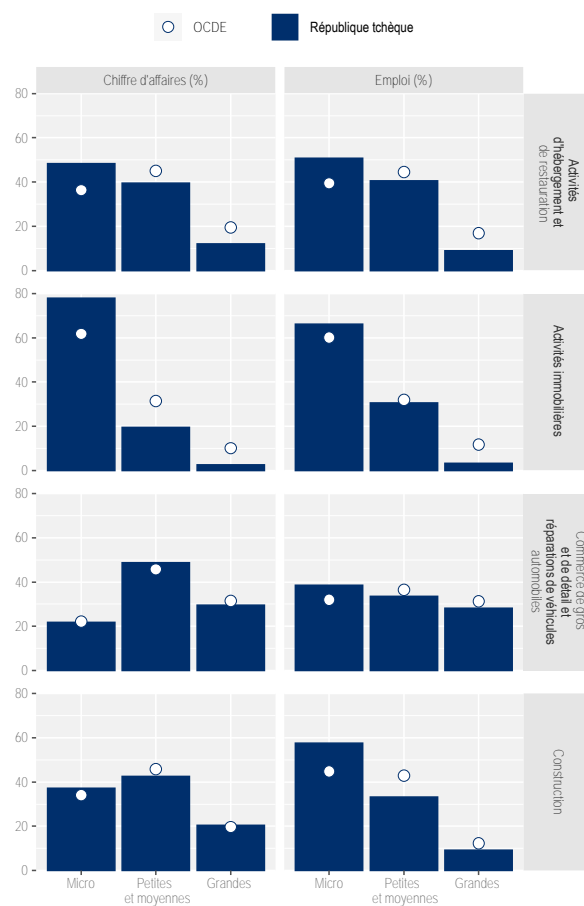
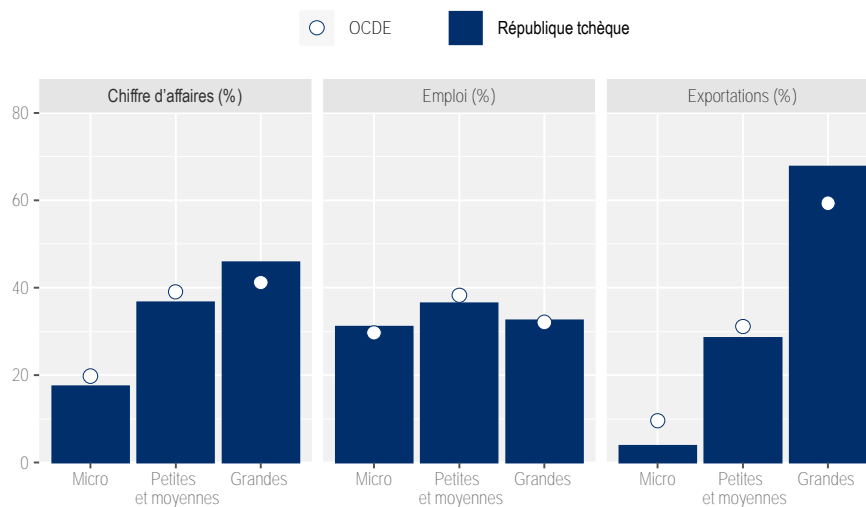
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

République tchèque

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.206. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

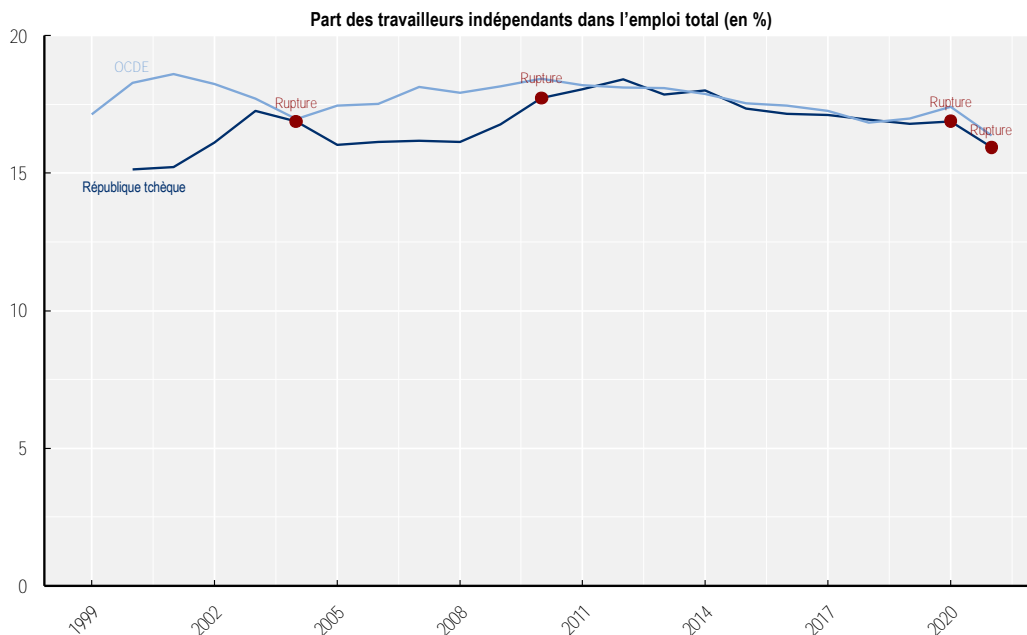


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.207. Emploi indépendant

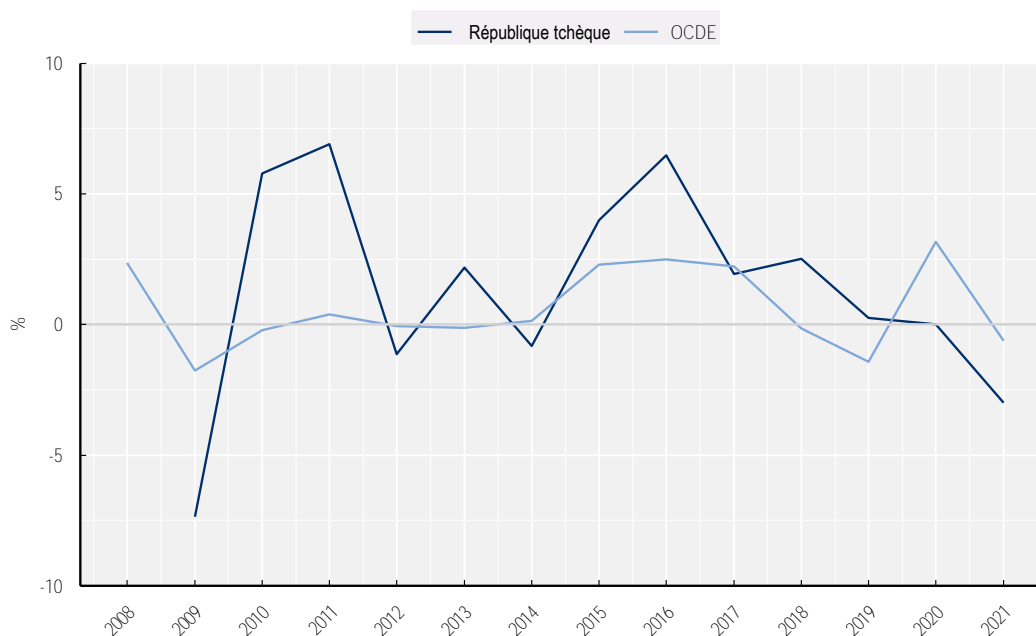


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.208. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

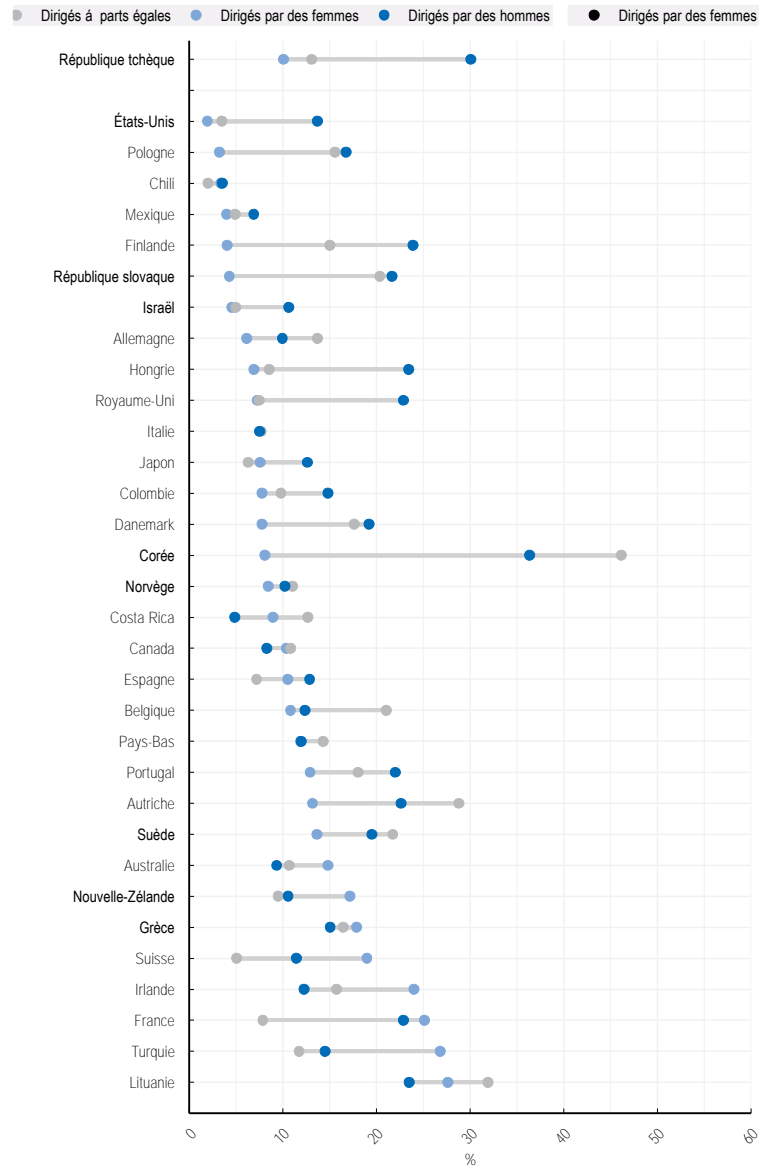


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.209. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

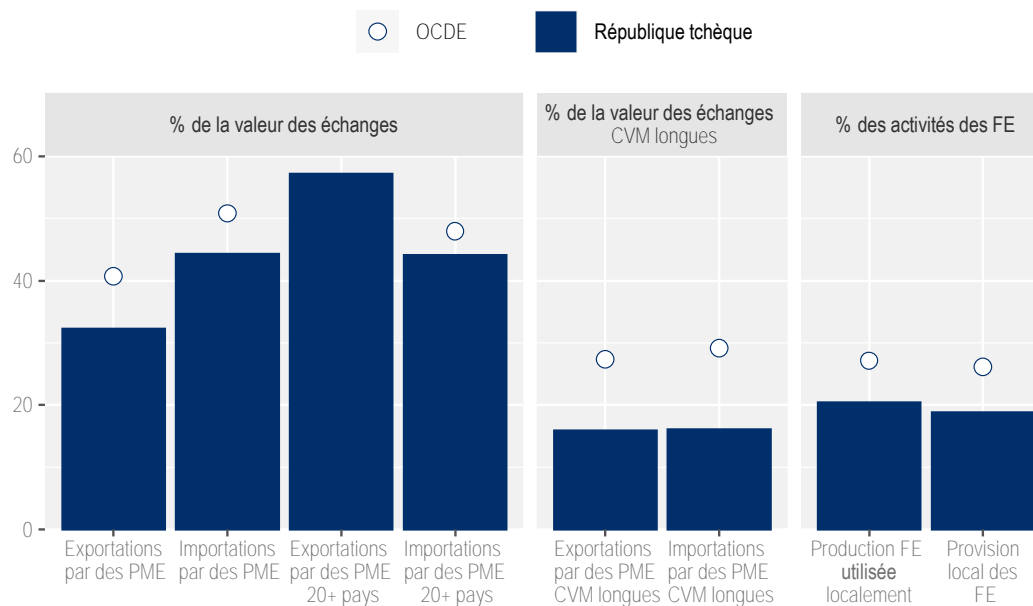


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

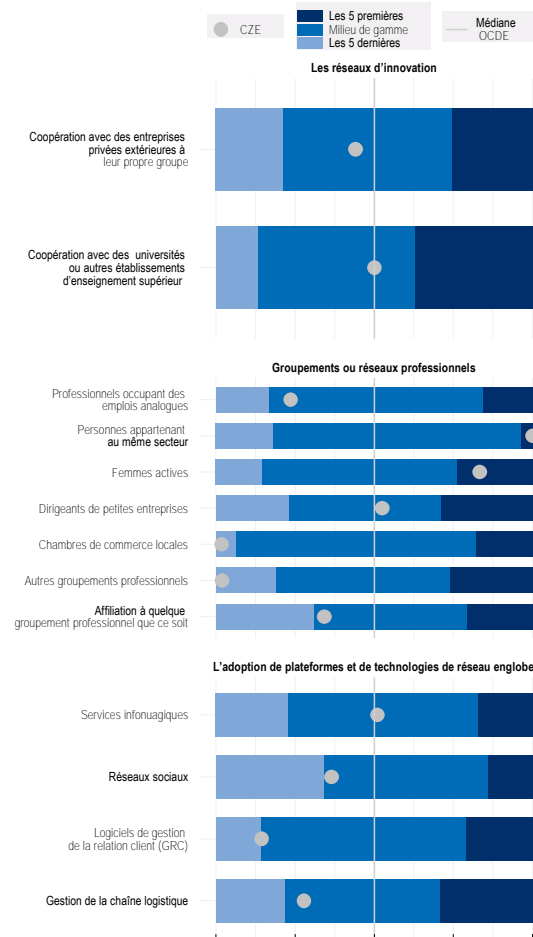
Graphique 8.210. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.211. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

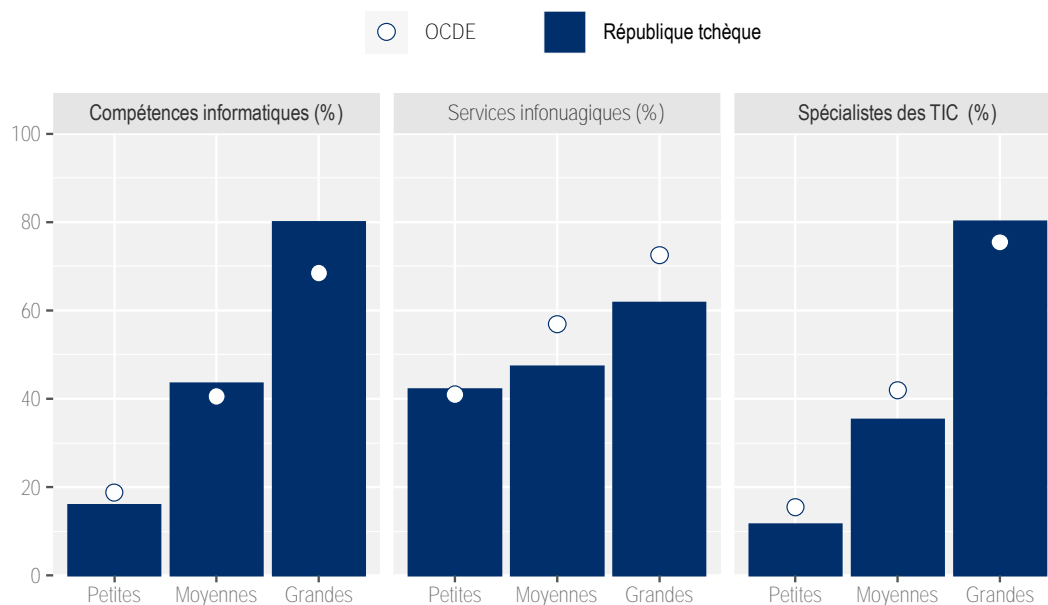


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.212. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



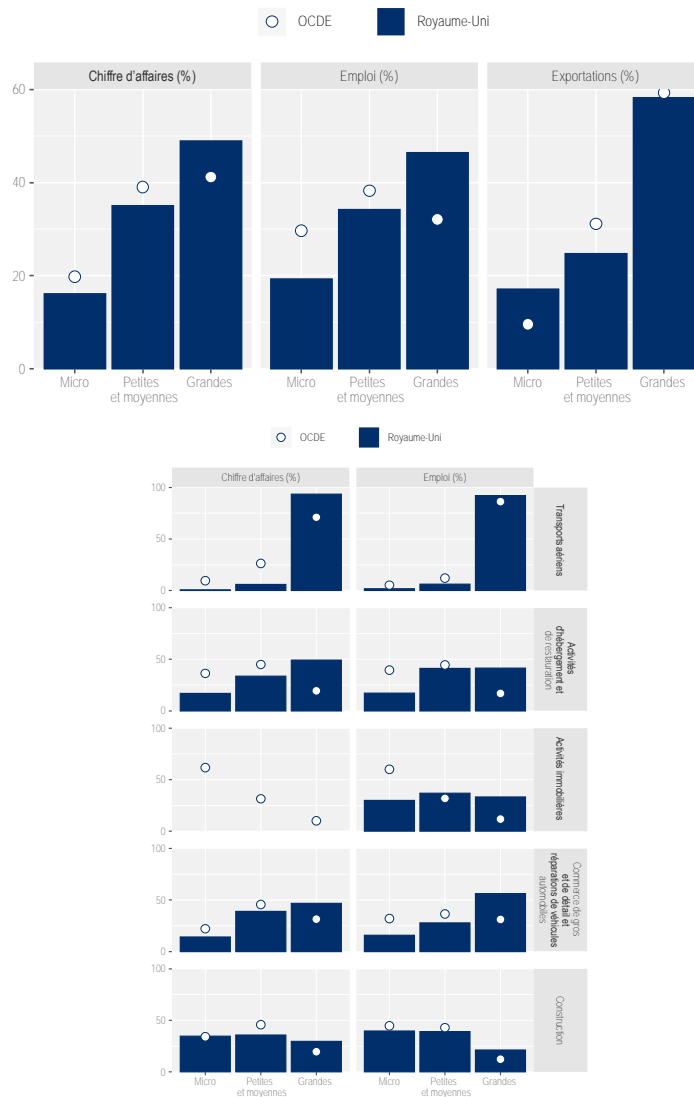
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Royaume-Uni

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.213. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

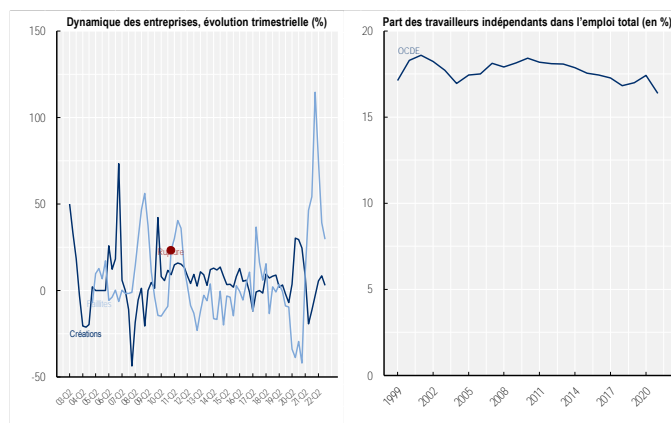


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.214. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

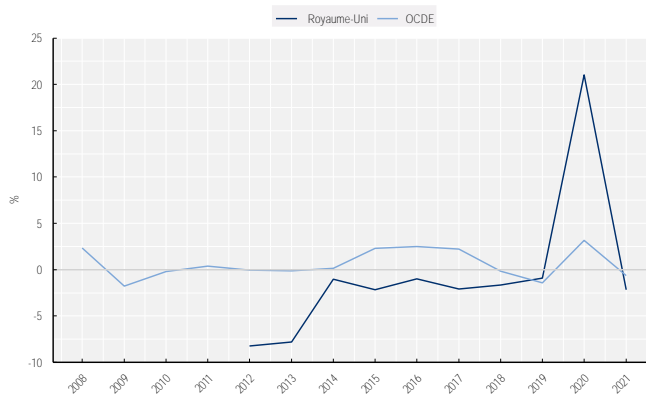


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.215. Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)

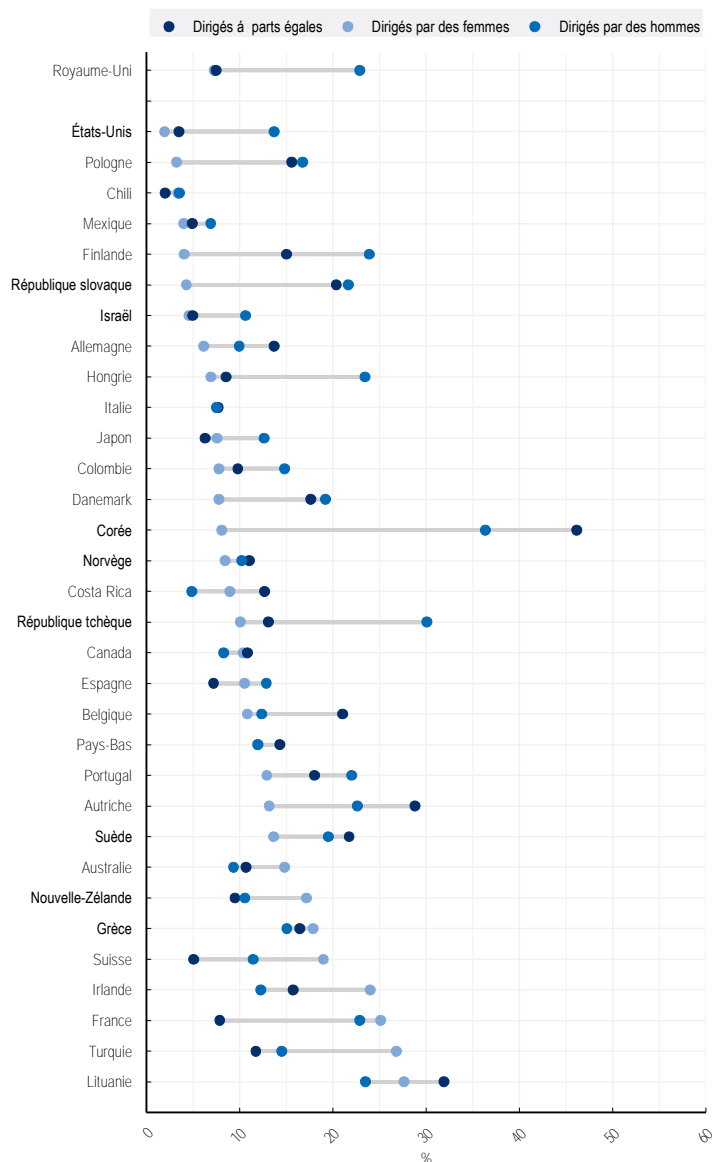


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.216. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

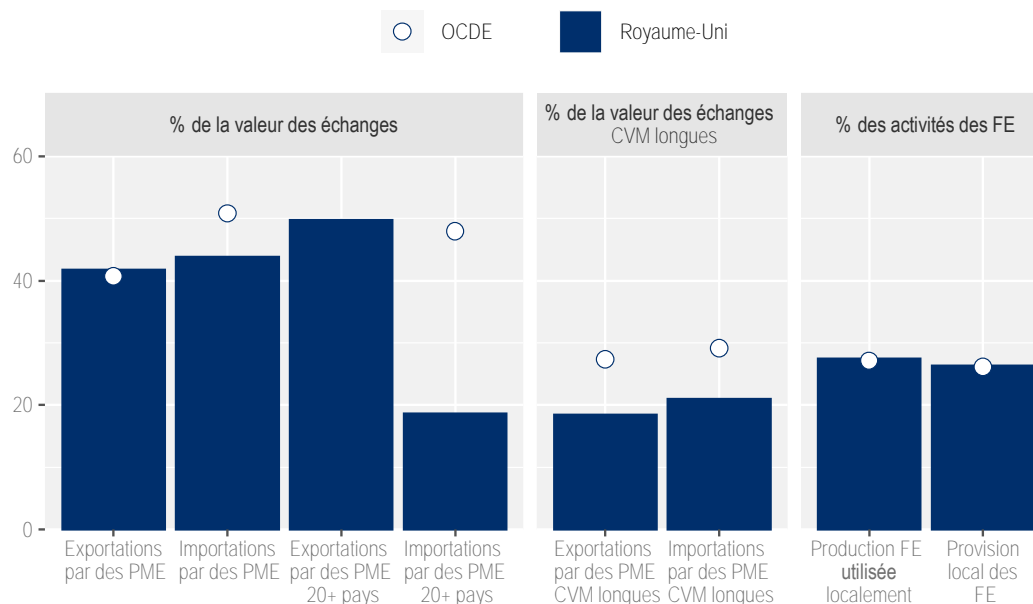


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

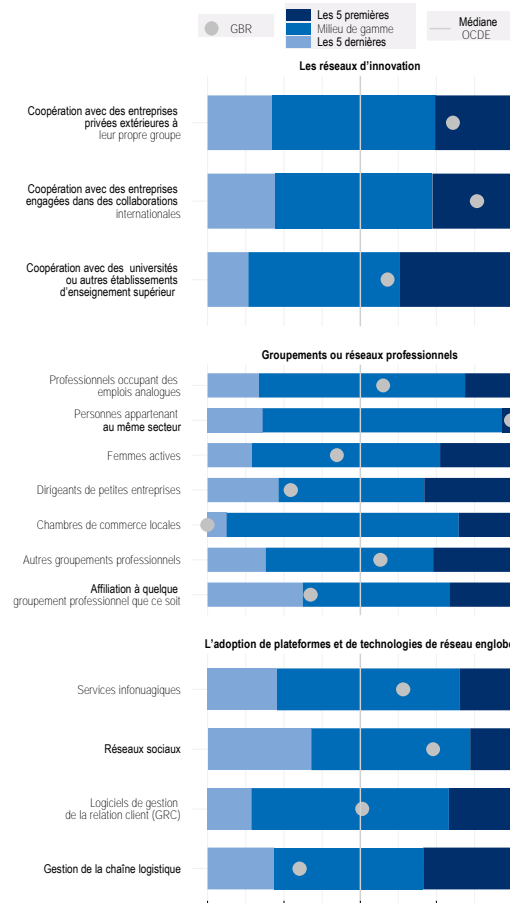
Graphique 8.217. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.218. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

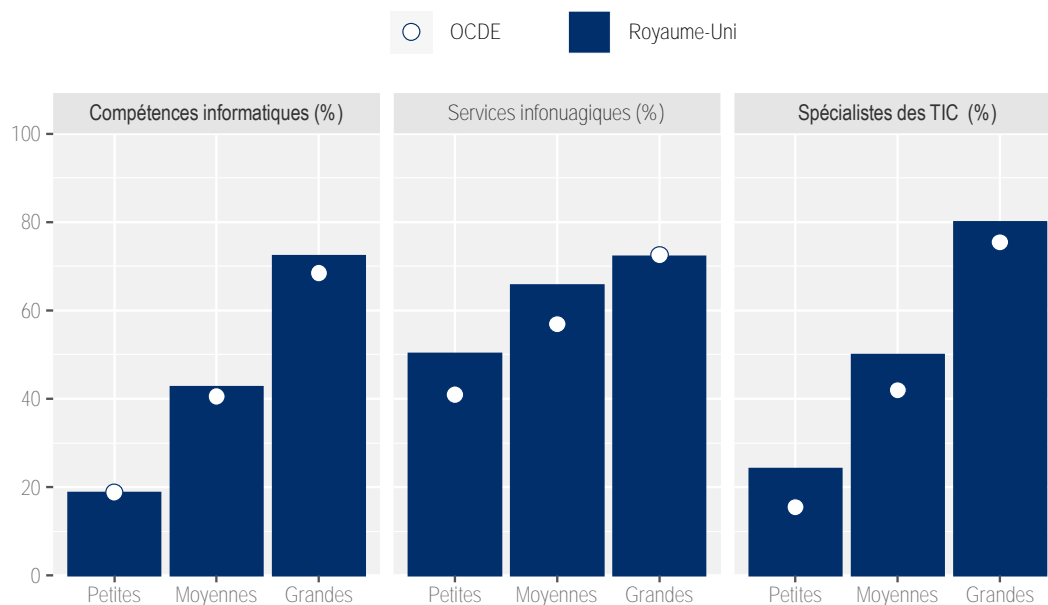


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.219. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



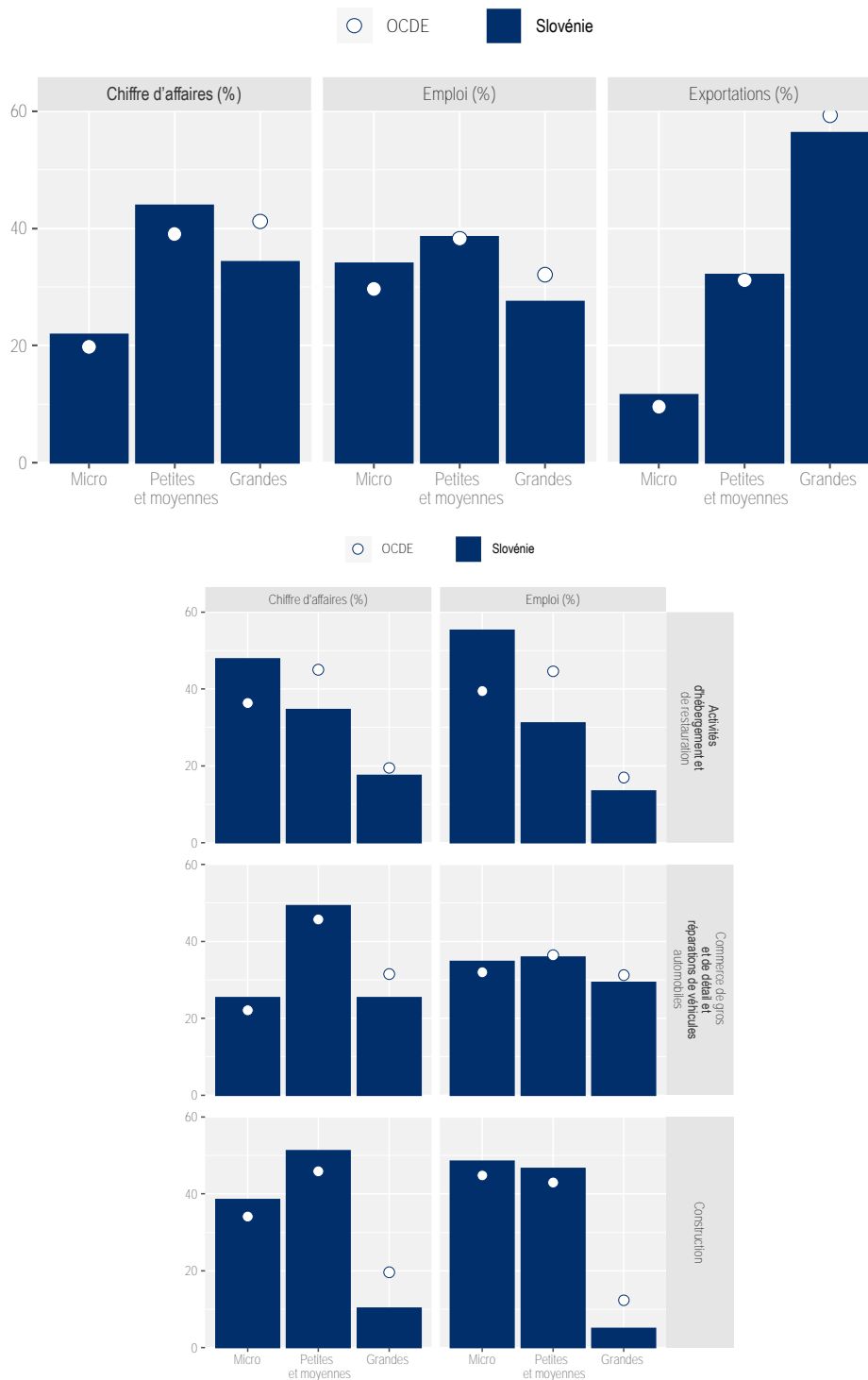
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Slovénie

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.220. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

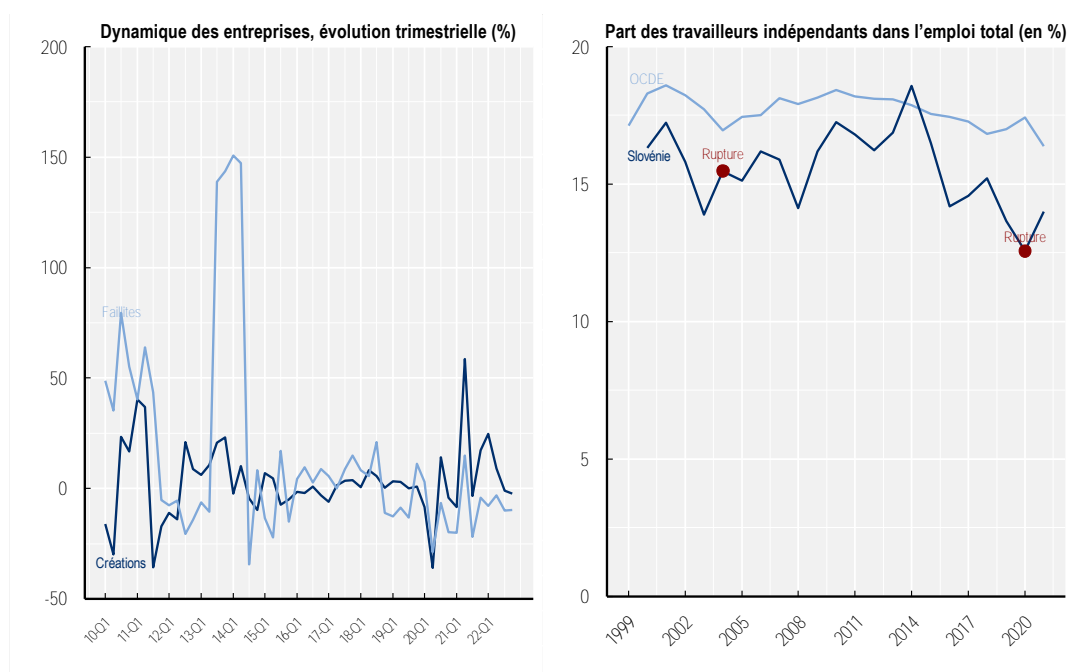


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.221. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

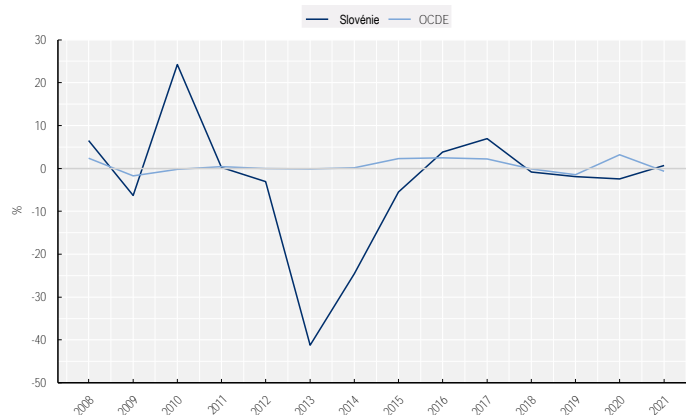


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.222. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

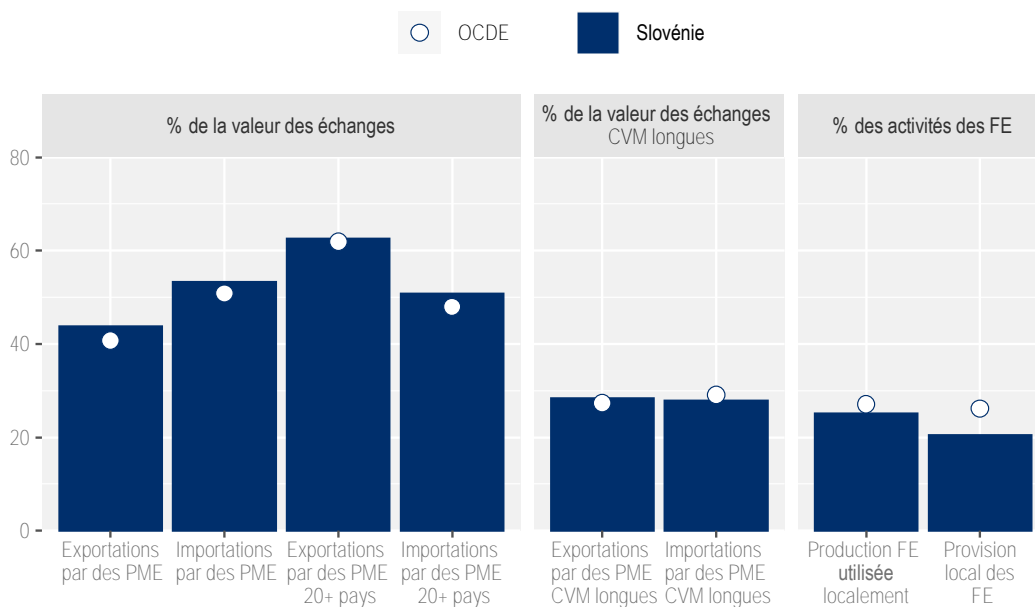


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

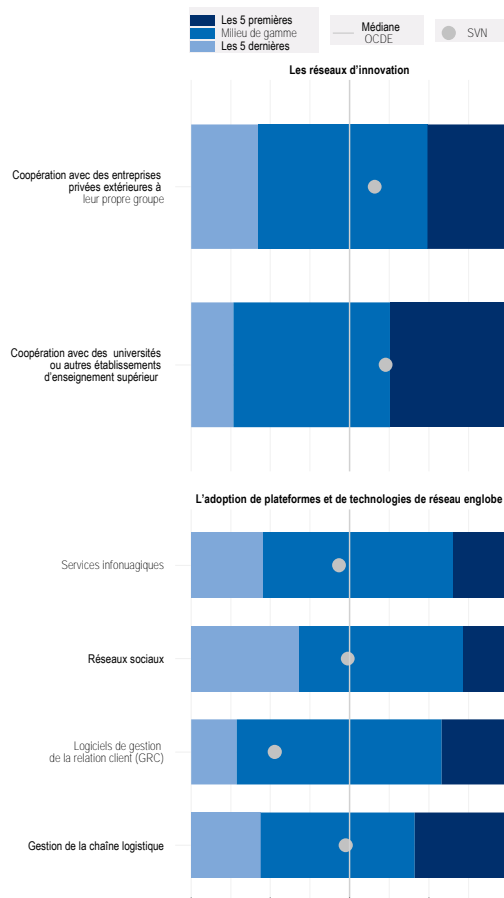
Graphique 8.223. **Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)**



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.224. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

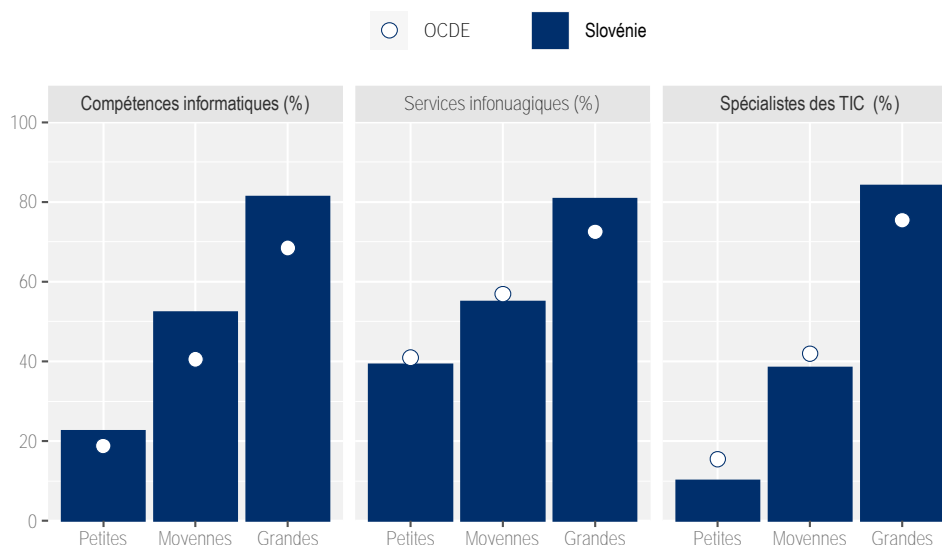


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.225. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



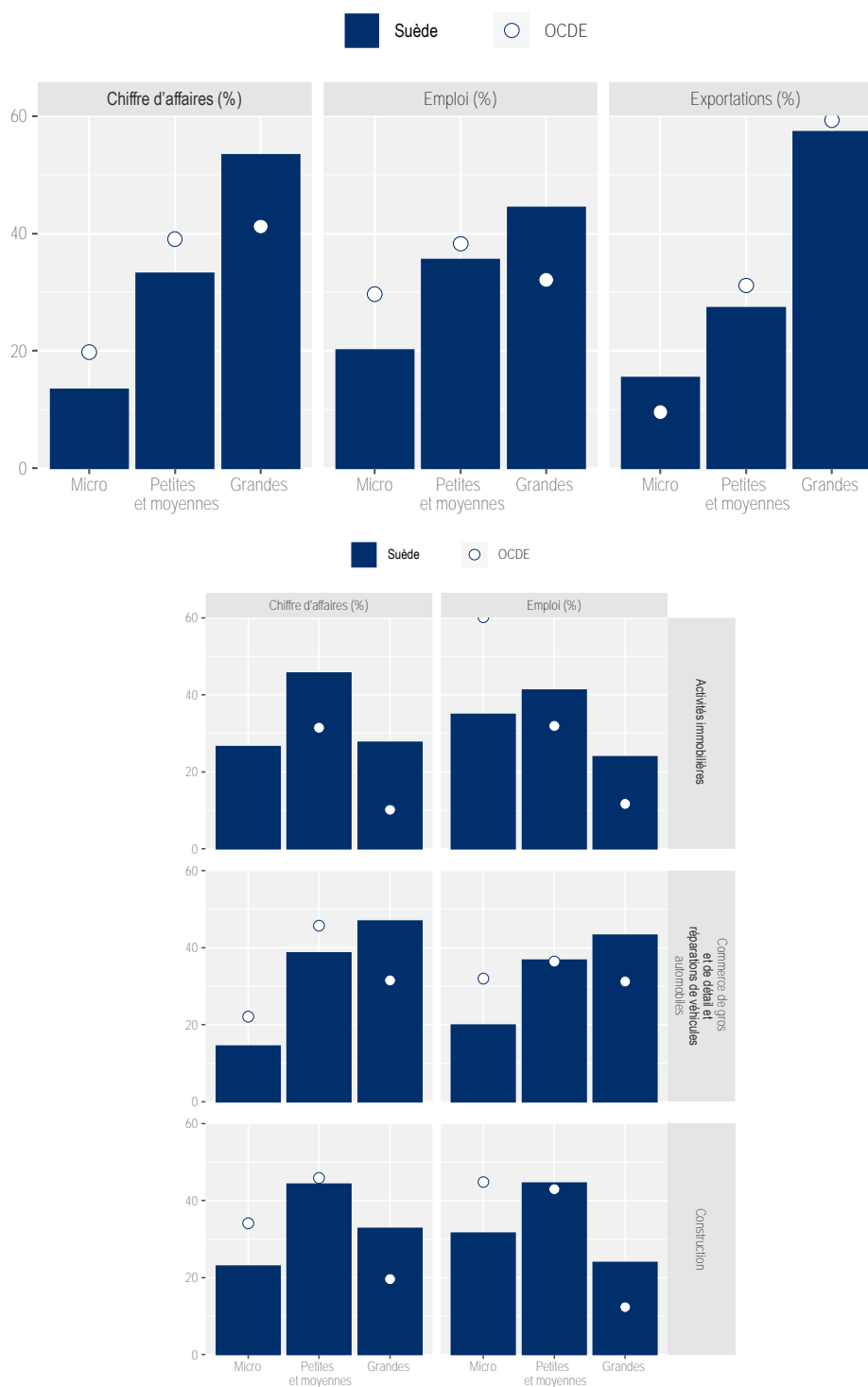
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Suède

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.226. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

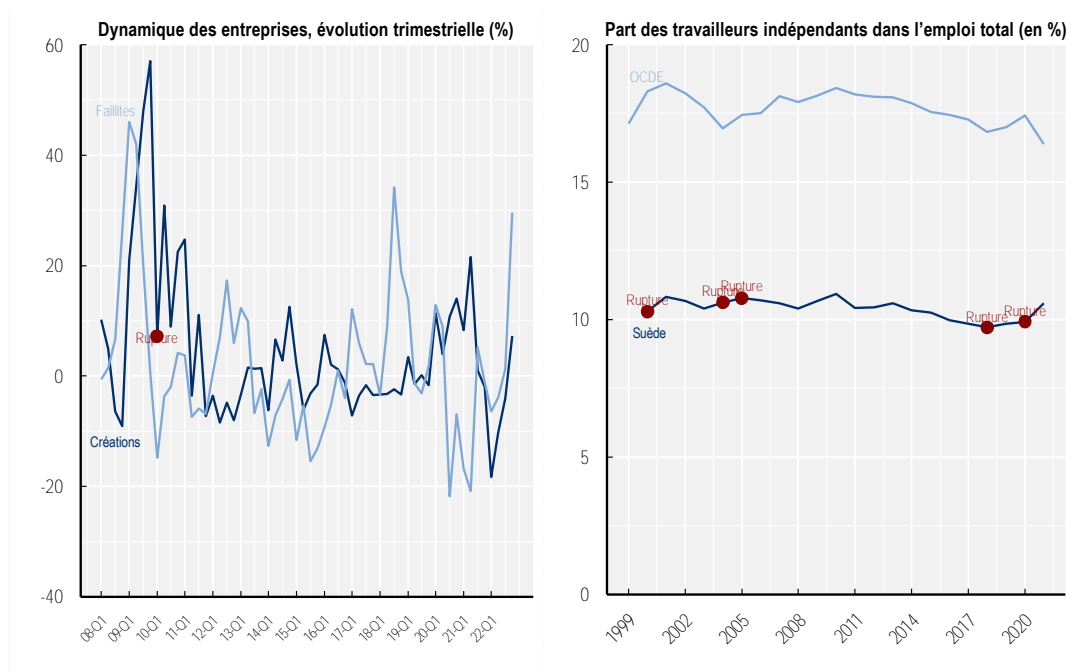


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.227. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

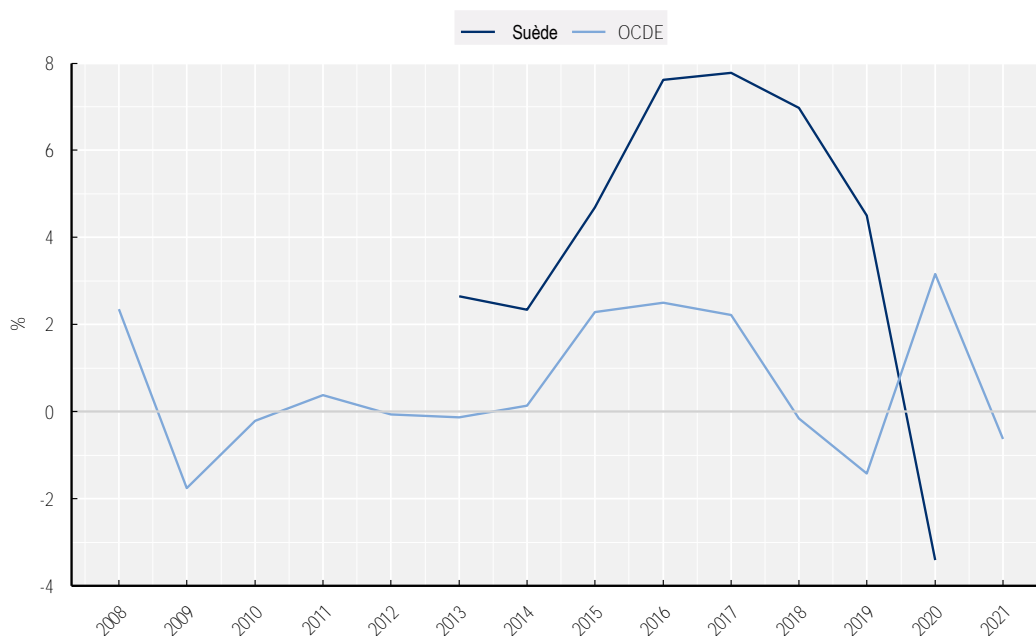


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et faillites d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. La faillite est une procédure juridique permettant à des personnes ou des entités qui ne sont plus en mesure d'honorer leurs dettes de demander la suspension de tout ou partie de leurs créances. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.228. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

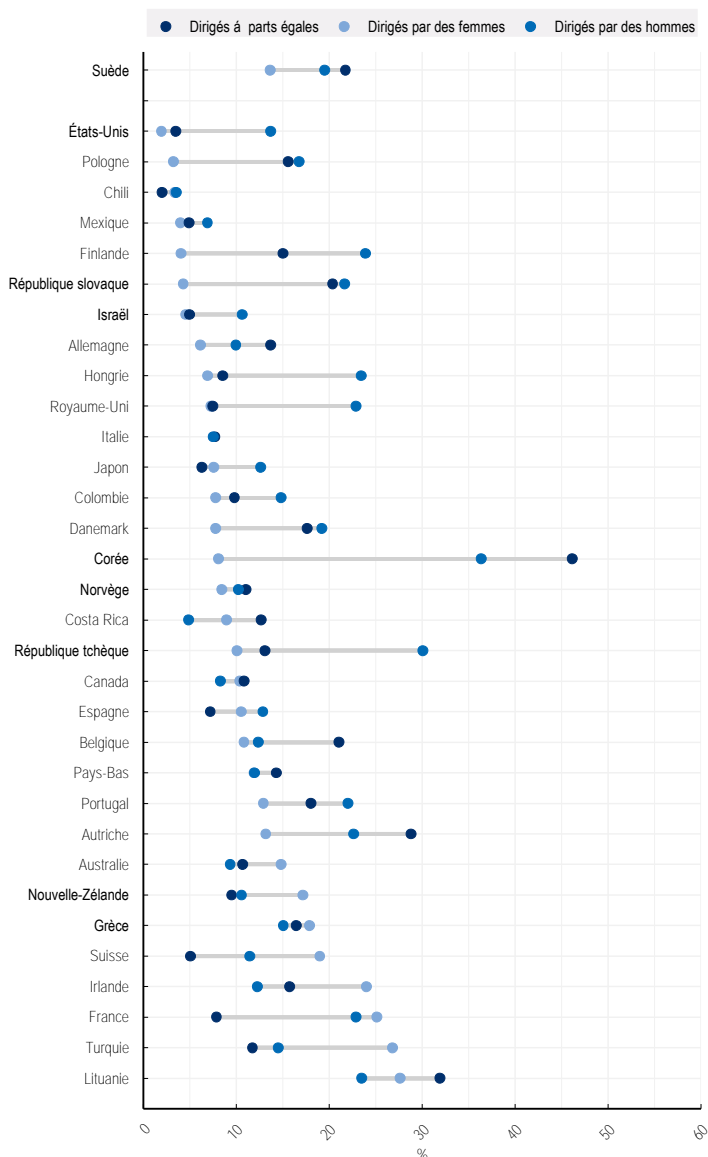


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.229. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

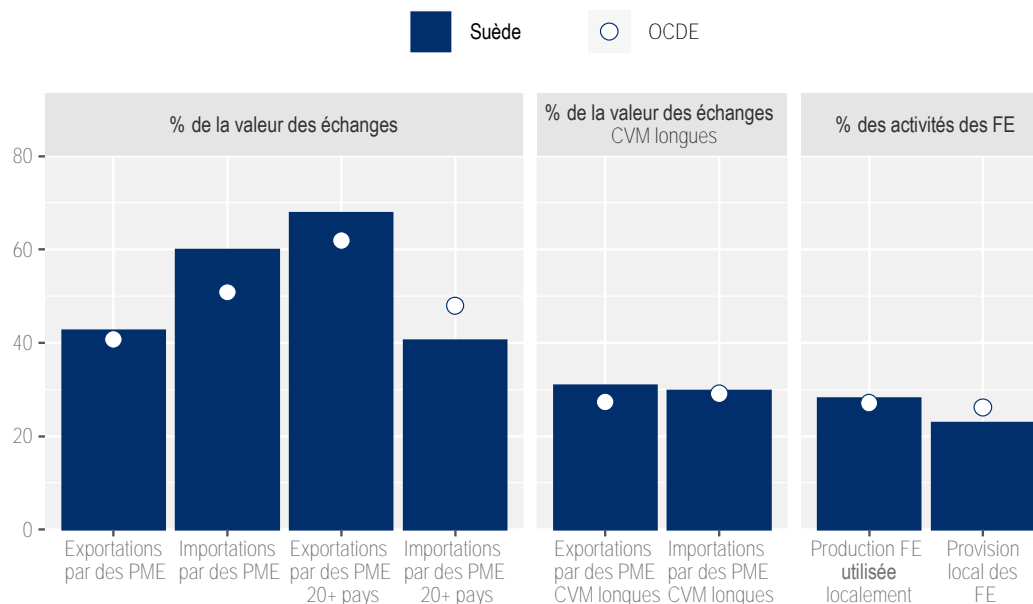


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

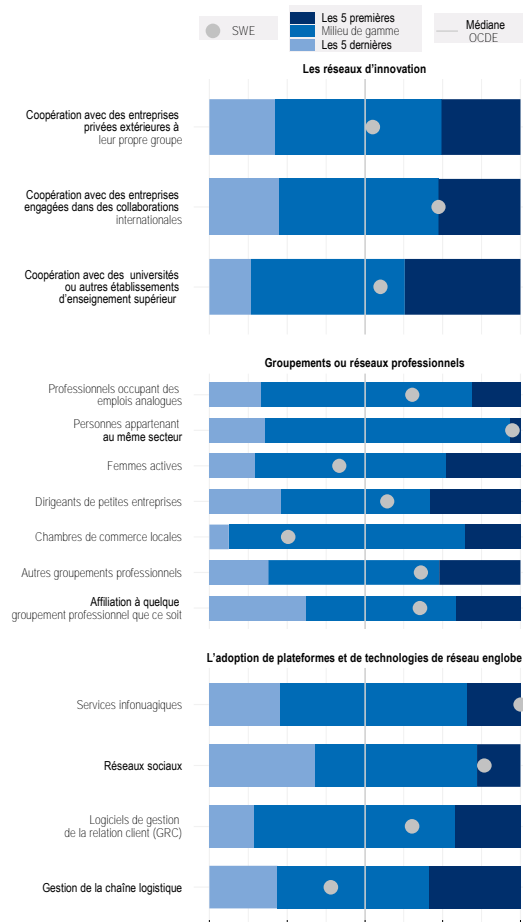
Graphique 8.230. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.231. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

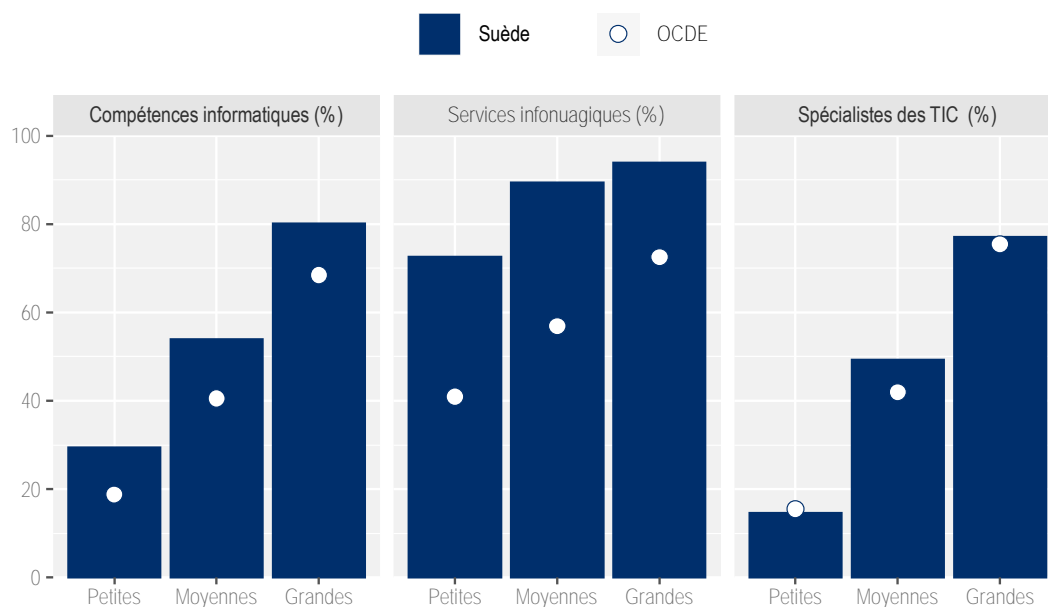


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.232. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



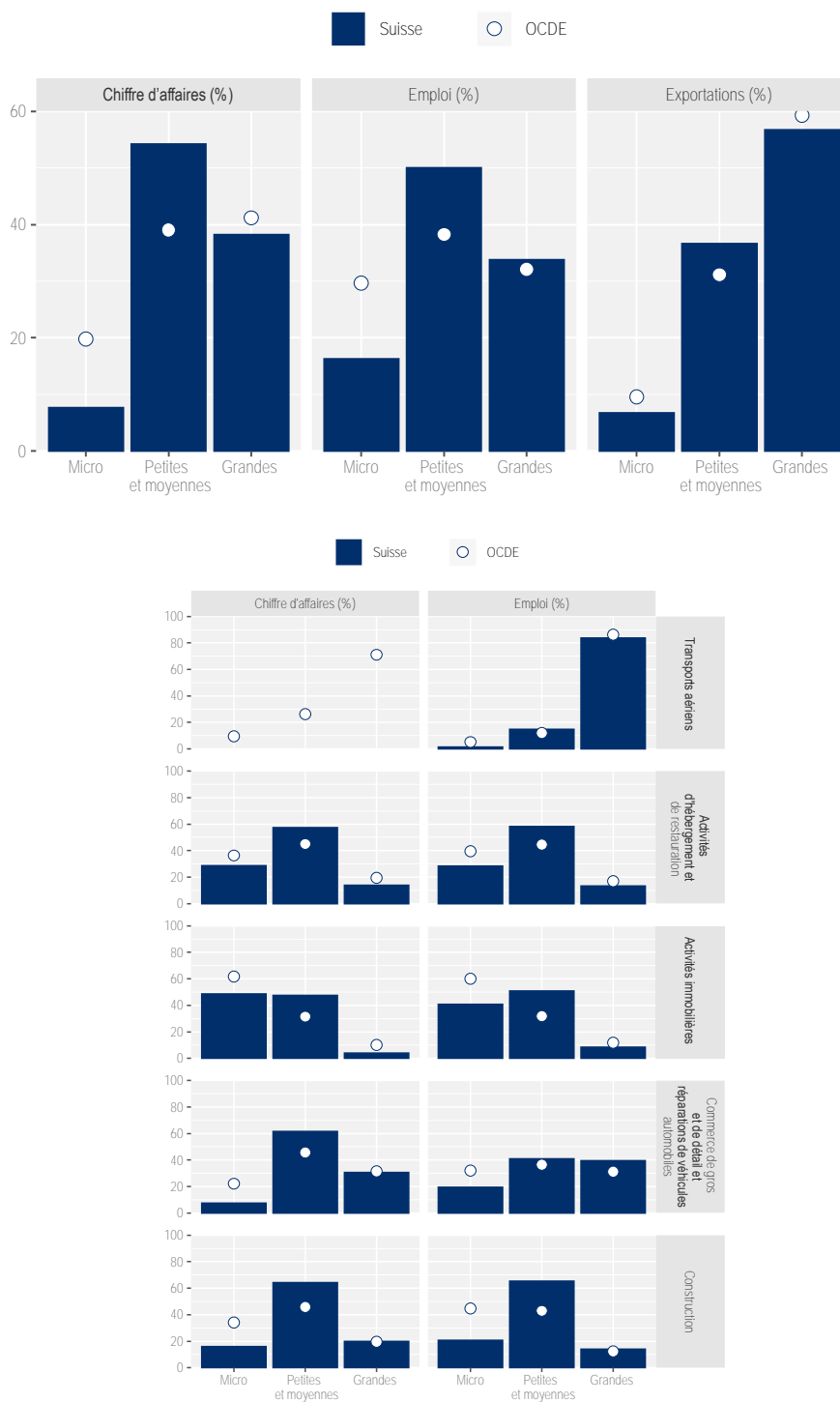
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Suisse

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.233. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

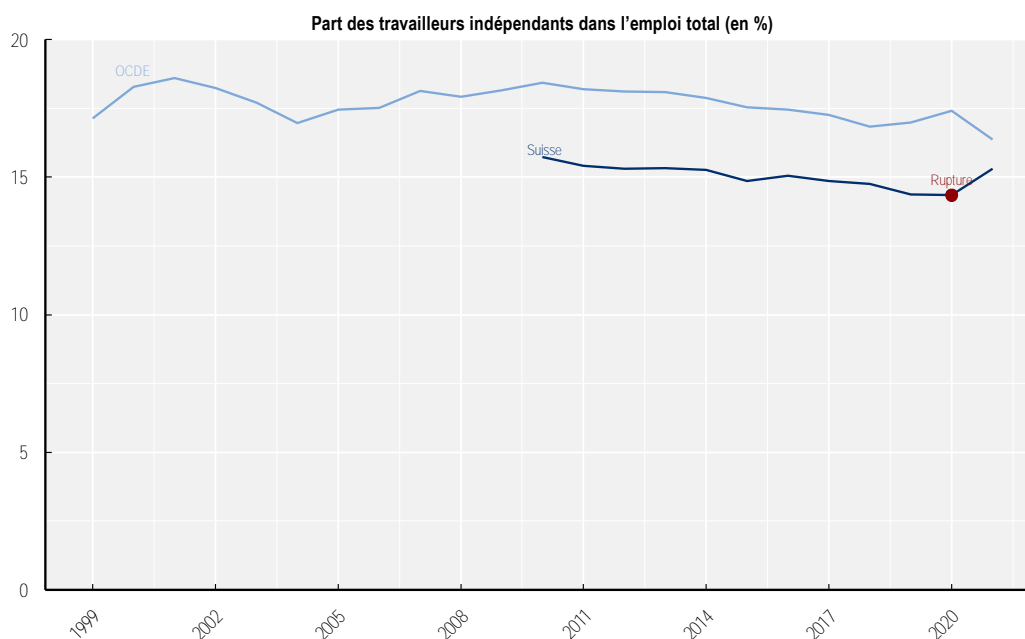


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat

Graphique 8.234. Emploi indépendant

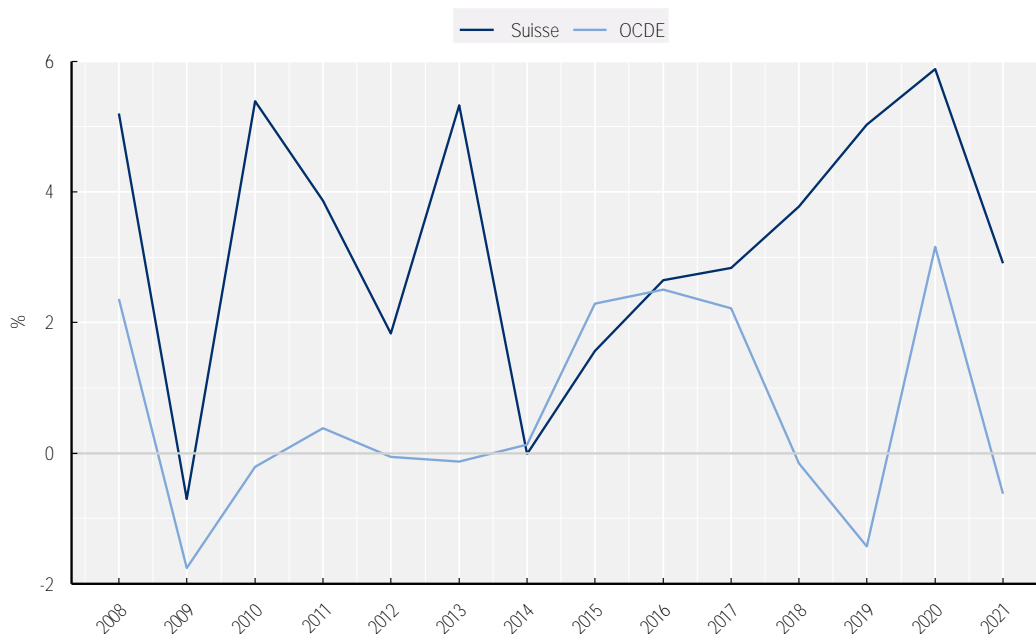


Note : Part (%) de l'emploi indépendant dans l'emploi total. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.235. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

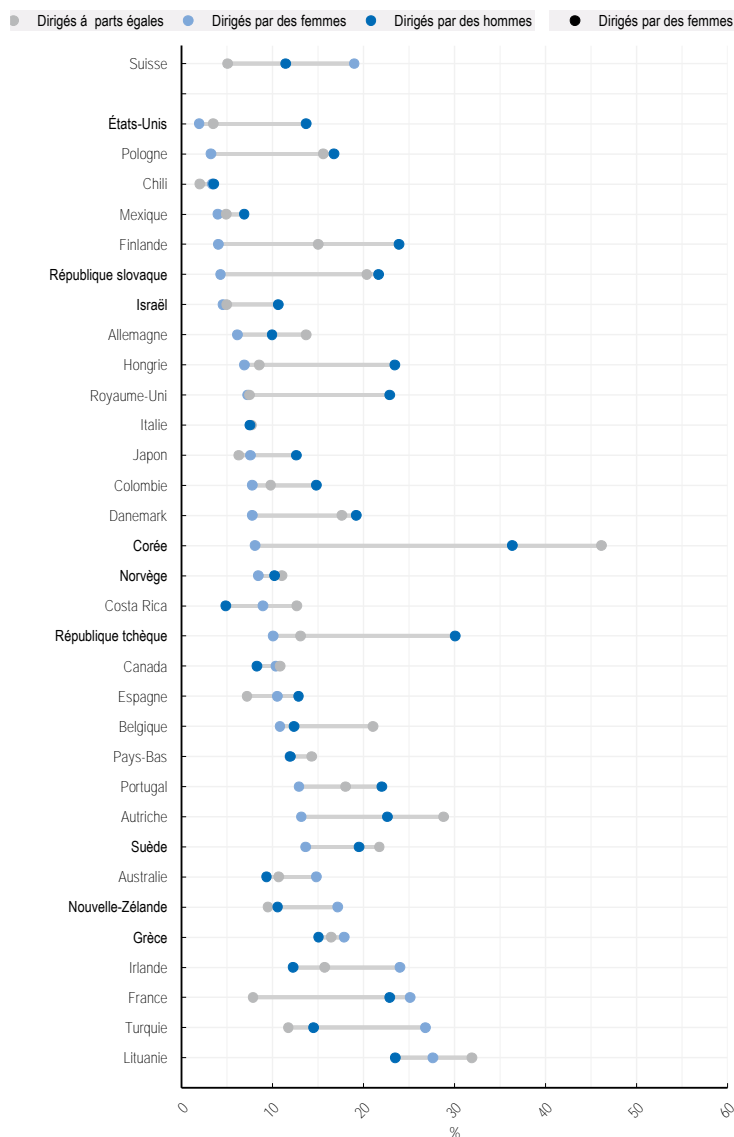


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : [Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023](#)

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.236. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

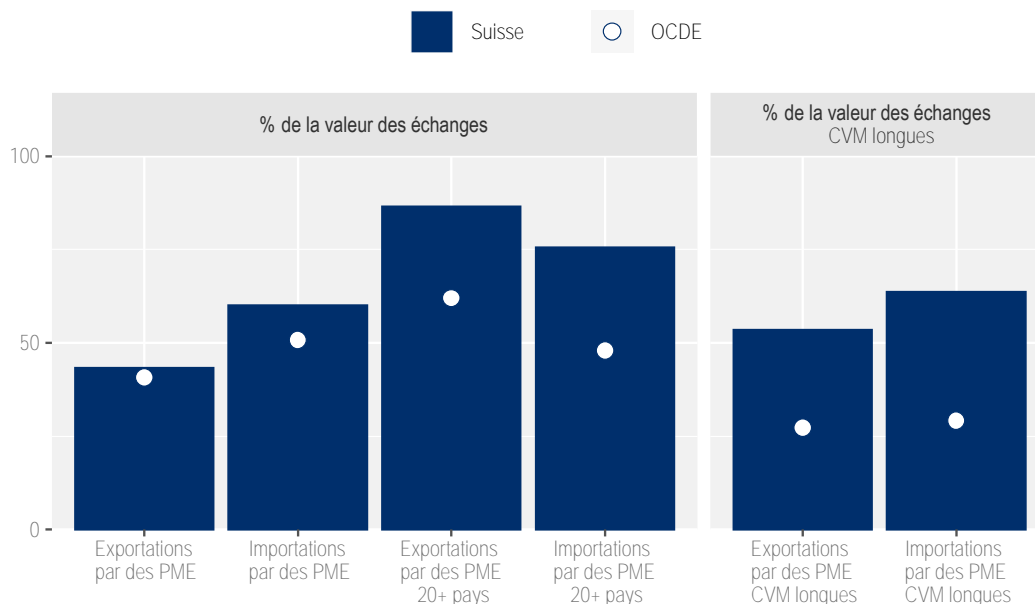


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

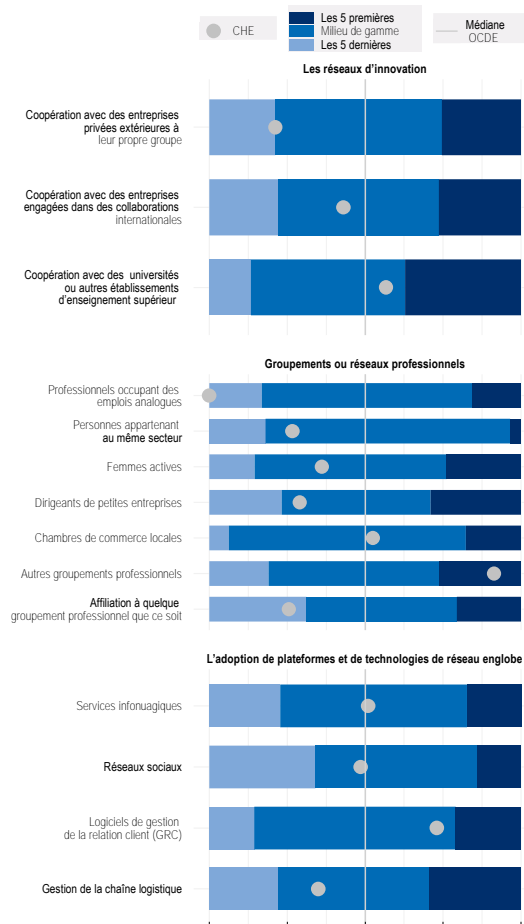
Graphique 8.237. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.238. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

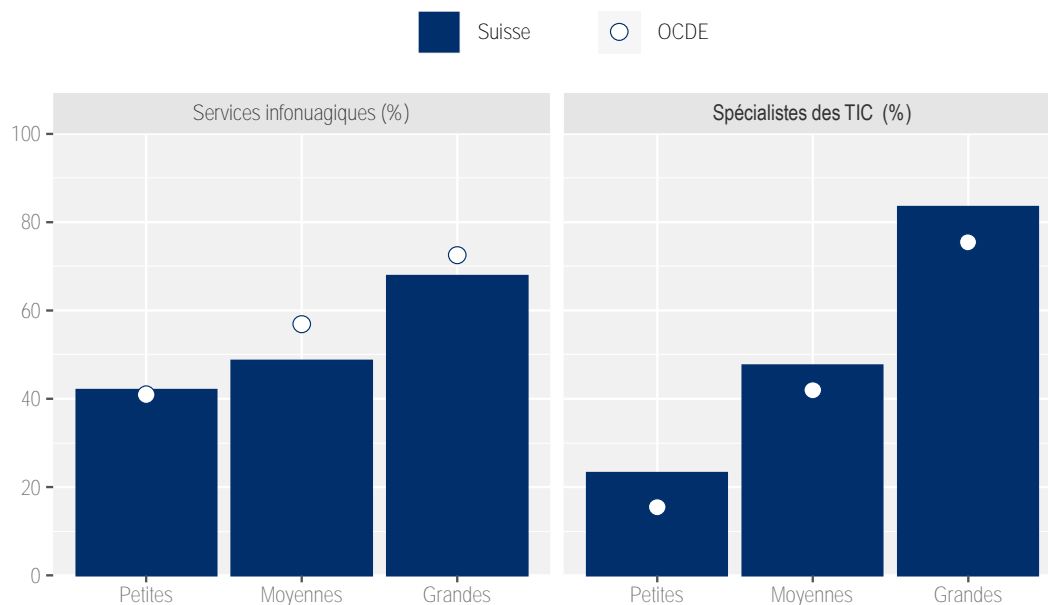


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.239. Part (en %) des entreprises ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation ou le recrutement, par classe de taille



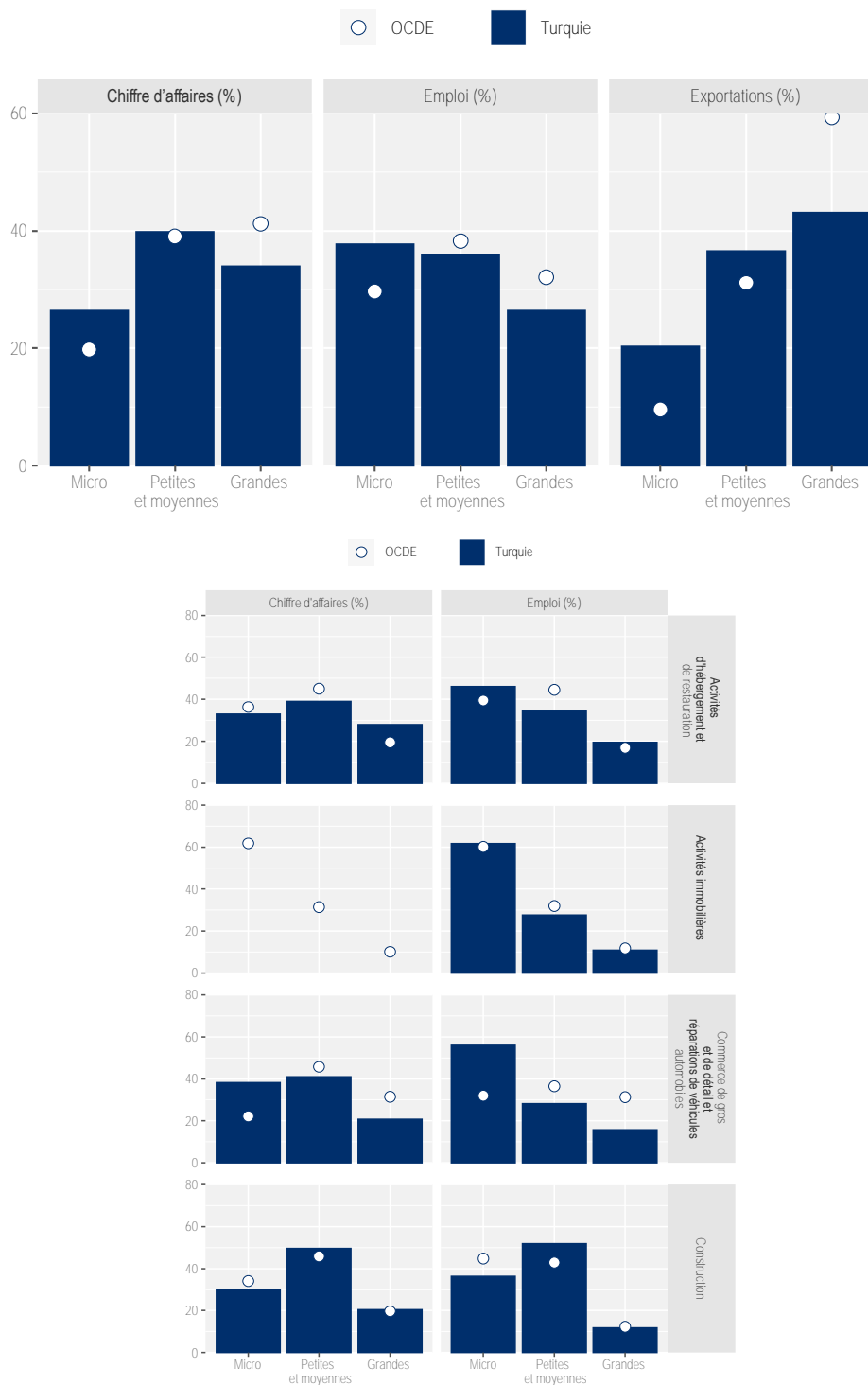
Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Türkiye

Composition et performances du secteur des PME

Graphique 8.240. Part des PME dans l'emploi, les exportations et le chiffre d'affaires

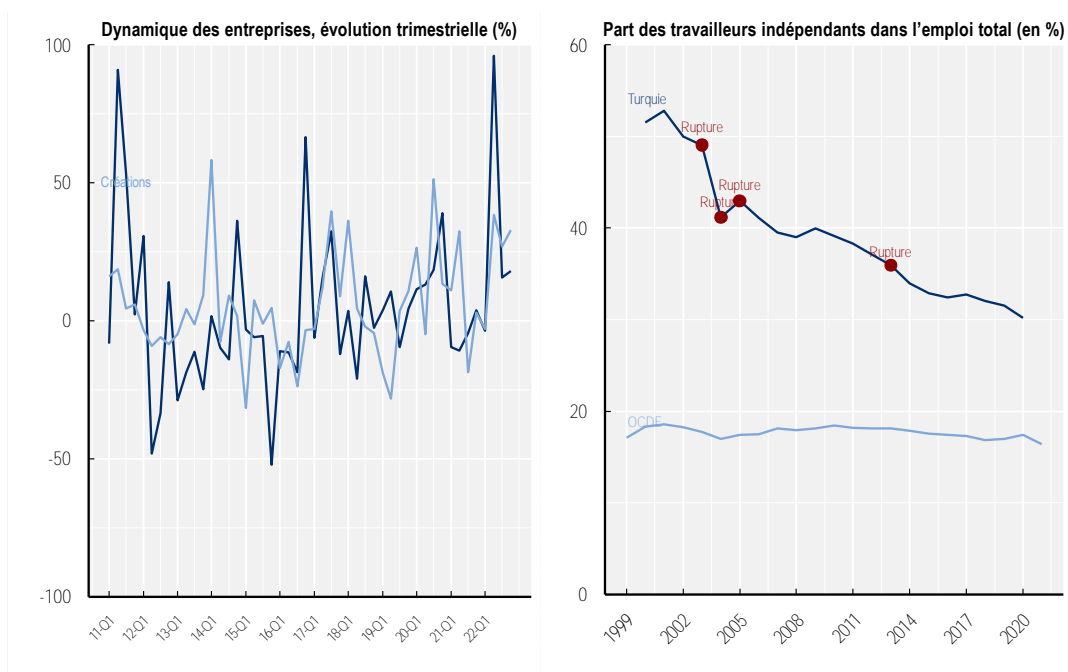


Note : Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. L'emploi correspond au nombre de personnes qui travaillent dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés pour la vente de biens ou de services. Année de référence : 2020 ou dernière année connue. Les secteurs les plus exposés aux perturbations pendant la crise liée au COVID-19 sont : construction de véhicules automobiles et d'autres matériels de transport (C29_30) ; construction (F), commerce de gros et de détail et réparations de véhicules automobiles (G), transports aériens (H51), activités d'hébergement et de restauration (I), activités immobilières (L), activités professionnelles, scientifiques et techniques (M), arts, spectacles et loisirs (R) et autres activités de services (S). En l'absence de données disponibles, aucune information n'est présentée. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum. Les données sont présentées par classe de taille d'entreprise, dans l'ordre croissant.

Source : Base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques sur les entreprises (SDBS) et base de données du commerce par caractéristique d'entreprise (TEC), 2023.

Entrepreneuriat et dynamique des entreprises

Graphique 8.241. Dynamique des entreprises et travailleurs indépendants

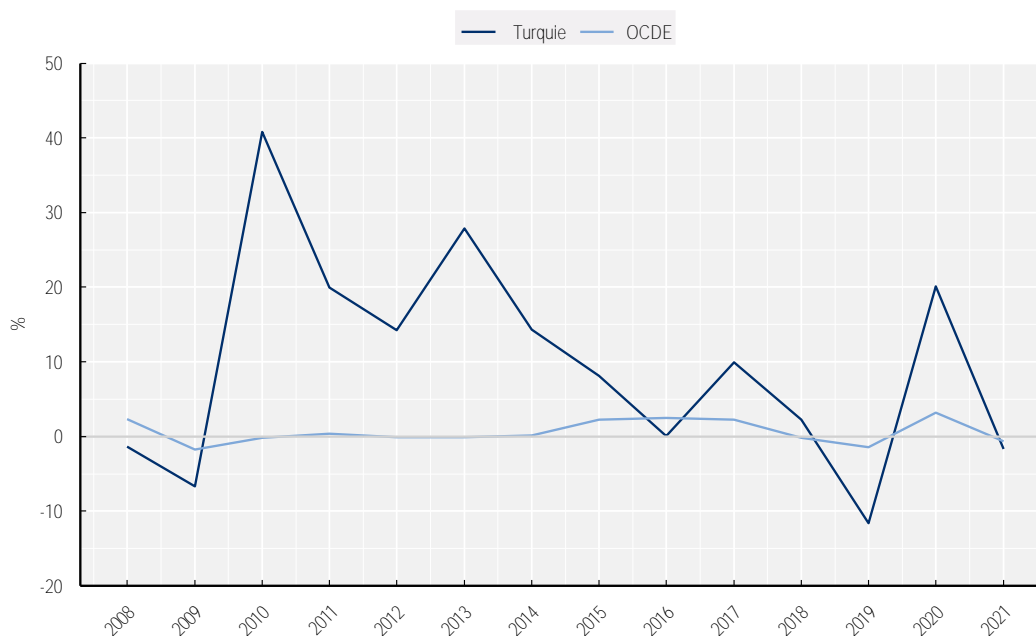


Note : Le graphique de gauche présente l'évolution trimestrielle des créations (entrées) et sorties d'entreprises. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Le graphique de droite présente la part des travailleurs indépendants (non salariés) dans l'emploi total (en %). Les entrées correspondent au nombre d'entreprises entrant sur le marché au cours d'une année donnée. L'emploi non salarié (travailleurs indépendants) recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. « Rupture » correspond à une rupture de série statistique et indique que les données ne sont pas directement comparables à celles des périodes précédentes.

Source : Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE). Base de données de l'OCDE des statistiques sur la population active.

Endettement des PME

Graphique 8.242. **Variation de l'encours de prêts aux PME (prix constants de 2007), en glissement annuel (en %)**

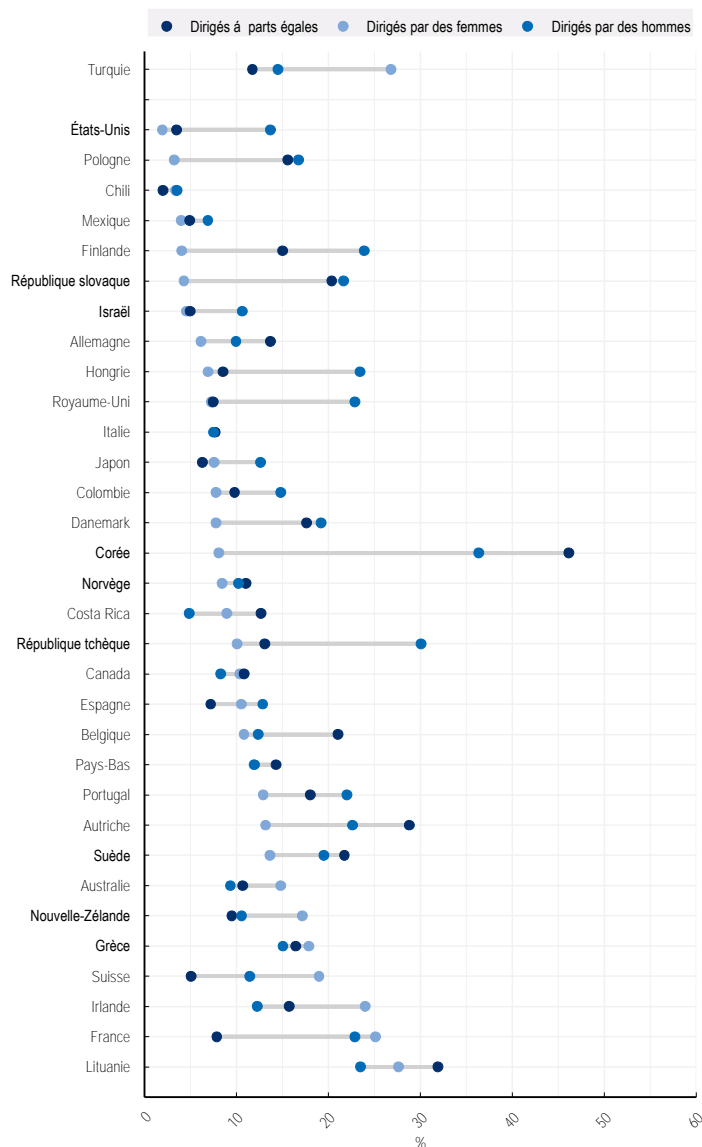


Note : Variation annuelle (en %) de l'encours de prêts aux PME. L'encours des prêts aux PME correspond au montant (en prix constants de 2007) de l'encours de prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME, à la fin de la période considérée. Les PME sont recensées selon les définitions nationales ou, si nécessaire, par les prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas. Les chiffres pour l'OCDE correspondent à la médiane de toutes les données disponibles pour l'année considérée.

Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023

Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres dans les activités d'exportation

Graphique 8.243. Part (en %) des entreprises participant aux échanges mondiaux, par genre du chef d'entreprise

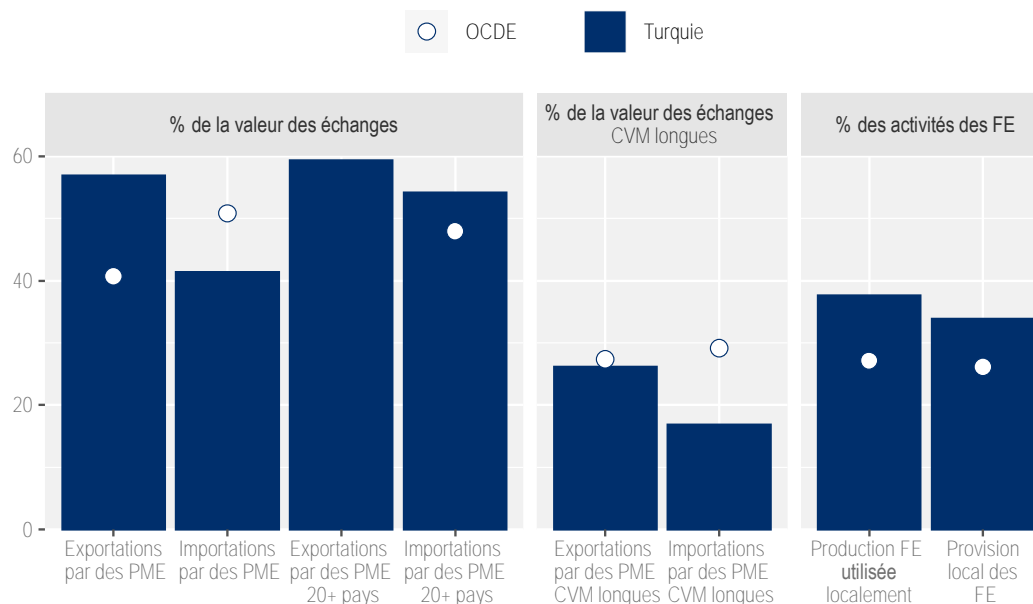


Note : Entreprises indiquant participer aux échanges mondiaux, en pourcentage du total des entreprises dirigées par des femmes, des entreprises dirigées par des hommes, ou des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et par des hommes. Les proportions sont établies à partir de la réponse à la question : « Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ? ». Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes ; sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social. Les données sont classées par ordre croissant de la part des entreprises dirigées par des femmes.

Source : Calculs effectués sur la base de l'enquête *Future of Business Survey*, OCDE– Banque mondiale-Meta (mars 2022).

Réseaux mondiaux de production et chaînes de valeur mondiales

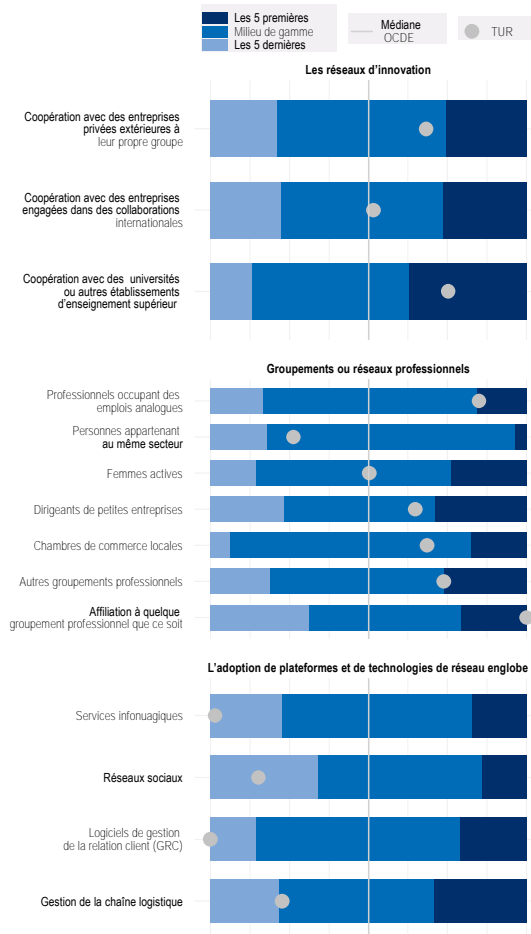
Graphique 8.244. Participation des PME aux échanges internationaux et intégration des activités des filiales étrangères (en %)



Note : Importations et exportations par des PME, en proportion (%) respectivement des importations et exportations totales de biens et de services du pays, mesurées en valeur des échanges. « PME » désigne les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés. Les exportations correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels les résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les importations correspondent aux opérations d'achats, de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. La diversification des réseaux d'échanges est mesurée par la part d'entreprises exportant vers/important depuis 20 pays au moins. L'intégration des PME dans des CVM longues correspond à la part des PME dans l'ensemble des importations et exportations des 10 chaînes de valeur les plus longues selon les tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES) de l'OCDE. Sont prises en compte les activités de : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30). La production des filiales étrangères (FE) utilisée localement correspond à la proportion de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, pour consommation intermédiaire, dans l'économie totale. L'approvisionnement local des filiales étrangères correspond à la proportion de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, dans l'économie totale. Année de référence : pour « en % des activités des FE » : 2016 ; pour « en % de la valeur des échanges dans les CVM longues » et « en % de la valeur des échanges » : 2020 ou dernière année connue. « OCDE » correspond à la moyenne arithmétique non pondérée des pays pour lesquels des données sont disponibles. Source : Base de données TEC et base de données analytique AEMN de l'OCDE.

Réseaux de connaissances et d'innovation

Graphique 8.245. Intégration des PME aux réseaux ou usage par les PME des technologies de réseau, indices comparatifs (OCDE = 100)

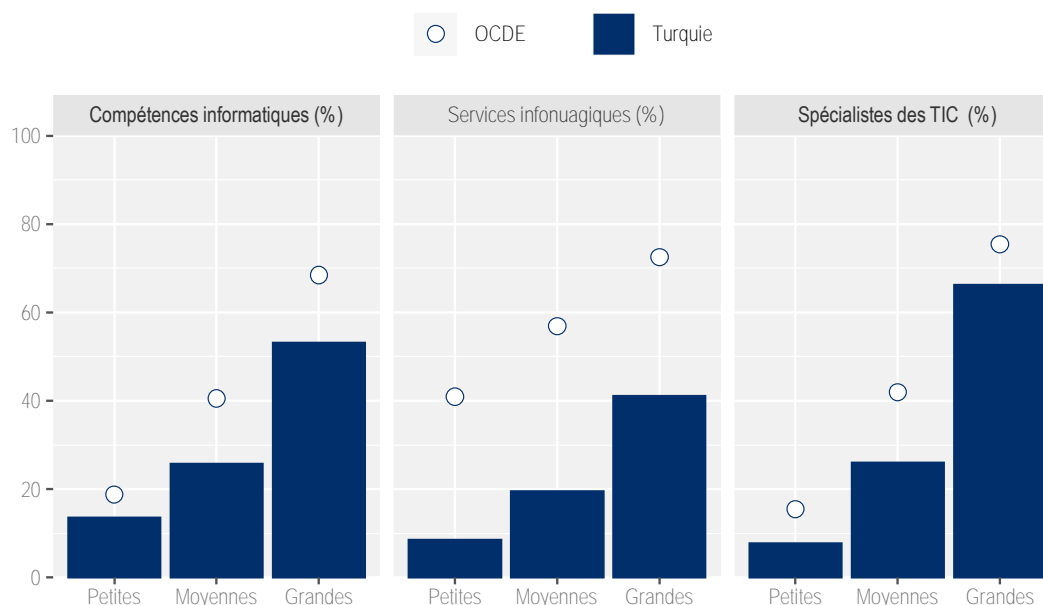


Notes : Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Les réseaux d'innovation englobent : les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises engagées dans des collaborations internationales ; les entreprises menant des activités d'innovation en coopération avec des entreprises privées extérieures à leur propre groupe. L'adoption de plateformes et de technologies de réseau englobe : les entreprises partageant des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL), les entreprises utilisant les réseaux sociaux, les entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC) et les entreprises qui achètent des services infonuagiques. Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs et/ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de bien ou de services. Les services infonuagiques recouvrent : les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels de gestion de la relation client (GRC), l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les données se rapportent aux entreprises comptant 10 à 249 salariés. Les entreprises membres de groupements ou réseaux professionnels sont identifiées à l'aide des réponses apportées à la question : « Parmi les propositions suivantes, de quels groupements professionnels faites-vous partie, le cas échéant ? », posée dans le cadre de l'enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte aux fins de l'analyse.

Source : « Réseaux d'innovation » : Enquête 2021 de l'OCDE sur les statistiques nationales de l'innovation et Enquête communautaire d'Eurostat sur l'innovation (OCDE, 2021 ; Eurostat, 2022) ; « Adoption des plateformes et des technologies de réseaux » : OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises ; « Groupements professionnels » : Enquête *Future of Business Survey 2022*, OCDE-Banque mondiale-Meta.

Montée en compétences, reconversion et recrutement : le rôle des écosystèmes des PME

Graphique 8.246. Part des entreprises (en %) ayant accès aux compétences numériques par l'externalisation, le recrutement ou la formation, par classe de taille



Note : Part des entreprises (%) ayant dispensé sous quelque forme que ce soit une formation destinée à développer les compétences informatiques de leurs salariés, employé des spécialistes des TIC au cours des 12 derniers mois, et acheté des services infonuagiques (%), dernière année connue. Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes 250 salariés minimum.

Source : Base de données de l'OCDE sur l'accès aux TIC et leur utilisation par les entreprises

Références

- De Backer, K. et S. Miroudot (2013), « Mapping Global Value Chains », *OECD Trade Policy Papers*, n° 159, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>. [1]
- Eurostat (2022), *Enquête communautaire sur l'innovation 2020 (CIS2020)*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>. [11]
- Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusinessdemographystatistics.htm>. [14]
- Facebook/OCDE/Banque mondiale (2022), *The Future of Business Survey*, <https://dataforgood.fb.com/global-state-of-smb>. [2]
- OCDE (2023), « Accès et utilisation des TIC par les entreprises », *Statistiques de l'OCDE sur les télécommunications et l'internet (base de données)*, <https://doi.org/10.1787/42d201bc-fr> (consulté le 10 mars 2023). [13]
- OCDE (2023), « Indicateurs de l'entrepreneuriat », *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (base de données)*, <https://doi.org/10.1787/e9c8761f-fr> (consulté le 10 mars 2023). [9]
- OCDE (2023), « OECD Financing SMEs and Entrepreneurs Scoreboard: 2023 Highlights », *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, n° 36, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/a8d13e55-en>. [18]
- OCDE (2022), *Base de données des statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, OCDE, Paris. [12]
- OCDE (2022), *Base de données du commerce international par caractéristiques d'entreprises (TEC)*, OCDE, Paris. [16]
- OCDE (2022), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship: A New Knowledge Infrastructure on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/cfe/datalake.htm>. [17]
- OCDE (2022), *Perspectives économiques de l'OCDE, Rapport intermédiaire, mars 2022 : Guerre en Ukraine : conséquences économiques et sociales et implications pour les politiques publiques*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/f111a540-fr>. [6]
- OCDE (2021), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2021*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dbe26a97-fr>. [7]
- OCDE (2021), *Survey of Business Innovation Statistics*, OCDE, Paris. [4]
- OCDE (2020), « Évaluer l'impact initial des mesures visant à limiter la propagation du COVID-19 sur l'activité économique », OCDE, Paris. [10]
- OCDE (2020), *Statistiques de l'OCDE de la population active 2010-2019*, OCDE, Paris. [5]

OCDE (2019), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dfc3ab17-fr>. [8]

OCDE (2018), *Tableaux internationaux des entrées-sorties (TIES)*, OCDE, Paris. [3]

OCDE (2017), *Base de données des activités des entreprises multinationales (AEMN)*, OCDE, Paris. [15]

Annexe A. Sources et définitions

Tableau A.1. Sources et définitions

Composition et performances du secteur des PME			
Thème	Intitulé de la variable	Définition	Source
Taille du secteur des PME&E	Part des PME dans l'emploi total (%)	Emploi par taille d'entreprise, en pourcentage de l'ensemble des actifs de l'économie marchande. Le nombre total de personnes employées correspond au nombre total de personnes ayant travaillé dans ou pour l'unité considérée pendant l'année de référence. L'emploi total exclut : les administrateurs de sociétés de capitaux et les membres des comités d'actionnaires qui ne perçoivent que des jetons de présence pour les réunions auxquelles ils assistent, la main-d'œuvre mise à la disposition de l'unité par d'autres unités à ses frais, les personnes chargées de l'entretien et des réparations de l'unité pour le compte d'autres unités, les travailleurs à domicile, ainsi que les personnes en congé pour une durée indéterminée, en congé pour service militaire ou à la retraite. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés ; les petites entreprises entre 10 et 49 ; les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes entreprises au moins 250 salariés.	Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS) Variable : Emploi Dimension : Classe de taille : PME : petites et moyennes entreprises Catégorie 1 : micro-entreprises Total : ensemble des entreprises
	Part des PME dans le chiffre d'affaires (%)	Chiffre d'affaires total par taille d'entreprise, en pourcentage des montants totaux facturés de l'économie marchande. Le chiffre d'affaires est défini comme le total des montants facturés par l'unité d'observation au cours de la période de référence, correspondant aux ventes marchandes de biens ou de services fournis à des tiers. Le chiffre d'affaires comprend tous les impôts et taxes grevant les biens ou services facturés par l'unité, à l'exception de la TVA facturée par l'unité à ses clients et des autres impôts déductibles assimilés et directement liés au chiffre d'affaires. Il comprend également tous les autres frais (transport, emballage, etc.) imputés aux clients, même si ceux-ci figurent séparément sur la facture et correspondent à un service. Les remises, ristournes et rabais ainsi que la valeur des produits retournés sont à déduire. Le chiffre d'affaires exclut les recettes enregistrées dans les comptes dans les postes « autres produits d'exploitation », « produits financiers » et « produits exceptionnels ». En sont également exclues les subventions d'exploitation reçues des pouvoirs publics ou d'autorités supranationales. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés ; les petites entreprises entre 10 et 49 ; les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes entreprises au moins 250 salariés.	Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises(SDBS) Variable : Chiffre d'affaires Dimension : Classe de taille : PME : petites et moyennes entreprises Catégorie 1 : micro-entreprises Total : ensemble des entreprises
Valeur des échanges	PME exportatrices (%)	Pourcentage des PME dans la valeur des exportations. Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les micro-entreprises désignent les entreprises comptant entre 1 et 9 salariés ; les petites entreprises entre 10 et 49 ; les moyennes entreprises entre 50 et 249 et les grandes entreprises au moins 250 salariés.	Base de données de l'OCDE sur les statistiques des échanges selon les caractéristiques des entreprises Variable : CCE par secteur et classe de taille 1.2 Dimension : Classe de taille :

			3B : petites et moyennes entreprises (PME) 1 : micro-entreprises 2 : 10-49 salariés 3 : 50-240 employés Total : ensemble des entreprises
Entrepreneuriat et dynamique des entreprises			
Thème	Intitulé de la variable	Définition	Source
Dynamique des entreprises	Entrées d'entreprises, évolution trimestrielle (%)	Les entrées d'entreprises correspondent au nombre de nouvelles entreprises créées au cours du trimestre de référence. Les données trimestrielles sont présentées depuis l'an 2000 (ou première année disponible) jusqu'au deuxième trimestre 2022 (ou dernière année disponible). L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente. Les entrées d'entreprises correspondent, chaque fois que c'est possible, aux naissances d'entreprises. Les entrées d'entreprises excluent les réorganisations d'entreprises existantes (fusions, scissions, rachats, changements de forme juridique, etc.). Pour de plus amples informations sur le concept de naissances d'entreprises, veuillez vous référer au Manuel Eurostat-OCDE sur les statistiques démographiques des entreprises. Veuillez noter que, pour certains pays, les données disponibles peuvent s'écarter de l'objectif (Eurostat and OECD, 2007 ^[11]).	Base de données de l'OCDE sur les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE) Variable : Nombre de créations d'entreprises
	Faillite, évolution trimestrielle (%)	Faillites, exprimées sous forme d'indice (année de référence : 2015) L'année de référence est susceptible de varier en fonction des données disponibles. Le terme « faillite » fait référence à l'ouverture de procédures d'insolvabilité. Il convient de noter que ces procédures ne se concluent pas nécessairement par la liquidation de l'entreprise concernée. L'évolution trimestrielle est calculée en divisant le chiffre d'un trimestre par celui du trimestre correspondant de l'année précédente.	Base de données de l'OCDE sur les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat (TIE) Variable : Nombre de faillites
Emploi indépendant	Part de l'emploi indépendant (non salarié) dans l'emploi total (%)	L'emploi indépendant recouvre les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. Il est exprimé en pourcentage de l'emploi total.	Base de données de l'OCDE sur les statistiques de la population active Variable : YGTT22P1_ST
Endettement des PME			
Encours des prêts aux PME	Encours des prêts aux PME	Montant de l'encours des prêts (stock) accordés par les banques et les établissements financiers aux PME à la fin de la période considérée. Il est exprimé par l'évolution de cet encours en glissement annuel. Pour le calcul de celle-ci, l'encours des prêts aux PME est converti en valeur constante de 2007 à l'aide des déflateurs nationaux de PIB. Il est présenté par taille d'entreprise, selon la définition des PME en usage dans le pays considéré, ou, si nécessaire, en fonction des prêts d'un montant inférieur à 1 million EUR ou à un plafond équivalent jugé adapté au cas par cas.	Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE – L'Essentiel 2023.
Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres			
Place des femmes dans les échanges commerciaux et disparités entre les genres	Disparités entre les genres dans les activités d'exportation	Pourcentage d'entreprises qui indiquent participer aux échanges, par genre du chef d'entreprise. Le pourcentage d'entreprises est obtenu à partir des réponses à la question : <i>Votre entreprise participe-t-elle aux échanges internationaux ?</i> Sont considérées comme participant aux échanges internationaux les entreprises ayant répondu « Oui, en tant qu'exportatrice et importatrice », ou « Oui, en tant qu'exportatrice ». L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant entre 1 et 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital	OCDE/Facebook/Banque mondiale (2022), enquête The Future of Business

		<p>social et des chefs d'entreprises ont été prises en compte. Sont considérées comme des entreprises dirigées à parts égales par des femmes et des hommes celles où un même nombre d'hommes et de femmes dirigent l'entreprise et/ou en détiennent le capital social ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des femmes, les entreprises dont plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des femmes ; sont considérées comme des entreprises dirigées par des hommes, celles où plus de la moitié des dirigeants et/ou des détenteurs du capital sont des hommes.</p>	
Intégration des PME aux CVM, liens avec les marchés étrangers et les multinationales			
Valeur des échanges	PME exportatrices (%)	Part (en %) des PME dans la valeur des exportations. Les exportations de biens et services correspondent aux opérations de vente, de troc, aux dons ou transferts, par lesquels des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Les PME désignent les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés.	Base de données de l'OCDE sur les statistiques des échanges selon les caractéristiques des entreprises
	PME importatrices (%)	Pourcentage des PME dans la valeur des importations. Les importations de biens et de services correspondent aux opérations d'achats , de troc, aux dons ou transferts de biens et de services que les résidents effectuent auprès de non-résidents ou reçoivent de ces derniers. Les PME désignent les entreprises comptant entre 1 et 249 salariés.	Base de données de l'OCDE sur les statistiques des échanges selon les caractéristiques des entreprises
	Importations depuis au moins 20 pays (%)	Part des importations des entreprises qui échangent avec au moins 20 pays, en pourcentage du total des importations. Pour calculer la part des importations réalisées par des entreprises qui importent des biens ou des services de plus de 20 pays, il faut commencer par calculer la valeur globale de ces importations. Le résultat est ensuite divisé par la valeur totale des importations de l'année de référence.	Base de données de l'OCDE sur les statistiques des échanges selon les caractéristiques des entreprises
Valeur des échanges	Exportations vers au moins 20 pays (%)	Part des exportations des entreprises qui échangent avec au moins 20 pays, en pourcentage du total des exportations. Pour calculer la part des exportations réalisées par des entreprises qui exportent des biens ou des services vers plus de 20 pays, il faut commencer par calculer la valeur globale de ces exportations. Le résultat est ensuite divisé par la valeur totale des exportations de l'année de référence.	Base de données de l'OCDE sur les statistiques des échanges selon les caractéristiques des entreprises
Valeur des échanges des CVM longues	PME exportatrices dans des CVM longues (%)	Part des PME dans la valeur des exportations des CVM longues. On entend par « CVM longues » les dix CVM les plus longues selon le modèle des entrées-sorties (TIES) entre pays de l'OCDE (De Backer et Miroudot, 2013 ^[2]) et sur la base des rubriques à deux chiffres de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, révision 4 (CITI Rév. 4), à savoir : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30).	Calculs fondés sur la Base de données de l'OCDE sur les statistiques des échanges selon les caractéristiques des entreprises
	PME importatrices dans des CVM longues (%)	Part des PME dans la valeur des importations des CVM longues. On entend par « CVM longues » les dix CVM les plus longues selon le modèle des entrées-sorties (TIES) entre pays de l'OCDE (De Backer et Miroudot, 2013 ^[2]) et sur la base des rubriques à deux chiffres de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, révision 4 (CITI Rév. 4), à savoir : fabrication de textiles (13), fabrication d'articles d'habillement (14), fabrication de cuir et d'articles de cuir (15), fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques (22), fabrication de produits métallurgiques de base (24), fabrication d'ordinateurs, d'articles électroniques	Calculs fondés sur la Base de données de l'OCDE sur les statistiques des échanges selon les caractéristiques des entreprises

		et optiques (26), fabrication de matériels électriques (27), fabrication de machines et de matériel (28), construction de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (29), et fabrication d'autres matériels de transport (30).	
Activités des filiales étrangères	Filiales étrangères s'approvisionnant localement (%)	Structure d'approvisionnement des filiales étrangères, pourcentage de l'approvisionnement des filiales étrangères provenant d'entreprises locales, multinationales (EMN) et non-EMN , économie totale. Les filiales étrangères désignent des entreprises dont la propriété étrangère est supérieure ou égale à 50 %, les entreprises locales multinationales (EMN) des entreprises locales possédant des filiales étrangères et les entreprises locales des entreprises qui ne participent pas aux investissements internationaux.	Base de données analytique AEMN de l'OCDE
	Part de la production des filiales étrangères utilisée localement (%)	Utilisation de la production des filiales étrangères, en pourcentage de la production des filiales étrangères utilisée par les entreprises locales, EMN et non-EMN, pour la consommation intermédiaire, économie totale. Les filiales étrangères désignent des entreprises dont la propriété étrangère est supérieure ou égale à 50 %, les entreprises locales multinationales (EMN) des entreprises locales possédant des filiales étrangères et les entreprises locales des entreprises qui ne participent pas aux investissements internationaux.	Base de données analytique AEMN de l'OCDE

Réseaux de PME au service de l'innovation, de la croissance et de la résilience

Groupements ou réseaux professionnels	Réseaux professionnels (%)	Pourcentage des entreprises appartenant à des groupements professionnels. Le pourcentage des entreprises est calculé à partir des réponses à la question : <i>Parmi les propositions suivantes, quels sont les types de groupements professionnels auxquels vous appartenez, si tel est le cas ?</i> Les réponses sont pondérées de telle sorte que chaque entreprise ait une valeur de 1, afin de tenir compte des réponses multiples. L'échantillon sur lequel porte l'analyse couvre les entreprises des pays de l'OCDE comptant de 1 à 249 salariés. Seules les réponses des détenteurs du capital social et des dirigeants d'entreprise (identifiés par la question : « Lequel des énoncés ci-après correspond le mieux à votre situation d'emploi principale ? ») ont été prises en compte. Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé).	OCDE/Facebook/Banque mondiale (2022), enquête The Future of Business Variable : Groupements professionnels
Réseaux d'innovation	Coopération avec des établissements d'enseignement supérieur (indice de référence)	Entreprises menant des activités d'innovation qui coopèrent dans ce cadre avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur. Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé).	OCDE, Indicateurs de l'innovation 2021 Variable : UNIV_XINN (pourcentage d'entreprises menant des activités d'innovation qui coopèrent dans ce cadre avec des universités ou autres établissements d'enseignement supérieur).
	Coopération internationale avec les entreprises	Entreprises menant des activités d'innovation qui coopèrent avec des entreprises établies en dehors des frontières nationales. Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé).	OCDE, Indicateurs de l'innovation 2021 Variable : COOP_FOR_XINN (pourcentage d'entreprises menant des activités d'innovation qui coopèrent avec des entreprises établies en dehors des frontières nationales).

	Coopération avec les entreprises	Entreprises menant des activités d'innovation qui coopèrent dans ce cadre avec d'autres entreprises extérieures à leur propre groupe . Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé).	OCDE, Indicateurs de l'innovation 2021 Variable : PRV_OUT_XINN (pourcentage d'entreprises menant des activités d'innovation qui coopèrent dans ce cadre avec d'autres entreprises extérieures à leur propre groupe).
	Logiciel de gestion de la relation client	Pourcentage des entreprises utilisant des logiciels de gestion de la relation client (GRC). Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé).	OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises Variable : C3B (entreprises utilisant des logiciels GRC)
Adoption de plateformes et de technologies de réseau	Partage d'informations sur la chaîne d'approvisionnement	Entreprises communiquant par voie électronique à leurs fournisseurs et clients des informations sur la gestion de la chaîne logistique (GCL) . Le partage d'informations sur la GCL par voie électronique désigne l'échange d'informations avec les fournisseurs ou les clients sur la disponibilité, la production, l'élaboration ou la distribution de biens ou de services . Ces informations peuvent être communiquées par l'intermédiaire de sites web, de réseaux ou d'autres moyens électroniques de transfert de données, à l'exclusion cependant des courriers électroniques dactylographiés. Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé). Se reporter au Guide du lecteur pour de plus amples informations.	OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises Variable : C4 (entreprises communiquant par voie électronique à leurs fournisseurs et clients des informations sur la gestion de la chaîne logistique)
	Services infonuagiques	Entreprises achetant des services infonuagiques. Les services infonuagiques recouvrent les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels GRC, l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres . Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé).	OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises Variable : G3 (entreprises achetant des services infonuagiques)
	Réseaux sociaux	Entreprises utilisant les réseaux sociaux. Les entreprises utilisant les réseaux sociaux désignent les entreprises qui ont recours à des applications fondées sur la technologie internet ou à des plateformes de communication pour entrer en relation avec leurs clients, fournisseurs ou partenaires, ou pour créer ou échanger avec eux, en ligne, des éléments de contenu ; ces réseaux peuvent aussi être destinés au même usage en interne. Sont considérées comme utilisatrices des réseaux sociaux les entreprises qui disposent d'un profil, d'un compte ou d'une licence d'utilisateur, en fonction des exigences du réseau social et de son type . Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé).	OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises Variable : K1 (entreprises utilisant les réseaux sociaux)
Accès des PME aux compétences numériques : recrutement, formation et externalisation			
Formation aux TIC	Formation aux TIC (%)	Pourcentage d'entreprises de 10 salariés ou plus ayant dispensé, sous quelque forme que ce soit, une formation visant à développer les compétences informatiques de leurs salariés, par classe . Les petites entreprises désignent les entreprises comptant entre 10 à 49 salariés ; les moyennes entreprises entre 50 et 249 salariés et les grandes entreprises plus de	OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises et OCDE (2021), The Digital Transformation of SMEs .

		250 salariés. Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé).	Variable : H1 (entreprises ayant employé des spécialistes de l'informatique au cours des 12 derniers mois)
Recrutement d'informaticiens	Recrutement d'informaticiens (%)	Pourcentage des entreprises de moins de 10 salariés ayant employé des spécialistes de l'informatique au cours des 12 derniers mois. Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé).	OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises et OCDE (2021), The Digital Transformation of SMEs. Variable : H4 (entreprises ayant proposé des emplois d'informaticiens au cours des 12 derniers mois)
Sous-traitance des TIC	Achat de services infonuagiques (%)	Entreprises achetant des services infonuagiques. Les services infonuagiques recouvrent les courriers électroniques, les logiciels de bureautique, les logiciels financiers ou comptables, les logiciels GRC, l'hébergement de bases de données, le stockage de fichiers et la mise à disposition de la puissance de calcul nécessaire pour faire fonctionner des logiciels propres. Les indicateurs sont présentés sous forme d'indices comparatifs exprimés sur une échelle commune allant de 0 à 200 (la valeur 0 correspondant au chiffre le plus faible de l'OCDE, la valeur 100 à la médiane et la valeur 200 au chiffre le plus élevé).	OCDE, Accès et utilisation des TIC par les entreprises Variable : G3 (entreprises achetant des services infonuagiques)

Références

- De Backer, K. et S. Miroudot (2013), « Mapping Global Value Chains », *OECD Trade Policy Papers*, n° 159, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>. [2]
- Eurostat and OECD (2007), *Eurostat-OECD manual on business demography statistics*, [1]
<https://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostatocdmanualonbusinessdemographystatistics.htm>.

Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2023

Ces dernières années, l'économie mondiale a subi de profonds chocs qui ont eu un impact considérable sur les petites et moyennes entreprises (PME) et les entrepreneurs. Alors qu'un soutien gouvernemental rapide et massif a permis à ces entreprises de faire face aux conséquences économiques directes de la pandémie de COVID-19, de nouvelles menaces surgissent. La montée des tensions géopolitiques et des risques financiers mondiaux, une inflation élevée, le resserrement des politiques monétaires et fiscales, les pénuries de main-d'œuvre, les barrières commerciales et le ralentissement de l'intégration aux chaînes de valeur mondiales sont autant de facteurs qui contribuent à rendre l'environnement commercial des PME hostile. De plus, il est urgent d'accélérer leur contribution aux transitions verte et numérique, et de les aider à mieux s'orienter sur la scène internationale où les échanges et les investissements sont aujourd'hui en pleine mutation. Dans ce contexte, les *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2023* abordent les tendances récentes en termes de performance des PME, l'évolution de leurs conditions d'activité ainsi que les implications pour l'action publique qui en découlent. Cette publication se penche également sur le thème général de l'intégration des PME à toute une série de réseaux, notamment les réseaux mondiaux de production et de chaînes d'approvisionnement, le rôle des entreprises dirigées par des femmes dans les échanges internationaux, les réseaux de connaissances et d'innovation, et les écosystèmes de compétences. De plus, l'accent est placé sur les politiques mises en place pour faciliter l'accès des PME à ces réseaux afin de leur permettre de tirer pleinement parti des transformations qu'elles subissent actuellement. Dans sa seconde partie, le rapport propose des profils statistiques nationaux qui comparent chacun des 38 pays de l'OCDE à travers toute une série d'indicateurs-clés.



IMPRIMÉ ISBN 978-92-64-57877-7
PDF ISBN 978-92-64-46367-7



9 789264 578777