

FR

A5 436 DT Tableau de bord 2003

FR

FR



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 4.11.2003
SEC(2003)1278

COMMUNICATION DE LA COMMISSION

Étalonnage de la politique des entreprises : résultats du tableau de bord 2003

ORIGINAL: EN

TABLE DES MATIÈRES

Résumé.....	6
Introduction.....	11
Chapitre I : Accès au financement	13
I.1 Marchés boursiers et admissions à la cote	13
I.2 Capital-risque	17
I.3 Les investisseurs institutionnels et le capital-risque	20
I.4 Réseaux de business angels.....	22
I.5 Accès des PME au financement bancaire	23
Chapitre II : Cadre réglementaire et administratif	27
II.1 Contraintes administratives pesant sur les PME.....	28
II.2 Recours à l'évaluation d'impact.....	30
II.3 Administration en ligne.....	32
II.4 Résumé.....	34
Chapitre III : Ouverture et bon fonctionnement des marchés	36
III.1 Intégration des échanges	36
III.2 Aides publiques.....	37
III.3 Indicateur : passation ouverte des marchés publics	39
Chapitre IV : Esprit d'entreprise.....	41
IV.1 Démographie des entreprises	43
IV.2 Emplois indépendants et femmes chefs d'entreprise dans l'industrie et les services	51
IV.3 Propension à entreprendre.....	54
Chapitre V : Ressources humaines.....	56
V.1 Degré d'instruction atteint	58
V.2 Diplômés de l'enseignement supérieur en science et en technologie	60
V.3 Participation aux actions de formation tout au long de la vie	62
Chapitre VI : Diffusion de l'innovation et de la connaissance	64
VI.1 Dépenses de R-D du secteur public et des entreprises.....	65
VI.2 Brevets	67
VI.3 Importance de l'innovation pour les entreprises.....	71
VI.4 Résumé.....	73

Chapitre VII : TIC	75
VII.1 Diffusion des TIC.....	75
VII.2 Utilisation de l'internet	77
VII.3 Utilisation commerciale de l'internet.....	80
VII.4 Pénétration des systèmes à large bande	82
VII.5 Coût des communications	86
Chapitre VIII : Développement durable.....	87
VIII.1 Utilisation d'énergie par l'industrie	87
VIII.2 Émissions de gaz à effet de serre	90
VIII.3 Émissions de gaz acidifiants	92
VIII.4 Émissions de gaz précurseurs de l'ozone	94
VIII.5 Adoption de systèmes de gestion environnementale	96
ANNEXE 1 : Liste des indicateurs utilisés dans les Tableaux de bord "Entreprises" et "Innovation" et dans la communication sur les indicateurs structurels.....	97
ANNEXE 2 : Objectifs quantitatifs annoncés par les États membres en septembre 2003	98
ANNEXE 3 : Indicateurs par pays	102

Liste des indicateurs

<i>Indicateur I.1 : Capitalisation boursière en pourcentage du PIB sur la période 2000-2003</i>	14
<i>Indicateur I.2 : Entreprises nouvellement inscrites en pourcentage des entreprises déjà cotées</i>	16
<i>Indicateur I.3 : Capital-risque (début d'activité et stade ultérieur) en pourcentage du PIB (1999, 2000, 2001 et 2002)</i>	19
<i>Indicateur I.4 : Nombre de réseaux de business angels</i>	23
<i>Indicateur II.1 : Pourcentage de PME qui considèrent les charges administratives comme une contrainte majeure</i>	29
<i>Indicateur II.2 : Évaluation d'impact, 2003</i>	31
<i>Indicateur II.3 : Présence des services administratifs en ligne en 2002</i>	32
<i>Indicateur III.1 : Intégration des échanges -2000, 2001 et 2002</i>	37
<i>Indicateur III.2 : Aides d'État en pourcentage du PIB</i>	38
<i>Indicateur IV.1.a : Taux bruts de créations d'entreprises</i>	46
<i>Indicateur IV.1.b : Changement net de la population des entreprises* (taux de créations moins taux de disparitions), 1999</i>	48

<i>Indicateur IV.2 : Volatilité de la population des entreprises (taux de créations plus taux de disparitions), 1999</i>	50
<i>Indicateur IV.3 : Emploi non salarié des femmes dans l'industrie et les services en pourcentage du total des emplois indépendants, en 1995, 2000 et 2002 (classement basé sur les chiffres de l'année 2000)</i>	53
<i>Indicateur V.1 : Nombre de diplômés de l'enseignement supérieur (CITE 5 et 6) par millier de personnes de 20 à 29 ans en 2000 et en 2001</i>	59
<i>Indicateur V.2 : Nombre de diplômés en science et en technologie par millier de personnes de 20 à 29 ans en 2000 et en 2001</i>	61
<i>Indicateur VI.1 : Dépenses de R-D en pourcentage du PIB (dernière année disponible) ...</i>	66
<i>Indicateur VI.2 : Nombre de brevets/brevets de haute technologie par million d'habitants, 2001</i>	69
<i>Indicateur VI.3 : Coopération en matière d'innovation</i>	73
<i>Indicateur VII.1 : Dépenses consacrées aux TIC, en pourcentage du PIB</i>	76
<i>Indicateur VII.2.a : Utilisation de l'internet par les entreprises, 2001 et 2002</i>	77
<i>Indicateur VII.2.b : Nombre d'utilisateurs de l'internet par 10 000 habitants, 2001 et 2002</i>	79
<i>Indicateur VII.3 : Utilisation commerciale de l'internet</i>	80
<i>Indicateur VII.4 : Taux de pénétration de la large bande, 2002 et 2003</i>	84
<i>Indicateur VII.5 : frais de téléphone, 2000 et 2002</i>	86
<i>Indicateur VIII.1 : Évolution de l'éco-efficacité (consommation d'énergie) (unité : million d'euros par ktep), 1990-2001 (en chiffres absolus et changement en pourcentage)</i>	89
<i>Indicateur VIII.2 : Évolution de l'éco-efficacité dans le domaine des gaz à effet de serre (unité : million d'euros par kilotonne d'équivalent CO₂), 1990 -2001 (en chiffres absolus et changement en pourcentage)</i>	91
<i>Indicateur VIII.3 : Évolution de l'éco-efficacité dans le domaine des gaz acidifiants (unité : million d'euros par kilotonne d'équivalent acide), 1990 -2000 (en chiffres absolus et changement en pourcentage)</i>	93
<i>Indicateur VIII.4 : Évolution de l'éco-efficacité dans le domaine des gaz précurseurs de l'ozone (unité : million d'euros par kilotonne de potentiel ozonogène), 1990 – 2000 (en chiffres absolus et changement en pourcentage)</i>	95
<i>Indicateur VIII.5 : Nombre de certifications ISO 14001 et EMAS par millier d'entreprises (juillet 2003)</i>	96

Liste des graphiques

Graphique 1 : Composition du capital investissement, 2002	20
Graphique 2 : Sources du capital investissement, 2002	21
Graphique 3 : Le financement considéré comme un obstacle par les PME	25

Graphique 4 : Insuffisance des fonds de roulement et coût du financement à court terme : deux obstacles pour les PME	26
Graphique 5 : Indice Accenture de l'administration en ligne.....	34
Graphique 6 : Part des objectifs horizontaux dans le total des aides d'État	39
Graphique 7 : Passation ouverte des marchés publics en pourcentage du total des marchés publics	40
Graphique 8 : Emplois indépendants en % de la main-d'œuvre dans l'industrie et les services 1995-2000 et 2002	51
Graphique 9 : Propension à entreprendre, 2000, 2001 et 2002.....	54
Graphique 10 : Répartition des diplômés par domaine d'étude (sciences sociales, sciences commerciales et droit, science et technologie, et autres, y compris lettres, éducation, etc.) dans l'UE et aux États-Unis (en %)	60
Graphique 11 : Pourcentage de l'innovation dans les investissement et le C.A.	72
Graphique 12 : Autres utilisations commerciales de l'internet que le commerce en ligne	82
Graphique 13 : Groupe de tête des quinze économies ayant les taux les plus élevés de pénétration pour l'accès à large bande, 2002	85

Liste des tableaux

<i>Tableau 1 : Suivi des objectifs.....</i>	<i>67</i>
<i>Tableau 2 : Suivi des brevets par million d'habitants</i>	<i>71</i>

COMMUNICATION DE LA COMMISSION

Étalonnage de la politique des entreprises: résultats du tableau de bord 2003

Résumé

Le *tableau de bord de la politique des entreprises* suit les progrès réalisés dans l'amélioration de l'environnement des entreprises dans l'Union européenne. Il fournit en outre un témoignage des performances comparées dans les pays examinés dans les domaines couverts par la politique des entreprises, et facilite ainsi l'identification des éléments de référence par rapport auxquels la performance peut être évaluée.

Dans la perspective de l'élargissement qui aura lieu en mai prochain, et dans la mesure où les données le permettent, les pays en voie d'adhésion et les pays candidats sont désormais pleinement intégrés dans le *tableau de bord*.

Les performances des États membres de l'Union européenne dans les différents domaines de la politique des entreprises ont été marquées en 2002 par les effets d'une économie en quasi-stagnation. Les progrès réalisés dans beaucoup de domaines ont été contrebalancés par des ralentissements et la stagnation dans d'autres domaines. Le progrès a été manifeste dans la pénétration de l'internet et dans son utilisation commerciale, ou dans la baisse des coûts de communication. On a également pu constater, comme éléments d'une évolution positive, l'augmentation de la part des diplômés de l'enseignement supérieur dans la tranche d'âge des personnes de 20 à 29 ans, l'augmentation du nombre de réseaux d'investisseurs privés soutenant les jeunes pousses («Business Angels»), l'amélioration de l'éco-efficacité des entreprises, ainsi que des progrès dans l'administration en ligne, la réduction des aides d'État, et l'ouverture des marchés publics.

Le recul continu du secteur encore jeune du capital risque, l'amenuisement de la capitalisation boursière, la réduction des dépenses dans les TIC, et un affaiblissement de la propension à exercer une activité indépendante, ont été les principaux domaines de régression. Les dépenses dans la recherche et le développement, la formation tout au long de la vie, ou la proportion de femmes dans l'emploi indépendant sont des exemples d'indicateurs de stagnation.

Même si l'environnement des entreprises s'est lentement amélioré dans l'ensemble de l'Union européenne, rien n'indique que l'écart entre l'Union européenne et les États-Unis se soit amoindri. Dans la mesure où l'on dispose de données comparables, on peut dire que l'Union européenne rattrape son retard dans certains domaines (capital humain, adoption des technologies de l'information et des télécommunications) mais que dans d'autres (entrepreneuriat, marchés financiers, innovation), l'écart reste aussi grand qu'il y a cinq ans. De plus, comme on peut le voir dans l'exemple de la pénétration des communications à large bande, des pays comme la Corée, Taiwan ou le Canada semblent progresser plus rapidement que l'Union européenne dans des domaines clés qui déterminent la compétitivité future.

Le *tableau de bord* couvre sept domaines d'importance dans la politique des entreprises et inclut en outre un chapitre sur le développement durable. Dans les mêmes sept domaines de la politique des entreprises, les États membres ont proposé des objectifs quantitatifs à atteindre à divers horizons dans les sept prochaines années.

- Dans le domaine de **l'accès au financement**, l'évolution au cours des derniers trimestres a été négative. Le ralentissement récent de la croissance économique dans l'Union européenne et l'éclatement (antérieur) de la bulle boursière ont eu des effets néfastes sur le marché des actions. La capitalisation boursière a connu un fléchissement important dans tous les États membres, surtout dans les pays qui avaient acquis une position de pointe en 2001. En 2003, **le Royaume-Uni, le Luxembourg, la Finlande et la Suède** sont retombés en dessous du niveau des États-Unis, où la réduction a été comparativement modérée. Dans pratiquement tous les États membres, les nouvelles introductions en bourse par rapport aux entreprises existantes ont continué de diminuer en 2002, mais à un rythme beaucoup plus lent. Aux États-Unis et au Luxembourg, le ratio a même connu une reprise modérée. Les PME en Europe dépendent fondamentalement du financement bancaire. Or, malgré des taux d'intérêt historiquement bas, les banques semblent encore toujours prudentes lorsqu'il s'agit d'accorder des prêts aux PME. En même temps, les PME indiquent que l'accès au financement reste une condition critique de leur croissance. Les marchés du capital-risque ont également connu des tensions importantes, avec une baisse des investissements de capital **dans tous les États membres et aux États-Unis** en 2002. Une autre tendance inquiétante réside dans l'affaiblissement des investissements d'amorçage et de démarrage constaté ces trois dernières années au profit des investissements d'après-démarrage. Un bon signe par contre est l'augmentation, même modeste, du nombre des réseaux de business angels depuis 1999, notamment **en Suède, au Danemark, au Royaume-Uni, en Espagne et aux Pays-Bas**. Les investisseurs institutionnels, qui constituent de larges dépôts de fonds en Europe apparaissent jouer un rôle important dans les pays où le financement à l'aide de capital-risque est important. Cependant, ils ne joueront un rôle plus grand dans le financement au moyen de capital-risque que si le cadre institutionnel les y encourage.
- L'amélioration de **l'environnement réglementaire et administratif** pour les entreprises continue d'être un souci politique, et plusieurs États membres ont fixé des objectifs quantitatifs visant à réduire ces charges. Dans ce domaine, la situation est inégale et on n'a toujours pas résolu le problème de la disponibilité et de la comparabilité des données. De modestes améliorations ont été enregistrées ces dernières années, mais les PME indiquent que ces charges restent lourdes. Ainsi, pour la période 2000-2002, un nombre croissant de PME **en Allemagne, en France et en Autriche** font état de problèmes relatifs aux charges réglementaires et administratives, alors que dans un pays comme la **Suède**, où les réglementations (en particulier dans le domaine de l'environnement) sont généralement considérées comme sévères, il y a moins de PME qui ont signalé avoir rencontré des difficultés. Dans beaucoup de pays on utilise désormais l'instrument de l'évaluation de l'impact des dispositions réglementaires dans le cadre des réformes plus larges de l'activité gouvernementale. Certains États membres (**Irlande, Suède et Royaume-Uni**) ont annoncé qu'ils soumettront à une évaluation d'impact toutes les dispositions législatives ayant un rapport avec l'activité des entreprises d'ici 2006. Des

progrès plus manifestes ont été réalisés dans le domaine de l'administration en ligne, où le Danemark offre déjà 90 % des services en ligne; neufs autres États membres offrent au moins 80 %, et aucun État membre n'offre moins de 60 % de services en ligne.

- **L'ouverture et le bon fonctionnement effectifs des marchés** est un élément essentiel pour la croissance des entreprises. Les progrès réalisés dans ce domaine sont régulièrement signalés dans le *Tableau de bord du Marché intérieur* et dans le rapport Cardiff. Les résultats montrent que la part des transactions internationales dans le PIB de chaque État membre (intégration des échanges) a faiblement diminué en 2003, ce qui reflète le ralentissement de la croissance économique. La présomption selon laquelle les petites économies ouvertes doivent avoir un degré d'intégration des échanges plus élevé, est contredite, dans l'Union européenne, par certaines économies de ce type (**Grèce** ou **Danemark**). Les États membres respectent leur engagement de réduire l'importance des aides d'État en pourcentage du PIB et de réorienter ces aides vers des objectifs horizontaux. Malgré certains progrès réalisés pour se conformer à des normes de plus grande transparence, la part des marchés publics qui dépassent les frontières reste très faible.
- La densité des entreprises est plus faible en Europe qu'aux États-Unis, et au moins un indicateur incline à penser qu'il faut continuer de renforcer **l'ambition d'entreprendre**. En outre, les personnes qui expriment une préférence pour un emploi indépendant sont moins nombreuses dans l'Union européenne qu'aux États-Unis. Parmi les initiatives destinées à réagir face aux inquiétudes suscitées par les insuffisances européennes sur le plan de l'entrepreneuriat, la Commission a élaboré un plan d'action pour développer l'esprit d'entreprise, qui doit être lancé en automne de cette année. La part des emplois indépendants en 2002 est restée généralement stable dans l'Union européenne, à un taux correspondant à un peu plus de 13 % des emplois civils. Le taux d'emploi féminin indépendant, qui est de moins de 5 % de la main-d'œuvre dans l'industrie et d'environ 9 % dans les services montre clairement que ce potentiel est sous-employé. Les taux d'emploi indépendant sont le plus bas au **Luxembourg** et au **Danemark** (environ 5 %), et la part des femmes dans l'emploi indépendant est la plus faible en **Irlande**, en **Grèce**, en **Italie** et au **Danemark**, où elle est d'au moins dix points de pourcentage plus bas qu'aux États-Unis.
- Les enquêtes indiquent qu'en Europe, les entreprises, et en particulier les entreprises de taille moyenne, ont invariablement à faire face à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Le fait de pouvoir disposer d'un **capital humain** est un facteur crucial pour la compétitivité des entreprises. Le manque de main-d'œuvre qualifiée, qui semble être un problème de nature structurelle, a un effet néfaste sur la croissance des entreprises, et surtout sur celle des entreprises innovatrices. Par rapport aux États-Unis, les diplômés de l'enseignement supérieur représentent en Europe une part beaucoup plus petite de l'ensemble de la population et de la population active. Les données de 2000 et 2001 montrent que la proportion des diplômés de l'enseignement supérieur dans la tranche d'âges normale pour l'obtention d'un diplôme (20 à 29 ans) a légèrement augmenté dans la plupart des États membres. Bien que la proportion de diplômés en science et en technologie en pourcentage de l'ensemble des diplômés soit nettement plus élevée dans l'Union européenne

qu'aux États-Unis, leur nombre est moins élevé par rapport à l'ensemble de la population parce que le pourcentage global des diplômés de l'enseignement supérieur est plus faible. Peu de progrès ont été réalisés en ce qui concerne l'augmentation de la participation à des activités de formation tout au long de la vie. En 2002, il n'y avait que 8,4 % de la population sondée dans la tranche d'âges de 25 à 64 ans qui avait participé à une forme de formation quelconque dans les quatre semaines précédant l'enquête dans l'Union européenne. Ce n'est qu'au **Royaume-Uni**, au **Danemark** en **Suède** et aux **Pays-Bas** que l'objectif de 12,5 % fixé pour l'UE est dépassé depuis au moins 2000. Dans tous les autres pays, les taux de participation sont bien en dessous de ce seuil et les choses n'ont guère évolué ces derniers temps dans les pays les moins bien classés comme la **Grèce**, la **France**, et le **Portugal** ou les taux de participation ont stagné ou même régressé en 2002.

- **L'innovation et la diffusion des connaissances** sont des éléments clés d'une économie concurrentielle. Les progrès dans ce domaine sont signalés régulièrement dans le tableau de bord européen de l'innovation. Une série d'indicateurs (brevets, innovations limitées à des structures ou à des produits existants, investissements dans la recherche-développement, par exemple) montrent que l'Union européenne doit encore améliorer ses performances d'une manière convaincante. Cependant, les écarts de performances sont grands entre les États membres. En reconnaissance de ce fait, et en application de la décision du Conseil européen de Barcelone d'arriver d'ici 2010 à consacrer 3 % du PIB à des dépenses de R&D, les États membres ont proposé des objectifs chiffrés dans ce domaine, ainsi que dans d'autres domaines liés à l'innovation. Les dépenses de recherche-développement en pourcentage du PIB n'ont pas augmenté en 2001 dans l'Union européenne, où la moyenne continue d'accuser un retard d'environ 0,8 points de pourcentage par rapport aux États-Unis. Les ratios des dépenses de R&D en dessous ou autour de 1 % **en Grèce, au Portugal, en Espagne, et en Italie**, ont pour effet d'annuler les ratios de plus de 3 % de la **Suède** et la **Finlande**, qui font encore mieux que le **Japon** et les **États-Unis**. Dans l'Union européenne aussi bien qu'aux États-Unis, le nombre de brevets a augmenté en 2001 par rapport à 2000. Cela vaut également pour les brevets dans les technologies de pointe, dont le nombre est resté beaucoup moins important dans l'Union européenne qu'aux États-Unis. Dans certains États membres, à savoir **la Suède, la Finlande, l'Allemagne, les Pays-Bas, le Luxembourg et le Danemark**, le nombre de brevets enregistrés par rapport au nombre d'habitants était plus élevé qu'aux États-Unis, mais ce n'est qu'**en Suède, en Finlande et aux Pays-Bas** qu'on a enregistré un nombre plus important de brevets dans les technologies de pointe.
- L'incidence des **TIC** sur l'augmentation de la productivité au cours des dernières années a été décisive. L'utilisation des TIC constitue une mesure de modernisation des entreprises, et la sous-performance de l'UE en matière de gains de productivité traduit en partie le rythme insuffisant auquel cette modernisation est introduite. Les dernières données indiquent que l'Union européenne est en train de rattraper les États-Unis sur le plan des dépenses dans les TIC. À partir d'un certain seuil, il est probable que l'incidence des TIC apparaîtra dans les données relatives à la productivité en Europe. Avec des dépenses consacrées aux TIC de plus de 5 % de leur PIB, **la Suède et l'Irlande** sont en tête, suivis par **le Royaume-Uni, le Danemark et la Finlande** qui investissent également une part relativement plus élevée de leur PIB dans les

TIC que les **États-Unis**. Les taux d'utilisation de l'internet par les entreprises ont nettement augmenté dans les États membres (bien que des différences subsistent d'un pays à l'autre), parallèlement à l'utilisation de l'internet par les particuliers. La pénétration de l'internet dans l'ensemble de la population dans l'Union européenne est cependant encore inférieure de 18 points de pourcentage par rapport aux États-Unis. Les entreprises continuent de n'accorder qu'une importance secondaire au commerce électronique, que beaucoup utilisent plus pour acheter que pour vendre. L'internet est encore toujours utilisé avant tout pour diffuser des informations sur les biens et services ; par ailleurs, les transactions bancaires sont de plus en plus effectuées par l'internet. Les taux de pénétration des liaisons à large bande ont également augmenté au cours des dernières années, mais ils restent néanmoins plus faibles que les taux comparables sur le plan international. Des réformes importantes ont été réalisées dans le marché des télécommunications. Les frais des communications téléphoniques continuent d'être une composante importante des frais d'exploitation dans certains secteurs et, même si elles ont continué de se réduire, les différences de prix restent importantes. Les frais de téléphone sont devenus les plus bas **aux Pays-Bas, en Suède et au Luxembourg**, où les communications téléphoniques sont même meilleur marché qu'aux **États-Unis**. À l'autre extrême, on trouve **la Finlande et le Royaume-Uni**, où les frais de téléphone sont encore trois fois plus élevés que dans les pays précités.

- Dans le secteur manufacturier en Europe, l'éco-efficacité a été beaucoup améliorée au cours des treize dernières années dans pratiquement tous les États membres, et en particulier **en Irlande, au Luxembourg, en Finlande et en Allemagne**, où les améliorations ont été les plus spectaculaires. Cette évolution est un reflet du progrès technologique. Il est à remarquer que tous les secteurs, y compris les secteurs à grande intensité d'énergie - la sidérurgie, l'industrie chimique et les industries des minéraux non métalliques - ont contribué à cette amélioration. En outre, l'augmentation progressive de la part des services (qui consomment moins d'énergie que les entreprises manufacturières) dans le PIB a également joué un rôle dans l'amélioration de l'éco-efficacité au niveau macroéconomique. Des progrès ont également été réalisés dans la réduction des émissions des gaz à effet de serre, des gaz acidifiants et des précurseurs de l'ozone. Les pays candidats doivent encore faire des progrès dans ces domaines. Ces dernières années, beaucoup d'entreprises ont volontairement adopté des systèmes de gestion de l'environnement, mais on ne dispose pas encore de données complètes pour établir dans quelle mesure ces pratiques se répandent.

Dans l'ensemble, il est clair que certains États membres ont fait mieux que d'autres. Les mieux classés sont la **Suède**, la **Finlande** et les **Pays-Bas**, qui arrivent en tête, principalement dans le domaine des TIC, de la R&D et de la formation. Mais ils ont également fait mieux que la plupart des autres États membres dans les autres domaines, sauf dans celui de l'entrepreneuriat.

Introduction

Le présent document constitue la quatrième édition du *Tableau de bord de la politique des entreprises*, établi par les services de la Commission.

Il a la même structure que l'édition précédente, mais il inclut en outre des données sur les pays en voie d'adhésion et les pays candidats, dont la plupart deviendront des États membres à part entière en mai 2004. Les données pour les États membres, pour les pays en voie d'adhésion et pour les pays candidats sont désormais présentées dans les mêmes graphiques.

Pour faciliter la lecture du tableau de bord et pour diffuser aussi largement que possible les informations sur lesquelles il repose, les données relatives aux différents indicateurs ont été annexées dans un tableau.

Les objectifs quantitatifs dans le tableau de bord de la politique des entreprises

Dans le « *Projet des objectifs quantitatifs*¹ » les États membres se sont engagés sur 75 objectifs dans les domaines de la politique des entreprises. Une liste des objectifs annoncés par les États membres figure à l'annexe 3. Les différents objectifs et les évolutions récentes sont présentés dans le texte chaque fois qu'il convient. Comme la plupart des objectifs sont des objectifs à moyen et même à long terme, l'observation des progrès réalisés se limite nécessairement encore à peu de choses. Cet aspect du tableau de bord s'enrichira à mesure que le projet des objectifs quantitatifs se développera et que les éléments statistiques deviendront meilleurs.

Le Tableau de bord de la politique des entreprises et la Charte européenne des petites entreprises

Le tableau de bord de la politique des entreprises ne fait pas de distinction, dans l'ensemble, entre les grandes et les petites entreprises. Il est clair cependant que l'amélioration des conditions cadres pour les entreprises profitera tout d'abord aux PME. Beaucoup d'indicateurs du tableau de bord et des objectifs quantitatifs concernent également une des dix lignes d'actions de la Charte européenne des petites entreprises.

Objectifs du tableau de bord de la politique des entreprises

Le *Tableau de bord de la politique des entreprises* a pour but de suivre et de décrire les évolutions récentes, en particulier dans la mise en place d'un environnement plus favorable aux entreprises dans le cadre plus large des objectifs de la stratégie de Lisbonne.

Le *Tableau de bord de la politique des entreprises* est essentiellement un document de présentation et de description. En mettant en lumière des points importants pour

¹ Il s'agit d'un projet conjoint de la DG Entreprises et des États membres, lancé à l'automne 2001; voir *Objectifs quantitatifs dans la politique d'entreprise Progrès dans la réalisation des objectifs de Lisbonne*, document de travail des services de la Commission, septembre 2002, SEC(2002)1214 du 7.11.2002.

l'analyse et le débat politique, le matériel qu'il contient peut être utilisé dans d'autres publications à vocation plus analytique.

Les indicateurs choisis sont révélateurs des évolutions et des performances dans des domaines spécialement déterminés. Pour pouvoir établir un lien entre les évolutions révélées par ces indicateurs et les objectifs ultimes consistant à améliorer la compétitivité et la croissance des entreprises il est nécessaire d'articuler des hypothèses économiques et d'entreprendre les essais empiriques appropriés. Aussi, les résultats du *Tableau de bord* concernant la position des différents pays, ou leur classement dans les comparaisons entre pays, doivent-ils être interprétés avec prudence.

Le Tableau de bord de la politique des entreprises s'inscrit dans le cadre d'une analyse permanente de la compétitivité; il vient compléter les travaux entrepris dans le cadre du *Rapport sur la compétitivité européenne*² et du *Tableau de bord de l'innovation*³. Même s'ils mettent l'accent sur des aspects différents, ces documents et autres *tableaux de bord* se chevauchent inévitablement dans une certaine mesure, puisque les indicateurs qu'ils présentent sont parfois les mêmes, bien que de légères variations soient possibles. L'annexe I présente les relations existant entre le *Tableau de bord de la politique des entreprises*, le *Tableau de bord de l'innovation* et les *Indicateurs structurels*.

N. B. : Les abréviations suivantes sont utilisées pour désigner les pays dans les indicateurs, les graphiques et les tableaux (dans l'ordre protocolaire) :

BE Belgique	HU Hongrie
BG Bulgarie	MT Malte
CZ République tchèque	NL Pays-Bas
DK (Danemark)	AT Autriche (Oesterreich)
DE Allemagne (Deutschland)	PL Pologne
EE Estonie	PT Portugal
EL Grèce (Ellada)	RO Roumanie
ES Espagne	SI Slovénie
FR France	SK Slovaquie
IE Irlande	FI Finlande (Suomi)
IT Italie	SE Suède
CY Chypre	UK Royaume-Uni
LV Lettonie	EU Union européenne
LT Lituanie	US États-Unis
LU Luxembourg	JP Japon

² Commission européenne (2001), *European Competitiveness Report 2001*, SEC(2001)1705 et Commission européenne (2002), *European Competitiveness Report 2002*, SEC(2002)528.

³ Commission (2002), *Tableau de bord de l'innovation 2002*, SEC(2002)1349.

Chapitre I : Accès au financement

L'importance des marchés boursiers, du capital-risque et d'autres formes de capital investissement ne cesse de croître pour les économies compétitives parce que cela permet de financer des investissements dans des biens incorporels, qui ne peuvent servir de garantie. Ces immobilisations incorporelles, comme les dépenses de R-D et les investissements dans le capital humain, sont de plus en plus importants pour assurer la compétitivité. Dans beaucoup de pays européens, le financement sur fonds propres (en particulier pour les PME) n'est pas très développé et la plupart des entreprises font traditionnellement appel au crédit. Souvent les fonds propres sont seulement constitués du capital injecté par l'entrepreneur et sa famille ou des bénéficiaires réinvestis. En outre, le régime fiscal incite souvent à recourir plutôt au crédit qu'au financement sur fonds propres. Le ralentissement sur les marchés boursiers qui se maintient depuis 2000 a des répercussions négatives non négligeables sur l'accès au capital investissement des entreprises, et en particulier des petites entreprises axées sur la croissance.

Les marchés boursiers sont fortement touchés par le ralentissement de l'économie et l'éclatement de la bulle internet depuis 2000. Les effets sur le financement de l'innovation ont été graves, mais la tendance structurelle à l'établissement des marchés du capital-investissement et du capital-risque en Europe semble s'être maintenue.

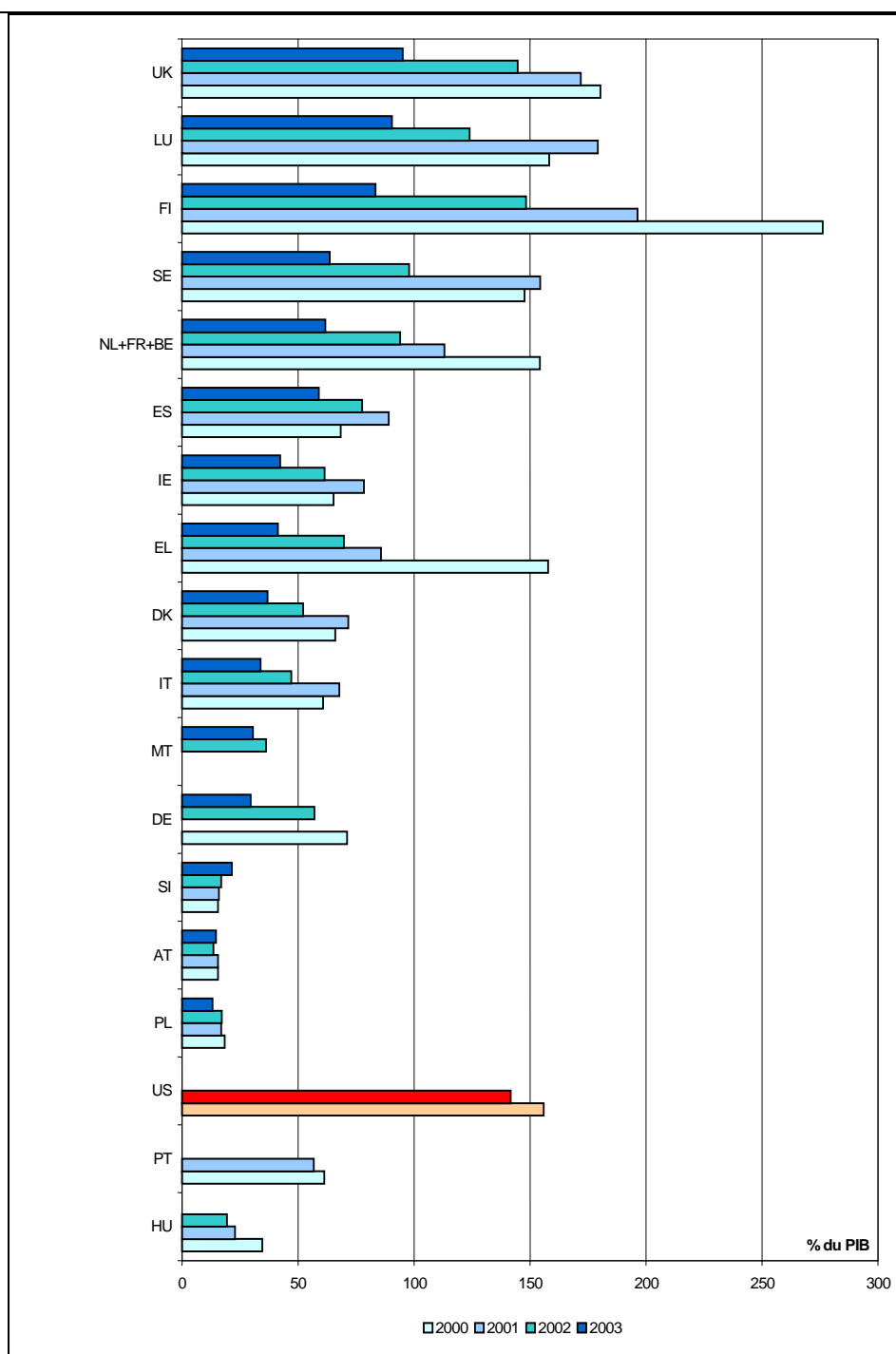
La majorité des PME qui travaillent dans les secteurs traditionnels continuent cependant de dépendre presque exclusivement des banques et des organismes de crédit. Aussi, les marchés et les organismes de crédit sont-ils bien développés en Europe et fournissent des services efficaces aux entreprises. Avec des taux d'intérêt qui ont atteint un niveau historiquement bas, le crédit est devenu relativement bon marché. Cependant, les banques peuvent encore hésiter à prendre des risques, en particulier en ce qui concerne les jeunes pousses et les petites entreprises.

Des systèmes de garantie des prêts et de garantie mutuelle facilitent l'octroi de prêts bancaires aux PME en redistribuant les risques. Ces instruments peuvent présenter un intérêt particulier là où le système financier n'est pas pleinement développé et où les banques se montrent très réticentes à accorder un prêt aux PME, comme dans les pays candidats à l'adhésion.

I.1 Marchés boursiers et admissions à la cote

L'indicateur I.1 est celui de la capitalisation boursière exprimée en pourcentage du PIB. Cet indicateur mesure la taille relative du marché boursier dans l'économie et est évidemment sensible aux évaluations boursières et à la conjoncture. Il est complété par un indicateur de volume (I.2), indiquant le nombre de nouvelles admissions à la cote par rapport au nombre d'entreprises déjà cotées en bourse.

**Indicateur I.1 : Capitalisation boursière en pourcentage du PIB
sur la période 2000-2003**



Définitions : Capitalisation boursière des sociétés nationales sur les marchés principaux et parallèles. Les données ne prennent pas en compte les fonds de placement, droits, bons de souscription, convertibles et sociétés étrangères. Elles englobent les actions ordinaires et préférentielles, ainsi que les actions sans droit de vote. Moyenne des valeurs boursières en janvier.

Sources : Fédération internationale des Bourses de valeurs (2003), statistiques publiées sur Internet (www.world-exchanges.org) et calculs des auteurs.

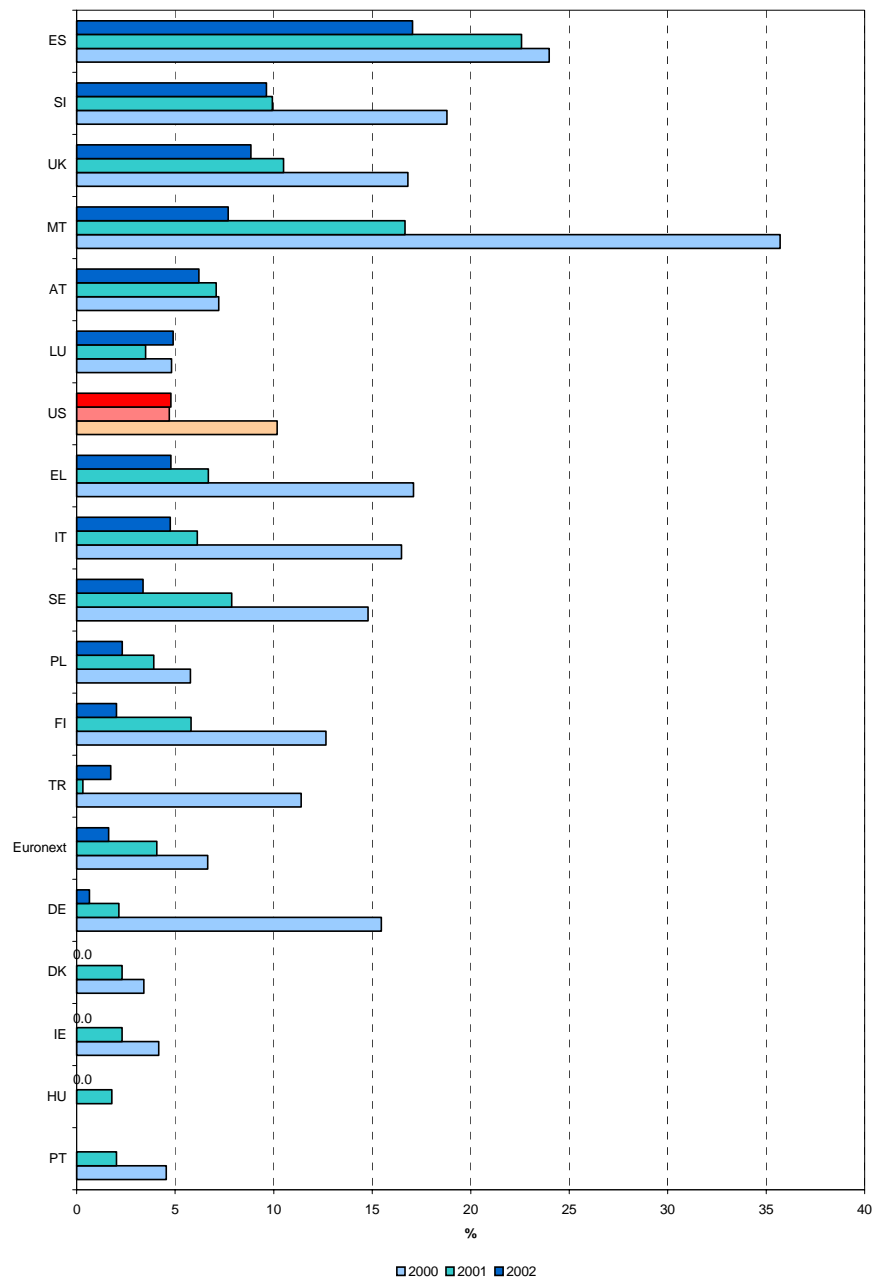
Il y a de nettes différences dans l'importance des marchés boursiers, même si les corrections techniques du marché de ces dernières années semblent les avoir quelque peu nivelées. Bien que la mondialisation et la libre circulation des capitaux aient contribué à l'intégration transfrontalière des marchés en Europe, les pays où les marchés boursiers sont peu développés rencontrent davantage de difficultés à financer l'innovation et le développement de leurs entreprises domestiques.

La restructuration des bourses européennes s'est accélérée. La bourse paneuropéenne Euronext a été créée en 2000 par la fusion des bourses d'Amsterdam, de Bruxelles et de Paris. Le groupe s'est étendu au début de 2002 par l'acquisition de LIFFE (London International Financial Futures and Options Exchange) et la fusion avec la bourse portugaise BVLP (Bolsa de Valores de Lisboa e Porto). Les bourses d'Helsinki et de Stockholm ont fusionné en 2003, et les bourses nordiques coopèrent étroitement à travers NORDEX. *Neuer Markt*, la bourse allemande pour les nouvelles entreprises axées sur les nouvelles technologies, qui a été créée en 1997 et a connu un grand succès dans ses premières années, a récemment fermé en raison des conditions difficiles du marché.

Après la multiplication générale des introductions en bourse des années 1990, on a assisté à une réduction importante de leur nombre suite au fléchissement actuel. Cependant, au cours de la période 1999-2001, plus de 3 000 sociétés ont été introduites en Bourse dans l'UE, soit plus du double du chiffre enregistré aux États-Unis. Cette situation s'explique probablement par l'effet conjoint des privatisations, de l'apparition de nombreuses nouvelles sociétés de haute technologie sur les marchés boursiers et de l'évolution généralisée vers une culture de financement des entreprises davantage axée sur le marché dans beaucoup de pays européens.

Le rapport entre le nombre de sociétés nouvellement admises à la cote, d'une part, et le nombre de sociétés déjà cotées en Bourse, d'autre part est donné par l'indicateur I.2. Cet indicateur mesure l'arrivée de nouvelles sociétés à croissance rapide sur les marchés boursiers nationaux et illustre ainsi la dynamique du financement des entreprises. La part des nouvelles introductions en Bourse a diminué dans pratiquement tous les pays en 2000. La réduction semble particulièrement prononcée en Allemagne.

**Indicateur I.2 : Entreprises nouvellement inscrites
en pourcentage des entreprises déjà cotées**



Objectifs quantitatifs :

IE : Le nombre de nouvelles admissions en Bourse devra passer de une par an en 2002 à deux ou trois d'ici à 2006.

Note : EU-15 est calculé sous forme de moyenne arithmétique.

Définitions : Nombre d'entreprises nouvellement inscrites sur les marchés principaux et parallèles (à l'exclusion des fonds d'investissement). Dans le cas de l'Allemagne, les données n'englobent pas le marché réglementé semi-officiel ("Freiverkehr").

Sources : Fédération internationale des Bourses de valeurs (2003), statistiques publiées sur Internet (www.world-exchanges.org) et calculs des auteurs.

I.2 Capital-risque

Le capital-risque est une forme de capital investissement non coté (*private equity*) effectué en vue du lancement, du développement initial ou de l'expansion d'une entreprise. Il joue un rôle clé dans le financement des entreprises à croissance rapide qui peuvent ne pas être capables de financer leur expansion par l'emprunt parce qu'elles présentent un risque élevé, leur trésorerie est limitée et elles ne peuvent pas fournir de garanties. En raison de leur petite taille et de l'absence de toute performance antérieure, ces entreprises ont besoin du capital-risque pour se développer, et pouvoir en fin de compte avoir accès aux marchés boursiers réglementés.

Outre qu'elles injectent les capitaux nécessaires dans les entreprises et remplissent une fonction d'intermédiaire essentielle, les sociétés de capital-risque apportent fréquemment des compétences de gestion et l'accès à des réseaux de compétences et des aptitudes en matière de commercialisation, ce qui leur permet de renforcer le potentiel de croissance des PME et des start-ups qu'elles financent.

Le capital-risque peut être investi à différentes étapes du développement des entreprises. Les investissements **d'amorçage** visent à financer la définition et le développement des concepts initiaux avant le démarrage de l'activité. Les investissements de **démarrage** financent l'élaboration de produits et leur première commercialisation par des entreprises en début d'activité avant le début des ventes proprement dites. Les investissements **d'après-démarrage** servent à étendre les capacités de production et à assurer la croissance générale d'une entreprise. Enfin, les investissements de capital-risque peuvent financer la **restructuration** d'une entreprise existante, par exemple lors du remplacement de biens d'équipement ou d'un rachat de l'entreprise par ses cadres⁴.

L'essor du secteur américain du capital-risque est allé de pair avec l'accélération de l'innovation et de la croissance économique aux États-Unis au cours des années 90. Ces dernières années, le volume du capital-risque mis à la disposition des entreprises s'est également accru en Europe. Cependant, dans de nombreux pays européens, le secteur du capital-risque en est encore à ses débuts alors qu'en Amérique ce secteur plonge ses racines jusque dans les années 50.

Le capital-risque investi **en début d'activité** sert à financer les entreprises au cours des phases d'amorçage et de démarrage. Il s'agit là d'investissements à haut risque qui exigent une connaissance parfaite et un suivi direct, ce qui revient cher. L'importance des frais généraux et des risques, et la petite taille des investissements ont contribué au fait que le marché répond mal aux demandes de capital-risque à investir en début d'activité. Parce qu'ils constituent un préalable à la création et à la prospérité d'entreprises nouvelles dotées d'un potentiel de croissance important, ces investissements ont un impact stratégique et catalyseur sur le développement des entreprises et l'innovation. Le financement en phase de lancement est donc fréquemment encouragé par des initiatives publiques à travers des fonds régionaux d'amorçage, des abattements fiscaux ou des aides à l'incubation. Les faits observés

⁴ Les différences entre les définitions européenne et américaine du capital-risque peuvent donner lieu à une certaine confusion. La définition américaine exclut le financement des restructurations, du remplacement de biens d'équipement et du rachat par les cadres. Pour éviter les problèmes de comparabilité, l'indicateur 1.3 n'englobe que le capital-risque en début d'activité et à un stade ultérieur.

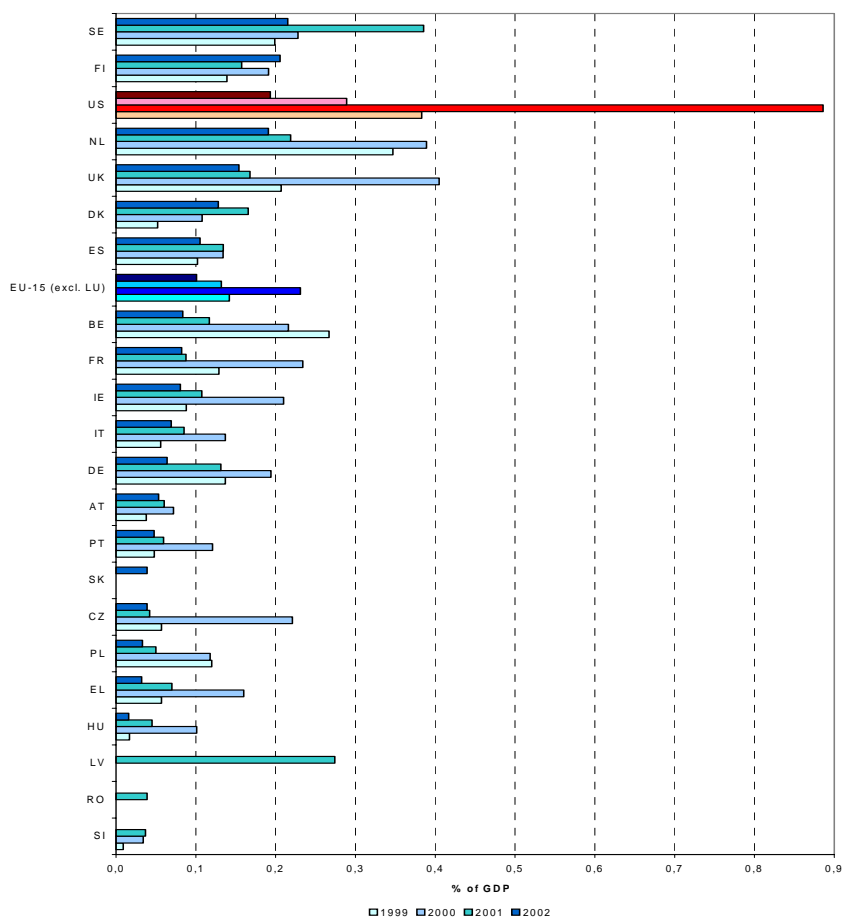
montrent que le soutien des pouvoirs publics a joué un rôle crucial dans le développement des secteurs du capital-risque dans des pays comme les États-Unis et Israël⁵.

À la suite du ralentissement de l'économie mondiale et en particulier de la détérioration des marchés boursiers depuis l'an 2000, ce secteur a enregistré une baisse des investissements en 2001. Les investissements en début d'activité et d'après-démarrage ont diminué dans tous les pays, sauf au Danemark, en Suède et en Espagne. Le déclin s'est poursuivi en 2002, mais plus lentement.

Parmi les pays européens, c'est en Suède, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni que l'importance des marchés du capital-risque (en début d'activité et à un stade ultérieur) par rapport au PIB est la plus grande. Le ralentissement économique de 2001 a touché plus durement le secteur américain que le secteur européen du capital-risque.

⁵ Cf. projet de benchmarking de l'OCDE: Études par pays sur les secteurs du capital-risque américain et israélien (2002) OECD DSTI/IND(2003)1/REV1: "*Venture capital country note: United States*", August 2003; OECD DSTI/IND(2002)16: "*Venture capital country note: Israel*", September 2002.

**Indicateur I.3 : Capital-risque (début d'activité et stade ultérieur)
en pourcentage du PIB (1999, 2000, 2001 et 2002)**



Objectifs quantitatifs :

FR : Augmentation des investissements de capital-risque de 455 millions d'euros en 2002 à 1 milliard en 2010.

IE : Investissements de capital-risque de 0,8 % du PIB en 2006.

Note concernant les données :

Enquête de PriceWaterhouseCoopers sur les investissements dans les sociétés non cotées en Bourse et le secteur du capital-risque, ne tenant pas compte de l'appartenance à une association. Les données relatives au Luxembourg ne sont pas disponibles.

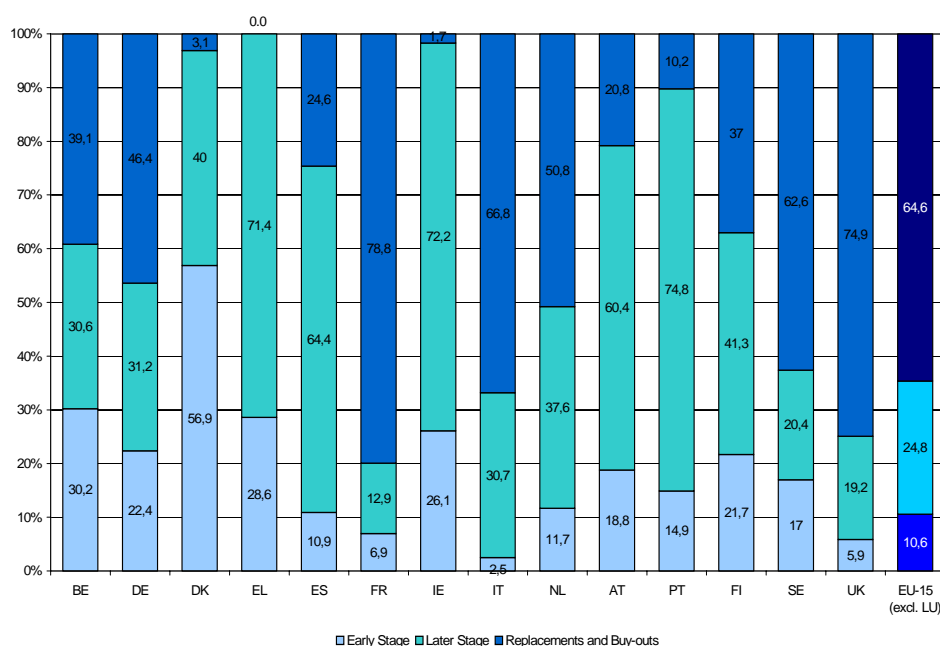
Années : 1999, 2000, 2001 et 2002.

Définition : Les investissements en début d'activité sont effectués au cours des phases d'amorçage et de démarrage. Les investissements à un stade ultérieur (d'expansion) ont pour but de renforcer les capacités de commercialisation et de production des jeunes pousses qui ont commencé à vendre leurs produits.

Sources : Calculs des auteurs basés sur : European Venture Capital Association (EVCA) (2003) : *Annual Survey of Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity*; États-Unis : PriceWaterhouseCoopers, Moneytree.

La France et l'Irlande ont défini des objectifs quantitatifs concernant la fourniture de capital-risque. La France vise à faire passer ses investissements en capital-risque de 487 millions d'euros en 2001 et de 455 millions d'euros en 2002 à un milliard d'euros en 2010. L'Irlande vise un niveau d'investissements en capital-risque correspondant à 0,8 % de son PIB en 2006. La récente contraction des marchés boursiers a fait tomber les investissements en capital-risque en Irlande à 0,08 % du PIB en 2002.

Graphique 1 : Composition du capital investissement, 2002



Note concernant les données :

Enquête de PriceWaterhouseCoopers sur les investissements dans les sociétés non cotées en Bourse et le secteur du capital-risque, ne tenant pas compte de l'appartenance à une association. Les données relatives au Luxembourg ne sont pas disponibles.

Année : 2002.

Définition : Les investissements en début d'activité sont effectués au cours des phases d'amorçage et de démarrage. Les investissements d'après-démarrage ont pour but de renforcer les capacités de commercialisation et de production des jeunes pousses qui ont commencé à vendre leurs produits.

Sources : Association européenne du capital-risque (EVCA) (2002); États-Unis : PriceWaterhouseCoopers, Moneytree.

Un changement fondamental de la composition du capital investissement a été observé de 2000 à 2002, les investissements d'après-démarrage et les investissements complémentaires, moins risqués, étant désormais préférés aux investissements d'amorçage et de démarrage. On peut donc craindre un affaiblissement du segment capital d'amorçage et capital de démarrage du marché, ce qui aurait une incidence néfaste sur la viabilité des start-ups et des petites entreprises de haute technologie.

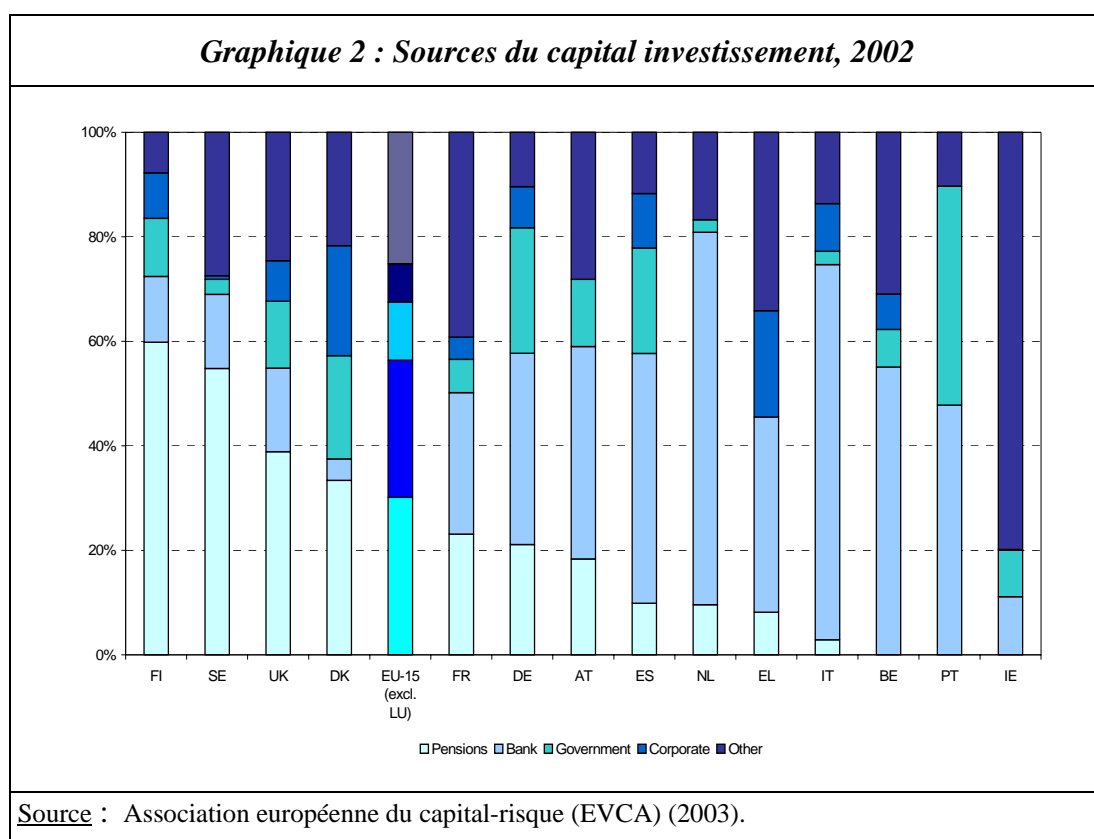
I.3 Les investisseurs institutionnels et le capital-risque

Dans les pays où les marchés du capital-risque affichent une bonne santé, les investisseurs institutionnels (fonds de pensions, compagnies d'assurance, etc.) jouent

un rôle crucial dans le financement des sociétés de capital-risque. Il est clair que les investisseurs institutionnels sont supposés maximiser le rendement des capitaux investis au bénéfice de leurs investisseurs et de leurs pensionnés tout en garantissant la sécurité et la protection de leurs avoirs par des règles prudentielles.

Cependant, comme évoqué dans le *Tableau de bord* de 2002, la réglementation prudentielle et les incitations fiscales pour l'épargne institutionnelle peuvent avoir conjointement pour effet de pénaliser les investissements dans les entreprises dans certains pays, et notamment dans les petites entreprises non cotées en Bourse.

Le graphique 2 montre la composition des sources de financement au moyen de capital-risque. Il est intéressant de noter que les pays où les investisseurs institutionnels occupent une grande place dans les sources de financement sont ceux dont les marchés de capital-risque sont les plus vastes. Il semble en outre y avoir une certaine corrélation entre le financement institutionnel et le financement bancaire⁶.



Si la thèse qui veut que les investisseurs institutionnels jouent un rôle crucial dans l'émergence des marchés du capital-risque est correcte, il est regrettable que certains pays semblent décourager une participation active de leurs investisseurs institutionnels sur ces marchés. En outre, comme les capitaux institutionnels deviennent un dépôt de fonds dont l'importance ne cesse de croître dans les pays européens, ce problème ne fera que s'aggraver tant qu'on n'aura pas mis en œuvre les changements qui s'imposent.

⁶ Pour un examen plus élaboré de ces questions, voir : Commission européenne, *Étalonnage de la politique des entreprises: résultats du tableau de bord 2002*, document SEC(2002)1213, novembre 2002, page 20.

I.4 Réseaux de business angels

Durant la phase de début d'activité, les "business angels" (investisseurs privés; généralement des hommes d'affaires expérimentés et/ou anciens chefs d'entreprise) peuvent faciliter les choses en comblant le fossé entre les entrepreneurs et les sociétés de capital-risque.

Les « business angels » sont des investisseurs informels privés qui apportent des capitaux à de petites entreprises en phase de démarrage. Il s'agit fréquemment d'anciens cadres d'entreprises, qui offrent non seulement du capital, mais également une assistance en matière de gestion, et qui siègent au conseil d'administration. Par leur action, ces investisseurs informels ouvrent souvent la voie à des investissements de capital-risque. Toutefois, les marchés des investissements informels ne sont généralement pas très transparents. Les réseaux de business angels peuvent accroître la transparence en organisant des rencontres, en mettant en place des bases de données et en assurant l'adéquation de l'offre et de la demande, ce qui peut faciliter les transactions et éclairer les entrepreneurs et les investisseurs privés sur les possibilités d'investissement.

Les réseaux de « business angels » diffèrent considérablement les uns des autres par leur taille et leur approche. Ils sont souvent de nature régionale ou même locale. Aussi la pénétration et l'impact de ces réseaux peuvent-ils varier. La DG Entreprises a publié les résultats d'un projet BEST sur les réseaux de business angels⁷. Le nombre de réseaux varie fortement d'un État membre à l'autre, mais il est certainement moins important que leur couverture et leur efficacité. Cela dit, les chiffres révèlent clairement un accroissement de leurs activités dans la zone concernée et permettent d'entrevoir l'émergence d'une nouvelle culture du capital-risque et du capital investissement en Europe.

⁷ Voir Commission européenne (2002): Business Angels, projet BEST, Direction générale Entreprises, septembre 2002.

<i>Indicateur I.4 : Nombre de réseaux de business angels</i>						
Pays	1999	2000	2001	2002	1^{er} sem. 2003	Business angels par 100 000 entreprises
Autriche	1	1	1	1	1	0,4
Belgique	2	6	6	7	7	1,3
République tchèque	-	0	-	-	1	-
Danemark	0	1	4	6	8	4,4
Finlande	1	1	1	1	1	0,5
France	3	13	32	48	48	1,9
Allemagne	3	43	36	40	40	1,1
Irlande	1	1	1	1	3	3,2
Italie	0	5	12	11	10	0,2
Luxembourg	1	-	1	1	-	-
Malte	0	0	0	0	1	-
Norvège	0	0	1	1	3	1,7
Portugal	0	0	1	1	1	0,1
Espagne	0	1	1	2	3	0,1
Suède	1	2	2	2	9	3,3
Suisse	1	3	3	2	3	0,9
Pays-Bas	1	1	2	2	3	0,5
Royaume-Uni	49	52	48	48	51	1,5
Total	64	130	152	174	193	0,9
Note : 22 réseaux sont en gestation en Suède suite à un nouveau programme NUTEK. Sur les 48 réseaux dénombrés en France, seuls 35 semblent être de « vrais » réseaux de business angels. Ce point sera approfondi par les « angels » français. On ne dispose d'aucune information sur la Grèce.						
Source : Informations fournies par EBAN (European Business Angels Network). Nombre d'entreprises : Commission européenne, Observatoire des PME européennes 2002/No°2, <i>Les PME en Europe, avec un premier regard sur les pays candidats</i> .						

I.5 Accès des PME au financement bancaire

L'accès aux marchés du crédit est très important pour les PME parce que l'emprunt reste leur première et principale source de financement. Cependant, les cultures financières diffèrent d'un État membre à l'autre et cela influence les relations entre les banques et les PME. Ainsi, les banques commerciales, les caisses d'épargne et les banques coopératives jouent des rôles différents dans le financement des PME. La structure financière d'une entreprise semble dépendre beaucoup plus du système financier et des pratiques financières et fiscales du pays dans lequel l'entreprise travaille que des caractéristiques mêmes de l'entreprise, comme la taille, le secteur d'activité, l'âge et la rentabilité⁸. Dans certains États membres (par exemple en Allemagne et en Autriche) les petites entreprises reposent moins sur leurs fonds

⁸ Voir par exemple Commission européenne (2000): Sixième rapport de l'Observatoire européen des PME, et en particulier la p. 155 (version anglaise).

propres que sur les prêts bancaires ; Dans d'autres, par contre (Royaume-Uni, Irlande) le financement sur fonds propres est relativement plus développé.

Des enquêtes récentes ont montré que 15 à 20 % des PME considèrent l'accès au financement comme une contrainte majeure sur l'activité des entreprises, même s'il existe des différences entre les États membres, en particulier en ce qui consiste l'accès et le coût du crédit pour les petites entreprises⁹. L'accès au crédit semble plus facile là où le secteur financier est concurrentiel et où les instruments d'aide publique sont bien développés. Pour obtenir un prêt bancaire, il faut présenter des garanties, et cela peut constituer un obstacle important pour les candidats entrepreneurs. Cependant, lorsqu'on dispose de garanties matérielles et légales, l'accès au financement par l'emprunt est relativement facile.

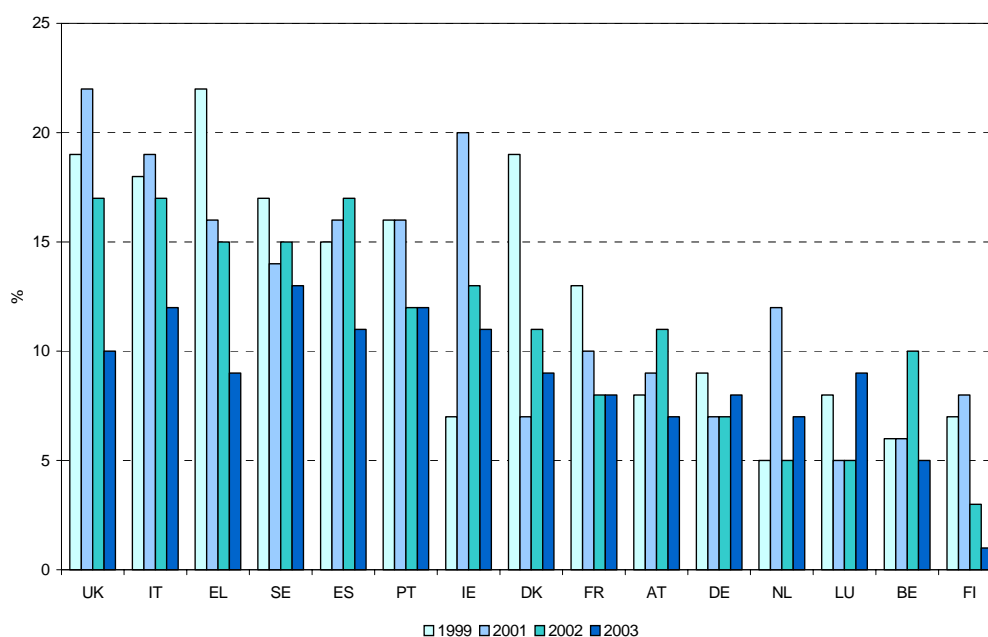
Malheureusement, il n'y a pas beaucoup de sources de données harmonisées et comparables pour l'ensemble des pays. Nous présentons ci-après les résultats de deux enquêtes internationales : celle effectuée par le Réseau européen pour la recherche sur les PME dans le cadre de *l'Observatoire des PME européennes*, et celle de Grant Thornton (cf. graphiques 3 et 4).

Le graphique 3 montre - sur la base des données du réseau ENSR - le pourcentage des PME dans les États membres qui considèrent que l'accès au financement (ou plutôt les difficultés d'accès) est une des principales contraintes qui pèsent sur leur développement. Cet indicateur est en rapport inverse avec l'âge et la taille des entreprises. En effet, les nouvelles et les petites entreprises se trouvent beaucoup plus souvent confrontées à des problèmes d'accès au financement que les entreprises plus anciennes et plus grandes¹⁰. D'après l'enquête du réseau ENSR, l'accès au financement est après le manque de main-d'œuvre qualifiée le deuxième obstacle auquel se heurtent les PME.

⁹ Commission européenne (2002): « Eléments les plus marquants de l'Enquête 2001 sur les PME européennes », 7^e *Observatoire des PME européennes*, 2002, No 8 et Grant Thornton International: *Enquête 2002 sur les PME européennes*, Paris, 2002.

¹⁰ D'après l'enquête ENSR de 2001, 24 % des MPE de moins de cinq ans rencontrent des difficultés financières, contre 14 % pour les PME de 6 à 10 ans. 12 % des entreprises plus anciennes rencontrent des problèmes financiers. En outre, de toutes les contraintes qui pouvaient être citées, l'accès au financement est la seule présentant une corrélation négative manifeste avec l'âge de l'entreprise.

Graphique 3 : Le financement considéré comme un obstacle par les PME



Note : Les données pour 2003 ne peuvent pas être comparées directement à celles des autres années parce que la question posée dans l'enquête a été légèrement modifiée. Cependant, les données pour 2003 restent comparables d'un pays à l'autre.

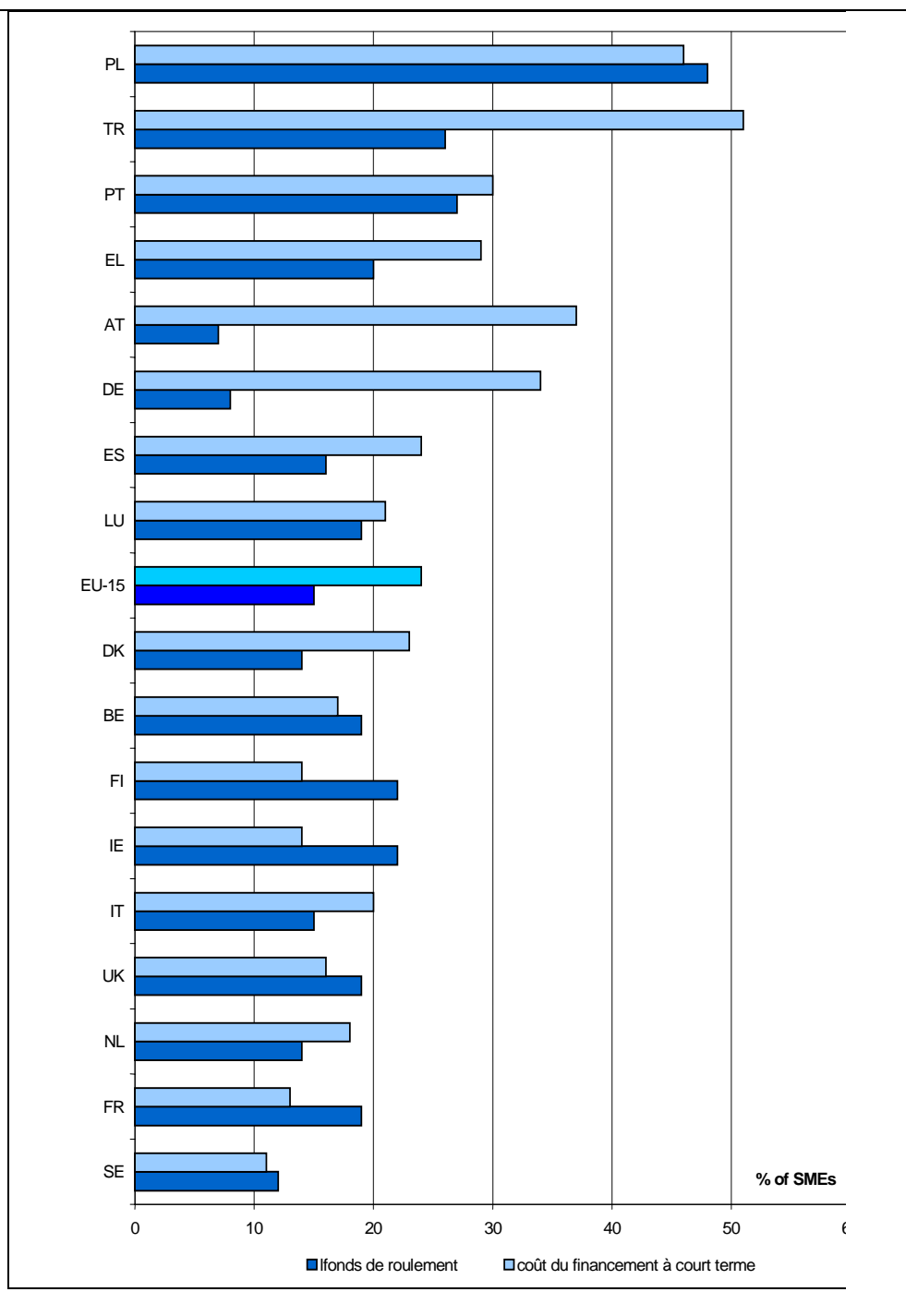
Source : Enquêtes ENSR 1999, 2001, 2002 et 2003.

Le graphique 4 montre le pourcentage de PME qui, d'après l'enquête de Grant Thornton, indiquent que le coût de l'argent et l'insuffisance des fonds de roulement sont les principales contraintes qui pèsent sur leur développement à court terme.

Les deux enquêtes susmentionnées brossent des tableaux légèrement différents. Les études de ce genre contiennent par nature une marge d'incertitude, et leurs conclusions doivent être maniées avec prudence. Les deux études indiquent que les contraintes financières sont relativement faibles aux Pays-Bas et en France, et relativement importantes en Espagne et en Grèce. Comme les enquêtes ENSR portent également sur les microentreprises, l'accès comparativement plus restreint au financement signalé au Royaume-Uni, en Italie et en Suède et les résultats relativement meilleurs pour l'Allemagne et l'Autriche indiquent que le système de financement basé sur les prêts bancaires dans ces derniers pays correspond un peu mieux aux besoins des microentreprises, alors que les systèmes plus axés sur le financement sur fonds propres, comme celui du Royaume Uni, correspondent relativement mieux aux besoins des autres entreprises, de plus grande taille¹¹.

¹¹ Voir aussi: Commission européenne: « Accès au financement »; 8^e rapport de l'Observatoire des PME européennes (à paraître).

Graphique 4 : Insuffisance des fonds de roulement et coût du financement à court terme : deux obstacles pour les PME



Note : L'enquête ne tient pas compte des microentreprises.

Source : Grant Thornton International : *Enquête 2002 sur les PME européennes*, Paris, 2002.

Chapitre II : Cadre réglementaire et administratif

La voie réglementaire est un moyen important de soutenir des objectifs de politique générale tels que la justice sociale, la santé, la sécurité, la protection de l'environnement et la concurrence loyale. Cependant, le recours à la réglementation entraîne également des coûts directs et indirects, qui retombent souvent sur les entreprises et grèvent leur capacité de rester concurrentielles, d'innover, de croître et de créer des emplois.

Souvent, le caractère inutilement lourd et bureaucratique des procédures administratives renforce encore les charges que la réglementation impose aux entreprises, ce qui a pour résultat d'occuper des ressources à d'autres tâches que celles qu'elles sont censées accomplir, à savoir, fournir d'une manière efficace des biens et des services à la société. Aussi, ce que les responsables politiques doivent viser quand ils établissent des réglementations, c'est d'atteindre un objectif donné au plus faible coût possible pour les entreprises et pour la société dans son ensemble. Cela inclut la minimalisation des charges administratives.

La simplification administrative est considérée comme un aspect fondamental des efforts visant à établir un cadre réglementaire de qualité. D'après un rapport de l'Observatoire des PME¹², des progrès ont déjà été accomplis dans plusieurs pays en ce qui concerne l'allègement de la « paperasserie », par exemple, par l'établissement de guichets uniques et l'introduction d'outils exploitant les TIC. Il semble être possible d'utiliser davantage des outils basés sur les TIC, qui permettraient d'assurer une meilleure cohérence, une plus grande transparence et plus d'efficacité dans les interactions entre les administrations, les entreprises et le public. Cependant, les frais administratifs liés à la nécessité de comprendre des exigences réglementaires toujours plus complexes semblent rester élevés.

Les recherches portant sur l'environnement réglementaire et administratif des entreprises confirment la conclusion selon laquelle les charges administratives peuvent être considérables¹³ et qu'elles pèsent de façon disproportionnée sur les petites entreprises. Les microentreprises qui occupent moins de dix personnes, en particulier, ont rarement les ressources et les compétences suffisantes pour répondre à des exigences administratives excessives. Étant donné que ces entreprises constituent 93 % des entreprises européennes, et qu'elles représentent 34 % de l'emploi dans le secteur privé, l'allègement des réglementations permettrait libérer des ressources importantes et est devenu de ce fait une priorité politique déclarée dans la grande majorité des États membres. D'après une étude récente, 31 % des PME européennes estiment que la réglementation de l'emploi a un effet négatif

¹² Cf. Commission européenne (2002): *Le recrutement d'employés: contraintes administratives pour les PME en Europe*. Rapport de l'Observatoire des PME européennes 2002/No 7

¹³ Le gouvernement néerlandais essaie d'évaluer les charges administratives en appliquant la méthode dite MISTRAL, et les objectifs quantitatifs néerlandais se réfèrent directement à cette méthode. En 1998, on a estimé que ces charges entraînaient un coût supplémentaire de 7,5 milliards d'euros pour les entreprises néerlandaises. On a également estimé qu'un cinquième de tous les coûts administratifs supportés par les entreprises étaient des frais de mise en conformité. En Belgique, les charges administratives ont été estimées à 2.6 % du PIB. Plusieurs autres pays s'efforcent d'évaluer les charges administratives globales et une série de méthode différente sont appliquées.

important sur leurs décisions de recrutement¹⁴. Beaucoup d'autres pays ont adopté des stratégies ambitieuses pour réduire les charges administratives excessives.

Bien que les données quantitatives et comparables soient relativement rares, plusieurs comparaisons internationales ont été effectuées¹⁵. Des données provenant d'enquêtes directes et de groupes d'experts sont fréquemment utilisées pour compenser ce manque relatif d'indicateurs. La direction générale Entreprises de la Commission européenne travaille actuellement à un projet visant à définir des indicateurs permettant de suivre les progrès réalisés dans l'amélioration de l'environnement réglementaire et administratif. En attendant son aboutissement, ce projet devrait également aider les États membres à éprouver moins de difficultés à définir des objectifs quantitatifs spécifiques dans ce domaine.

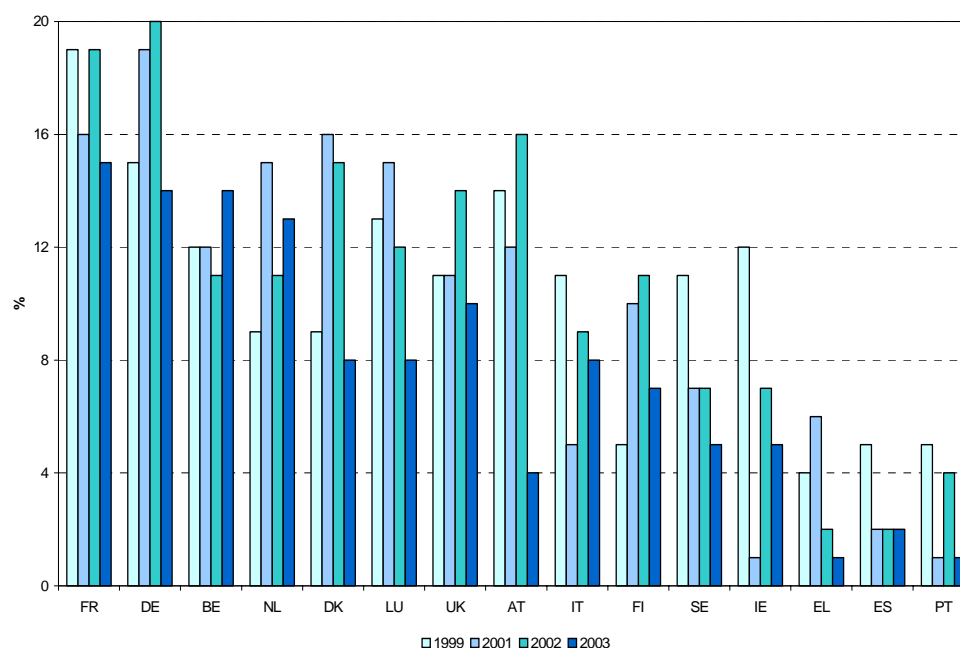
II.1 Contraintes administratives pesant sur les PME

Les enquêtes ENSR, qui sont réalisées par l'*Observatoire des PME européennes*, comprennent pour un certain nombre d'années des informations sur la manière dont les PME considèrent les charges administratives. On a demandé aux PME d'indiquer les principales contraintes qui pèsent sur le développement de leurs activités. L'indicateur II.1 montre le pourcentage de PME qui voient dans les charges administratives une contrainte majeure qui les gêne dans leurs affaires. Il convient de noter que ces chiffres peuvent être influencés par des facteurs qui ont peu de choses à voir avec la charge administrative réelle (par exemple, les différences dans les cycles économiques entre les États membres, l'importance relative des charges administratives par rapport à d'autres contraintes, et l'importance accordée à ces questions, notamment dans le débat politique, dans les États membres). Cependant, les données récoltées par trois enquêtes sur quatre années présentent une cohérence remarquable (sauf peut-être pour l'Irlande) et font apparaître un pourcentage constamment plus élevé de PME qui se débattent avec des contraintes administratives en Allemagne, en France et en Autriche que dans des pays comme l'Irlande, la Suède, le Portugal, la Grèce et l'Espagne. Dans les pays méditerranéens, le niveau relativement bas des charges administratives s'explique sans doute par l'importance plus grande d'autres facteurs tels que le manque de moyens financiers et de main-d'œuvre qualifiée. Cette différence s'explique sans doute aussi par le fait que les réglementations environnementales y sont moins développées et que les règlements sont appliqués avec plus de souplesse. Compte tenu de tout cela, la Suède apparaît dans le graphique comme un exemple de bonnes pratiques. En effet, bien que ce pays applique généralement des normes réglementaires exigeantes et possède une réglementation détaillée, relativement peu de PME suédoises considèrent les contraintes administratives comme un obstacle majeur. Paradoxalement, le Royaume-Uni qui est souvent considéré comme le pays de la réglementation minimale, figure dans le groupe des pays où les charges sont jugées lourdes.

¹⁴ Cf. Commission européenne: *Le recrutement d'employés: contraintes administratives pour les PME en Europe*. Rapport de l'Observatoire des PME européennes 2002/No 7.

¹⁵ Voir S. Djankov, R. La Porta, F. Lopez de Silanes et A. Shleifer (2000): "The Regulation of Entry", document polycopié, deuxième projet, août, qui apporte un éclairage international sur cette question, et l'étude à paraître de l'OCDE « *From red tape to smart tape: Administrative simplification in OECD countries*. ». Pour une bonne vue d'ensemble de la question, voir P^f Francis Chittenden, D^f Saleema Kauser, D^f Panikkos Poutziouris: *Regulatory Burdens of Small Business – a literature review*, Manchester Business School, The University of Manchester, 2002.

Indicateur II.1 : Pourcentage de PME qui considèrent les charges administratives comme une contrainte majeure



Objectifs quantitatifs :

BE : Réduire les charges administratives de 25 % d'ici à 2010

NL : Réduire les charges administratives de 25 % d'ici 2006

DK : Réduire les charges administratives de 25 % d'ici 2010

Note : Malheureusement, l'année 2003 ne peut pas être comparée directement aux autres années parce que la question posée dans l'enquête a été légèrement modifiée. Cependant, les données pour 2003 restent comparables d'un pays à l'autre.

Sources : Enquêtes ENSR 1999, 2001, 2002 et 2003.

La Belgique, le Danemark et les Pays-Bas ont fixé des objectifs quantitatifs par lesquels ces pays s'engagent à réduire les charges administratives sur les entreprises de 25 %. Pour le Danemark et la Belgique, l'objectif doit être atteint en 2010, alors que les Pays-Bas veulent atteindre leur objectif dès 2006. Au Danemark, la poursuite de l'objectif sera suivie sur la base d'enquêtes annuelles menées sur une population de mille « entreprises modèles ». En comparant les changements d'année en année, il sera possible de déterminer si on se rapproche de l'objectif fixé par le gouvernement ou non. Les témoignages des entreprises modèles indiquent une stagnation dans les charges administratives de 2001 à 2002 alors que le graphique ci-dessus montre à légère amélioration pour cette même période.

II.2 Recours à l'évaluation d'impact

L'évaluation d'impact est un instrument utile permettant d'identifier systématiquement les effets probables qu'aura une proposition législative ou une autre mesure administrative, y compris les coûts éventuellement disproportionnés de mise en conformité des entreprises, ainsi que de nouvelles et lourdes procédures administratives. Les processus consultatifs et analytiques compris dans une évaluation d'impact complète devraient permettre d'adopter des dispositions qui sont non seulement moins lourdes pour les entreprises, mais aussi intrinsèquement meilleures. À la différence des exercices d'évaluation des mesures adoptées, qui sont normalement effectués a posteriori, les évaluations d'impact sont généralement des évaluations ex ante qui accompagnent les nouvelles propositions de réglementation.

Avec les programmes de simplification administrative, la consultation et l'administration en ligne, l'évaluation d'impact est un élément important dans les efforts visant à améliorer les environnements réglementaires et administratifs pour les entreprises.

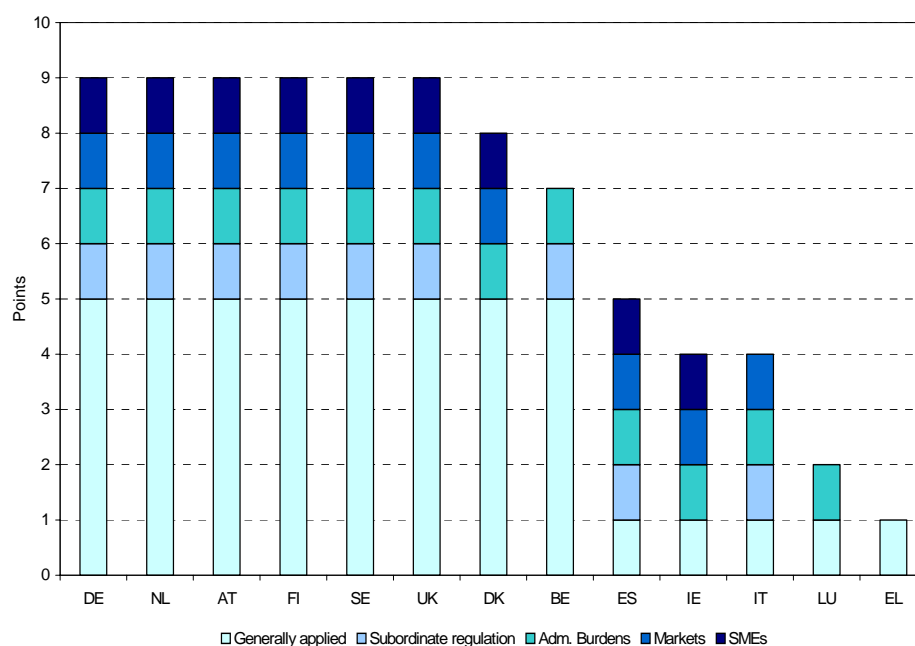
En 2001, le « groupe Mandelkern » (groupe d'experts à haut niveau des États membres pour la qualité de la réglementation) a présenté des recommandations aux institutions européennes et aux États membres concernant l'amélioration de la réglementation, accompagnées d'une évaluation d'impact¹⁶. Selon un examen récent des progrès réalisés dans la mise en œuvre des recommandations du rapport Mandelkern, une évaluation des effets de la réglementation (EER) est actuellement pratiquée dans pratiquement tous les États membres. Cependant, alors que certains pays y recourent de façon plus ou moins systématique, d'autres en sont encore au stade de projet pilote, et ne le font qu'au cas par cas¹⁷. En outre, l'extension et le contenu des évaluations des effets de la réglementation diffèrent largement d'un État membre à l'autre. Ces différences sont illustrées dans le graphique suivant (indicateur II.2), où des points sont attribués à différentes caractéristiques des EER nationaux. D'après ces comparaisons - qui sont bien entendu très rudimentaires - il apparaît que certains pays (l'Autriche, l'Allemagne, la Finlande, la Suède, les Pays-Bas et le Royaume-Uni) recourent tous à des EER d'une portée large et riches en contenu.

Il faut insister sur le fait que l'indicateur II.2 ne couvre qu'une partie d'un exercice d'évaluation qui peut avoir une portée beaucoup plus étendue. Des EER exhaustifs peuvent porter sur une grande série d'impacts, y compris, entre autres, sur l'environnement et sur les consommateurs. Le graphique fait donc l'impasse sur une éventuelle prise en compte des impacts sur les consommateurs ou sur l'environnement, qui peut faire partie d'un système complet d'évaluation des effets de la réglementation. En outre, il faut souligner que la distribution des points illustrée dans le graphique ne reflète pas nécessairement des différences qualitatives entre les systèmes d'évaluation des effets de la réglementation appliqués dans les États membres, qui peuvent être importantes. Il faut donc interpréter ce graphique avec prudence.

¹⁶ Rapport final du groupe Mandelkern sur l'amélioration de la réglementation, du 13 novembre 2001.

¹⁷ Voir Présidence grecque de l'Union européenne : *Report to the Ministers responsible for Public Administration in the EU member states on the progress of the implementation of the Mandelkern Report's Action Plan on Better Regulation*, Athènes, mai 2003.

Indicateur II.2 : Évaluation d'impact, 2003



Objectifs quantitatifs :

IE : Évaluation d'impact des actes de droit primaire 100 % en 2006.

SE : Évaluation d'impact 100 % de 2001 à 2010.

UK : Évaluation d'impact 100 % en 2005.

Note : Les points sont attribués selon les critères suivants : 5 points pour un système d'EER intégralement appliqué; 1 point pour une expérience pilote; 1 point pour la prise en compte de la réglementation subordonnée; 1 point pour la prise en compte des charges administratives; 1 point pour la prise en compte des effets sur les marchés et 1 point pour la prise en compte des effets sur les PME. Le maximum est donc de 9 points. On ne dispose malheureusement pas d'informations pour la France et le Portugal.

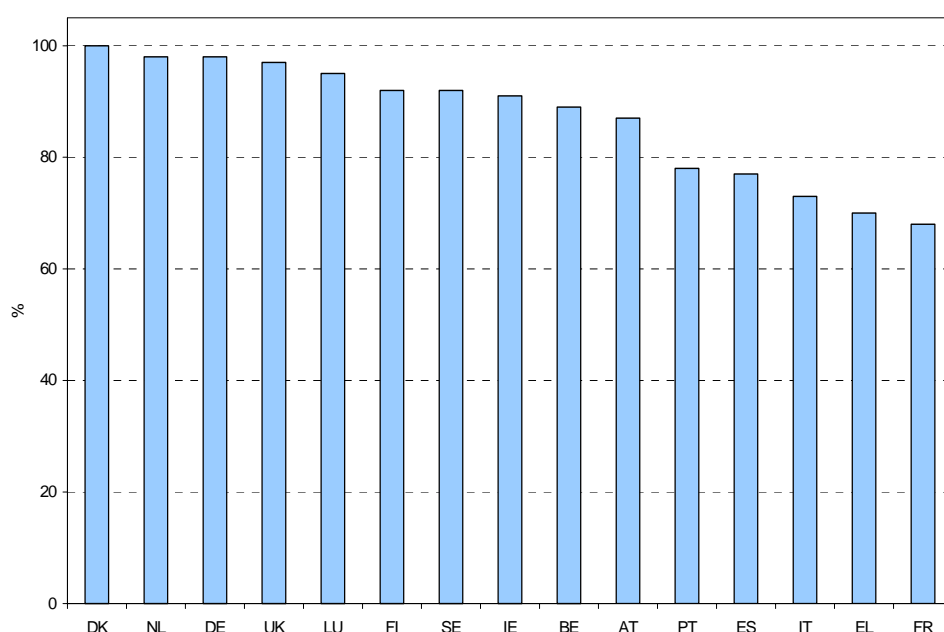
Source : Calculs basés sur : Présidence grecque du Conseil de l'Union européenne (2003) : "Ad Hoc Group of Experts on Better Regulation – Report to the Ministers responsible for Public Administration in the EU Member States on the progress of the Mandelkern Report's Action Plan on Better Regulation". Athènes, mai 2003.

Trois États membres (l'Irlande, la Suède et le Royaume-Uni) ont adopté des objectifs en vertu desquels ils soumettront, d'ici à 2006, à une évaluation d'impact toute nouvelle disposition intéressant le secteur des entreprises. Les informations contenues dans le rapport Mandelkern indiquent que la Suède et le Royaume-Uni sont déjà près d'atteindre leurs objectifs

II.3 Administration en ligne

L'application des TIC dans les services administratifs peut se répercuter sur l'efficacité (réductions des coûts et des contraintes administratives) et la qualité des services publics, et peut en fin de compte transformer l'interface entre les entreprises et le secteur public et donner naissance à des services nouveaux. Les opérations en ligne peuvent être beaucoup plus rapides et, partant, moins coûteuses pour les deux parties que les opérations effectuées d'une autre manière. De plus, l'administration en ligne accroît la transparence et rend le contact direct plus facile pour les citoyens et les entreprises. Il convient de souligner tout particulièrement la possibilité qu'offre cette évolution de procéder à une refonte complète des services et des procédures sous-jacentes, qui deviendront ainsi plus simples et plus conviviales.

Indicateur II.3 : Présence des services administratifs en ligne en 2002



Objectifs quantitatifs :

DE : Part des services publics fédéraux accessibles en ligne : 100 % en 2005.

IE : Part des services publics accessibles en ligne : 100 % en 2005.

PT : Part des services publics accessibles en ligne : 100 % en 2005.

UK : Part des services publics accessibles en ligne : 100 % en 2005.

Note : Les services pris en compte sont les suivants : impôt sur le revenu, services de recherche d'emploi, allocations de chômage, allocations familiales, frais médicaux, allocations d'études, passeport, permis de conduire, immatriculation des véhicules, demandes de permis de bâtir, déclarations à la police, bibliothèques publiques, certificats, inscriptions dans l'enseignement supérieur, déclarations de changement d'adresse, services de santé, cotisations sociales des salariés, impôt sur les entreprises, TVA, immatriculation d'une nouvelle société, communication de données statistiques, déclarations douanières, permis environnementaux et marchés publics.

Source : Cap Gemini, Ernst & Young (2003), *Online availability of public services : How does Europe Progress?*. janvier 2003.

Plusieurs rapports ont été publiés récemment sur le thème de l'administration en ligne¹⁸. Ces rapports indiquent que l'administration en ligne se développe rapidement dans les États membres aussi bien que dans les autres pays. Il est de plus en plus manifeste qu'une fois que les obstacles initiaux sont levés, l'administration en ligne peut atteindre rapidement des taux de pénétration élevés. Ces changements vont libérer des ressources non seulement dans les entreprises mais aussi dans les administrations et agences publiques qui s'occupent des services en question.

Le graphique de l'indicateur II.3 illustre les résultats d'une enquête récente effectuée par Cap Gemini pour le compte de la Commission européenne (DG INFSO). Ces chiffres montrent qu'un pourcentage assez important des services publics sont désormais accessibles en ligne. C'était, par exemple, le cas au Danemark pour tous les services étudiés. Même en France, où le taux de pénétration est étonnamment le plus bas de tous les États membres, 68 % des services publics sont malgré tout accessibles en ligne.

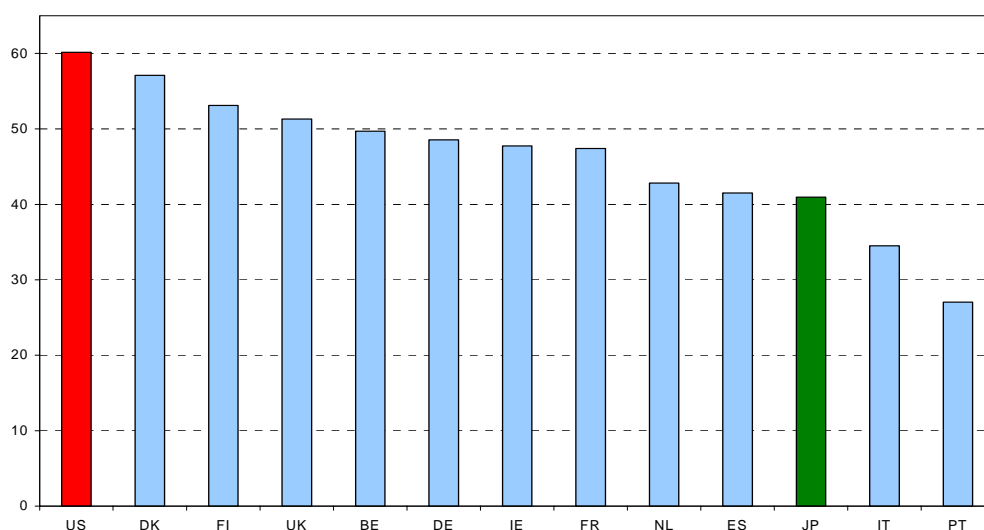
Plusieurs pays ont annoncé des objectifs quantitatifs dans le domaine des services publics en ligne. En Allemagne et au Royaume-Uni, 100 % des services publics devront être accessibles en ligne en 2005. Cet objectif ne sera pas difficile à atteindre puisque d'après l'étude de Cap Gemini 98 % des services en Allemagne et 57 % au Royaume-Uni sont dès à présent accessibles en ligne. Le Portugal vise 100 % en 2005 et a déjà atteint 78 %.

Le graphique 5 présente l'indice de maturité de l'administration en ligne mis au point par Accenture¹⁹. L'étude désigne sans conteste le Canada comme leader mondial dans le domaine de l'administration en ligne. Par une suite constante d'améliorations, le Canada s'est hissé au plus haut niveau de performance où les services administratifs sont transformés et créés dans l'environnement même de l'administration en ligne. L'étude distingue cinq niveaux de maturité : la présence en ligne, les capacités de base, la disponibilité du service, la maturité de la livraison et la transformation du service.

¹⁸ Voir par exemple: Cap Gemini, Ernst & Young (2003), *Online availability of public services: How does Europe Progress?*, janvier 2003 ; Accenture (2003): *E-government leadership: Engaging the customer*, avril 2003; Rand Europe (2003), *Benchmarking e-government in Europe and the US*, mars 2003.

¹⁹ Accenture: *E-government leadership: Engaging the customer*, avril 2003.

Graphique 5 : Indice Accenture de l'administration en ligne



Note : Pas de données disponibles pour la Grèce, la Suède, l'Autriche et le Luxembourg.

Source : Accenture, *E-government leadership : Engaging the customer*, avril 2003.

Le graphique 5 tient compte du fait que l'administration en ligne est bien plus qu'une simple présence en ligne. Les pays européens se classent cependant derrière les États-Unis, et bien entendu derrière le Canada, qui vient en tête. Les Pays-Bas, en particulier, semblent accuser un retard d'après cet indice, alors que d'après l'indicateur II.3 ils offrent un grand nombre de services en ligne.

II.4 Résumé

Ces dix dernières années, on s'est de plus en plus intéressé à la question de l'environnement réglementaire et administratif et la Commission aussi bien que les États membres ont élaboré plusieurs stratégies et lancé plusieurs actions pour s'occuper de ce domaine. Une importance particulière doit être accordée au plan d'action pour améliorer la réglementation qui a été lancé par la Commission en juin 2002 et qui est actuellement mis en œuvre. Ce plan s'appuie dans une large mesure sur les recommandations formulées par le groupe Mandelkern. En dépit des efforts de la Commission et de ceux consentis au niveau national, on ne trouve encore guère de signes de résultats concrets en termes de réduction des charges effectives. L'administration en ligne pourrait être un domaine où des résultats plus concrets et des améliorations tangibles sur le plan de la transparence, de la communication des coûts et de la rapidité pourront apparaître dans les prochaines années.

Bien qu'on manque manifestement de données de bonne qualité permettant la comparaison sur le plan international dans le domaine de l'environnement réglementaire et administratif, les informations dont on dispose semblent indiquer que les objectifs en matière de présence en ligne des services administratifs sont près d'être atteints. Pour ce qui est des objectifs visant à réduire les charges administratives globales qui pèsent sur les entreprises et de la portée de l'évaluation d'impact, les informations sont encore trop peu nombreuses pour qu'on puisse évaluer si les choses se passent bien. D'autres exercices de contrôle devront être effectués au niveau national et communautaire pour y voir plus clair.

Le domaine d'action des charges administratives doit pouvoir s'appuyer sur des bases plus solides en termes de méthode, de collecte de données et d'analyse. Il faut espérer que le nouveau projet lancé par la direction générale « Entreprises » de la Commission européenne pour définir des indicateurs dans ce domaine portera ses fruits.

Chapitre III : Ouverture et bon fonctionnement des marchés

L'ouverture et le bon fonctionnement des marchés sont une condition préalable à l'existence d'entreprises et d'économies concurrentielles et innovantes. La réalisation du marché intérieur, le maintien d'une politique de la concurrence active, les élargissements successifs de l'Union européenne et les différentes vagues de libéralisation du commerce extérieur, ainsi que les réformes des marchés particuliers, ont ainsi contribué à renforcer le potentiel de croissance et à établir une base de production plus solide.

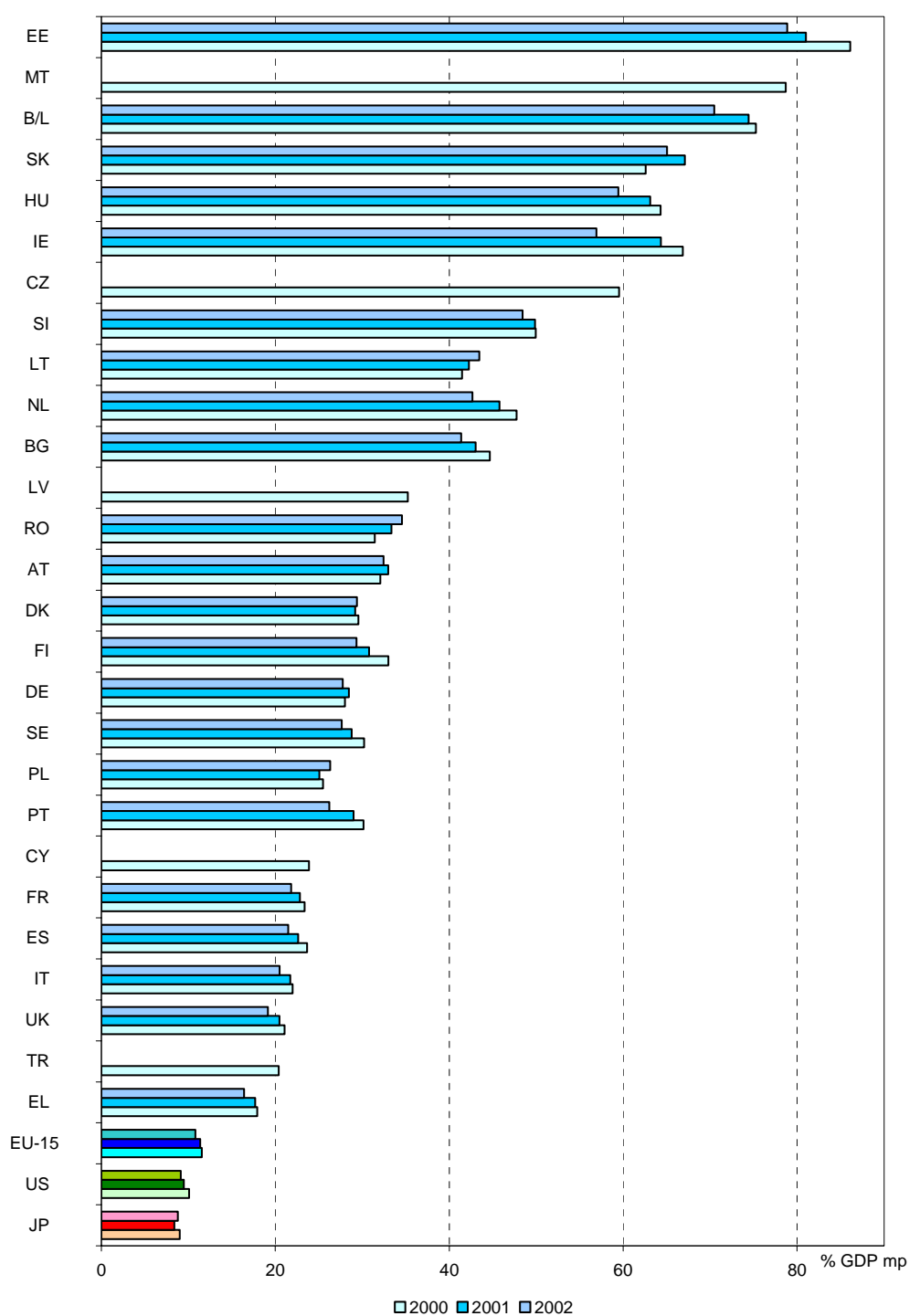
Le *Tableau de bord du marché intérieur*, publié deux fois par an, et le rapport annuel sur le fonctionnement des marchés des produits et des capitaux (rapport Cardiff) décrivent de manière précise les progrès accomplis dans ce domaine. Chaque édition du *Tableau de bord de la politique des entreprises* contient un chapitre consacré au fonctionnement des marchés, celui-ci constituant un élément clé de l'environnement global des entreprises, mais ne présente qu'un petit nombre d'indicateurs afin de limiter les répétitions et les doubles emplois.

III.1 Intégration des échanges

L'indicateur III.1 révèle des écarts entre les niveaux nationaux d'intégration des échanges des États membres. Ces écarts sont partiellement dus à des conditions structurelles, telles que la taille du marché national, la structure de l'économie et la géographie. Ils peuvent également être influencés par d'autres facteurs, tels que l'application de l'acquis communautaire, la mise en œuvre d'autres réformes et la politique macroéconomique globale. En additionnant les importations et les exportations totales (intra-communautaires et extracommunautaires), cet indicateur donne une idée de l'ouverture (importations) et de la compétitivité des économies sur le plan extérieur (exportations). À l'exception de la Grèce, les petits États membres affichent en général des taux d'intégration élevés.

Le léger recul de cet indicateur en 2001 est dû à un ralentissement de la croissance des échanges dans la majorité des États membres, alors que la baisse de 2002 résulte d'un recul absolu du volume des échanges extérieurs, en particulier des importations (tant intra- qu'extracommunautaires), qui reflète le ralentissement de la croissance économique.

Indicateur III.1 : Intégration des échanges -2000, 2001 et 2002



Définition : (Exportations de biens + importations de biens) / (2 x PIB).

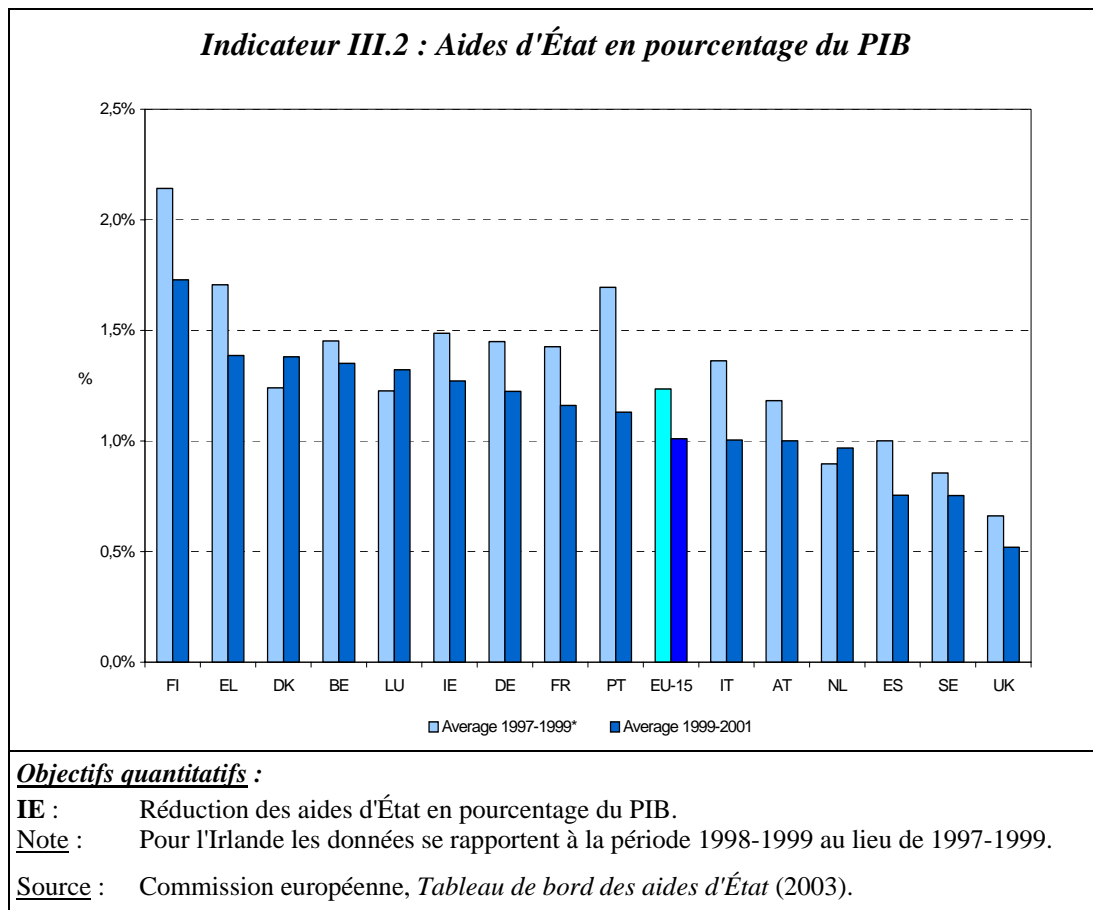
Note : Échanges intracommunautaires et extracommunautaires pour les États membres; échanges extracommunautaires uniquement pour l'ensemble de l'UE.

Source : Commission européenne, base de données AMECO (2003).

III.2 Aides publiques

Lors du Conseil européen de Stockholm, en 2001, les États membres se sont engagés à amorcer une diminution des aides d'État en pourcentage du PIB pour 2003 et à

« cibler les aides sur des objectifs horizontaux ». Une comparaison des périodes 1997-1999 et 1999-2001 révèle qu'une majorité des États membres respectent ces deux engagements. En ce qui concerne le total des aides d'État par rapport au PIB, l'augmentation au Danemark, au Luxembourg et aux Pays-Bas est imputable au niveau plus élevé des aides aux transports ferroviaires²⁰. En Finlande, la proportion élevée des aides d'État peut s'expliquer par le volume relativement important de l'aide accordée à l'agriculture, qui représente 65 % des aides totales dans ce pays.



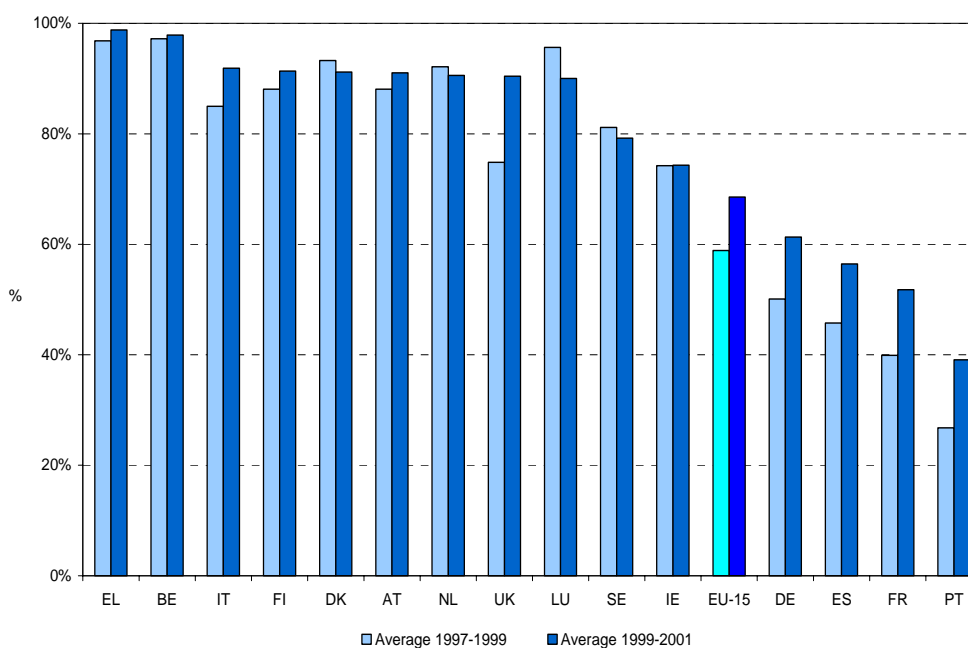
Les aides d'État destinées à des objectifs horizontaux, c'est-à-dire les aides qui ne bénéficient pas à des secteurs ou à des zones géographiques spécifiques, sont généralement considérées comme provoquant moins de distorsions que les aides sectorielles et les aides ad hoc. La recherche et le développement, la protection de l'environnement, les économies d'énergie, la formation, l'assistance aux petites et moyennes entreprises et le développement régional sont les principaux objectifs horizontaux poursuivis au moyen d'aides d'État.

Selon le *Tableau de bord des aides d'État*, l'aide affectée à des objectifs horizontaux en 2001 représentait environ 70 % des aides totales accordées dans l'UE, en dehors de l'agriculture, de la pêche et des transports. Le reste de l'aide a été affecté principalement au secteur du charbon (19 %). Les États membres tendent à concentrer les aides d'État sur un petit nombre de priorités. Les objectifs horizontaux qui bénéficient des aides les plus importantes sont la recherche-développement (40 % des aides en Autriche et en Finlande), l'environnement (33, 32 et 27 % des aides au

²⁰ Commission européenne: *Tableau de bord des aides d'État* - Mise à jour du printemps 2002, COM(2003)225 final du 30.04.2003.

Danemark, en Suède et en Allemagne respectivement), le développement régional (90 % en Grèce) ainsi que la formation (42 % au Royaume-Uni, 21 % au Danemark).

Graphique 6 : Part des objectifs horizontaux dans le total des aides d'État



Note : Les aides d'État à l'agriculture, au secteur de la pêche et aux transports sont exclues.

Source : Commission européenne, *Tableau de bord des aides d'État* (2003).

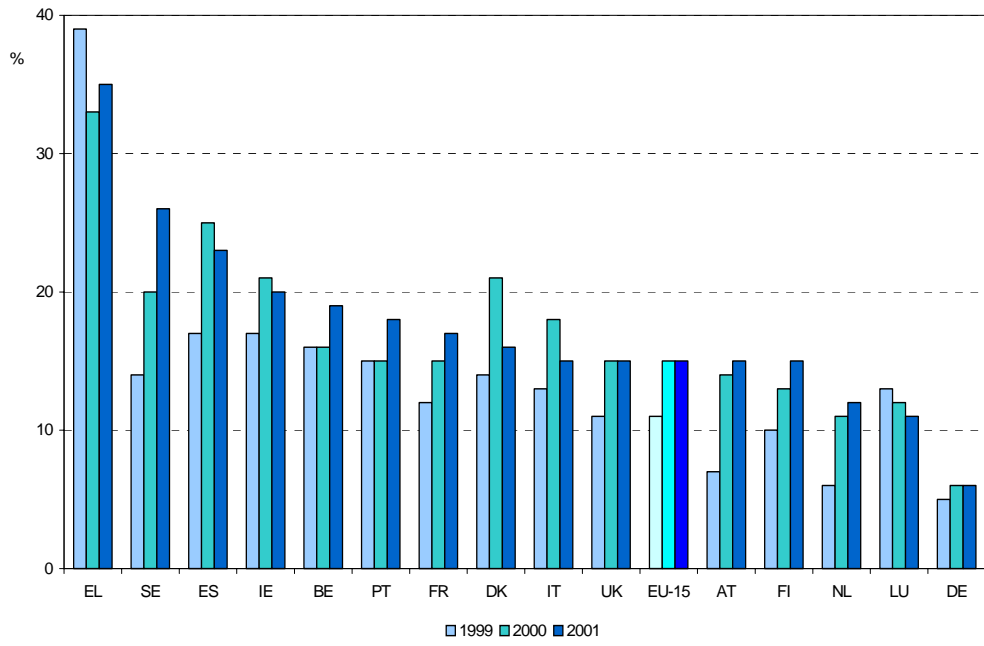
III.3 Indicateur : passation ouverte des marchés publics

Les marchés publics représentaient environ 16 % du PIB de l'Union européenne en 2001. L'ouverture de ces marchés à une concurrence élargie profite à la fois au secteur public et aux entreprises. Le règlement communautaire sur les marchés publics vise à assurer un traitement juste et équitable des soumissionnaires. La part des marchés publics qui a fait l'objet d'une passation ouverte (appels d'offres publiés au journal officiel) a augmenté au fil des ans (de 8 % en 1995 à 15,8 % en 2001) mais reste bien faible. Certains États membres affichent une tendance constante à augmenter le nombre de marchés publics qui font l'objet d'une passation ouverte (Belgique, France, Pays-Bas, Autriche, Finlande et Suède). Il convient de noter qu'en dépit d'une faible baisse en 2001, l'Espagne a amélioré sa position de 14 points de pourcentage sur la période 1995-2001.

Il faut ajouter que le nombre des avis de passation de marchés indiquant que le marché a été attribué à un soumissionnaire d'un autre pays est resté extrêmement bas (1,3 % en 2001), même si l'on tient compte du fait que le nombre total des marchés et la valeur des marchés publics internationaux sont probablement plus élevés que cela²¹. Les progrès réalisés dans l'ouverture des marchés publics restent manifestement insuffisants.

²¹ Commission européenne, *Réforme économique: rapport sur le fonctionnement des marchés communautaires des produits et des capitaux*, COM(2002)743 final du 23.12.2002

Graphique 7 : Passation ouverte des marchés publics en pourcentage du total des marchés publics



Source : Commission européenne (2002)

Chapitre IV : Esprit d'entreprise

L'esprit d'entreprise joue un rôle très important dans la réalisation d'ambitions et de projets personnels, qui non seulement contribuent à la vie économique en général mais qui sont aussi souvent essentiels pour l'introduction de technologies nouvelles et plus productives et pour la création d'emplois. Les sociétés ouvertes, basées sur le marché et démocratiques sont par définition entrepreneuriales. Elles s'appuient sur l'activité individuelle, la prise de risques personnelle et les essais de pionniers. Quand les provoquent Lors de changements provoqués par des nouvelles technologies, la population des entreprises devient plus volatile avec un nombre plus élevé d'entreprises entrant ou sortant du marché.

Les occasions de démarrer une nouvelle affaire et la réussite des entreprises existantes restent principalement déterminées par les conditions économiques et les compétences individuelles. Le niveau d'esprit d'entreprise dans une économie dépend cependant de beaucoup d'autres facteurs, tels que l'image qu'on se fait de la condition d'entrepreneur, la manière dont ce choix de vie active est perçu, ainsi que le cadre juridique et institutionnel.

L'image de la condition d'entrepreneur dépend de la visibilité et de la proximité des entreprises et de la manière dont cette activité est perçue par le public. Cela a également une influence sur la formation des compétences entrepreneuriales individuelles. Le fait que l'attitude des Américains à l'égard de l'esprit d'entreprise est plus favorable que celle des Européens est régulièrement observé dans plusieurs enquêtes. Les résultats des *Flash Eurobaromètre*²² fournissent une série chronologique de la manière dont on perçoit l'emploi indépendant et l'entrepreneuriat dans l'UE et aux États-Unis. Bien qu'influencés par le cycle conjoncturel à court terme, les résultats montrent que l'image, la visibilité et la reconnaissance de la condition d'entrepreneur comme un choix professionnel jouent un rôle critique dans la décision de devenir entrepreneur.

Le choix entre un emploi indépendant et un emploi salarié est également déterminé par l'importance relative de la rémunération attendue par rapport au risque d'échec, par le traitement fiscal des revenus et des bénéfices, par les aspects de sécurité sociale, et par la charge de travail relative. Les taux d'emploi indépendant doivent cependant être interprétés avec prudence car ils reflètent également d'autres facteurs, tels que la structure industrielle. Enfin, les taux de l'emploi féminin indépendant indiquent non seulement la propension des femmes à devenir entrepreneur, mais reflète également leur intégration dans le marché de l'emploi.

À côté des entrepreneurs « non contraints », qui sont motivés par des facteurs d'attrait, les entrepreneurs « contraints » s'installent à leur compte pour assurer leur survie économique et celle de leur famille. Pour expliquer différents phénomènes, tels que les profils de croissance des entreprises, il peut être important de faire une distinction entre les entrepreneurs « opportunistes », qui essaient d'exploiter des créneaux, et les entrepreneurs de type artisan, qui deviennent indépendants sur la base de leurs compétences techniques, et qui sont souvent motivés par leur désir de

²²

Commission européenne (2002): *Flash Eurobaromètre* No 134; Commission européenne (2002): *Flash Eurobaromètre* No 107, et Commission européenne (2001), *Flash Eurobaromètre* No 83.

prendre en main leur propre destinée. Il ne faut toutefois pas perdre de vue que, dans tous les cas, le choix de devenir entrepreneur n'est possible que si l'on a le profil qui convient et les compétences entrepreneuriales requises, et si les conditions économiques permettent la création d'entreprises nouvelles.

La plupart des nouvelles entreprises doivent s'installer sur des marchés où elles sont confrontées à la concurrence des entreprises plus anciennes. Cela vaut en particulier dans le cas des marchés mûrs et saturés, où les jeunes entreprises doivent conquérir des parts de marché détenues jusque-là par les entreprises plus anciennes pour survivre. Sur les nouveaux marchés et dans les nouveaux créneaux, où l'on s'adresse à des demandes nouvelles non encore satisfaites, la difficulté consiste à établir le contact avec la clientèle et à lutter contre les autres offres du marché.

Les marchés très concurrentiels peuvent avoir un effet stimulant sur les nouveaux entrepreneurs, mais ils obligent aussi les nouvelles entreprises à améliorer leur rendement et à atteindre rapidement une taille où les économies d'échelle leur permettent de répondre avec succès à la concurrence des entreprises en place. Les marchés plus réglementés, par contre, tendent à protéger les entreprises en place en établissant des barrières économiques et non économiques à l'entrée, et peuvent être un facteur d'inefficacité en tendant à réduire la pression sur les entreprises en place et à amoindrir leurs possibilités de répondre au changement avec la souplesse nécessaire. Cette dernière situation tend à favoriser les nouveaux arrivants, puisqu'ils peuvent être facilement plus efficaces que les entreprises en place, mais elle augmente aussi les coûts d'entrée sur le marché et peut entraver le lancement de certaines jeunes entreprises « expérimentales » particulièrement risqué en raison des risques technologiques ou économiques plus élevés²³.

La situation dans la plupart des États membres de l'UE semble caractérisée par une prédominance des entreprises de type artisanal et des marchés réglementés, alors que les États-Unis encouragent les entreprises plus opportunistes dans un environnement très concurrentiel. La concurrence plus intensive qui règne aux États-Unis rend l'établissement de nouvelles entreprises sur le marché plus difficile, et peut expliquer le fait que les taux de création d'entreprises et les taux de volatilité sont semblables aux États-Unis et dans l'UE malgré l'attitude plus favorable à l'esprit d'entreprise aux États-Unis.

Les taux de créations d'entreprises, la volatilité et la part des emplois indépendants ne doivent toutefois pas être interprétés d'une façon naïve. Une dominance des entrepreneurs contraints, par exemple, c'est dire de personnes qui deviennent entrepreneurs pour subvenir à leurs besoins en l'absence d'autre choix possible, peut d'habitude être mise en corrélation avec une petite taille moyenne des entreprises par rapport à la taille moyenne des entreprises dans des économies plus développées. Des taux de création d'entreprise et de volatilité élevés résultant de l'existence d'un nombre élevé d'entrepreneurs contraints ne peuvent pas servir de valeur de référence,

23

Voir Scarbetta e.a., qui ont trouvé des données semblant indiquer que les jeunes pousses aux États-Unis tendent à être moins efficaces que les entreprises en place, alors que c'est le contraire dans les pays européens pris en compte dans l'étude. (S. Scarpetta, P.Hemmings, T.Tressel and J. Woo (2002): *The role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data*, Working Paper No 329, OECD et S. Scarpetta et T. Tressel (2002): *Productivity and Convergence in a Panel of OECD Industries: Do Regulations and Institutions Matter?*, document de travail de l'OCDE.

puisque'ils sont plutôt le signe de taux de survie bas, de possibilités d'emploi limitées et d'une concentration des nouvelles entreprises dans des secteurs traditionnels que d'un renouveau de l'économie et de l'application de nouvelles technologies.

Des taux de croissance importants du nombre d'entreprises ne correspondent donc pas nécessairement à un renforcement de la compétitivité ou à des gains de productivité plus importants d'une économie. Ce genre d'effets dépend aussi de la présence d'entreprises d'un type particulier comme les jeunes pousses « à croissance rapide » ou de « haute technologie ». Les politiques n'ont pas été conçues pour stimuler seulement la création d'entreprises en soi, mais surtout pour pousser à la création d'entreprises dans des branches particulières, comme la biotechnologie, ou d'un type particulier, comme les entreprises à caractère technologique. Le soutien accordé aux pôles technologiques ou aux incubateurs d'entreprises en est un exemple. Comme les moyens qu'on peut consacrer aux aides sont limités, il est sans doute préférable d'appliquer ce genre de mesures sélectives plutôt que de soutenir la création d'entreprise d'une façon indifférenciée.

On ne dispose que pas encore de données empiriques étoffées sur la transmission d'entreprises. Cependant, les changements de politique qu'il faudrait introduire pour faciliter les transmissions et contribuer à la survie d'entreprises ont été explorés dans plusieurs études au cours de ces dernières années.

Il convient enfin de signaler qu'aucune donnée nouvelle n'est apparue depuis le « tableau de bord » de l'année passée en ce qui concerne le temps et l'argent qu'il faut consacrer à la création d'une entreprise ; ces facteurs renvoient aux règles qui régissent l'accès au marché et peuvent avoir des effets psychologiques importants sur les entrepreneurs potentiels. On ne dispose pas non plus de nouvelles données sur les incubateurs d'entreprises, qui sont un moyen de favoriser la création d'entreprises dans les secteurs de haute technologie²⁴.

IV.1 Démographie des entreprises²⁵

En 2000, il y avait 20,5 millions d'entreprises dans l'UE-15, dont 99,8 % occupaient moins de 250 personnes, le nombre d'emplois étant même inférieur à 10 dans 93,1 % des entreprises. En comparaison avec les États-Unis, qui comptaient quelque 22 millions d'entreprises (indépendants inclus), le rapport du nombre d'habitants par entreprise est plus élevé en Europe (18,5 habitants par entreprise dans l'UE-15 contre 12,6 aux États-Unis). Ces chiffres indiquent une plus grande densité de l'activité entrepreneuriale aux États-Unis, malgré un pourcentage légèrement plus élevé de grandes entreprises (0,03 %). En outre, aux États-Unis, les grandes entreprises sont

²⁴ Pour une présentation détaillée des données, voir: Commission européenne, *Étalonnage de la politique des entreprises: résultats du tableau de bord 2002*, document SEC(2002)1213, novembre 2002.

²⁵ On ne dispose de données harmonisées sur la démographie des entreprises que pour 10 États membres, et seulement pour l'année 2000 (voir aussi note suivante). Les chiffres d'Eurostat et les données nationales non harmonisées présentent dans certain cas des différences considérables et erratiques. Les données présentées dans les graphiques suivants doivent donc être interprétées avec prudence car elles reposent **à la fois** sur des données d'Eurostat et sur des sources nationales, qui n'ont qu'un degré de comparabilité limité. Ce manque persistant de données valables et comparables sur l'évolution des populations d'entreprises est révélateur d'une sous-évaluation regrettable de l'intérêt de ce phénomène par les offices statistiques et les politiques. Commission européenne, *Business demography in Europe, Results for 10 Member States and Norway*, Theme 4 Industry, Trade and Services, 2003 edition, Eurostat.

définies comme étant des entreprises occupant au moins 500 personnes, alors que dans l'Union européenne le seuil est fixé à 250. Les effets du pourcentage plus élevé de grandes entreprises et du seuil plus élevé à partir duquel une entreprise n'est plus considérée comme petite (ou moyenne) sont manifestement compensés par la part plus importante des entreprises sans personnel salarié et des micro-entreprises : La taille moyenne des entreprises, exprimée en nombre de personnes engagées par entreprise est d'environ 5 aux États-Unis et de 6 en Europe²⁶.

Les **taux de créations d'entreprises** (indicateur IV.1.a) se rapportent à la constitution de nouvelles entreprises ou de jeunes pousses ; les **taux de disparitions** se rapportent aux fermetures et aux faillites. La différence entre les taux de créations et de disparitions indique les **changements nets** dans le nombre d'entreprises (indicateur IV.1.b). La somme des taux de créations et de disparitions est appelée **volatilité** (indicateur IV.2), et indique le degré d'importance du phénomène d'apparition et de disparition d'entreprises. Tous ces indicateurs n'expliquent pas entièrement les variations de la population des entreprises, qui sont également influencées par les fusions et par d'autres phénomènes.

Dans les dix États membres pour lesquels on dispose de données harmonisées (Belgique, Danemark, Espagne, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Finlande, Suède et Royaume-Uni) le taux brut moyen de créations d'entreprises en 2000 était inférieur de 1,7 point de pourcentage à celui des États-Unis. Cette différence pourrait être plus faible pour l'ensemble de l'UE si on pouvait inclure les chiffres pour la France, et surtout pour l'Allemagne, pour lesquels les sources nationales indiquent des niveaux plus élevés des taux de créations.

De même, les données pour les pays en voie d'adhésion, à l'exception de la Lettonie et de la Slovaquie, révèlent elles aussi des taux bruts de créations d'entreprises élevés. Cela laisse penser que les efforts pour stimuler l'activité entrepreneuriale et l'émergence d'un secteur privé pour combler le vide laissé par la disparition des entreprises contrôlées par l'État ont dans l'ensemble porté leurs fruits.

La France, l'Irlande et la Suède se sont engagées à atteindre des objectifs quantitatifs dans ce domaine.

La France envisage de porter le nombre annuel de créations entreprises de 178 000 en 2002 à 220 000 en 2007. Les premiers chiffres pour les douze derniers mois (jusqu'au mois de juillet 2003) font apparaître une augmentation, qui compte tenu du climat économique, montre que les mesures appliquées sont efficaces et que l'objectif est réaliste. Pour accroître le nombre d'entreprises basées sur les hautes technologies, la France vise également le nombre de projets dans les cartons des 31 incubateurs publics. Même si l'augmentation projetée visant à faire passer de 550 à 865 le nombre de projets d'ici 2005 semble ambitieuse, les 733 projets déjà réalisés en 2002 montrent que l'objectif sera probablement atteint beaucoup plus rapidement et qu'il pourrait être adapté en conséquence.

²⁶

Cf. Commission européenne, *Les PME en Europe*, Observatoire des PME européennes 2002/No 2; et SBA-Office of Advocacy, *Small Business Indicators for 2002*, juin 2003. À noter que les chiffres relatifs aux entreprises englobent, tant pour l'UE que pour les États-Unis, les indépendants du secteur privé non agricole, les propriétaires uniques, ou les entreprises sans salariés.

Dans le cas de la Suède, l'objectif se traduit par un taux de créations d'entreprises d'environ 7,5 % par rapport au nombre d'entreprises en 2000 (507 310 entreprises dans le secteur privé). Après avoir enregistré la création de 35 517 nouvelles entreprises en 2001, la Suède a encore enregistré un nombre supérieur en 2002 (37 430 nouvelles entreprises²⁷). Pour atteindre son objectif, la Suède doit enregistrer 37 500 créations d'entreprises par an de 2003 à 2006.

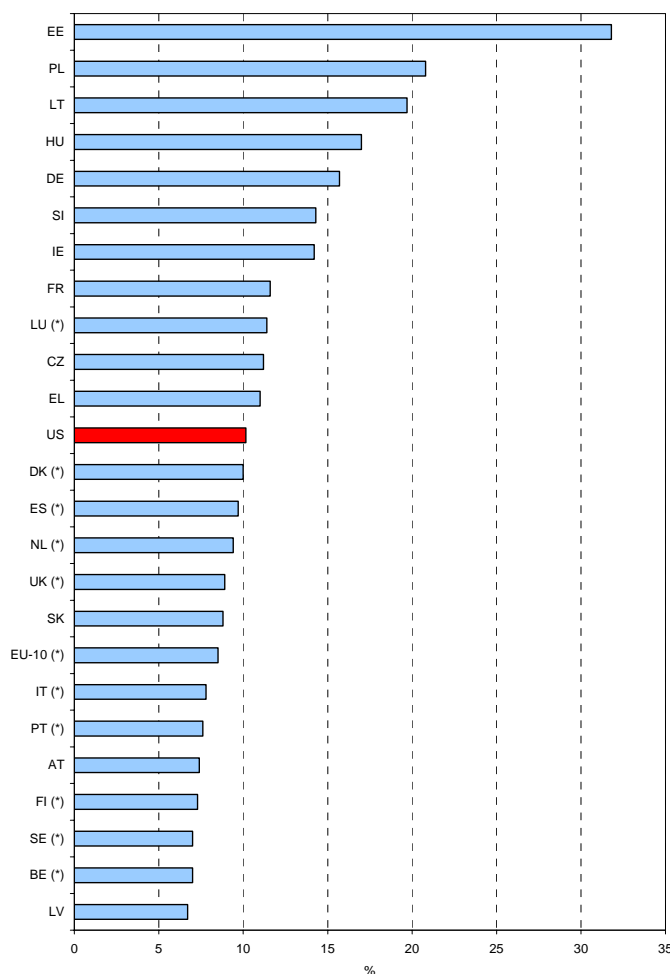
En 2002, Entreprise Ireland a fourni son appui à 88 jeunes pousses à potentiel élevé, soit près du double du nombre correspondant en 1999. Cela répond bien à l'objectif visant un total de 520 nouvelles entreprises à potentiel élevé d'ici 2006, si l'on admet que de nouvelles augmentations pourront être réalisées dans les années à venir et que les taux de survie seront élevés.

Les politiques de soutien à l'esprit d'entreprise continueront sans doute de figurer en bonne place dans les agendas politiques et seront encore renforcées du fait qu'un plan d'action pour développer l'esprit d'entreprise sera mis en œuvre au niveau de l'UE et que plusieurs États membres accorderont une attention prioritaire à ce domaine, comme par exemple au Danemark où l'on a récemment annoncé un plan d'action national dans ce domaine²⁸.

²⁷ Chiffre préliminaire fourni par le ministère de l'industrie, de l'emploi et des communications (octobre 2003).

²⁸ The Danish Government (2003): *Promoting Entrepreneurship – A Plan of Action*, January 2003.

Indicateur IV.1.a : Taux bruts de créations d'entreprises



Objectifs quantitatifs :

FR : Le nombre de créations d'entreprises doit être porté de 170 000 à 200 000 par an d'ici à 2007. En outre, le nombre d'entreprises nouvelles soutenues par des incubateurs doit passer de 550 à 865 d'ici à 2005.

IE : Le nombre de start-ups à potentiel élevé doit être porté de 48 (en 1999) à 520 (au total) d'ici à 2006.

SE : Le nombre de créations d'entreprises doit être d'au moins 150 000 au cours de la période 2003-2006 (chiffre agrégé sur quatre ans).

Note concernant les données :

Différentes sources de données sont utilisées, ce qui diminue la comparabilité. (*) Les données pour la Belgique, le Danemark (prov.), l'Espagne, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal (prov.), la Finlande, la Suède et le Royaume-Uni sont basées sur des données Eurostat (pour l'année 2000) ; les données pour les États-Unis (qui se rapportent également à l'année 2000) sont basées sur les informations provenant de l'US SB-advocacy.

Les données pour tous les autres pays sont fondées sur des sources nationales qui utilisent des définitions différentes. Elles représentent une moyenne pour les années de 1995 à 2000, quoique pour certains pays, les données ne soient disponibles que pour un nombre d'années moins important.

Sources : Commission européenne, *Business demography in Europe, Results for 10 Member States and Norway*, Theme 4 Industry, Trade and Services, 2003 edition, Eurostat 2003.

US Small Business Administration - Office of Advocacy (2003): *Small Business Economic Indicators for 2002*, Washington D.C., June 2003.

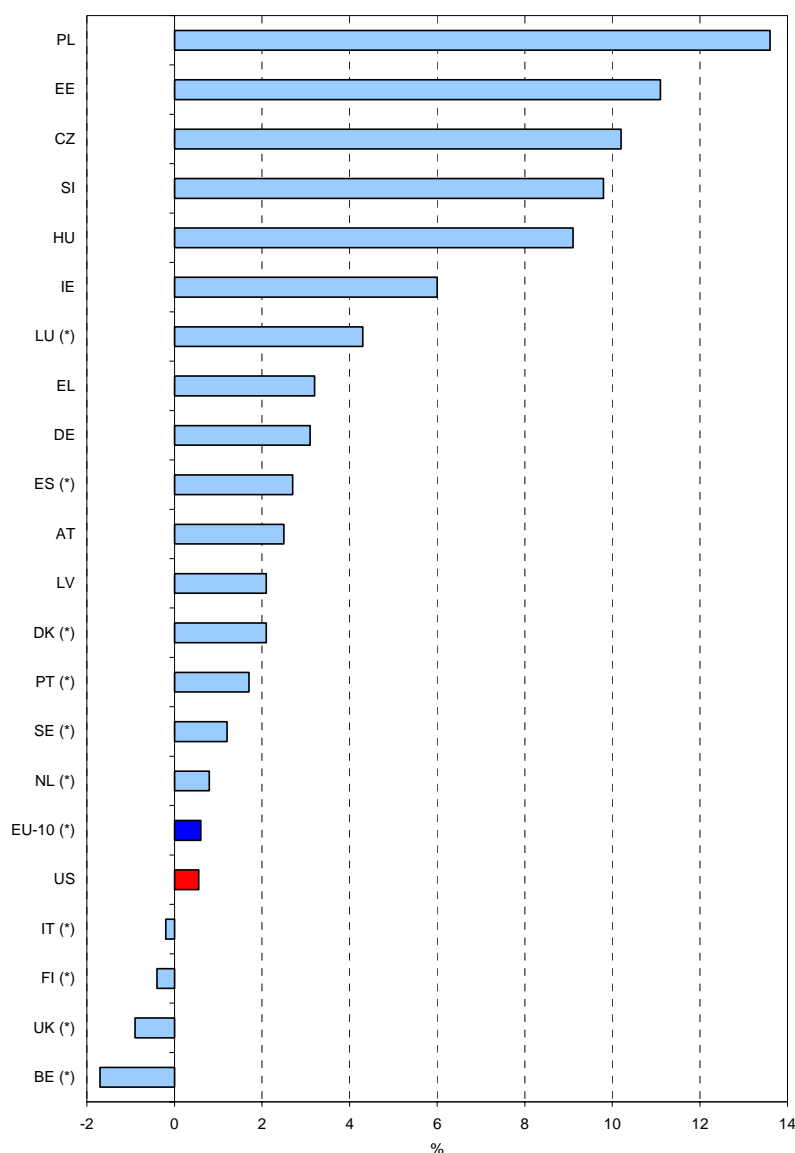
Commission européenne, *Démographie des entreprises en Europe*, Observatoire européen des PME, 2002/5.

L'indicateur IV.1.b montre que l'évolution nette du nombre d'entreprises dans l'Union européenne est pratiquement la même qu'aux États-Unis.

La plupart des pays associés, mais également certains États membres, affichent des augmentations moyennes nettes du nombre d'entreprises, mais en l'absence de données harmonisées pour ces pays on peut difficilement se prononcer sur l'importance effective des estimations annoncées. La prudence est aussi de mise pour les comparaisons entre les États-Unis et les 10 États membres de l'UE.

Dans un petit nombre d'États membres, à savoir l'Italie, la Finlande, le Royaume-Uni et la Belgique l'indicateur du changement net du nombre d'entreprises est négatif, ce qui signifie que les taux de disparitions ont été supérieurs aux taux de créations, ce qui s'est traduit par une diminution du nombre d'entreprises.

Indicateur IV.1.b : Changement net de la population des entreprises* (taux de créations moins taux de disparitions), 1999



Note concernant les données :

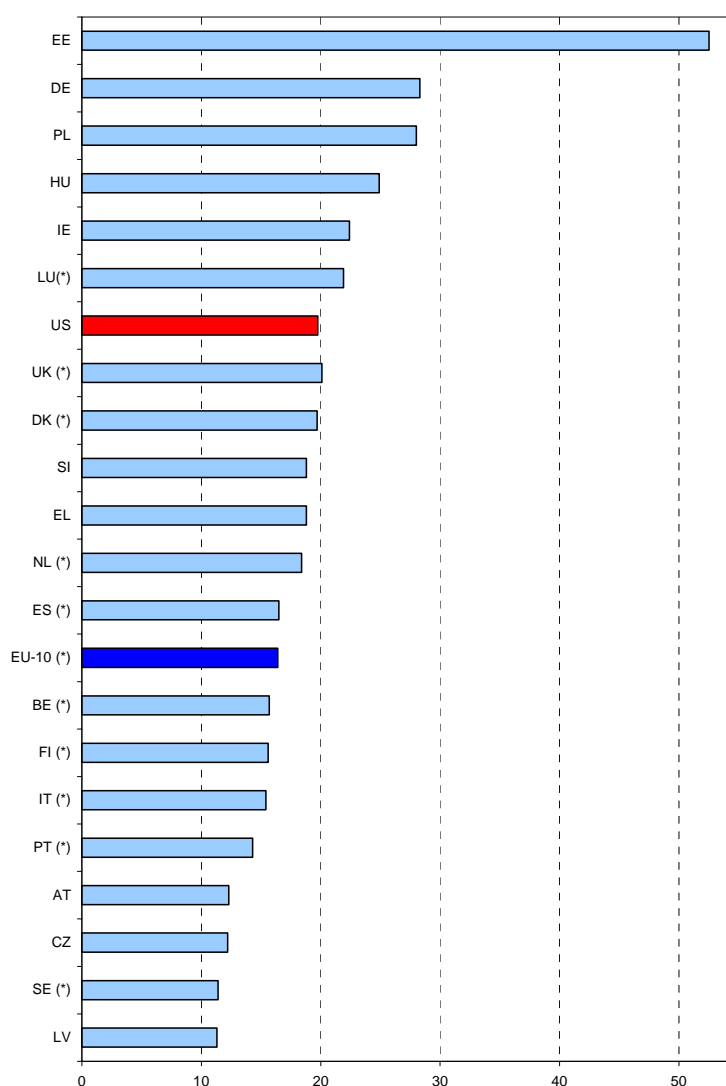
Différentes sources de données sont utilisées, ce qui diminue la comparabilité. Les données pour la Belgique, le Danemark, l'Espagne, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, la Finlande, la Suède et le Royaume-Uni sont basées sur des données Eurostat (pour l'année 1999) ; les données pour les États-Unis (qui se rapportent à l'année 2000) sont basées sur les informations provenant de l'US SB-advocacy. Les données pour tous les autres pays sont fondées sur des sources nationales qui utilisent des définitions différentes. Elles représentent une moyenne pour les années de 1995 à 2000, quoique pour certains pays, les données ne soient disponibles que pour un nombre d'années moins important. En l'absence de données sur les taux de disparition, le cas de la France n'est pas traité.

***Note :** Le changement net ne reflète pas tous les facteurs qui entraînent des changements dans la population des entreprises, tels que les fusions, les essaimage, etc.

Sources : Commission européenne, *Business demography in Europe, Results for 10 Member States and Norway*, Theme 4 Industry, Trade and Services, 2003 edition, Eurostat 2003. US Small Business Administration - Office of Advocacy (2003) : *Small Business Economic Indicators for 2002*, Washington D.C., June 2003. Commission européenne, *Démographie des entreprises en Europe*, Observatoire européen des PME, 2002/5.

Les taux de volatilité, qui sont représentés dans le graphique IV.2, sont révélateurs du dynamisme entrepreneurial. Une volatilité élevée est une caractéristique des économies qui s'adaptent et changent rapidement, mais peut également refléter une volatilité sous-jacente dans l'environnement économique. Pour évaluer convenablement la volatilité dans les données relatives à la démographie des entreprises, il est nécessaire de tenir compte de la situation économique et de la composition de l'indicateur. En période de changement technologique, comme celle que nous vivons actuellement, où la diffusion des technologies nouvelles (TIC) exige de l'innovation, des taux de volatilité élevés, toutes choses restant égales par ailleurs, tendent à démontrer la capacité d'une économie de s'adapter au changement, et sont généralement à mettre en rapport avec des gains de productivité.

Indicateur IV.2 : Volatilité de la population des entreprises (taux de créations plus taux de disparitions), 1999



Note concernant les données :

Différentes sources de données sont utilisées, ce qui diminue la comparabilité. Les données pour la Belgique, le Danemark, l'Espagne, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, la Finlande, la Suède et le Royaume-Uni sont basées sur des données Eurostat (pour l'année 1999); les données pour les États-Unis (qui se rapportent à l'année 2000) sont basées sur les informations provenant de l'US SB-advocacy.

Les données pour tous les autres pays sont fondées sur des sources nationales qui utilisent des définitions différentes. Elles représentent une moyenne pour les années de 1995 à 2000, quoique pour certains pays, les données ne soient disponibles que pour un nombre d'années moins important. En l'absence de données sur les taux de disparition, le cas de la France n'est pas traité.

Sources :

Commission européenne, *Business demography in Europe, Results for 10 Member States and Norway*, Theme 4 Industry, Trade and Services, 2003 edition, Eurostat 2003.

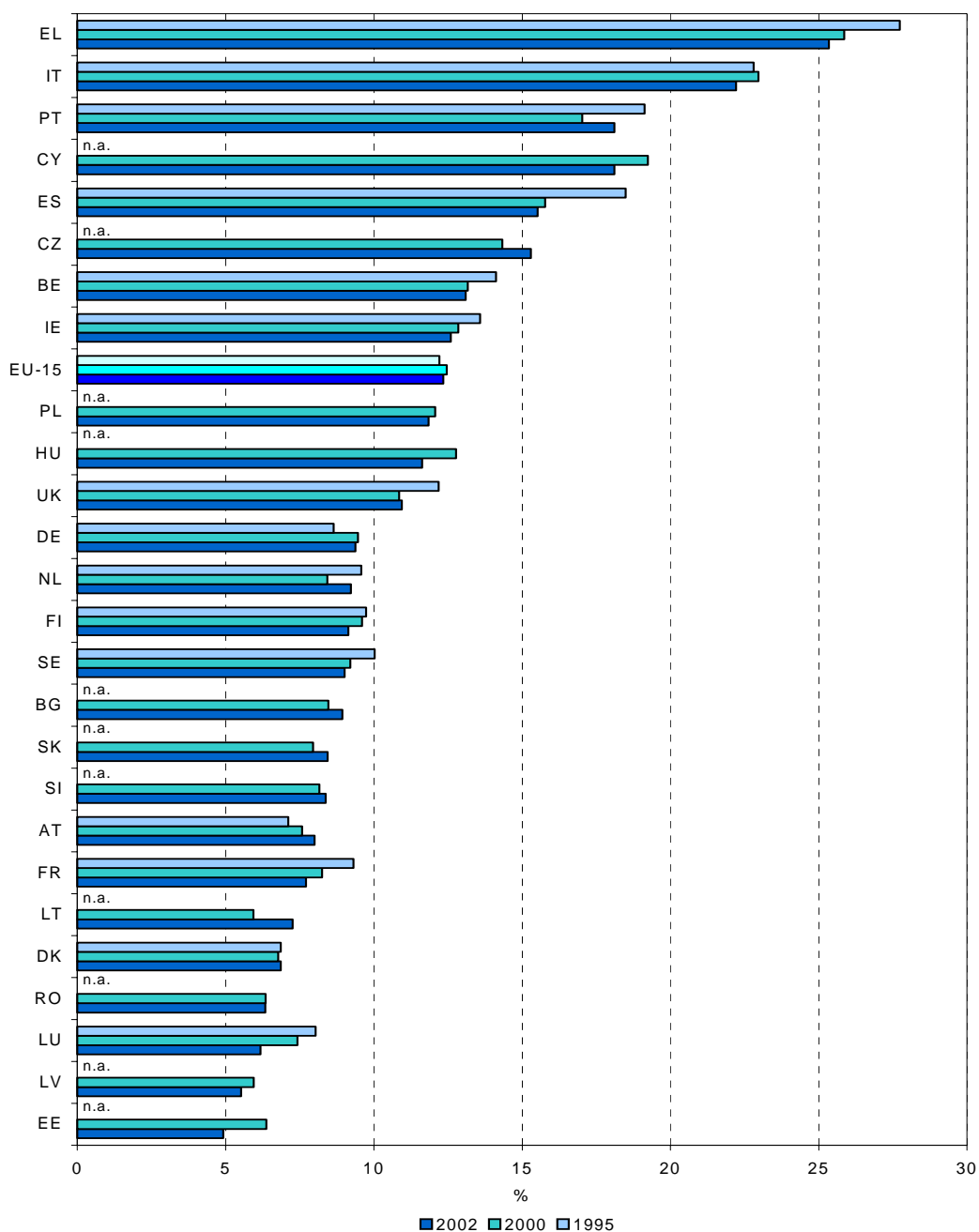
US Small Business Administration - Office of Advocacy (2003) : *Small Business Economic Indicators for 2002*, Washington D.C., June 2003.

Commission européenne, *Démographie des entreprises en Europe*, Observatoire européen des PME, 2002/5.

IV.2 Emplois indépendants et femmes chefs d'entreprise dans l'industrie et les services

En 2002, l'emploi indépendant représentait 12,3 % de l'ensemble de la main-d'œuvre occupée dans l'industrie et les services dans l'Union européenne à quinze. Par rapport à 1995, la part de l'emploi indépendant n'a augmenté que très faiblement et a même un peu diminué depuis 2000.

Graphique 8 : Emplois indépendants en % de la main-d'œuvre dans l'industrie et les services 1995-2000 et 2002



Objectifs quantitatifs :

SE : Augmenter le nombre de travailleurs non salariés de 357 600 en 2001 (353 400 en 2002) à 380 000 d'ici 2006.

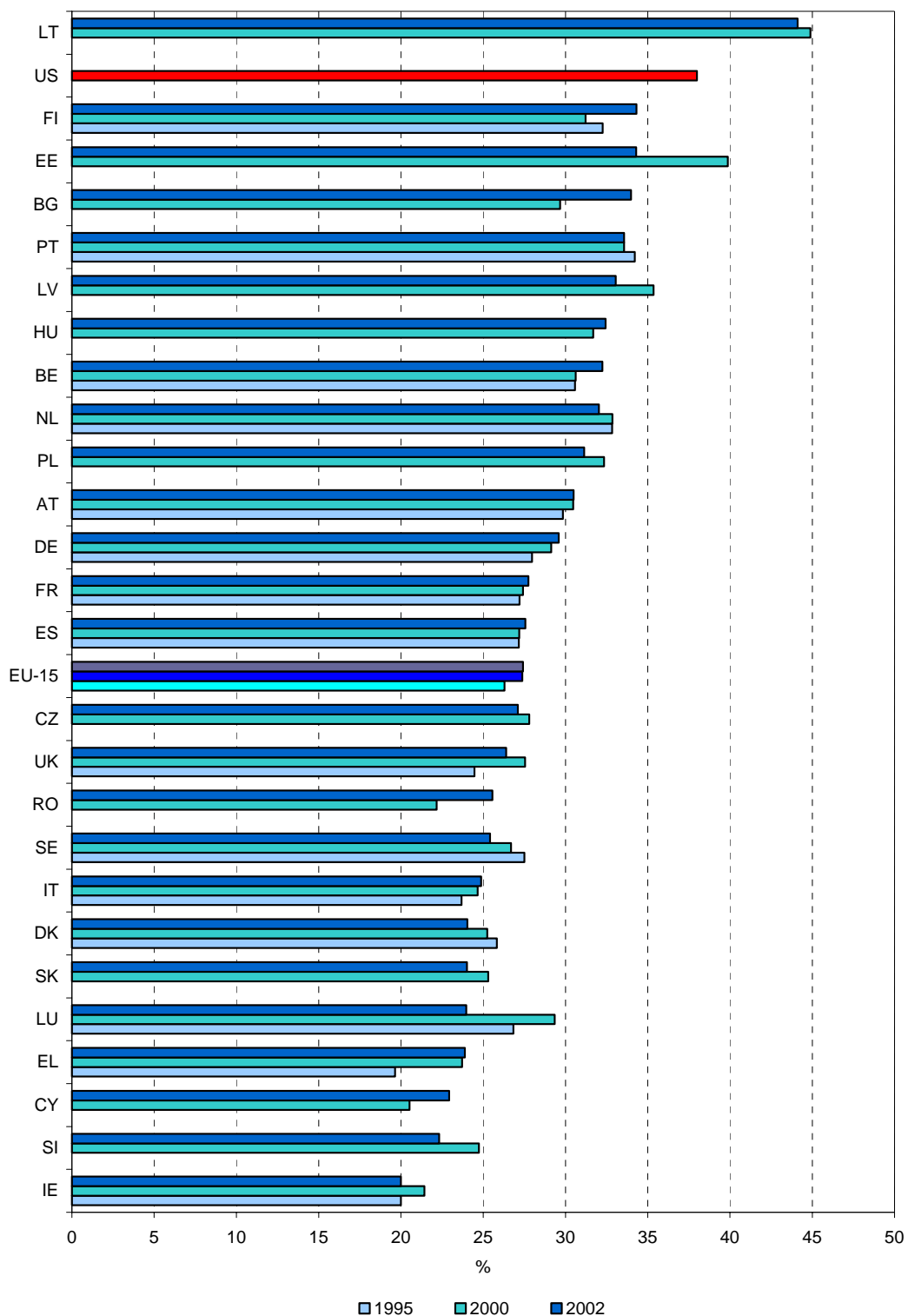
Source : EUROSTAT (2003) : *Enquête communautaire sur les forces de travail*

Dans l'industrie comme dans les services, les femmes ont beaucoup moins tendance à occuper un emploi indépendant que les hommes. En 2002, la part de l'emploi indépendant dans l'ensemble de l'emploi féminin était de 5,3 % dans l'industrie et de 9 % dans les services. Pour les hommes les chiffres étaient respectivement 12,8 et 18,8 %. Les femmes sont donc encore toujours minoritaires dans la catégorie des travailleurs indépendants.

Les données afférentes à l'indicateur IV.3 révèlent que la part des femmes dans l'emploi indépendant a connu une progression modeste depuis 1995 et qu'elle représentait environ 28 % dans l'UE en 2002. Les évolutions dans les États membres ont été contrastées, puisque des tendances négatives ont été observées au Danemark et au Portugal, alors que la France, l'Allemagne, les Pays-Bas et l'Espagne affichent une hausse régulière. Même dans les pays où les parts des femmes sont les plus élevées, tels que le Portugal, la Finlande et les Pays-Bas, elles restent inférieures à 35 %.

La part comparativement faible des femmes dans l'emploi indépendant laisse penser que cette source potentielle de compétence entrepreneuriale est sous-exploitée.

Indicateur IV.3 : Emploi non salarié des femmes dans l'industrie et les services en pourcentage du total des emplois indépendants, en 1995, 2000 et 2002 (classement basé sur les chiffres de l'année 2000)



Source : EUROSTAT (2003) : *Enquête communautaire sur les forces de travail*, et pour les États-Unis : SBA-Advocacy (2001), *Women in Business, 2001*, SB Research Bulletin, October 2001.

IV.3 Propension à entreprendre

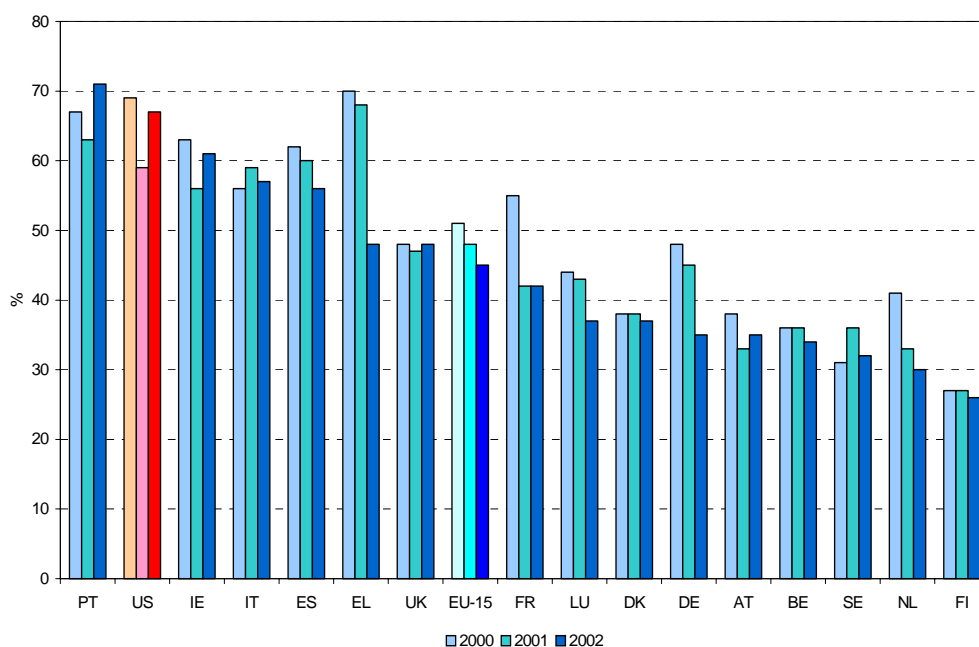
Bien que les taux de création d'entreprises des États-Unis ne diffèrent pas nettement de ceux observés dans l'UE, la création d'une entreprise y est encore beaucoup plus souvent considérée comme une option professionnelle. Ce n'est qu'au Portugal qu'on trouve un pourcentage de la population active plus élevé qu'aux États-Unis qui considère l'entrepreneuriat comme une option professionnelle; dans l'ensemble de l'UE-15 le pourcentage est tombé à 45 % en 2002.

La propension à entreprendre est définie comme une préférence au statut d'indépendant comme option professionnelle²⁹.

La propension à entreprendre reflète des attitudes qui sont façonnées par la tradition, l'image du chef d'entreprise et l'opportunité économique, ainsi que par la manière dont sont perçus les avantages liés à une activité salariée ou non salariée. Le fait que cette propension soit beaucoup plus faible dans certains pays européens semble indiquer que les conditions aussi bien que l'image du chef d'entreprise doivent être améliorées.

L'évolution observée en 2001 et en 2002 reflète les difficultés économiques rencontrées aux États-Unis et en Europe. Mais après une diminution spectaculaire en 2001, les chiffres aux États-Unis ont recommencé à monter pour revenir, en 2002, pratiquement au niveau de 2000, alors que la propension à entreprendre continuait de baisser dans l'UE-15.

Graphique 9 : Propension à entreprendre, 2000, 2001 et 2002



Source : Commission européenne (2002) : *Flash Eurobaromètre* No 134; Commission européenne (2002) : *Flash Eurobaromètre* No 107; et Commission européenne (2001) : *Flash Eurobaromètre* No 83.

²⁹

Commission européenne (2002): *Flash Eurobaromètre* No 134.

Dans l'UE-15 la propension à entreprendre est nettement plus grande chez les hommes que chez les femmes (53 % contre 38 %).

La propension à opter pour le statut d'indépendant semble être inversement liée à l'âge : plus on est jeune, plus on a tendance à devenir travailleur indépendant. À partir de 55 ans, la propension à s'établir comme indépendant est plus faible, alors que 46 % des personnes de 25 à 39 ans disent considérer le statut d'indépendant comme une option professionnelle, et que 58 % sont dans ce cas dans la tranche d'âge de 15 à 24 ans.

Le rôle de modèle offert par des parents non salariés est un facteur important, même si ce rôle n'a été joué que par un seul des parents. Dans le groupe des personnes dont les parents avaient un statut d'indépendant, la propension était de 53 %, alors qu'elle n'était que de 41 % dans le groupe des personnes dont les parents étaient salariés.

Les points communs sont nombreux entre les États-Unis et l'Europe en ce qui concerne la manière dont on perçoit la condition d'entrepreneur et l'attitude à l'égard de l'esprit d'entreprise. Les attitudes à l'égard des risques liés au travail non salarié, par exemple, ne diffèrent pas beaucoup, mais les Américains semblent craindre davantage l'échec et le gaspillage d'énergie alors que les Européens craignent de perdre ce qu'ils ont et s'inquiètent du caractère potentiellement incertain du statut d'indépendant.

En ce qui concerne les obstacles à l'esprit d'entreprise, le manque de soutien financier reste en 2002 pour 76 % le principal obstacle tant dans l'Union européenne qu'aux États-Unis. La complexité des procédures administrative est encore un obstacle pour 69 % dans l'UE-15 (soit deux points de pourcentage de moins qu'en 2001), mais pour 60 % seulement aux États-Unis³⁰.

³⁰

Commission européenne (2002): *Flash Eurobaromètre* No 134.

Chapitre V : Ressources humaines

En dehors du « faible pouvoir d'achat de la clientèle », ³¹ le « manque de main-d'œuvre qualifiée » reste la contrainte la plus fréquemment citée pour les petites entreprises en Europe. 13 % de l'ensemble des entreprises, estiment que le manque de main-d'œuvre qualifiée constitue un handicap, soit plus que celles qui citent « l'accès au financement » (10 %) ou les « contraintes administratives » (9 %). Le manque de main-d'œuvre qualifiée peut être mis en rapport avec la taille des entreprises : les moyennes entreprises sont en effet plus touchées que les microentreprises (20 % contre 13 %) Par rapport à 2001 et à 2002, la proportion des entreprises qui sont touchées par cette contrainte a diminué mais reste encore plus élevée qu'en 1999 ³². Le manque persistant d'une main-d'œuvre qualifiée dans une période de ralentissement économique et de chômage important ³³ est un signe manifeste de l'inadéquation entre les compétences offertes sur le marché de l'emploi et celles que réclament les entreprises. Le manque de main-d'œuvre qualifiée est dans une large mesure un problème structurel, qui montre que le système d'éducation ne s'est pas adapté assez rapidement aux changements de la demande dans l'économie.

La qualité du système éducatif européen suscite des inquiétudes qui se nourrissent des résultats de l'étude PISA ³⁴, du fait que les pourcentages de diplômés de l'enseignement supérieur sont constamment plus faibles qu'aux États-Unis, du fait que le nombre de diplômés en mathématique, en science et en sciences appliquées est insuffisant, et des faibles niveaux de participation à l'apprentissage tout au long de la vie, pour ne citer qu'une petite partie des problèmes. Le Conseil Éducation de l'UE a adopté cinq critères de référence, qui concernent les jeunes quittant prématurément l'école, le nombre de diplômés en mathématiques, sciences et technologie, l'augmentation du taux des jeunes âgés de 22 ans dans l'Union européenne ayant terminé leurs études secondaires supérieures, l'augmentation du pourcentage d'élèves de 15 qui sont bons en lecture, et un taux moyen minimum à atteindre pour la participation à l'éducation et à la formation tout au long de la vie des adultes en âge de travailler ³⁵.

La liste restreinte d'indicateurs structurels, proposée comme une tentative de définir des indicateurs de performance peu nombreux mais pertinents pour mesurer les progrès réalisés dans les domaines visés par l'objectif de Lisbonne comprend les

³¹ EIM (2003), *Overview of the ENSR Enterprise Survey 2003*, projet V.02 pour le 8^e rapport de l'Observatoire des PME européennes, août 2003.

³² Il est à noter que les données pour 1999, 2001 et 2002 ne sont pas comparables à 100 % à celles de 2003 parce qu'une nouvelle catégorie de réponse a été ajoutée ajoutées dans l'enquête de 2003 (« faible pouvoir d'achat de la clientèle »). Le chiffre de 2003 sous-estime donc la contrainte par rapport aux années précédentes.

³³ Voir EUROSTAT (2003): *Taux de chômage (total)* (Indicateur structurel), juin 2003 En 2002, le chômage aux États-Unis atteignait 5,8 % (ce qui représente une hausse de 1 point de pourcentage par rapport à 2001), mais restait largement inférieur au taux de l'UE (7,7 %, soit 0,3 points de pourcentage de plus qu'en 2001), même si huit États membres (le Danemark, l'Irlande, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Autriche, le Portugal, la Suède et le Royaume-Uni) affichaient des taux de chômage inférieurs à 5,8 %. Les taux de chômage dans les pays candidats vont de 3,8 % à Chypre à 19,9 % en Pologne.

³⁴ Voir OCDE (2001): *Des connaissances et des compétences pour la vie - premiers résultats de l'enquête PISA 2000, 2001*.

³⁵ Communautés européenne, Conclusions du Conseil du 5 mai 2003, Journal officiel de l'Union européenne C 134, p. 4 du 7.6.2003.

« dépenses publiques d'éducation »³⁶. En 1999, les dépenses publiques d'éducation s'élevaient à 5 % du PIB dans l'Union européenne et dans les pays en voie d'adhésion. Elles tendaient à être plus faibles en Grèce (3,6 %), en Italie (4,4 %), en Espagne (4,5 %), au Royaume-Uni (4,4 %), en Irlande (4,6 %) et en Allemagne (4,6 %) ainsi que dans la République tchèque (4,3 %) et en Slovaquie (4,5 %). À l'autre extrémité de l'échelle on trouve les États membres scandinaves et l'Estonie qui consacrent entre 6,2 % (Finlande) et 8,1 % (Danemark) à l'éducation. En moyenne, seule une petite partie consistait en transferts aux ménages, sous la forme de subsides ou d'allocations, par exemple, (0,3 % du PIB dans les États membres et 0,1 % dans les pays en voie d'adhésion), l'essentiel étant représenté par des dépenses directes pour les institutions d'enseignement (4,7 %). Ce n'est qu'au Danemark et en Suède que les transferts ont représenté plus d'un pour cent du PIB (1,7 et 1,3 % du PIB)³⁷.

Les entreprises sont manifestement handicapées par le fait qu'elles ne trouvent pas en nombre suffisant le personnel ayant les compétences requises pour appliquer des technologies avancées. Comme les compétences ne peuvent pas être trouvées en nombre suffisant sur le marché de l'emploi, la mise à niveau par l'apprentissage tout au long de la vie reste une solution de remplacement. L'observation semble indiquer que dans les petites entreprises en particulier, on a davantage recours à la formation sur le tas qu'aux modes de formation classiques, comme la participation à des cours³⁸. On peut cependant se demander s'il est possible d'acquérir de cette façon les compétences de haut niveau qui sont nécessaires dans les entreprises de haute technologie ou basées sur la recherche.

L'important potentiel de croissance des entreprises innovatrices, et le besoin de personnel hautement qualifié qui les caractérise, est une des raisons pour lesquelles les indicateurs suivants sont concentrés sur les degrés d'instruction les plus élevés qui sont atteints. Ces indicateurs mettent l'accent sur un segment du marché de l'emploi qui est essentiel pour le développement d'une économie basée sur la connaissance. Il ne faudrait cependant pas en conclure qu'on ne reconnaît pas l'importance d'autres compétences, telles que celles qu'on acquiert dans l'enseignement secondaire ou dans la filière de l'apprentissage. Il est clair que pour obtenir de bons résultats économiques, on a besoin de différents niveaux de qualification, et cela vaut en particulier pour les petites entreprises.

Les indicateurs utilisés dans cette partie sont le nombre de diplômés de l'enseignement supérieur, les diplômés en sciences et en technologie, et la participation à l'apprentissage tout au long de la vie. On ne dispose pas de données plus récentes pour mettre à jour les taux de compétences en lecture ni les indicateurs concernant le déficit des compétences dans les TIC, et ceux-ci ne sont pas présentés dans la présente édition du *Tableau de bord*³⁹.

³⁶ DG ECFIN (2003) : Structural indicators: Proposal for a short list juillet 2003.

³⁷ EUROSTAT (2003): *Public expenditure on education in the EU in 1999*, Statistics in focus, Theme 3 Population and social conditions, 22/2003, juin 2003. et EUROSTAT (2003): *Public expenditure on education in the Acceding Countries in 1999*, Statistics in focus, Theme 3 Population and social conditions, 23/2003, juin 2003.

³⁸ Commission européenne (2003): "Competence development in SMEs"; 8^e rapport de l'Observatoire des PME européennes (à paraître).

³⁹ Pour une description des taux de compétence en lecture et de l'indicateur des déficits de compétences dans les TIC, voir : Commission européenne, *Étalonnage de la politique des entreprises: résultats du tableau de bord 2002*, document SEC(2002)1213, novembre 2002.

V.1 Degré d'instruction atteint

Les données relatives à la présence sur le marché de diplômés de l'enseignement supérieur dans les États membres et aux États-Unis font apparaître une situation généralement beaucoup plus avantageuse pour les États-Unis⁴⁰. L'écart peut en partie être dû aux différences entre les systèmes éducatifs, mais la différence entre l'Union européenne et les États-Unis est trop importante pour pouvoir s'expliquer uniquement par des erreurs statistiques. Le niveau d'éducation plus élevé en moyenne de la population active aux États-Unis constitue un avantage structurel pour le marché de l'emploi américain. Même dans les meilleures circonstances, il faudra plusieurs années à l'Union européenne pour rattraper les États-Unis. Un écart semblable, bien que moins important, existe pour l'enseignement secondaire supérieur⁴¹.

L'indicateur V.1, relatif au degré d'instruction atteint ne concerne que l'enseignement supérieur. Ce choix est fondé sur l'importance critique de cette catégorie pour l'innovation et la mise en œuvre de nouvelles technologies. Il montre le nombre de diplômés de l'enseignement supérieur par millier de personnes âgées de 20 à 29 ans. Le ratio s'est graduellement amélioré de 2000 à 2001⁴².

En Allemagne, les inscriptions dans les institutions d'enseignement supérieur sont passées de 27,7 % en 1998 à 35,4 % en 2002⁴³. Dans ses efforts d'atteindre les objectifs consistant à porter cette proportion à 40 %, à réduire le nombre de ceux qui abandonnent avant terme, et à raccourcir la durée des études, le gouvernement allemand a revu le programme de soutien aux étudiants (BAFOEG) et a lancé une campagne d'image (Pro Studium). Malgré certains progrès l'Allemagne n'occupe actuellement qu'une position moyenne en ce qui concerne les diplômés de l'enseignement supérieur.

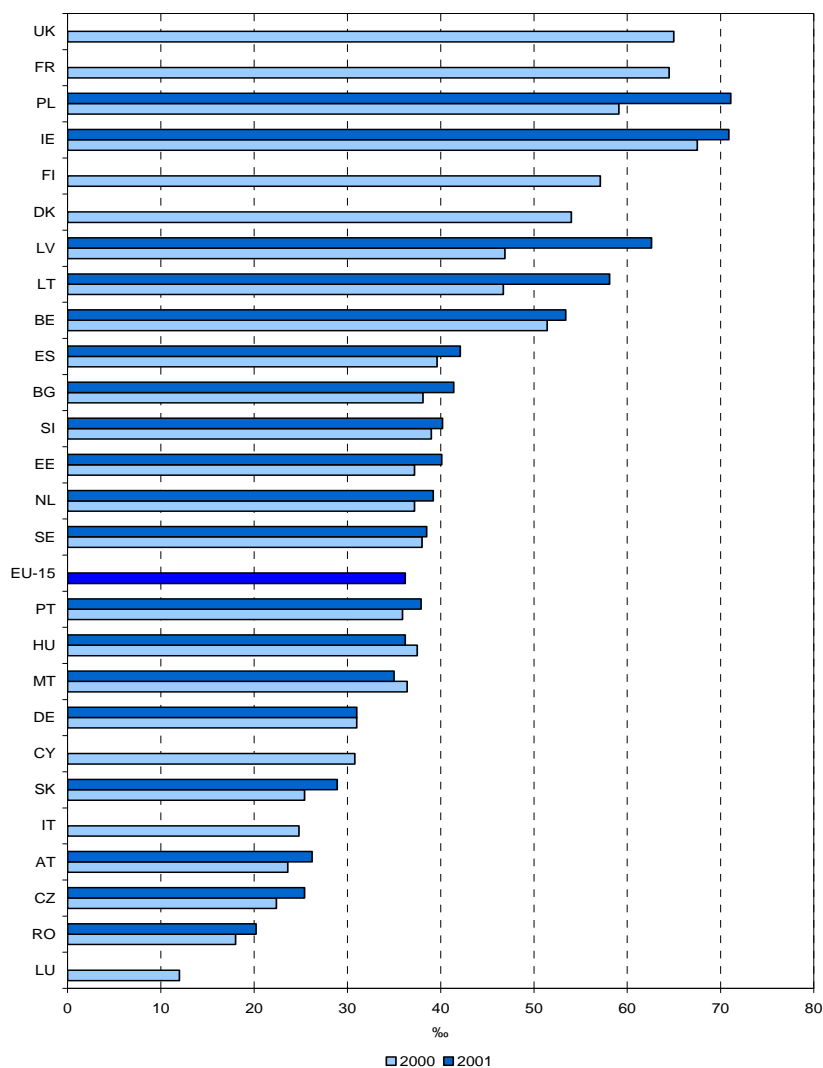
⁴⁰ OCDE (2003): *Regards sur l'éducation, 2003*, p. 52 (Les données montrent le pourcentage de diplômés de l'enseignement supérieur dans la tranche d'âges de 25 à 34 ans. En 2001, ce pourcentage était de 39 % aux États-Unis et de 28 % en moyenne (non pondérée) pour l'ensemble des 15 États membres. Seule l'Irlande, avec 48 %, dépassait les États-Unis. La Belgique, la Finlande, la Suède et l'Espagne, avec des pourcentages de 36 à 38 % n'étaient pas loin. En Italie, en Autriche et au Portugal, les pourcentages sont inférieurs à 15 %, et en Allemagne, en Grèce et au Luxembourg, ils ne dépassent pas 25 %.

⁴¹ Cf. Commission européenne: *Étalonnage de la politique d'entreprise - Résultats du Tableau de bord 2002*, SEC(2002)1213, novembre 2002, et OCDE (2001): *Regards sur l'éducation*, Tableau A2.2a.

⁴² Cet indicateur ne peut pas être comparé à celui utilisé dans le tableau de bord de l'année dernière parce que Eurostat utilise des définitions différentes et un dénominateur différent. La décision de passer aux données fournies par Eurostat a été prise parce qu'on suppose qu'on disposera ainsi à l'avenir de données plus complètes et de mises à jour plus régulières.

⁴³ L'Allemagne surveille cet objectif en utilisant la définition de l'OCDE.

Indicateur V.1 : Nombre de diplômés de l'enseignement supérieur (CITE 5 et 6) par millier de personnes de 20 à 29 ans en 2000 et en 2001



Objectifs quantitatifs :

Objectifs connexes :

DE : Faire passer la proportion d'étudiants à 40 % (du groupe d'âge) d'ici à 2010.

SE : Faire passer à 25 100 le nombre de diplômés de l'université ayant obtenu une maîtrise et faire passer à 9 170 le nombre de nouveaux diplômés dans le domaine de la recherche au cours de la période 2001-2004. L'objectif repose sur des sources de données nationales.

UK : Faire passer à 50 % des personnes âgées de 18 à 30 ans le taux de participation à l'enseignement supérieur d'ici à 2010.

Note : Pas de données disponibles pour EL. Les données relatives à DE, RO et SI ne prennent pas encore en compte le niveau 6 de la CITE. LU n'a pas un système universitaire complet et la plupart des étudiants de l'enseignement supérieur étudient à l'étranger. Les données pour CY ne tiennent pas compte des étudiants qui étudient à l'étranger.

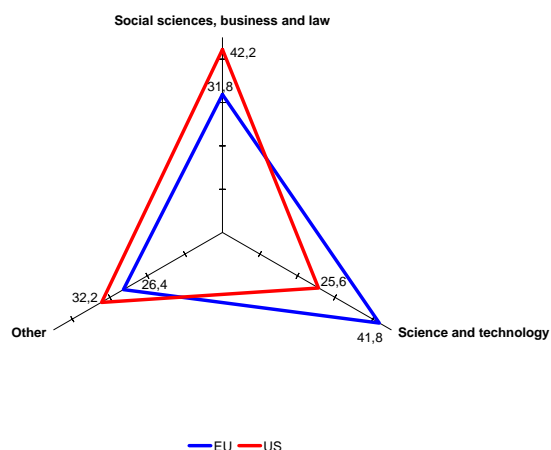
Le nombre de diplômés de l'enseignement supérieur se rapporte (en général) aux niveaux 5 et 6 de la CITE et au groupe d'âge de 20 à 29 ans (en milliers). Le chiffre de 2001 pour l'UE-15 est une estimation étant donné qu'on n'a pas encore les chiffres actualisés de plusieurs États membres.

Source : EUROSTAT (2003) : *Education Indicators*, Theme 3 Population and Social Conditions, 16 juillet 2003.

V.2 Diplômés de l'enseignement supérieur en science et en technologie⁴⁴

Le graphique 10 présente la distribution des diplômés par domaine d'études en 2000 (en pourcentage). Il révèle une proportion nettement plus élevée de diplômés en science et en technologie dans l'Union européenne par rapport aux États-Unis, où ce sont les sciences sociales, les sciences commerciale et le droit qui ont plus de succès.

Graphique 10 : Répartition des diplômés par domaine d'étude (sciences sociales, sciences commerciales et droit, science et technologie, et autres, y compris lettres, éducation, etc.) dans l'UE et aux États-Unis (en %)



Note : Les diplômés dont le domaine d'études n'est pas connu ont été exclus des calculs; en 2000, ils représentaient 2,7 % des diplômés de l'UE.

Source : EUROSTAT (2002), UOE (New Cronos); calculs des auteurs.

Lorsqu'on rapporte les chiffres à la population, la situation paraît moins favorable (cf. indicateur V.2). En 2000, ce n'est que dans cinq États membres et en Lituanie qu'il y avait plus de diplômés en science et en technologie qu'aux États-Unis, étant toutefois entendu que dans certains de ces pays comme l'Irlande, la France, le Royaume-Uni et la Finlande le nombre de ces diplômés dépassait celui des États-Unis d'au moins 60 %. En moyenne, le nombre de diplômés en science et en technologie par millier de personnes dans la tranche d'âges normale pour l'obtention d'un diplôme dans les États membres de l'UE est de 10 % inférieur à celui des États-Unis ; dans les pays associés ce nombre correspond en moyenne à 70 % du niveau de l'UE-15.

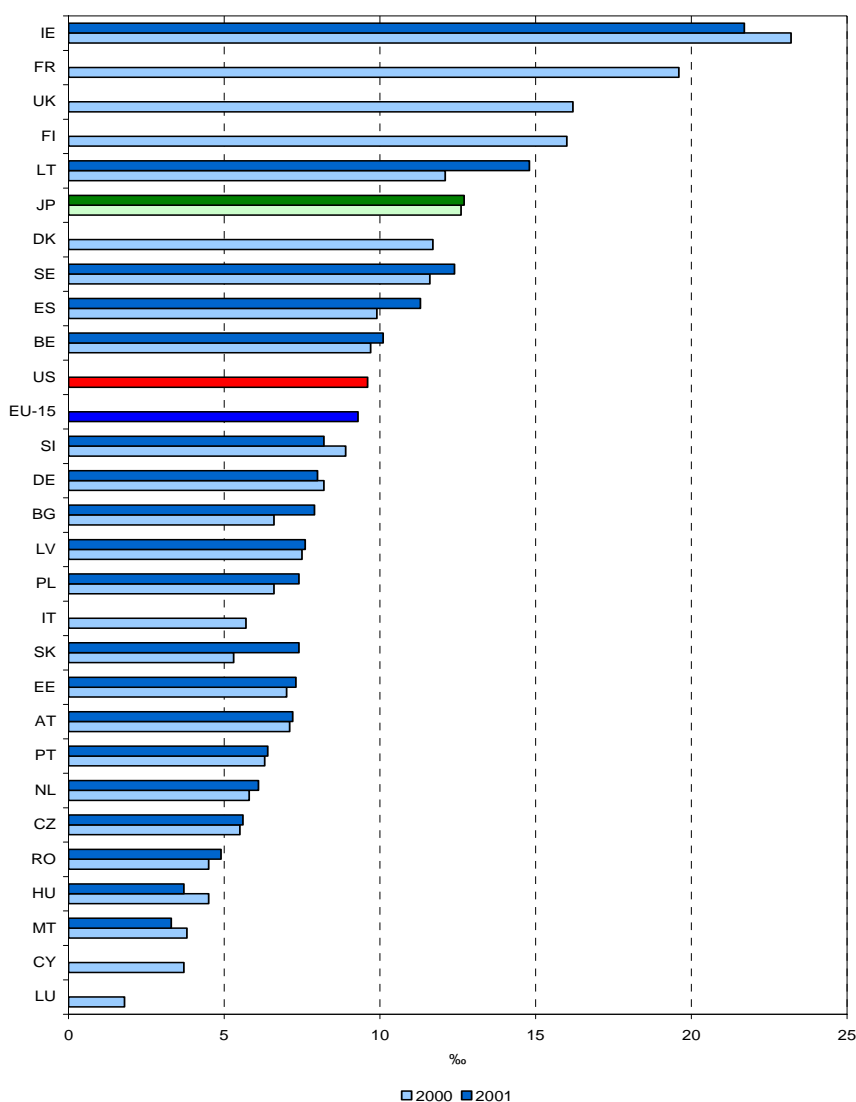
La Suède vise un nombre cumulé de 16 500 diplômés en ingénierie et en architecture pour les années 2001-2004. En 2002, l'objectif était atteint à 40 % et le nombre annuel est en augmentation depuis 2001⁴⁵. En ce qui concerne les nouveaux enseignants diplômés, les chiffres pour 2001 (6 156) et 2002 (6 758) indiquent que l'objectif de 26 800 (nombre cumulé pour la période 2001-2004) peut être atteint. L'autre objectif visant à ce que 33 % des nouveaux enseignants soient spécialisés en

⁴⁴ On regroupe sous les termes « science et technologie » les domaines d'étude suivants: sciences de la vie, sciences physiques, mathématiques et statistiques, informatique, ingénierie et techniques apparentées, fabrication et ouvraison, et architecture et construction.

⁴⁵ L'objectif de la Suède est basé sur des données de l'Office national de l'enseignement supérieur.

mathématiques, en sciences, ou en technologie semble cependant être hors de portée (2001 : 23 %, 2002 : 22 %).

Indicateur V.2 : Nombre de diplômés en science et en technologie par millier de personnes de 20 à 29 ans en 2000 et en 2001



Objectifs quantitatifs :

SE : Faire passer à 16 500 le nombre de diplômés en ingénierie (ingénieurs et architectes) au cours de la période 2001-2004.

Objectifs connexes :

SE : Faire passer à 26 800 le nombre de nouveaux enseignants diplômés au cours de la période 2001-2004, dont 33 % dans le domaine des mathématiques, des sciences et de la technologie.

Note : Pas de données disponibles pour EL.

DK, RO, PL : Le niveau 6 de la CITE n'est pas inclus dans les données pour 2000 ; cela vaut également pour 2001 dans le cas de RO.

FIN : Les données incluent ceux qui ont obtenu un deuxième diplôme du même niveau de la CITE.

Les données relatives à CY, L et MT doivent être interprétées avec prudence, car ces pays ne possèdent pas de systèmes universitaires complets. Plus de 50 % des étudiants chypriotes font leurs études à l'étranger et ne sont pas inclus dans les données ci-dessus.

Source : EUROSTAT (2003) : *Indicateurs structurels*, juin et septembre 2003.

V.3 Participation aux actions de formation tout au long de la vie

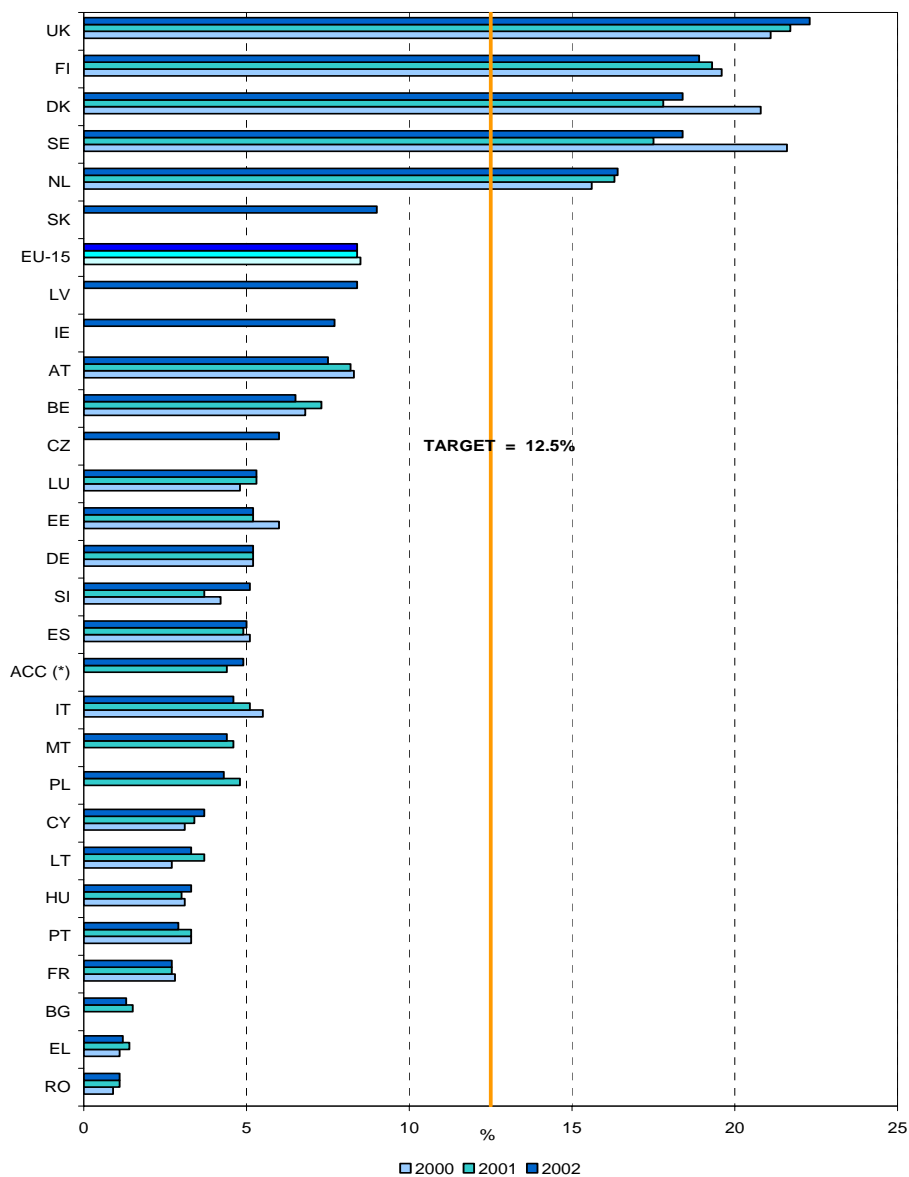
Bien qu'il soit admis, d'une manière générale, que l'apprentissage tout au long de la vie revêt une importance capitale, aucune amélioration n'a été constatée entre 2000 et 2002. Seuls cinq États membres - le Royaume-Uni, la Finlande, le Danemark, la Suède et les Pays-Bas - ont dépassé l'objectif fixé à 12,5 % pour l'Union européenne, alors que sept États membres - le Luxembourg, l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie, le Portugal, la France et la Grèce - atteignent tout au plus 5 %. En 2002, seulement 8,4 % de la population en âge de travailler (de 25 à 64 ans) avait participé à au moins une action de formation au cours des quatre semaines précédant l'enquête sur laquelle est fondé l'indicateur ci-après.

Les données relatives aux pays en voie d'adhésion montrent que des progrès importants ont été réalisés de 2001 à 2002, mais le pourcentage reste inférieur à 5 %. Les chiffres diffèrent d'un pays candidat à l'autre, mais le niveau de 10 % n'y est nulle part atteint.

Dans une situation caractérisée par une nouvelle montée du chômage dans beaucoup d'États membres et un manque persistant des compétences sur le marché de l'emploi, les insuffisances dans le domaine de l'apprentissage tout au long de la vie renforcent les déficiences des systèmes d'éducation. L'apprentissage tout au long de la vie peut être considéré non seulement comme une ligne d'action indispensable pour assurer l'employabilité à long terme mais aussi comme une option à court terme permettant de former du personnel qualifié dans les domaines où on en a le plus besoin. La stagnation constatée dans ce domaine dans beaucoup d'États membres invite à adopter des approches nouvelles et à adapter les politiques qui ont été manifestement appliquées avec succès dans d'autres États membres. Les taux de chômage généralement plus bas qu'on y observe peuvent être attribués à la bonne intégration dans ces pays des systèmes d'apprentissage tout au long de la vie.

Un objectif commun a été adopté pour l'ensemble de l'UE, visant à ce que 12,5 % des personnes âgées de 25 à 64 ans aient participé à une action d'apprentissage ou de formation dans les quatre semaines précédant l'enquête. En outre, les Pays-Bas se sont fixé un objectif particulier dans ce domaine. Comme ce pays compte déjà parmi les cinq meilleurs classés et dépasse déjà de loin l'objectif commun européen, et comme les données affichent une tendance positive depuis 2000, la seule chose à faire est de veiller à ce que cette position soit maintenue et de tendre à se conformer à l'objectif.

Indicateur V.3 : Population (âgée de 25 à 64 ans) participant à des actions d'enseignement et de formation, en 2000, 2001, et 2002 en pourcentage du groupe d'âge⁴⁶



Objectifs quantitatifs :

NL : Faire partie du groupe de tête d'ici à 2010.

Source : EUROSTAT (2003) : Indicateurs structurels, juillet 2003

⁴⁶

Part de la population (âgée de 25 à 64 ans) qui avait participé à des actions de formation au cours des quatre semaines précédant l'enquête, en pourcentage du groupe d'âge.

Chapitre VI : Diffusion de l'innovation et de la connaissance

La recherche, le développement et l'innovation sont des domaines d'action importants tant pour les États membres que pour l'Union européenne. L'émergence de produits et de procédés nouveaux à partir de connaissances nouvelles est un facteur déterminant de la compétitivité, des gains de productivité et de la création de richesse. La recherche-développement et l'innovation sont au cœur de la stratégie de Lisbonne.

Les politiques de R&D s'appuient traditionnellement sur l'argument économique qui veut que les marchés privés n'arrivent pas à eux seuls à assurer un niveau de R&D suffisant. Comme la rentabilité économique de ces activités reste généralement en deçà de leur rentabilité sociale⁴⁷, il semble économiquement justifié que les activités de R-D bénéficient d'une intervention et d'un soutien des pouvoirs publics.

La politique d'innovation ne saurait cependant se résumer au soutien des activités de R&D par l'octroi de fonds publics et d'avantages fiscaux. Ces dernières années, on s'est surtout attaché à essayer d'établir des systèmes d'innovation plus cohérents (infrastructures d'innovation) sur le plan national et à l'échelle de l'Europe. Cette politique comprend la création de vastes infrastructures d'innovation reliant divers éléments, par exemple entre les institutions de recherche et d'enseignement et les entreprises, la fourniture de conseils techniques, administratifs et juridiques, et l'accès aux marchés des capitaux pour financer l'innovation. Les dépenses de R&D peuvent donc n'être qu'une mesure très grossière de la qualité du système d'innovation national et de la capacité d'innover. Cela reste néanmoins un des indicateurs clés dans ce domaine.

Bien que les ressources consacrées à la recherche et au développement aient augmenté ces dernières années, l'UE est toujours largement distancée par les États-Unis dans ce domaine et l'écart est même en train de se creuser depuis 1995, puisque les dépenses annuelles de R-D ont augmenté de 5,6 % aux États-Unis, de 4,1 % au Japon et de 3 % dans l'UE⁴⁸. Reconnaisant que sans nouvelles initiatives l'objectif de Lisbonne, qui vise à faire de l'UE l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, est loin de pouvoir être atteint, le Conseil européen a décidé à Barcelone, en mars 2002, que les dépenses de R&D dans l'Union devront approcher 3 % du PIB en 2010, alors qu'elles n'atteignaient que 1,9 % du PIB en 2001⁴⁹. L'objectif de Barcelone précise aussi que les deux tiers des dépenses de R&D devraient provenir du secteur privé.

La diffusion de l'innovation et des connaissances est le domaine traité dans le présent *Tableau de bord* pour lequel on a annoncé le plus grand nombre d'objectifs quantitatifs. Cela est à mettre en rapport avec l'effet d'entraînement de l'objectif de Barcelone. Les graphiques présentés ci-après permettent de suivre les réalisations qui sont en dessous des objectifs sur le plan des DIRD et des DIRDE ainsi que sur celui

⁴⁷ En termes économiques, cette notion correspond à des externalités positives considérables.

⁴⁸ Cf Commission européenne, *Vers un espace européen de la recherche - Chiffres clés 2001*.

⁴⁹ Cf Commission européenne, *Plus de recherche pour l'Europe Objectif: 3 % du PIB*, Communication de la Commission, COM(2002)449 final, du 11.9.2002 et *Third European Report on Science & Technology Indicators 2003*, et Commission européenne, *Investir dans la recherche : Un plan d'action pour l'Europe*, COM(2003)226.

du nombre de brevets par million d'habitants. Les Pays-Bas ont adopté des objectifs relatifs à une série de questions liées à la capacité d'innover des entreprises. La poursuite de ces objectifs peut être suivie grâce aux données fournies par les enquêtes de la Communauté sur l'innovation.

La Commission publie un grand nombre d'études, d'enquêtes et de rapports sur des exercices d'étalonnage sur les questions relatives à l'innovation en vue d'assurer le suivi des performances et d'évaluer les politiques d'innovation⁵⁰. De ce fait, la présente édition du *Tableau de bord de la politique des entreprises* ne contient que des indicateurs très agrégés et généraux de la diffusion de l'innovation et de la connaissance.

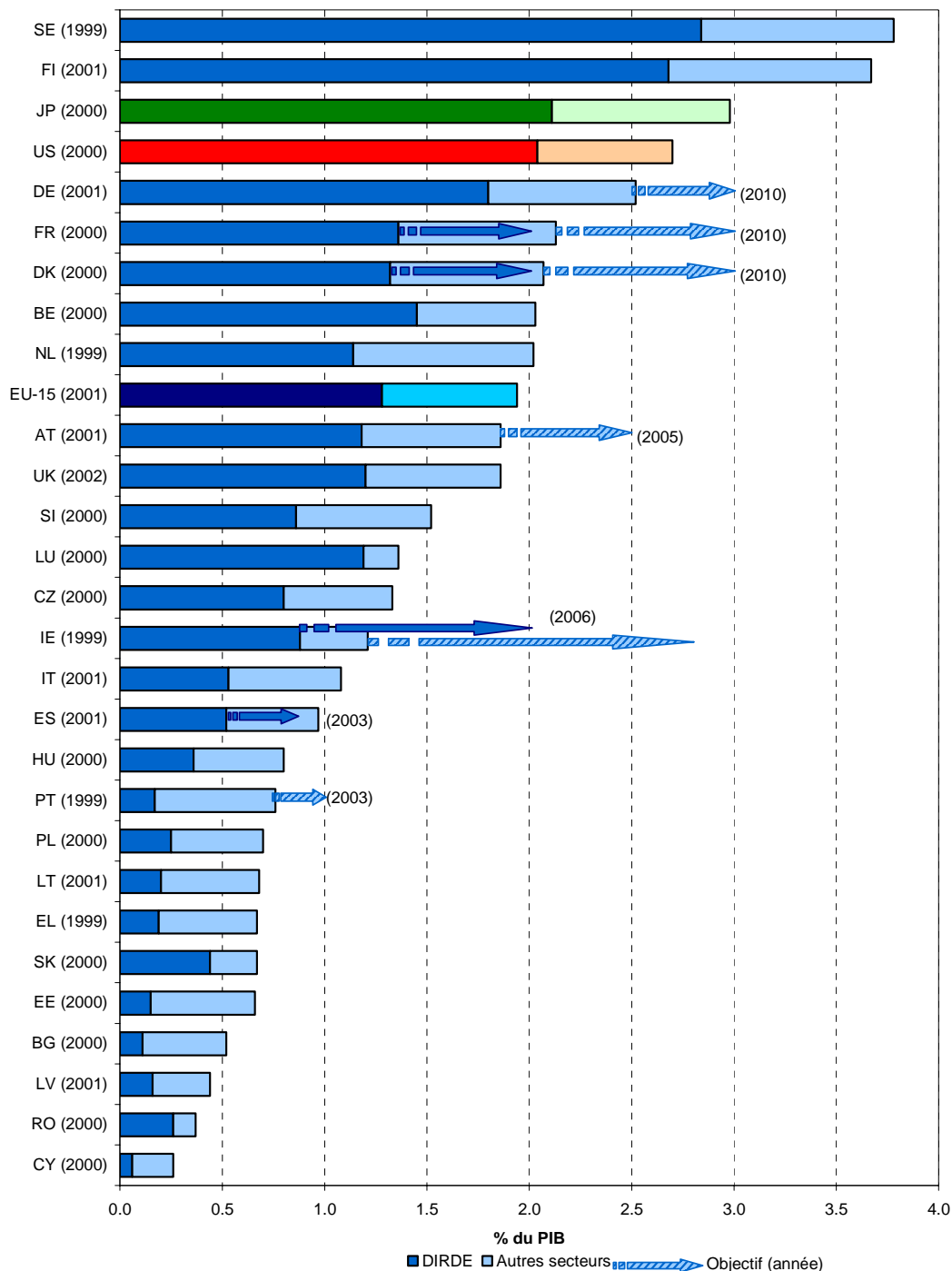
VI.1 Dépenses de R-D du secteur public et des entreprises

En Europe, les dépenses de R-D en pourcentage du PIB sont plus faibles qu'au Japon et qu'aux États-Unis. Un effort extraordinaire sera donc indispensable si nous voulons faire accéder l'Europe à une position de pointe dans l'économie de la connaissance, conformément à l'objectif formulé au Conseil de Lisbonne en mars 2000. Actuellement, l'UE-15 dépense un peu moins de 2 % dans la R-D. En conséquence, les dépenses de R-D devront être augmentées de plus de 50 % si l'on veut atteindre l'objectif fixé à Barcelone.

Comme l'indicateur VI.1 permet de le constater, la Suède et la Finlande ont déjà dépassé le niveau fixé pour l'UE dans l'objectif de Barcelone pour 2010. La grande majorité des pays dépensent toutefois beaucoup moins. Les pays en voie d'adhésion dépensent en général moins de 1 %, alors que la plupart des États membres de l'Union européenne dépensent entre 1 et 3 %. Les écarts entre les différents pays sont beaucoup plus grands en ce qui concerne les dépenses de R&D du secteur privé que celles du secteur public. C'est en Suède que les dépenses de R-D des entreprises atteignent le niveau le plus élevé (2,8 % du PIB), qui dépasse même celui des États-Unis et du Japon. En Finlande les dépenses de R-D des entreprises atteignent 2,5 %. À l'autre extrémité, certains États membres dépensent tout au plus 0,5 %. Il en va pratiquement de même pour presque tous les pays candidats. Il convient de souligner que le niveau des dépenses de R-D des entreprises peut dépendre de facteurs tels que la structure de taille des entreprises et la composition sectorielle de l'économie des pays. Il n'en reste pas moins que dans la plupart des États membres, il est essentiel d'œuvrer en faveur d'un accroissement des dépenses de R-D des entreprises.

⁵⁰ Voir, par exemple: Commission européenne, *Tableau de bord européen de l'innovation 2003* (à paraître).

Indicateur VI.1 : Dépenses de R-D en pourcentage du PIB (dernière année disponible)



Définition : DIRDE = R-D effectuée dans le secteur des entreprises, quelle que soit l'origine du financement ; Les autres secteurs comprennent les dépenses publiques de R-D (pouvoirs publics, enseignement supérieur), les organismes sans but lucratif, etc.

Source : EUROSTAT (2002) : Indicateurs structurels.

Tableau 1 : Suivi des objectifs				
DIRD en % du PIB				
	Réalisation	Objectif	Année cible	Éloignement de l'objectif
PT (1999)	0,76	1	2003	0,24
IE (1999)	1,21	2,8	2006	1,59
AT (2001)	1,86	2,5	2005	0,64
NL (1999)	2,02	En tête	2010	Pas en tête
DK (2000)	2,07	3	2010	0,93
FR (2000)	2,13	3	2010	0,87
DE (2001)	2,52	3	2010	0,48

DIRDE en % du PIB				
	Réalisation	Objectif	Année cible	Éloignement de l'objectif
ES(2001)	0,52	0,84	2003	0,32
IE (1999)	0,88	2,00	2006	1,12
NL (1999)	1,14	Supérieur à la moyenne	2005	Pas supérieur à la moyenne
DK (2000)	1,32	2,00	2010	0,68
FR (2000)	1,36	2,00	2010	0,64

Note : L'éloignement de l'objectif indique la différence entre la réalisation et l'objectif.

Source : Commission européenne.

Quatorze objectifs quantitatifs ont été annoncés à la Commission européenne dans le domaine des dépenses de R-D, dont dix sont représentés par des flèches dans le graphique VI. 1. Dans le tableau 1, douze objectifs sont comparés aux réalisations nationales actuelles. L'Allemagne, la France, le Danemark ont traduit directement l'objectif de Barcelone en objectifs nationaux, alors que d'autres pays (Espagne, Portugal, Autriche, Irlande et Finlande) ont fixé des objectifs intermédiaires.

La Finlande avait déjà fixé plus tôt le niveau général des dépenses de R-D à atteindre. Cependant, ce pays a récemment transformé son indicateur d'objectif en « dépenses publiques intramurales de R-D ». La Finlande veut relever le niveau de cet indicateur de 1 400 millions d'euros en 2003 à 1 700 millions d'euros en 2007.

VI.2 Brevets

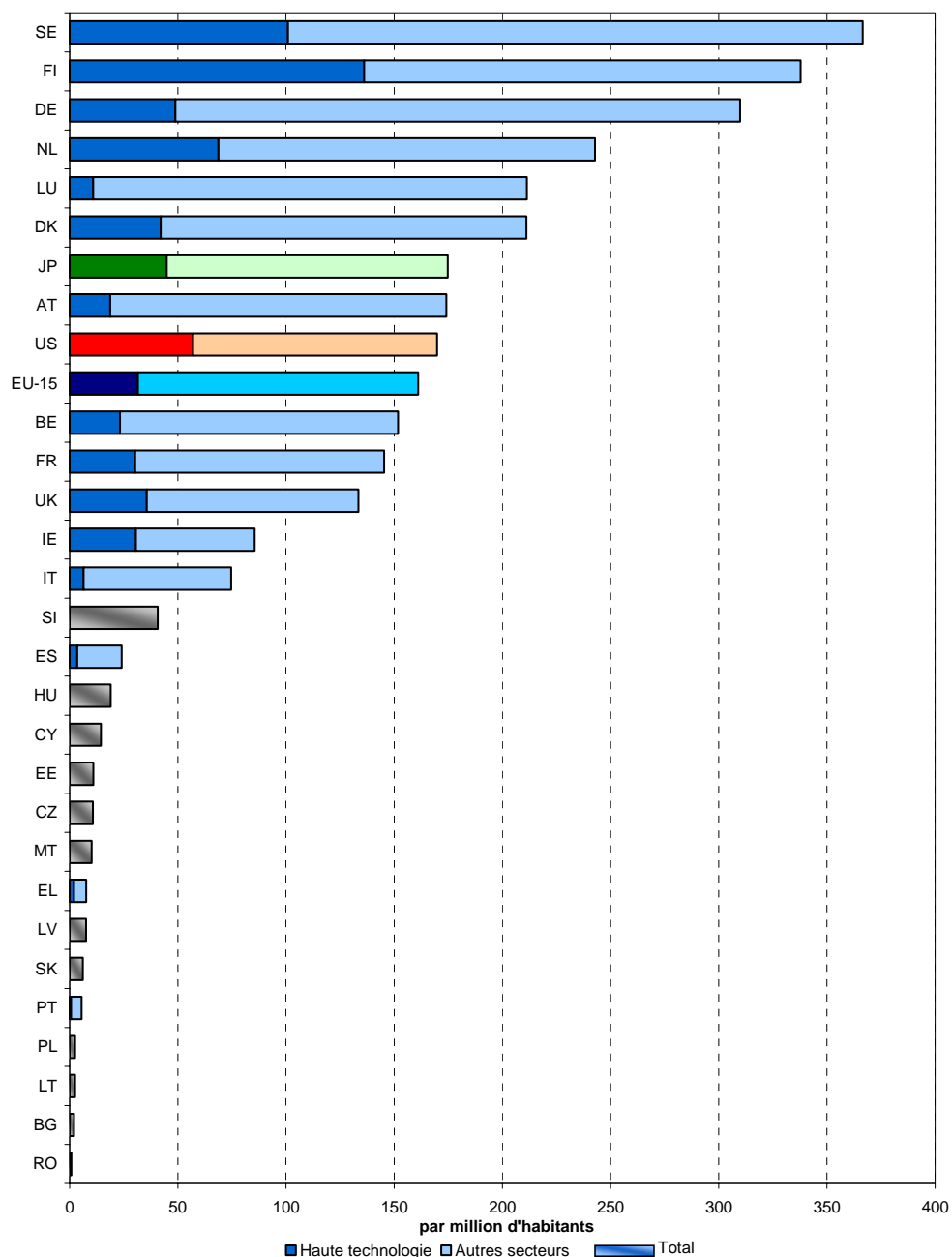
Les brevets sont des droits de propriété qui sont accordés par une autorité publique sous réserve du respect de certaines obligations légales et qui confèrent à leurs titulaires certains droits exclusifs sur leurs inventions (pendant un certain nombre d'années) en contrepartie de la publication de l'invention et de la possibilité pour d'autres d'y avoir accès. Les brevets accroissent les possibilités de financement de projets de recherche en renforçant les incitations économiques liées à la commercialisation des inventions. Des droits de propriété intellectuelle (DPI) clairs et appropriés et les droits de brevets sont des éléments très importants de l'économie fondée sur la connaissance.

En 2001, on dénombrait dans l'UE 161 demandes de brevets par million d'habitants, chiffre qui correspond à ceux observés au Japon et aux États-Unis. Toutefois, les chiffres de l'indicateur VI.2 sont basés sur les brevets enregistrés par l'Office Européen des Brevets (OEB) en Europe, de sorte que le nombre de brevets japonais

et américains est peut-être sous-estimé. Dans le domaine des brevets de haute technologie, l'Europe est distancée par le Japon et les États-Unis.

Quelques États membres réalisent des performances extraordinaires en matière de brevets (c'est le cas de la Suède, de la Finlande, de l'Allemagne et, dans une moindre mesure, des Pays-Bas). L'Allemagne n'enregistre toutefois qu'un nombre relativement limité de brevets de haute technologie, alors que la Finlande et la Suède se montrent remarquablement performantes dans ce secteur aussi. La Grèce, le Portugal et l'Espagne, ainsi que les pays candidats, enregistrent très peu de brevets.

Indicateur VI.2 : Nombre de brevets/brevets de haute technologie par million d'habitants, 2001



Note sur les données :

Les données provenant de l'Office européen des brevets (OEB) sous-estiment la performance des États-Unis et du Japon.

Définition :

Taux de demandes de brevets dans les classes de brevets de haute technologie (produits pharmaceutiques, secteur aérospatial, biotechnologie et technologies de l'information).

Source :

EUROSTAT (2002) : *Indicateurs structurels* (données de l'OEB).

Les Pays-Bas ont annoncé un objectif concernant le nombre de brevets OEB à atteindre en 2010 par million d'habitants. Les néerlandais aspirent à entrer dans le « groupe de tête ». Comme les Pays-Bas sont déjà classés quatrième d'après l'indicateur IV.2, cet objectif pourrait déjà avoir été atteint. L'Espagne et l'Irlande ont également annoncé des objectifs en matière de brevets par million d'habitants.

<i>Tableau 2 : Suivi des brevets par million d'habitants</i>				
	Réalisation	Objectif	Année cible	Éloignement de l'objectif
ES (2001)	24	26	2006	2
NL (2001)	242	Faire partie du groupe de tête	2010	No 4 dans l'UE
IE (2001)	86	100	2006	14
<i>Note</i> : Nombre de demandes de brevets déposées auprès de l'Office européen des brevets (OEB) par million d'habitants.				
<i>Source</i> : EUROSTAT : <i>Indicateurs structurels</i> .				

VI.3 Importance de l'innovation pour les entreprises

Les résultats de la recherche ne bénéficient à la société que lorsqu'ils donnent lieu à l'apparition de produits et de processus nouveaux. Les résultats des activités de R-D devront dès lors être renforcés par des efforts dans le domaine de l'éducation, l'apprentissage tout au long de la vie, la mise en place de nouveaux instruments financiers, la restructuration institutionnelle dans le secteur public comme dans le secteur privé pour produire les résultats souhaités. Cependant, la plupart des innovations réalisées dans les entreprises ne sont pas des retombées de projets de recherche. Elles sont simplement des améliorations apportées aux équipements, à l'organisation, à la conception, etc. qui s'appuient sur l'expérience et les qualifications du personnel et sur les nouvelles connaissances acquises au sujet des marchés, des technologies et de la clientèle.

Cette partie repose uniquement sur les données de l'Innobaromètre, une enquête réalisée par la DG Entreprises. Malheureusement, les résultats de l'enquête de la Communauté sur l'innovation n'étaient pas prêts au moment de la rédaction.

En Europe, le secteur des entreprises en particulier doit accroître ses capacités d'innover, s'il veut cueillir les fruits de l'important progrès technologique actuel et à venir. Il appartient manifestement aux décideurs de mettre en place un environnement propre à stimuler le transfert de connaissances et de technologie et de faciliter ainsi le développement des entreprises et l'innovation.

Dans l'Union européenne, les produits ou services nouveaux ou modernisés qui ont été introduits au cours des deux dernières années ont représenté en moyenne 22 % du chiffre d'affaires des entreprises (cf. graphique IV.4). Ce chiffre est en légère augmentation. Deux entreprises sur trois ont introduit des produits nouveaux ou modernisés au cours des deux dernières années. Les nouvelles entreprises tendent à commercialiser davantage de nouvelles innovations que les entreprises plus anciennes⁵¹.

Il ressort du graphique 11, qu'au Portugal, en Grèce et en Allemagne les pourcentages de produits nouveaux dans les chiffres d'affaires sont assez élevés alors qu'ils sont assez bas aux Pays-Bas, en Belgique et en France. Pour le Portugal et la Grèce, ces chiffres élevés peuvent être associés au processus de rattrapage de leurs économies, où un capital ancien et faiblement productif est en cours de

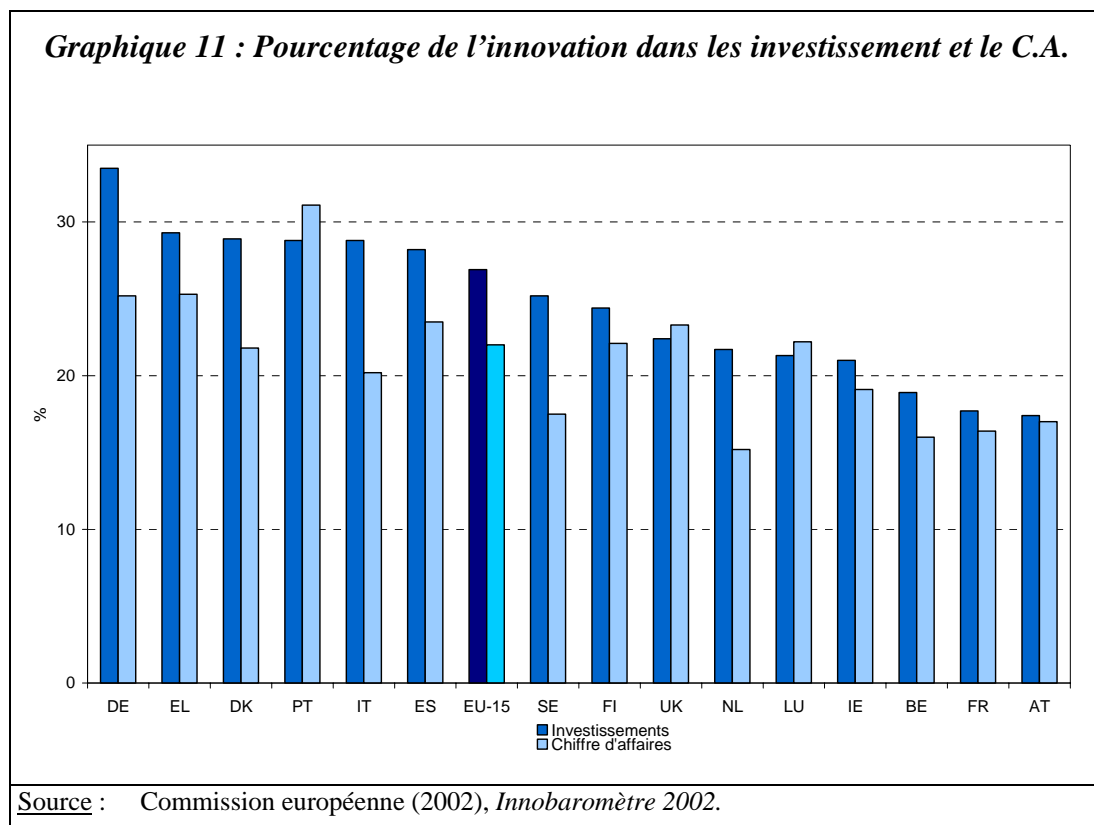
⁵¹ D'après l'Innobaromètre, les entreprises de plus de 30 ans ne retirent que 17 % de leur chiffre d'affaires de produits nouveaux, alors que pour les entreprises plus jeunes (moins de 10 ans) cette part s'élève à 30 %. Cf. Commission européenne : *Innobaromètre 2002*, Dossier No 33 sur le thème de l'innovation.

remplacement. Pour Allemagne, les chiffres pourraient refléter le plus grand poids de l'industrie manufacturière, où les taux innovations sont généralement au-dessus de la moyenne.

Si la part des innovations dans le chiffre d'affaires montre l'aboutissement d'un processus d'innovation antérieur, la part des investissements consacrés à l'innovation sur l'ensemble des investissements renvoie aux ressources consacrées aux innovations supposées devoir rapporter des bénéfices.

Dans l'Union européenne, plus de 25 % des investissements sont consacrés aux innovations. C'est en Allemagne que le pourcentage est le plus élevé (34 %), ce pays étant suivi par la Grèce, le Danemark, le Portugal, l'Italie et l'Espagne. L'Autriche, la France et la Belgique affichent les pourcentages les plus bas. Les entreprises plus jeunes et axées sur l'exportation, tendent à investir davantage dans les innovations que les entreprises plus anciennes axées sur le marché intérieur. L'innovation tend également à être plus intensive dans le secteur manufacturier que, par exemple, dans le secteur de la construction. La structure des deux indicateurs (part de l'innovation dans les investissements et le chiffre d'affaires) est semblable d'un pays à l'autre. Cependant, les chiffres n'indiquent pas les montants investis ni les résultats des investissements.

Graphique 11 : Pourcentage de l'innovation dans les investissements et le C.A.



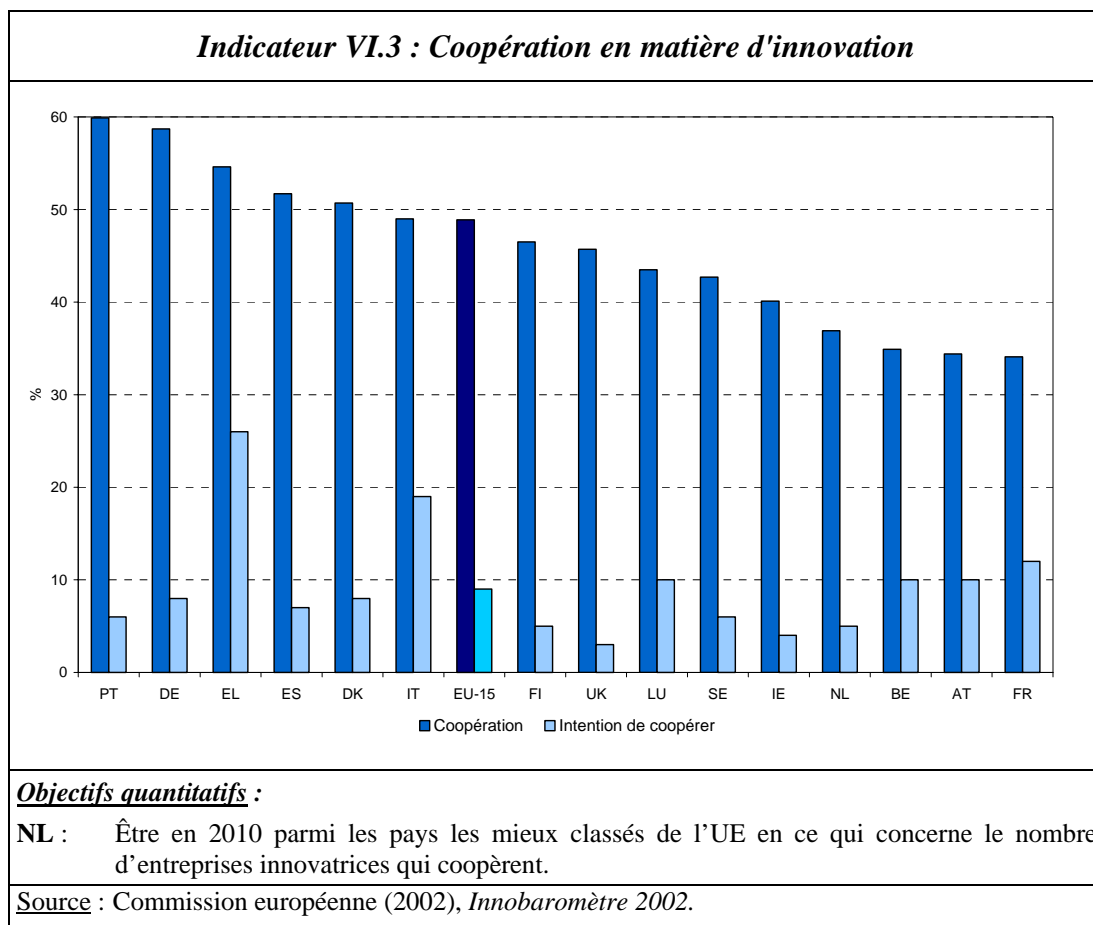
Source : Commission européenne (2002), *Innobaromètre 2002*.

Les Pays-Bas veulent arriver en 2010 dans le groupe de tête en ce qui concerne le nombre d'entreprises innovantes. D'après le graphique 11, il semble que le chemin est encore long. L'objectif pourrait être difficile à atteindre, ne serait-ce que pour la raison que les Pays-Bas ont un pourcentage élevé d'entreprises dans le secteur des services, où l'innovation est généralement moins importante que dans le secteur manufacturier.

Pour avoir accès à des technologies avancées, les entreprises s'appuient souvent sur une coopération active avec leurs fournisseurs ou leurs clients. Les accords de

coopération sont des instruments importants pour lancer de nouveaux produits ou de nouveaux services, et la plupart des entrepreneurs ne demandent sans doute pas mieux d'échanger leurs expériences et leurs ressources à travers de tels accords.

L'objectif néerlandais visant à entrer dans le groupe de têtes des entreprises qui coopèrent en matière d'innovation semble également trop éloigné. D'après l'Innobaromètre 2002, 57 % des entreprises néerlandaises coopèrent en matière d'innovation. Ce pourcentage est un des plus faibles d'Europe. En fait, seules les entreprises belges coopèrent encore moins (53 %). Cependant, en ce qui concerne un autre objectif des Pays-Bas, la coopération avec les instituts de recherche est une des plus élevées en Europe. Les Pays-Bas figurent donc dès à présent parmi les mieux classés en Europe⁵².



VI.4 Résumé

La recherche et l'innovation sont des domaines hautement prioritaires de la stratégie de Lisbonne. Dans ce chapitre on a présenté certains chiffres clés concernant les activités d'innovation et de recherche en Europe. Bien que les indicateurs présentés ici ne fournissent qu'une image partielle des réalisations européennes en matière d'innovation et de recherche, ils donnent une assez bonne vue d'ensemble. Ils font clairement apparaître que l'Europe a encore beaucoup de chemin à faire avant de pouvoir atteindre l'objectif de Lisbonne. Ils montrent aussi que les réalisations en Europe sont très disparates : elles vont du médiocre à ce qui se fait de mieux dans le monde.

⁵² Cf. Commission européenne: *Innobaromètre 2002*, Dossier No 33 sur le thème de l'innovation.

Vingt-trois objectifs quantitatifs dans le domaine de la diffusion des innovations et des connaissances montrent la direction et l'ambition des contributions nationales à la vision européenne commune formulée à Lisbonne. Par conséquent, c'est dans ce domaine plus que dans tout autre qu'on trouve le plus d'objectifs quantitatifs nationaux. Cependant, pour réussir, la poursuite de ces objectifs devra s'appuyer sur un ensemble complet de mesures appropriées.

Chapitre VII : TIC

L'incidence des investissements dans les technologies de l'information et de la communication (TIC) sur l'augmentation de la productivité au cours des dernières années a été décisive. Il est reconnu que les TIC ont constitué un des principaux facteurs déterminants de la compétitivité dans les années 1990 ; elles sont en outre associées à une remise en question et une réorganisation des structures et du mode de fonctionnement des entreprises. L'élimination des obstacles à leur propagation dans l'économie et dans la société au sens large constitue l'une des principales lignes d'action de la politique visant à la mise en place d'une économie compétitive et dynamique basée sur la connaissance.

Le présent chapitre examine l'évolution de la diffusion globale des TIC, de la pénétration d'Internet, de l'importance économique du commerce électronique et de la pénétration de la connexion à large bande, et présente une comparaison des coûts des télécommunications.

VII.1 Diffusion des TIC

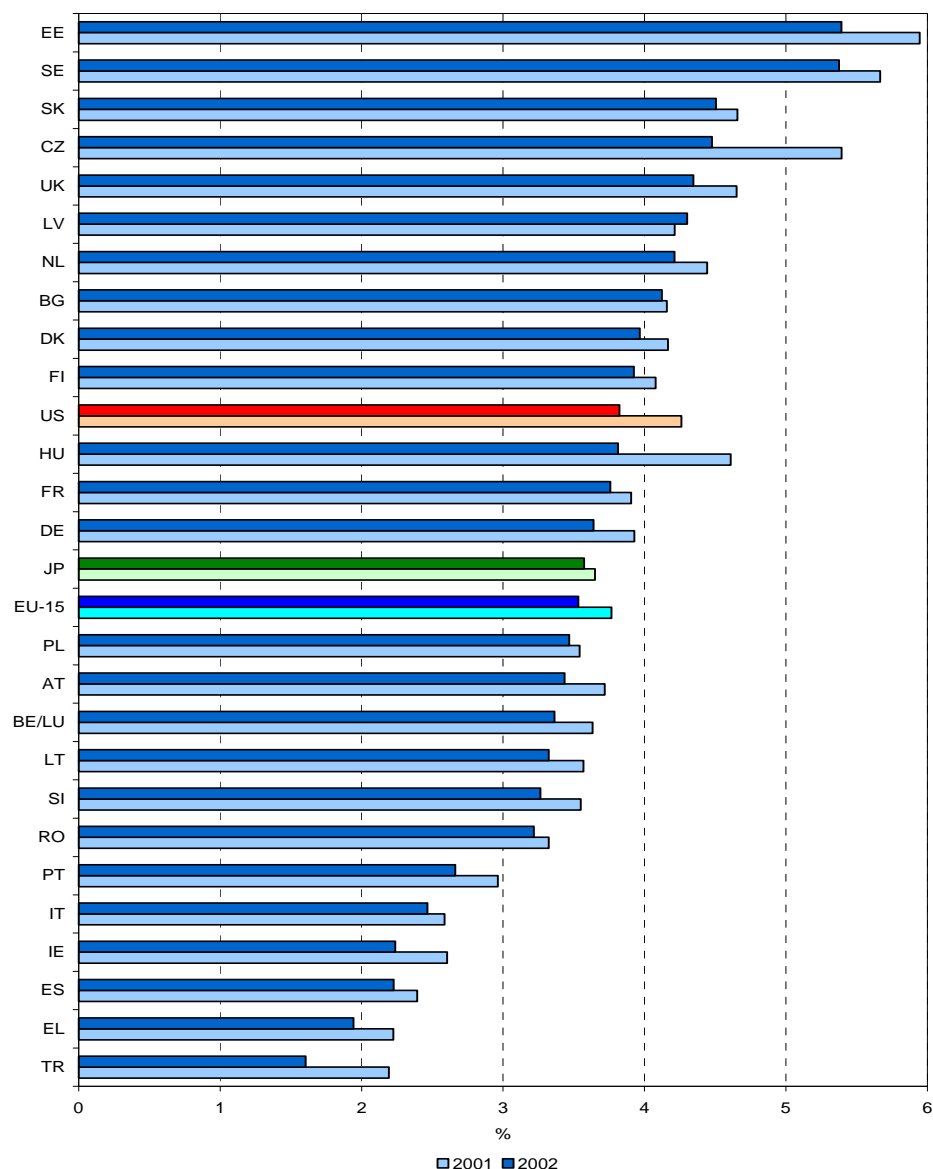
Les dépenses totales consacrées aux TIC sont un indicateur assez grossier. Il intègre des produits et des services hétérogènes et ne fait pas la distinction entre l'investissement et la consommation. Toutefois, le volume total des marchés des TIC dans les divers pays, exprimé en pourcentage du PIB, constitue une mesure de la diffusion des TIC et de l'intensité de leur utilisation dans l'économie, et on a des raisons de penser que cet indicateur a eu une valeur explicative importante en ce qui concerne la croissance de l'économie et de la productivité à la fin des années 1990. Pour brosser un tableau plus proche de la réalité des investissements dans les TIC, on a exclu les services de transmission du total des dépenses consacrées aux TIC.

Après l'éclatement de la bulle boursière en 2000, la croissance sur les marchés des TIC s'est ralentie pratiquement partout et a même été négative en termes absolus dans environ la moitié des pays concernés.

Aux États-Unis, le volume de dépenses de TIC par rapport au PIB est toujours supérieur à la moyenne de l'UE, mais cinq États membres (les Pays-Bas, la Suède, le Royaume-Uni, le Danemark et la Finlande) affichent un ratio plus élevé que ce pays. Le processus de rattrapage évoqué il y a deux ans s'est poursuivi en 2002, et les États membres présentent même une plus grande homogénéité à cet égard. Dans plusieurs pays en voie d'adhésion, (Estonie, Slovaquie, Lettonie, Hongrie et République tchèque) ainsi qu'en Bulgarie, le volume des dépenses consacrées au TIC par rapport au PIB a dépassé la moyenne de l'Union européenne, ce qui reflète une formation de capital actuellement plus rapide dans ces pays que dans l'UE.

Accompagnant une réduction marquée des investissements en biens de capital, le ralentissement dans le domaine des TIC a touché surtout les dépenses d'équipement (matériel informatique et équipements de communication, matériel de bureau, et équipements de réseaux). En revanche, les dépenses consacrées à l'achat de logiciels et aux technologies de l'information ont continué de croître. Il en est allé de même pour les services de communication (transmission), qui sont exclus du calcul.

Indicateur VII.1 : Dépenses consacrées aux TIC, en pourcentage du PIB



Note sur les données :

Le Luxembourg et la Belgique sont regroupés. Les statistiques EITO sont basées sur un ensemble de définitions et de méthodologies déterminées et acceptées par la task-force EITO et International Data Corporation, IDC.

Année : 2001 et 2002.

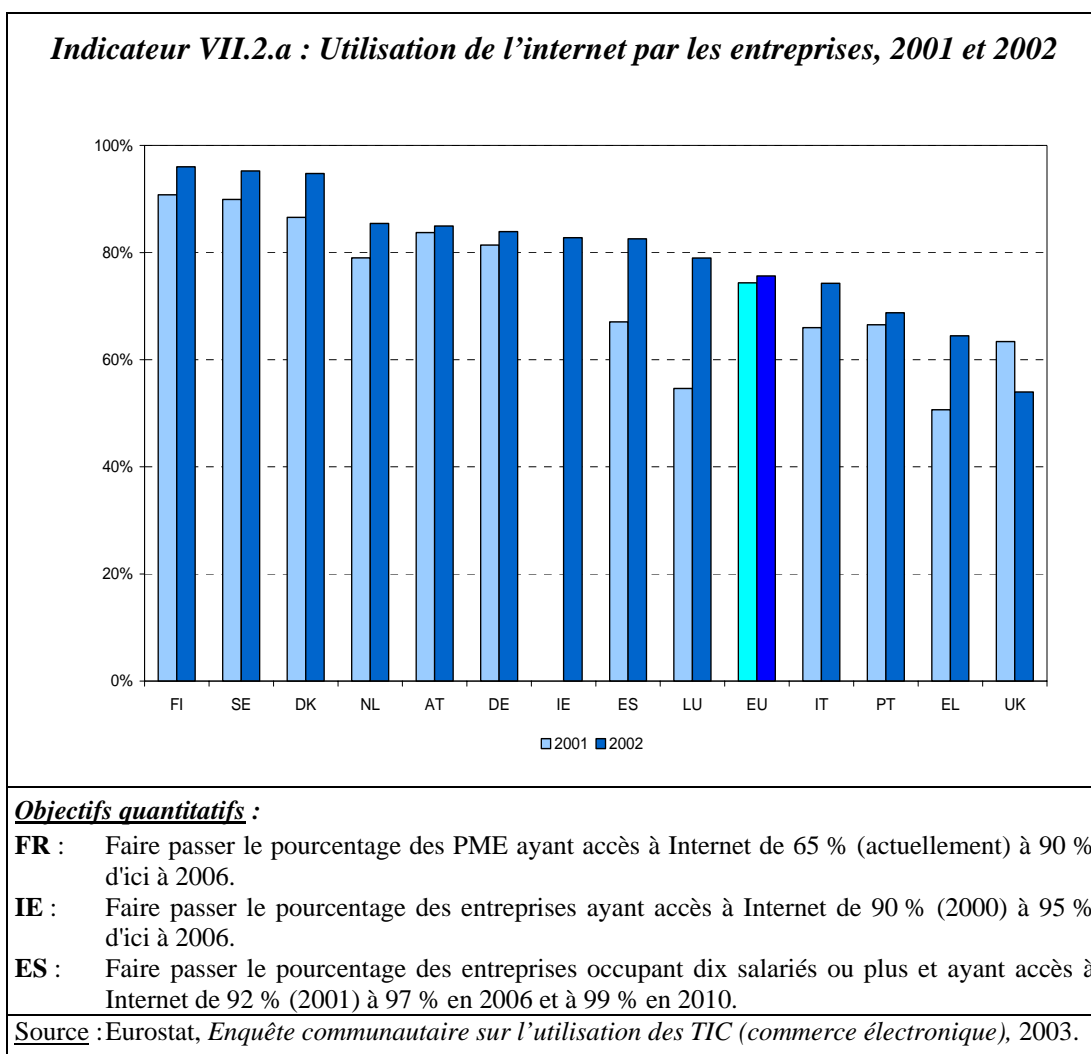
Définition : Dépenses consacrées aux TIC, à l'exception des services de transmission, en pourcentage du PIB. Dépenses consacrées aux TIC : concernent les technologies de l'information (IT) (matériel, logiciels et services), et les équipements de télécommunication évalués à leur valeur marchande (montant payé aux fournisseurs initiaux et, le cas échéant, valeur ajoutée dans les circuits de distribution).

Source : EITO (2003) pour les dépenses absolues en TIC, calculs de la DG Entreprises (chiffres de EITO corrigés sur la base des taux de change courants).

VII.2 Utilisation de l'internet

Dans les versions précédentes du *Tableau de bord de la politique des entreprises*, on a utilisé des données provenant de l'enquête de l'ENSR de *l'Observatoire des PME européennes* (2001) ou du flash Eurobaromètre n° 116 sur le commerce électronique réalisé dans le cadre de l'exercice « Étalonage de l'eEurope » (2002). Ces sources peuvent désormais être remplacées par l'enquête annuelle communautaire sur l'utilisation des TIC (commerce électronique) dans les entreprises. L'enquête a été réalisée une première fois en 2001, comme expérience pilote, et de nouveau en 2002. Des données comparables deviennent ainsi disponibles, même si c'est avec une certaine lenteur et avec des lacunes.

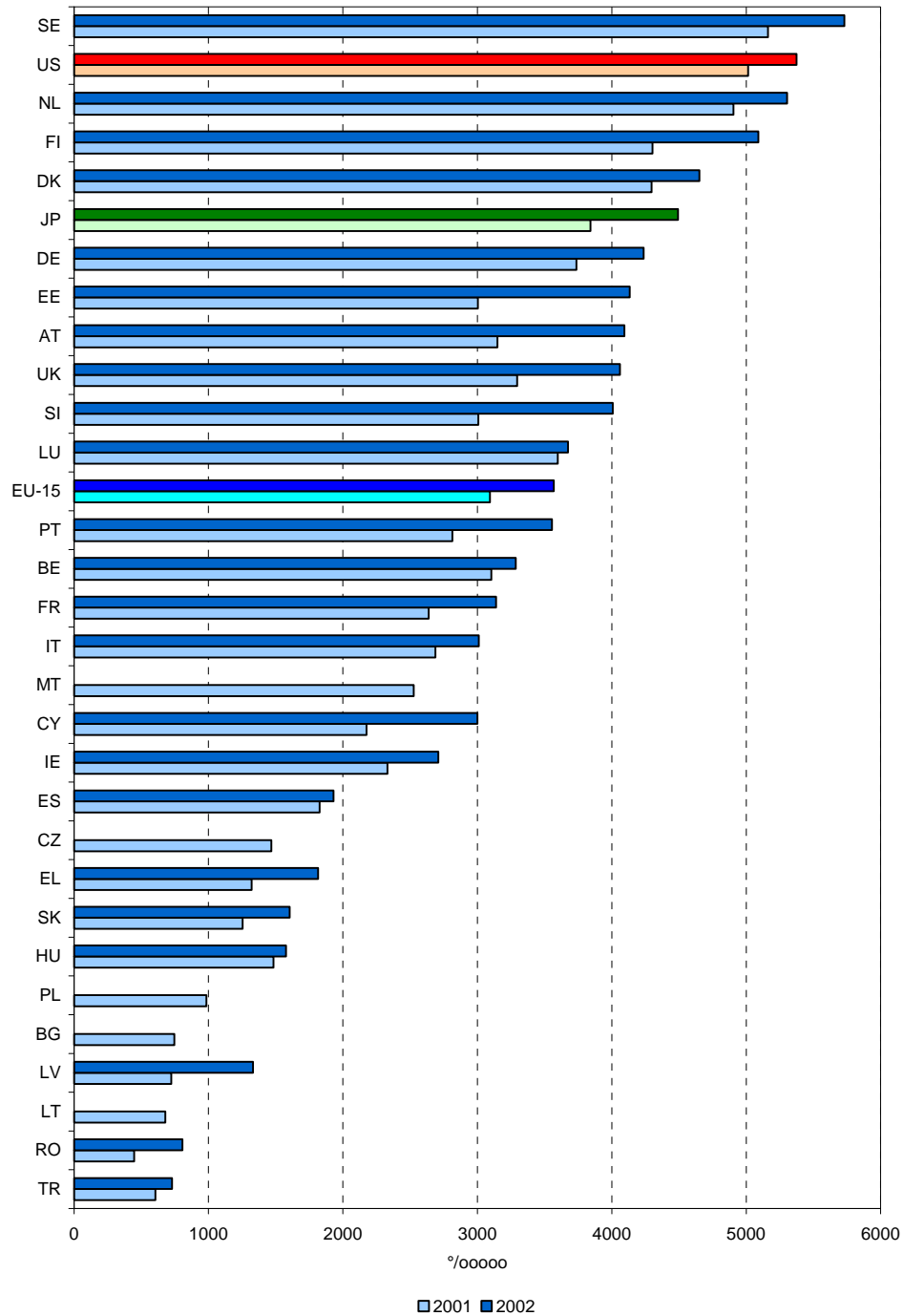
L'indicateur suivant présente le pourcentage d'entreprises qui utilisent l'internet par rapport à l'ensemble des entreprises. Les chiffres semblent a priori moins élevés que ceux présentés dans les *Tableaux de bord* précédents, cependant ceux-ci se rapportaient à l'accès à l'internet plus qu'à son utilisation. Il n'en reste pas moins qu'en dehors de la Grèce, les pourcentages d'utilisation sont proches ou au-dessus de 80 %.



En ce qui concerne l'utilisation de l'internet par la population dans son ensemble, les progrès continuent d'être rapides. Au niveau des pays, la situation sur l'ensemble de l'UE se présente d'une manière quelque peu différente de celle observée dans les anciens *Tableaux de bord*, qui s'appuyaient sur des enquêtes Eurobaromètre axées

sur l'accès des ménages et non sur l'utilisation individuelle de l'internet. La Grèce et l'Espagne restent derrière les autres États membres alors que la France et l'Italie sont toujours en dessous de la moyenne pour l'UE, mais moins qu'avant. La Suède est le seul pays où les chiffres sont supérieurs à ceux de États-Unis, et les Pays-Bas ne sont pas loin derrière. Tous les pays en voie d'adhésion sont en dessous de la moyenne de l'UE, mais la Slovénie et l'Estonie n'en sont pas très loin.

Indicateur VII.2.b : Nombre d'utilisateurs de l'internet par 10 000 habitants, 2001 et 2002



Objectifs quantitatifs :

DE : Faire passer à 70 % l'utilisation d'Internet par la population d'ici à 2005.

Note sur les données :

Les données de l'UIT proviennent de sources diverses. Elles ne sont pas directement comparables, parce que ni la fréquence d'utilisation ni les services utilisés (courrier électronique, toile, etc.) ne sont normalisés.

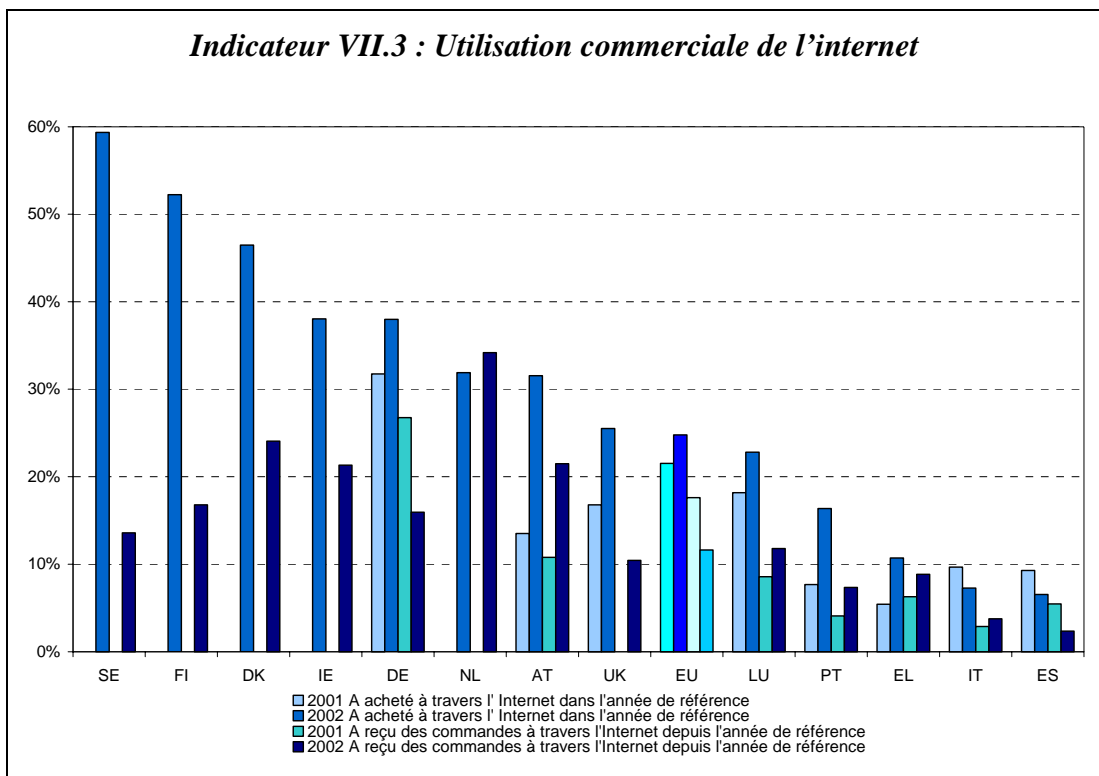
Années : 2001 et 2002.

Source : Union internationale des télécommunications (UIT), 2003.

VII.3 Utilisation commerciale de l'internet

Le commerce électronique progresse mais reste une pratique minoritaire, davantage utilisée pour acheter que pour vendre, sans doute en raison des effets d'échelle relatifs à l'investissement dans les logiciels de vente en ligne et de la réorganisation que cela entraîne pour les pratiques commerciales. Ces effets pourraient s'ajouter aux difficultés générales rencontrées par les PME lorsqu'elles affrontent la concurrence sur le marché intérieur, ce qui justifierait l'adoption de mesures spécifiques pour y remédier.

L'indicateur VII.3 confirme des indications antérieures, à savoir que les États membres nordiques ainsi que l'Allemagne et l'Autriche sont plus avancés dans le domaine du commerce électronique.



Objectifs quantitatifs :

DE : D'ici à 2005, faire passer à 20 % le pourcentage de PME ayant une stratégie de vente par l'internet.

NL : D'ici à 2005, faire passer à 66 % la part des PME pouvant effectuer des transactions en ligne.

Note sur les données :

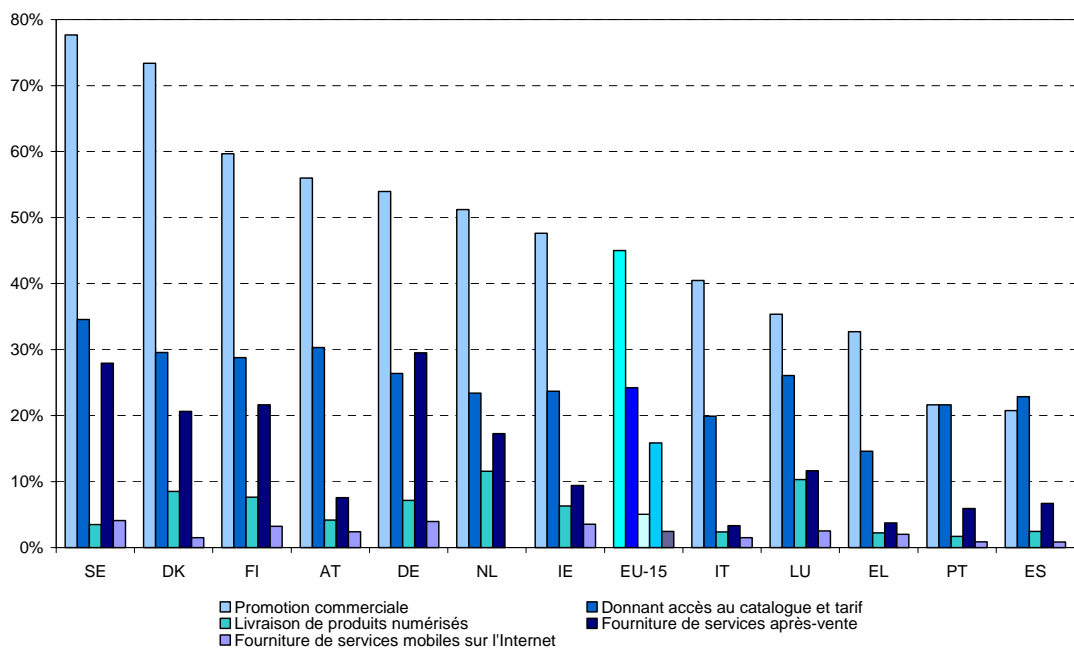
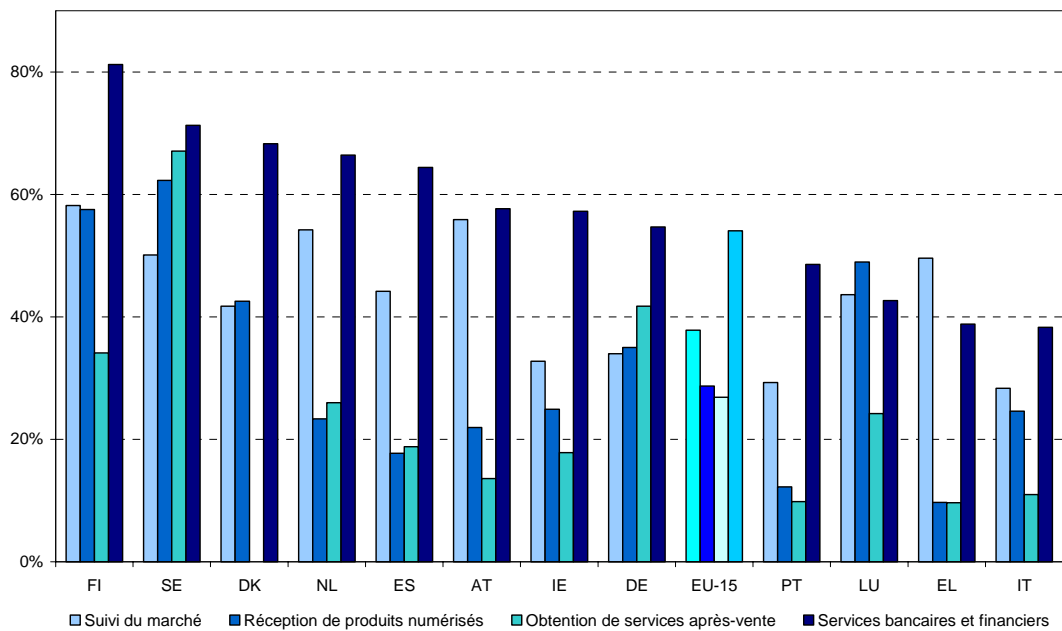
Les données de 2001 et de 2002 pour l'Allemagne ne sont pas comparables parce que la gamme des activités prises en compte a augmenté (en 2001 on n'a tenu compte que du commerce de gros et de détail et du secteur des hôtels et des restaurants, alors qu'en 2002 on a aussi tenu compte de l'industrie manufacturière, des transports et des communications, de l'immobilier, de la location et des services aux entreprises). Comme ces branches supplémentaires présentent structurellement une plus faible pénétration du commerce en ligne, la moyenne nationale a baissé. Les données de 2001 et de 2002 pour l'UE ne sont pas non plus comparables non seulement à cause des différences dans la composition de la corbeille des pays, mais aussi à cause du cas de l'Allemagne qui vient d'être expliqué.

Source : Eurostat, *Enquête communautaire sur l'utilisation des TIC (commerce électronique)*, 2003.

L'utilisation commerciale de l'internet ne saurait toutefois se résumer à l'achat et la vente en ligne. Comme on peut le voir dans les graphiques qui suivent, l'internet

continue avant tout d'être utilisé pour diffuser des informations sur les produits ou les services mis en vente. L'utilisation de l'internet pour effectuer des transactions bancaires est également devenu un usage courant.

Graphique 12 : Autres utilisations commerciales de l'internet que le commerce en ligne



Source : Eurostat, *Enquête communautaire sur l'utilisation des TIC (commerce électronique)*, 2003.

VII.4 Pénétration des systèmes à large bande

Dans l'intérêt du développement de nouvelles applications et des activités économiques qui leur sont associées, il est important d'offrir un accès large bande à Internet. En stimulant la concurrence entre infrastructures de réseaux et options

technologiques, la libéralisation des marchés de télécommunications facilite l'introduction de l'accès à large bande.

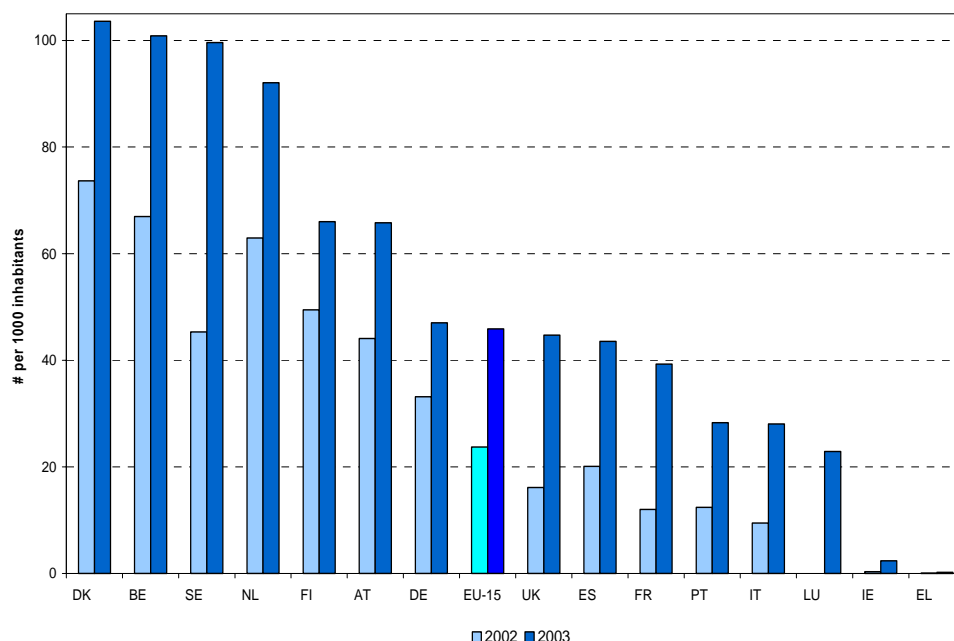
Le *Tableau de bord de la politique des entreprises* a suivi le développement de la pénétration des systèmes à large bande sur la base des données de l'OCDE (2001) et des enquêtes Flash Eurobaromètre (en 2002). Les données officielles des ministères nationaux et des autorités réglementaires qui sont recueillies deux fois par an par la Commission européenne depuis juillet 2002 (voir indicateur VII.4 ci-après) confirment l'augmentation très rapide de la pénétration de la large bande⁵³.

En effet, de juillet 2002 à juillet 2003, le nombre de lignes à large bande a presque doublé dans l'UE, et même dans les États membres où les taux de pénétration étaient déjà élevés, l'augmentation a été supérieure à 40 % (et proche de 120 % en Suède). La progression est même plus rapide dans les États membres qui se situent en dessous de la moyenne de l'UE, étant entendu que cela s'est fait au départ de niveaux plus bas.

⁵³

Jusqu'au tableau de bord de l'année dernière, le RNIS était inclus dans les systèmes à large bande, ce qui rend les comparaisons directes difficiles. Cependant, le RNIS n'a pas contribué au progrès rapide de la large bande au niveau de l'UE, car il est resté globalement stable sur toute la période considérée.

Indicateur VII.4 : Taux de pénétration de la large bande, 2002 et 2003



Objectifs quantitatifs :

FR : D'ici 2006, faire passer de 5 % à 25 % la part des ménages ayant un accès large bande à l'internet.

IE : D'ici 2006, porter à 5 % la part des ménages ayant un accès large bande à l'internet.

ES : Faire passer (du niveau actuel : 2,07 %) à 13,75 % (2006) et à 22 % (2010) la part des ménages ayant un accès large bande à l'internet.

PT⁵⁴ L'accès à large bande des ménages et des entreprises doit atteindre 50 % en 2005.

Note sur les données :

Lignes à large bande par millier d'habitants. Sont considérées comme des lignes à large bande, les lignes qui ont une capacité égale ou supérieure à 144 Kbit/s.

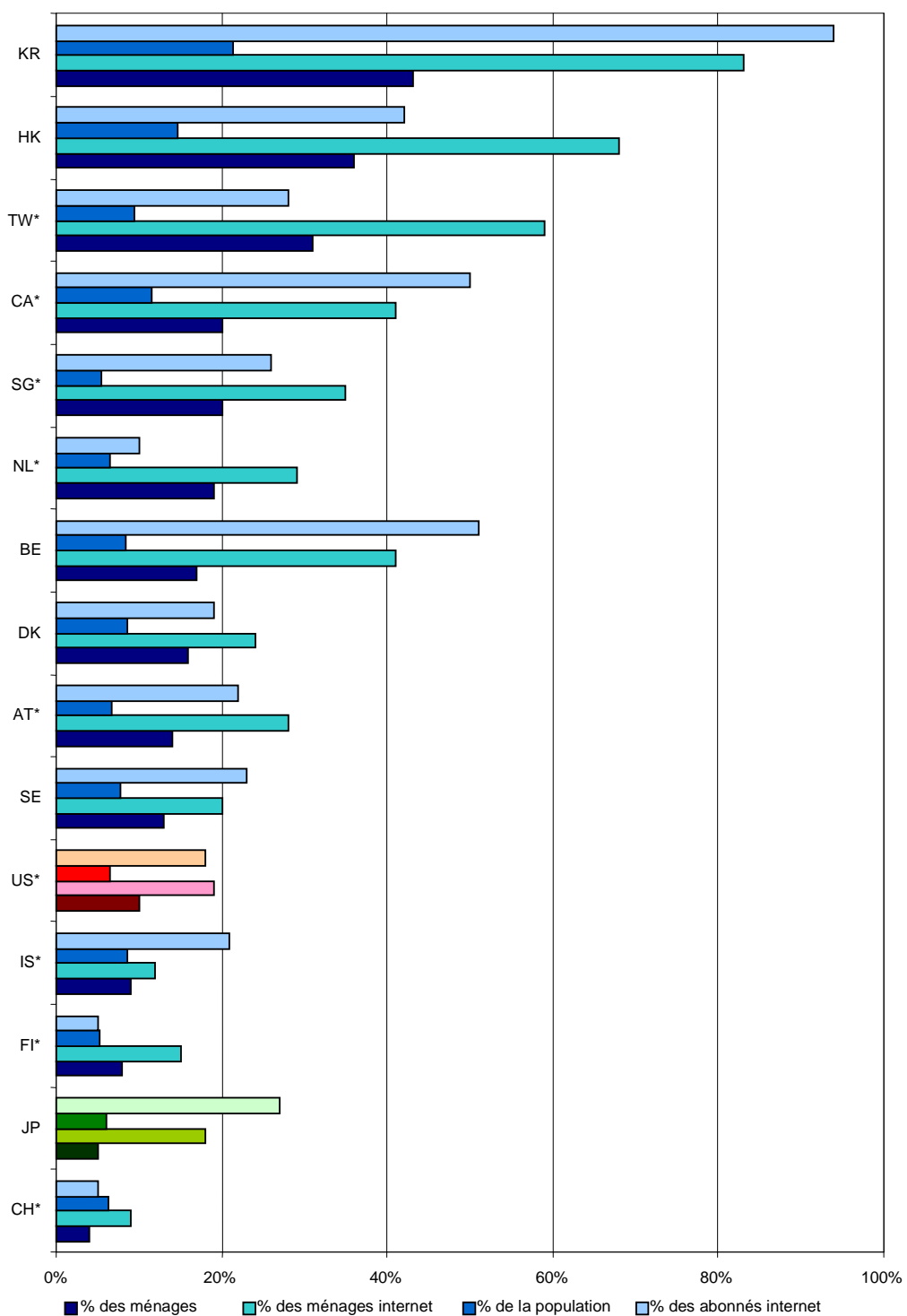
Source : Données officielles recueillies par la direction générale « Société de l'information » de la Commission européenne en 2003 auprès des ministères nationaux et des autorités réglementaires. Séries démographiques extraites des comptes nationaux (Eurostat).

Les États membres qui ont les taux de titres de pénétration les plus élevés figurent également dans la liste des quinze premières économies mondiales établie par l'Union internationale des télécommunications sur la base de ce critère. Cependant, le premier État membre de l'Union européenne ne figure qu'à la sixième place, et est devancé par quatre économies asiatiques classées dans les cinq premières places : cf. graphique 13.

⁵⁴

Ces objectifs sont inclus dans un plan d'action plus général pour le développement de la société de l'information qui comprend également des objectifs dans les domaines de l'administration en ligne, de la santé en ligne et de l'apprentissage en ligne.

Graphique 13 : Groupe de tête des quinze économies ayant les taux les plus élevés de pénétration pour l'accès à large bande, 2002



Note sur les données : Pays classés en fonction de la pénétration de l'accès à large bande dans tous les ménages.

KR : Corée (Rép.), HK : Hong-Kong (Chine) TW : Taiwan (Chine).

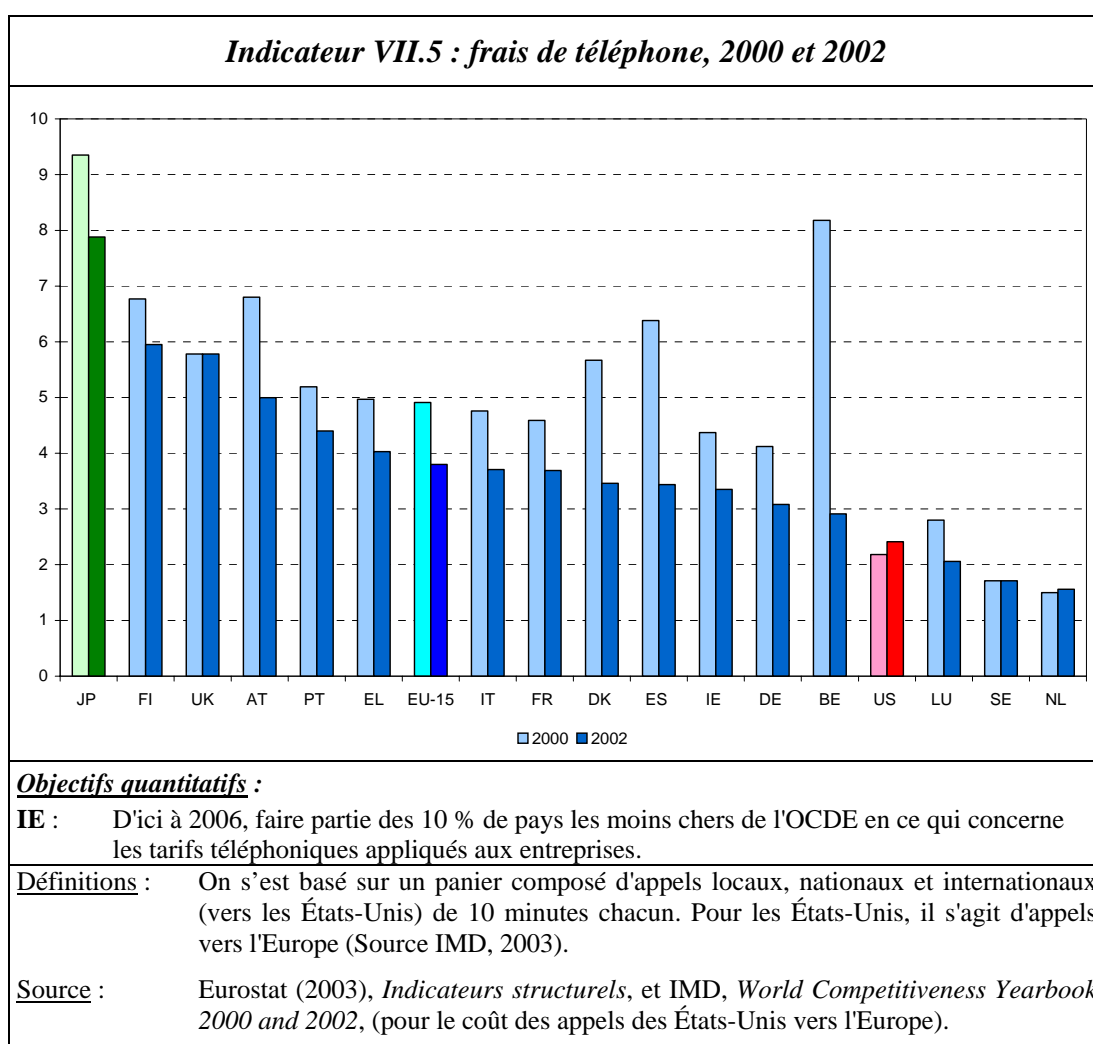
SG : Singapour ; CA : Canada ; IS : Islande, CH : Suisse.

(*) : Certaines des données utilisées se rapportent à 2001.

Source : Union internationale des télécommunications (UIT), 2003.

VII.5 Coût des communications

Les frais des communications téléphoniques continuent de représenter une part importante des frais d'exploitation et peuvent servir de variable représentative pour les réformes dans le marché des services de télécommunications. L'indicateur VII.5 présente l'importance des frais de téléphone pour un ensemble de communications locales, nationales et internationales. Il confirme la tendance à la baisse et illustre l'importante chute des prix dans certains États membres. Cependant, dans les États membres les plus chers (Finlande, Royaume-Uni et Autriche) le coût est au moins trois fois plus élevé que dans les pays les moins chers (Pays-Bas, Suède et Luxembourg). Dans ces derniers pays, les frais de téléphone sont également moins élevés qu'aux États-Unis.



Chapitre VIII : Développement durable

Le *Tableau de bord de la politique des entreprises* de l'année dernière contenait pour la première fois une série d'indicateurs sur le développement durable. Ces indicateurs sont centrés sur la performance environnementale du secteur manufacturier de l'Union européenne et sur l'adoption par les entreprises de l'Union européenne de normes de gestion écologiques. Ils sont une mesure de l'intégration des considérations environnementales dans la politique des entreprises. Depuis l'édition précédente du *Tableau de bord*, un plus grand nombre de données sont devenues disponibles pour les pays en voie d'adhésion.

Le concept fondamental utilisé pour évaluer la performance environnementale de l'industrie dans l'UE est celui d'éco-efficacité ou de productivité environnementale de l'industrie. L'éco-efficacité représente le rapport entre la production économique et les pressions sur l'environnement constituées par les émissions de polluants résultant de cette production ou par les ressources nécessaires pour assurer cette production⁵⁵. Elle est calculée comme la valeur ajoutée produite, divisée, respectivement, par la quantité de polluants émis ou de ressources consommées. Une hausse du ratio atteste une amélioration de la productivité et de la performance environnementales.

Il faut être très prudent lorsqu'on compare les taux d'éco-efficacité entre les pays. Les différences de taux entre les pays peuvent en partie refléter des différences de structure industrielle plutôt que des différences en matière d'éco-efficacité. Cela vaut aussi pour les changements au fil du temps. Une amélioration de l'éco-efficacité peut refléter des changements dans la structure industrielle. Cela dit, l'analyse du profil des variations de l'éco-efficacité sur des périodes longues permet d'obtenir quelques indications générales sur le sens des variations relatives des performances environnementales. Les quatre indicateurs de l'éco-efficacité qui sont examinés dans le présent rapport concernent une mesure de la consommation d'énergie et trois mesures des émissions de polluants, à savoir les gaz à effet de serre, les gaz acidifiants et les gaz précurseurs de l'ozone. Un cinquième indicateur porte sur l'adoption de plans de gestion environnementale par les entreprises.

VIII.1 Utilisation d'énergie par l'industrie

L'utilisation d'énergie par l'industrie représente un problème environnemental clé en raison du rôle important que joue l'énergie dans la production d'émissions de polluants, de l'impact de l'extraction d'énergie sur l'environnement et, dans une certaine mesure, de la rareté des ressources. La production d'énergie, principalement à partir de sources de combustibles fossiles, contribue largement à la génération des gaz à effet de serre, de dioxyde de carbone et d'un grand nombre de polluants atmosphériques. Enfin, les réserves de certains combustibles, en particulier du pétrole, sont relativement importantes, mais non illimitées.

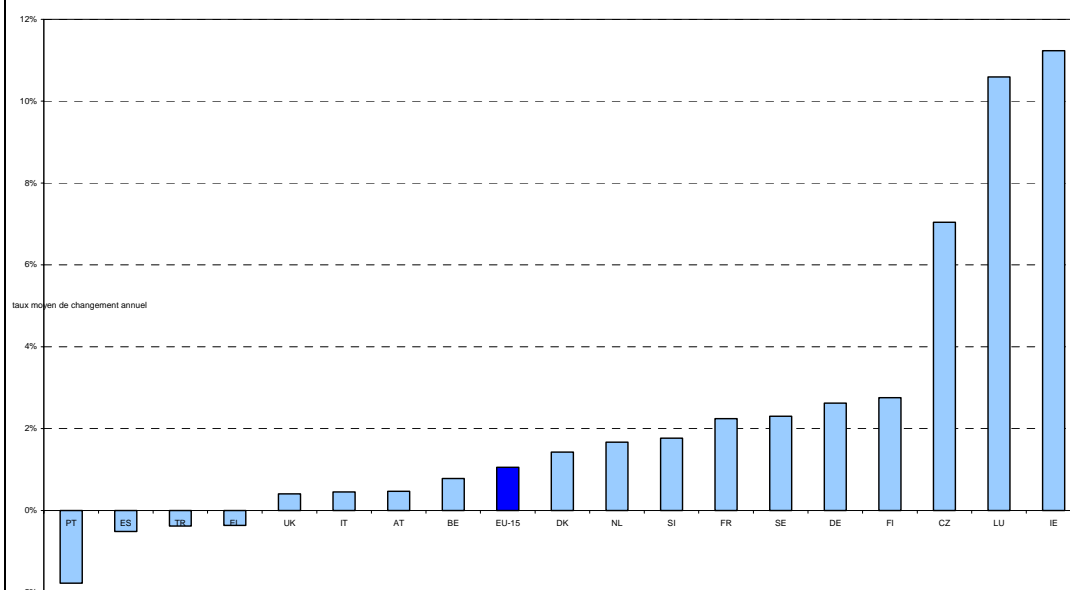
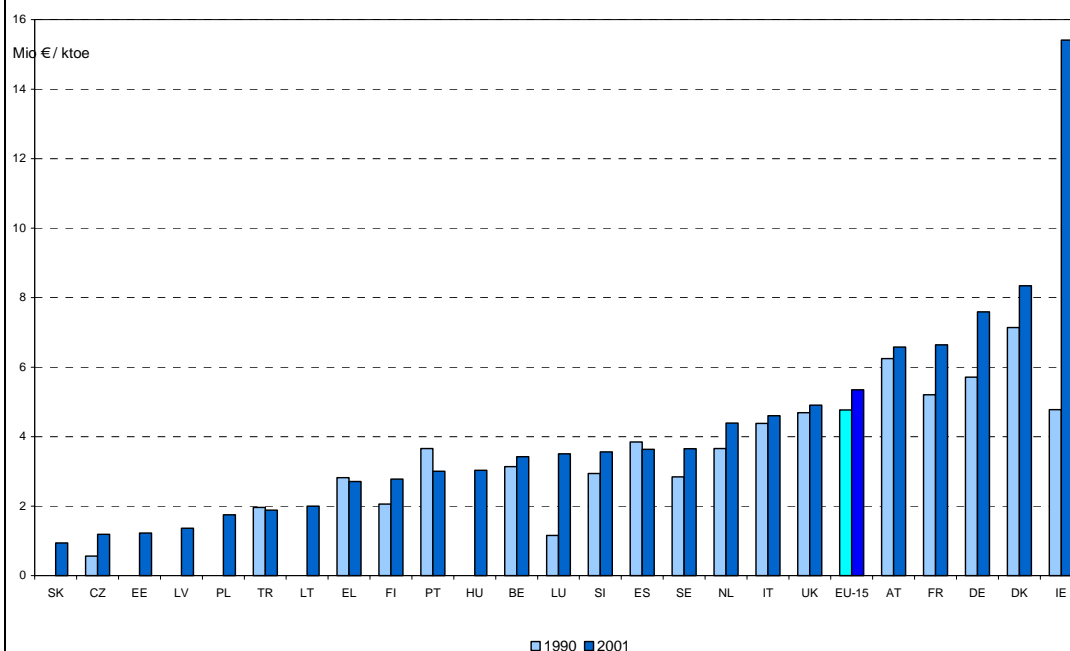
⁵⁵- Pour une discussion plus détaillée, voir Commission européenne (2002), *Rapport sur la compétitivité européenne 2002*, SEC(2002)528, chapitre V sur « le développement durable de l'industrie manufacturière de l'UE ».

Globalement, l'éco-efficacité énergétique de l'industrie de l'UE s'est améliorée de 12 % entre 1990 et 2001, c'est-à-dire qu'elle a progressé à peu près au même rythme que la production manufacturière. L'amélioration de l'éco-efficacité a été rendue possible principalement par le progrès technologique, malgré une nette réduction des prix réels de l'énergie. Certains secteurs grands consommateurs d'énergie ont entrepris des efforts considérables pour améliorer leur éco-efficacité : c'est le cas notamment des trois principaux utilisateurs, à savoir l'industrie sidérurgique, l'industrie chimique et l'industrie des minerais non métalliques (verre, céramique, chaux et ciment). L'amélioration de l'éco-efficacité résulte aussi en partie d'un déplacement relatif de l'activité économique de l'industrie manufacturière vers les services, qui par nature consomment moins d'énergie.

L'indicateur VIII.1 montre l'évolution de l'éco-efficacité énergétique de l'industrie dans les États membres et la valeur de cet indicateur pour un certain nombre de pays en voie d'adhésion en 2001. Cette éco-efficacité s'est améliorée dans la plupart des pays au cours de la période considérée. L'éco-efficacité énergétique s'est améliorée de 25 % en Irlande, au Luxembourg, en Finlande, en Allemagne, en Suède et en France. Elle a régressé légèrement en Grèce et en Espagne, mais elle a diminué assez sensiblement au Portugal.

Dans le domaine de l'éco-efficacité énergétique, les pays candidats, à l'exception de la Slovénie et de la Hongrie sont largement en dessous de la moyenne de l'UE. Toutefois, les résultats affichés par la Turquie et la Lituanie ne sont pas de beaucoup inférieurs aux chiffres enregistrés dans les États membres les moins performants dans ce domaine.

Indicateur VIII.1 : Évolution de l'éco-efficacité (consommation d'énergie)
 (unité : million d'euros par ktep), 1990-2001
 (en chiffres absolus et changement en pourcentage)



Note : Aucune donnée n'est disponible pour la Bulgarie, Chypre, Malte, et la Roumanie.

Définitions :

Éco-efficacité : Production divisée par l'énergie consommée.

Production : valeur ajoutée dans la production manufacturière SEC 95 (définition des comptes nationaux NACE Rév.1, section D) en millions d'euros aux prix constants de 1995.

Énergie consommée : consommation finale d'énergie (ensemble des produits) par l'industrie, en kilotonnes d'équivalent pétrole.

Sources : Eurostat, New Cronos et services de la Commission.

VIII.2 Émissions de gaz à effet de serre

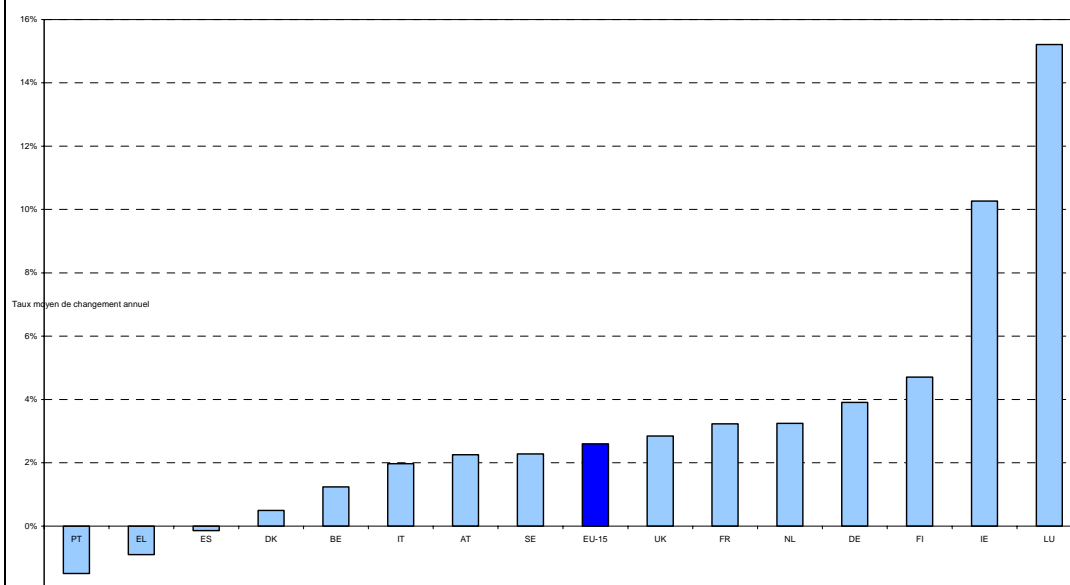
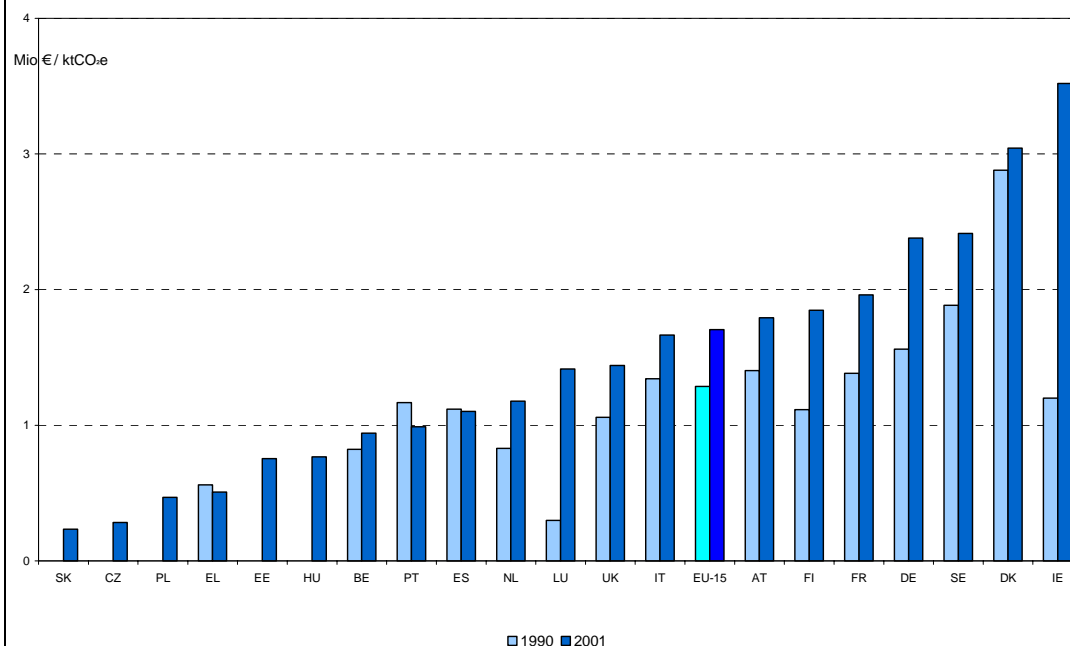
Le climat est influencé par les variations des concentrations atmosphériques de gaz à effet de serre qui contribuent à piéger les rayonnements infrarouges dans la basse atmosphère. De nombreux éléments prouvent aujourd'hui que les activités humaines ont une incidence sur le niveau des gaz à effet de serre qui causent un réchauffement global de la planète. Les principaux gaz à effet de serre émis par l'industrie manufacturière sont l'oxyde de carbone, le méthane, l'hémioxyde d'azote et des gaz industriels, tels que les hydrocarbures halogénés.

Au cours de la période 1990-2001, l'éco-efficacité de l'industrie manufacturière de l'UE s'est considérablement accrue (de près de 33 %) en ce qui concerne les émissions de gaz à effet de serre (mesurées en équivalent dioxyde de carbone). Ce résultat était dû en partie à une amélioration du rendement d'utilisation et au remplacement des combustibles fossiles, ainsi qu'à une réduction considérable des émissions d'hémioxyde d'azote, notamment dans l'industrie chimique. En conséquence de cette amélioration de l'éco-efficacité, les émissions de gaz à effet de serre par l'industrie ont diminué de 11 % sur la période malgré une augmentation de la production industrielle, ce qui a largement contribué à stabiliser les émissions totales de gaz à effet de serre dans l'UE.

L'éco-efficacité sur le plan des gaz à effet de serre a augmenté dans la majorité des États membres entre 1990 et 2001. L'augmentation a été proportionnellement particulièrement forte au Luxembourg, en Irlande, en Finlande et en Allemagne. En revanche, une légère dégradation de l'éco-efficacité a été observée en Espagne et en Grèce. En outre, on a observé une réduction de 15 % de l'éco-efficacité au Portugal.

Les données dont on dispose pour les émissions dans les pays candidats montrent que l'éco-efficacité dans ces pays est nettement inférieure à la moyenne de l'UE. Cependant l'éco-efficacité en Hongrie est plus élevée que dans l'État membre le moins bien classé sur ce plan, à savoir, la Grèce, et en Pologne, le niveau n'est pas très inférieur à celui de la Grèce.

Indicateur VIII.2 : Évolution de l'éco-efficacité dans le domaine des gaz à effet de serre (unité : million d'euros par kilotonne d'équivalent CO₂), 1990 -2001 (en chiffres absolus et changement en pourcentage)



Note : Aucune donnée n'est disponible pour Chypre, la Lettonie, la Lituanie, Malte, la Roumanie et la Slovaquie.

Définitions :

Éco-efficacité : Production divisée par les émissions de gaz à effet de serre

Production : Valeur ajoutée dans la production manufacturière SEC 95 (définition des comptes nationaux NACE Rév.1, section D) en millions d'euros aux prix constants de 1995.

Émissions de gaz à effet de serre : émissions industrielles de l'ensemble des gaz à effet de serre, de CH₄, de N₂O et agrégation de trois hydrocarbures halogénés : les HFC, les PFC et le SF₆ en kilotonnes d'équivalent CO₂.

Sources : Eurostat (2003), New Cronos ; Services de la Commission ; Agence européenne pour l'environnement et Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques.

VIII.3 Émissions de gaz acidifiants

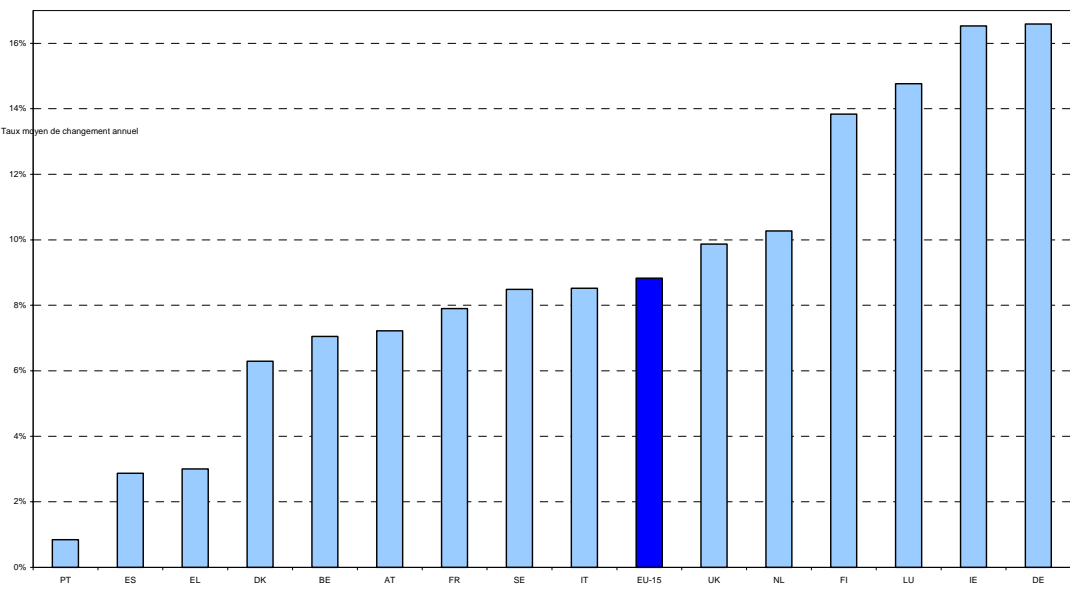
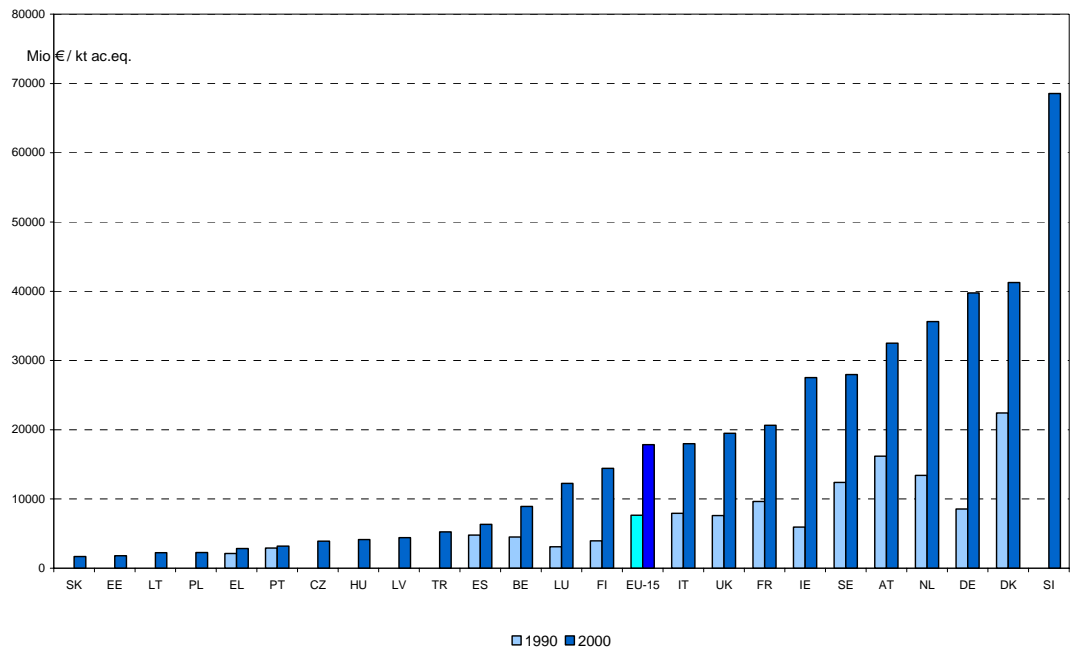
Les gaz acidifiants qui sont responsables des pluies acides sont le dioxyde de soufre, les oxydes d'azote et l'ammoniac. Ces acides peuvent être transportés sur de longues distances et leur dépôt peut causer de graves dommages aux forêts et aux sols et entraîner un appauvrissement de la biodiversité dans les lacs et les cours d'eau. Les pluies acides endommagent également les bâtiments et il a été démontré qu'elles ont des effets néfastes sur la santé humaine.

Au cours de la période 1990-2000, l'industrie manufacturière de l'UE a réussi, en moyenne, à doubler largement son éco-efficacité en ce qui concerne les gaz acidifiants. C'est ainsi que les émissions industrielles totales de gaz acidifiants ont diminué de 50 %, alors que la production manufacturière s'est accrue de 13 % sur la même période. L'amélioration remarquable de l'éco-efficacité est étroitement liée à la mise en place de contrôles d'émissions portant sur les gaz acidifiants, et notamment à l'adoption de la directive de 1988 sur les grandes installations de combustion. Cette directive a instauré un contrôle rigoureux des normes d'émission des nouvelles installations industrielles de combustion et a fait obligation aux États membres d'élaborer des programmes de réduction des émissions des installations existantes.

L'éco-efficacité a été considérablement améliorée dans tous les États membres au cours de la période précitée. Les progrès accomplis ont été supérieurs à la moyenne en Allemagne, en Irlande, au Luxembourg et en Finlande, quatre pays qui ont plus que triplé leur éco-efficacité entre 2000 et 1999. Malgré l'accroissement de la production, l'amélioration de l'éco-efficacité a été suffisante pour réduire les émissions totales dans tous les pays, sauf au Portugal, où une très légère augmentation a été observée.

À l'exception de la Slovaquie, les pays candidats restent largement en deçà de la moyenne des États membres actuels en ce qui concerne l'éco-efficacité dans le domaine de gaz acidifiants, mais ils se situent à un niveau comparable, voire supérieur à celui de l'État membre le moins bien classé, à savoir la Grèce.

Indicateur VIII.3 : Évolution de l'éco-efficacité dans le domaine des gaz acidifiants (unité : million d'euros par kilotonne d'équivalent acide), 1990 -2000 (en chiffres absolus et changement en pourcentage)



Note : Aucune donnée n'est disponible pour la Bulgarie, Chypre, Malte, et la Roumanie. Pour PT, les données sont celles de 2000, pour EL, ce sont celles de 1998, et pour BE, DE et IT, celles de 1999.

Définitions :
Éco-efficacité : Production divisée par les émissions de gaz acidifiants
Production : Valeur ajoutée dans la production manufacturière SEC 95 (définition des comptes nationaux NACE Rév.1, section D) en millions d'euros aux prix constants de 1995.
Gaz acidifiants : émissions industrielles de SO₂, NO_x et NH₃ en kilotonnes d'équivalent acide.

Sources : Eurostat (2003), New Cronos; Services de la Commission; Data Service de l'AEE.

VIII.4 Émissions de gaz précurseurs de l'ozone

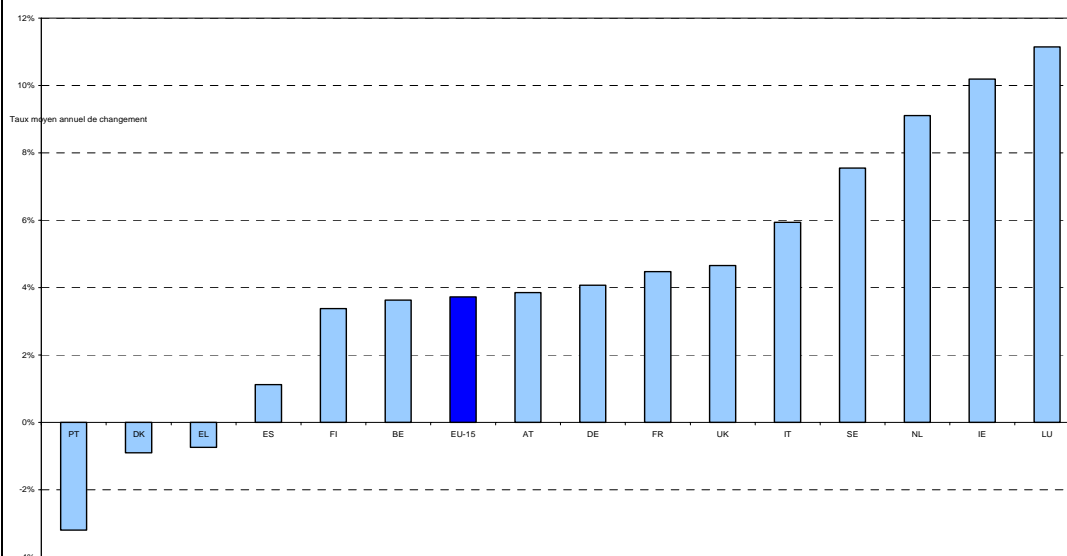
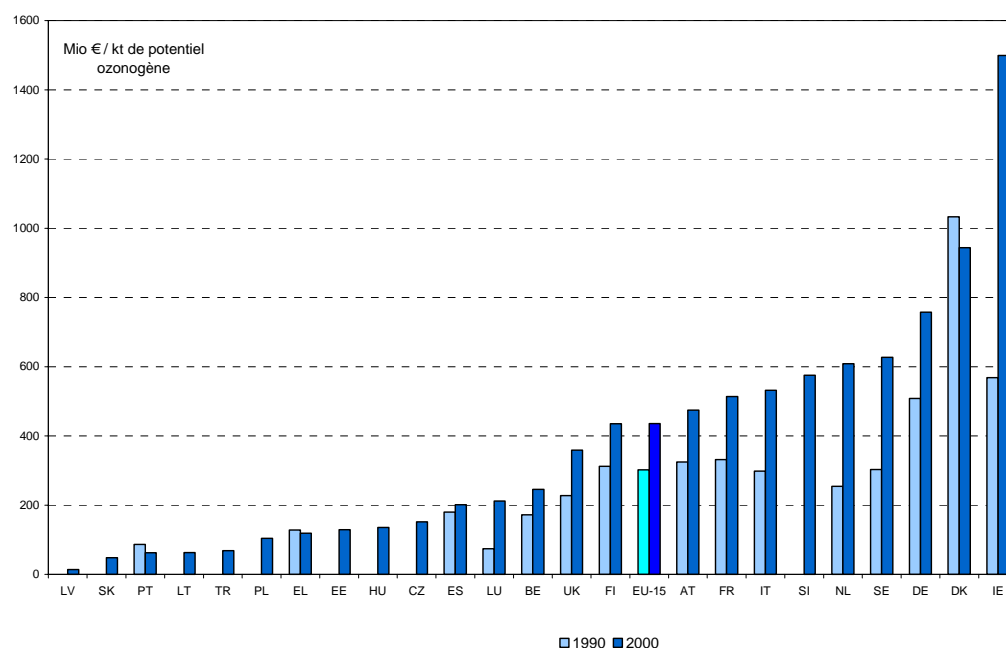
L'ozone au niveau du sol est un polluant secondaire nuisible à la santé humaine et aux écosystèmes qui est formé par l'oxydation de composés organiques volatils et de monoxyde de carbone en présence d'oxydes d'azote et de lumière solaire. Les concentrations nuisibles d'ozone constituent un problème partout en Europe, et notamment dans les villes et les pays européens méridionaux. Les gaz précurseurs de l'ozone consistent dans les composés organiques volatils non méthaniques, les oxydes d'azote, le monoxyde de carbone et le méthane.

Au cours de la période 1990-2000, l'industrie manufacturière de l'UE a amélioré son éco-efficacité dans le domaine des gaz précurseurs de l'ozone de 44 % en moyenne. Aussi les émissions industrielles totales de ces gaz ont-elles baissé de quelque 19 %, en dépit d'un accroissement de la production manufacturière durant cette période. En particulier, les émissions de composés organiques volatils non méthaniques provenant de l'utilisation de solvants et de processus de production ont été réduites par l'introduction de techniques fondées sur les meilleures pratiques, le remplacement par des produits utilisant l'eau et le recours à des technologies de dépollution. En outre, les émissions de monoxyde de carbone ont été légèrement réduites.

Durant la période précitée, la plupart des États membres ont amélioré leur éco-efficacité. Les progrès les plus importants ont été réalisés par le Luxembourg, l'Irlande et les Pays-Bas, trois pays où l'amélioration est d'au moins 50 %. En revanche, une légère dégradation de l'éco-efficacité a été observée au Danemark, en Grèce et au Portugal.

Les informations disponibles sur l'éco-efficacité industrielle dans le domaine des gaz précurseurs de l'ozone montrent que les pays candidats, à l'exception de la Slovaquie, sont largement distancés par l'UE considérée globalement. Toutefois, un certain nombre de pays candidats affichent une éco-efficacité industrielle comparable à celle du Portugal et de la Grèce.

**Indicateur VIII.4 : Évolution de l'éco-efficacité dans le domaine des gaz précurseurs de l'ozone (unité : million d'euros par kilotonne de potentiel ozonogène), 1990 – 2000
(en chiffres absolus et changement en pourcentage)**



Note : Aucune donnée n'est disponible pour la Bulgarie, Chypre, Malte, et la Roumanie. Pour PT, les données sont celles de 2000, pour EL, ce sont celles de 1998, et pour BE, DE et IT, celles de 1999.

Définitions :

Éco-efficacité : production divisée par les émissions de gaz précurseurs de l'ozone

Production : valeur ajoutée dans la production manufacturière SEC 95 (définition des comptes nationaux NACE Rév.1, section D) en millions d'euros aux prix constants de 1995.

Émissions de gaz précurseurs de l'ozone : émissions industrielles de NO_x, de composés organiques volatils non méthaniques, de CO et de CH₄ en kilotonnes de potentiel ozonogène.

Source : Eurostat (2003), New Cronos; Services de la Commission; Data Service de l'AEE.

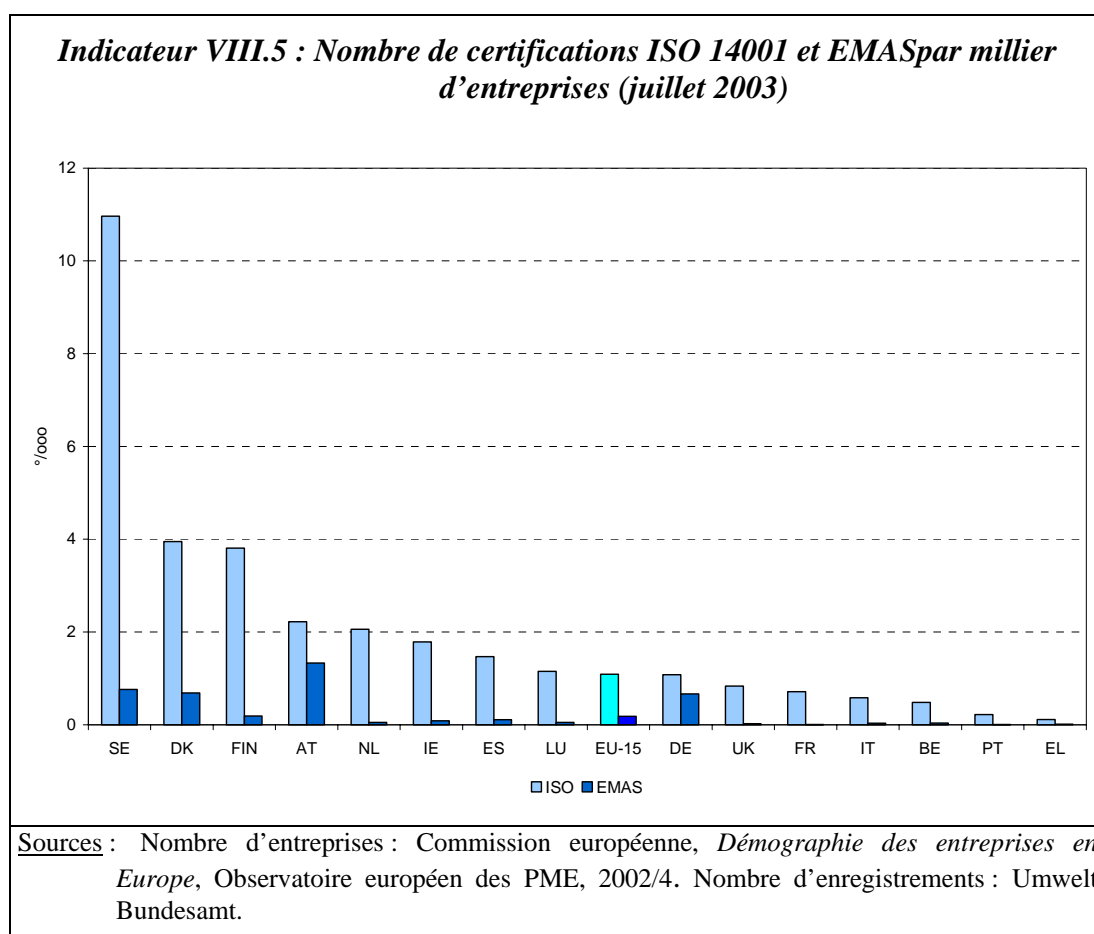
VIII.5 Adoption de systèmes de gestion environnementale

Ces dernières années ont vu l'adoption volontaire, par de nombreuses entreprises, de systèmes de gestion environnementale. Les deux systèmes les plus importants sont la norme internationale ISO 14001 et le système communautaire de management environnemental et d'audit (EMAS). Le système EMAS est plus exigeant que la Norme ISO 14001.

Malheureusement, il n'est pas possible, pour l'heure, d'agrèger les chiffres pour les deux systèmes de certification, car nous ne savons pas dans quelle mesure il y a chevauchement entre les deux systèmes, ni dans quelle mesure ils sont appliqués simultanément dans une même entreprise.

C'est en Suède, au Danemark et en Finlande que la proportion d'accréditations ISO 14001 est la plus élevée par rapport au nombre total d'entreprises domestiques. Dans le cas de la Suède, plus de 1 % des entreprises possèdent l'accréditation ISO 14001. Toutefois, en termes absolus, c'est en Espagne (3 960) et en Allemagne (3 820) que le nombre d'accréditations ISO 14001 est le plus grand. Viennent ensuite la Suède (2 917), le Royaume-Uni (2 917) et l'Italie (2 405).

Le nombre d'accréditations EMAS est le plus élevé en Autriche et est aussi proportionnellement important au Danemark, en Suède et en Allemagne.



ANNEXE 1 : LISTE DES INDICATEURS UTILISES DANS LES TABLEAUX DE BORD "ENTREPRISES" ET "INNOVATION" ET DANS LA COMMUNICATION SUR LES INDICATEURS STRUCTURELS⁵⁶

Indicateurs	ENTR 2003	ENTR2002	Indicateurs structurels	INNOV 2002
Capitalisation boursière en pourcentage du PIB	I.1	1.1		
Entreprises nouvellement inscrites	I.2	1.2		
Capitaux institutionnels		1.3		
Capital-risque en phase précoce/ultérieure	I.3	1.4	II.6	
Fonds propres et réserves des entreprises manufacturières		1.5		
Réseaux de business angels	I.4	1.6		
Procédures de recrutement, premier salarié		2.1.a		
Procédures de recrutement, salarié supplémentaire		2.1.b		
Charges administratives comme contrainte majeure pour les entreprises	II.1			
Recours à l'évaluation d'impact	II.2			
Administration en ligne	II.3	2.2	à élaborer - II.10	
Intégration des échanges	III.1	3.1		
Aides publiques	III.2	3.2	III.5	
Taux net et brut de créations d'entreprises	IV.1.a/b	4.1	à développer - III.12	
Taux de volatilité	IV.2	4.2	à développer - III.12	
Emploi non salarié des femmes dans l'industrie et les services	IV.3	4.3		
Immatriculation d'entreprises individuelles - coût en temps et en argent - minimum et moyen		4.4.a		
SARL : coût en temps et en argent, capital minimum - minimum et moyen		4.4.b		
Incubateurs d'entreprises		4.5		
Diplômés de l'enseignement supérieur (type A) et des programmes de recherche avancée	V.1	5.1		1.2
Diplômés en science et en technologie	V.2	(5.2)	(II.4)	(1.1)
Participation aux actions d'éducation et de formation	V.3	5.3	1.5	1.3
Pénurie de qualifications dans le domaine des TIC		5.4		
Dépenses de R-D (DIRD)	VI.1	6.1	II.2	2.1
Part de la DIRDE financée par les pouvoirs publics		6.2		
Nombre de brevets de haute technologie	VI.2	6.3		2.3.1
Nombre de brevets	VI.2	6.3	II.5	(2.3.1A)
Coopération en matière d'innovation	VI.3			3.2
Dépenses dans les TIC	VII.1	7.1	II.7	4.5
Pénétration d'Internet chez les PME	VII.2.(a)	7.2.a	II.3.2	
Pénétration d'Internet dans l'ensemble de la population	VII.2.(b)	7.2.b	II.3.1	4.4
Utilisation commerciale de l'internet par les PME	VII.3	7.3		
Pénétration des systèmes à large bande	VII.4	7.4		
Coût des communications	VII.5	7.5		
Niveaux de l'éco-efficacité (consommation d'énergie)	VIII.1	8.1	V.2 (pour l'ensemble de l'économie)	
Niveaux de l'éco-efficacité (gaz à effet de serre)	VIII.2	8.2	V.1 (pour l'ensemble de l'économie)	
Niveaux de l'éco-efficacité (gaz acidifiants)	VIII.3	8.3		
Niveaux de l'éco-efficacité (gaz précurseurs de l'ozone)	VIII.4	8.4		
Nombre de certifications ISO 14001 et EMAS	VIII.5	8.5		
Les références entre parenthèses n'ont qu'un degré de comparabilité limité				

⁵⁶

Commission européenne: *Indicateurs structurels*, COM(2002)551 final du 16.10.2002.

ANNEXE 2 : OBJECTIFS QUANTITATIFS ANNONCES PAR LES ÉTATS MEMBRES EN SEPTEMBRE 2003

État membre	Indicateur	Situation actuelle (année)	Objectif (année)
A. Esprit d'entreprise			
France	Créations annuelles de nouvelles entreprises	178 000 (2002), 186 350 (06.2002-06.2003)	220 000 (2007)
France	Création d'entreprises par l'intermédiaire d'incubateurs publics	550, 733 (2002)	865 (2005)
Irlande	Taux de natalité réel de start-ups à potentiel élevé	48 (1999), 51 (2002)	520 (au total) (2006)
Irlande	Incubateurs d'entreprises par million de personnes occupées	37 (2002)	71 (2006)
Pays-Bas	Entreprises en % de la main-d'œuvre	10,9 %	Pas moins de 10 et pas plus de 1 % en dessous du rapport UE15/US (2010)
Suède	Nombre de créations réelles d'entreprises	144 175 (1998-2001)	150 000 (2003-2006)
Suède	Nombre d'indépendants	357 600 (2001) et 353 400 (2002)	380 000 (2006)
Royaume-Uni	Nombre de personnes envisageant de créer une entreprise		Augmentation
B. Cadre réglementaire et administratif			
Belgique	Charges administratives		Réduction de 25 %
Danemark	Charges administratives		Réduction de 25 % (2010)
Allemagne	Part des services publics fédéraux accessibles en ligne	~ 163/409 = 40 % (2002)	100 % (2005)
Espagne	Temps nécessaire pour constituer une société	84 jours	Réduction de 50 % = 42 jours (2006)
Irlande	Évaluation d'impact des actes de droit primaire	0 % (2001), 0 % (2002)	100 % (2006)
Irlande	Part des services publics accessibles en ligne		100 % (2005)
Irlande	Temps nécessaire pour constituer une société	5 jours	3 jours (milieu de 2003)
Pays-Bas	Charges administratives		Réduction de 25 % (2006)
Portugal	Temps nécessaire pour constituer une société	de 10 à 25 jours	Réduction de 50 % (2003)
Portugal	Temps nécessaire pour obtenir une licence industrielle	Environ 150 jours	Réduction de 50 % = 75 jours (2004)
Portugal	Part des services publics accessibles en ligne	60 % (2003)	100 % (2005)
Suède	Évaluation d'impact	100 % (2001)	100 % (2001-2010)
Royaume-Uni	Évaluation d'impact		100 % (2005)
Royaume-Uni	Part des services publics accessibles en ligne		100 % (2005)
C. Accès au financement			
France	Investissements de capital-risque	455 millions d'euros (2002)	1 milliard d'euros (2010)
Irlande	Nombre de sociétés nouvellement admises à la cote	1 par an (2002)	2 ou 3 par an (2006)
Pays-Bas	Niveau des garanties d'État par an (BBMKB)	360 millions d'euros, 2 779 crédits, 37 % de start-ups	450 millions d'euros, 3 500 crédits, 60 % de start-ups

Irlande	Investissements de capital-risque (en % du PIB)	0,22 % (2000), 0,082 % (2002)	0,80 % (2006)
D. Capital humain			
Danemark	Nombre de jeunes achevant une formation et acquérant des qualifications		Accroissement
Allemagne	Nombre de jeunes entamant des études, en pourcentage du nombre total	27,7 % (1998), 32,4 % (2001), 35,4 % (2002)	40 % (2010)
Pays-Bas	Travailleurs de la connaissance en % de la population de plus de 15 ans	Troisième position (2001)	Cinq premiers (2010)
Pays-Bas	Participation aux actions d'éducation et de formation		Faire partie du groupe de tête (2010)
Suède	Nombre de nouveaux diplômés dans le domaine de la recherche	8 750 (1997-2000)	9 170 (2001-2004)
Suède	Nombre de nouveaux ingénieurs et architectes diplômés	14 812 (1997-2000). Sur la période 2001-2002, il y a eu 7 805 nouveaux diplômés, ce qui correspond à 47 % de l'objectif.	16 500 (2001-2004)
Suède	Nombre de nouveaux enseignants diplômés	14 812 (1997-2000). Sur la période 2001-2002, il y a eu 12 916 nouveaux diplômés, ce qui correspond à 48 % de l'objectif.	26 800 (2001-2004)
Suède	Professeurs de mathématiques/de sciences/de technologie, en pourcentage du nombre total de nouveaux enseignants	23 %	33 % (2001-2004)
Suède	Nombre de nouveaux diplômés universitaires ayant obtenu une maîtrise	21 053 (1997-2000)	25 100 (2001-2004)
Royaume-Uni	Participation de la population de 18 à 30 ans à l'enseignement supérieur		Atteindre 50 % (2010)
Royaume-Uni	Nombre d'adultes faisant partie de la main-d'œuvre et n'ayant pas atteint le niveau NVQ2 ou un niveau de qualification équivalent		Réduction d'au moins 40 % (2010)
E. Diffusion de l'innovation et de la connaissance			
Autriche	DIRD en % du PIB	1,9 %	2,5 % (2005)
Danemark	DIRD en % du PIB	2 %	3 % (2010)
Danemark	DIRDE en % du PIB	1,32 %	2 % (2010)
Allemagne	DIRD en % du PIB	2,4 % (2000), 2,5 % (2002)	3 % (2010)
Espagne	DIRDE en % du PIB	0,5 % (2000)	0,84 % (2003)
Espagne	Nombre de brevets européens par million d'habitants	13 (2000), 14,7 (2002)	24,5 (2006), 40,7 (2010)
France	DIRD en % du PIB	2,19 %	3 % (2010)
France	DIRDE en % du PIB	1,37 %	2 % (2010)
Irlande	Nombre de brevets demandés par million d'habitants	340,3 (2001), 300,3 (2002)	350 (2006)
Irlande	Nombre de brevets accordés par million d'habitants	95,3 (2001), 90,3 (2002)	100 (2006)
Irlande	DIRD en % du PIB	0,88 % (1999), 1,17 % (2001)	2,8 % (2006)
Irlande	DIRDE en % du PIB	0,33 % (1999), 0,8 % (2001)	2 % (2006)

Pays-Bas	DIRD en % du PIB	Très légèrement au-dessus de la moyenne de l'UE	Faire partie des États membres les plus performants (2010)
Pays-Bas	DIRDE en % du PIB	NL 1,09 % (2001), EU 1,21 % (2000)	Moyenne UE (2005) et faire partie des États membres les plus performants (2010)
Pays-Bas	Dépenses de R-D consacrées aux TIC par les entreprises et les instituts de recherche		Croissance plus élevée que dans d'autres secteurs technologiques
Pays-Bas	Nombre de « techno-starter »	1100 (1999)	Augmentation de 50 %. Faire partie du groupe de tête (2010)
Pays-Bas	Part des entreprises innovatrices	Au-dessus de la moyenne UE pour le secteur manufacturier, en dessous pour les services.	Faire partie des États membres les plus performants (2010)
Pays-Bas	Entreprises innovatrices coopérantes	6 % (2000) = à peine en dessous de la moyenne UE	Faire partie des États membres les plus performants (2010)
Pays-Bas	Entreprises innovatrices coopérant dans la recherche	24 % (2000)	Faire partie des États membres les plus performants (2010)
Pays-Bas	Part des brevets délivrés par l'OEB	Quatrième place (2001)	Faire partie du groupe de tête (2010)
Pays-Bas	Part des produits manufacturés nouveaux ou améliorés dans le C.A.	En dessous de la moyenne UE	Moyenne UE (2005) et faire partie des États membres les plus performants (2010)
Pays-Bas	Bénéfices dégagés par les innovations	20 % (?)	Faire partie du groupe de tête (2010)
Portugal	DIRD en % du PIB	0,8 % (2002)	1 % (2003)
Finlande	Dépenses publiques intramurales de R-D en % du PIB	1 400 millions d'euros (2003) = 1 % du PIB	1700 millions d'euros (2007) (>= 1 % du PIB)
F. Accès aux TIC			
Allemagne	PME ayant une stratégie électronique, en pourcentage du total	12 % (2001)	20 % (2005)
Allemagne	Utilisateurs de l'internet, en pourcentage de la population totale	52 % (2003, Q1)	70 % (2005)
Espagne	Accès des entreprises (occupant plus de dix salariés) à l'internet	67,04 % (2001), 82,9 % (2002)	97 % (2006), 99 % (2010)
Espagne	Accès large bande en pourcentage du nombre d'habitants	2,07 % (2002), 4,36 % (juin 2003)	13,75 % (2006), 22 % (2010)
France	Accès des PME à l'internet, en pourcentage du nombre total	92 % (2002)	90 % (2006)
France	Accès des ménages aux services à large bande, en pourcentage	8,5 % (mars 2003)	25 % (2006)
Irlande	Entreprises ayant accès à l'internet, en pourcentage du nombre total	90 % (2000), 95,3 % (2002)	95 % (2006)
Irlande	Tarif téléphonique appliqué aux entreprises par rapport aux pays de l'OCDE	Quartile supérieur (2002)	Décile supérieur (2006)
Irlande	Accès des ménages à la large bande	0 % (2000), 0,3 % (mars 2003)	Décile supérieur OCDE (2006)
Pays-Bas	PME pouvant effectuer des transactions en ligne, en pourcentage du nombre total	36 % (2001), 66 % (1er trimestre 2003)	66 % (2005)
Portugal	Accès des ménages à l'internet en large bande		50 % (2005)
Portugal	Accès des ménages à l'internet en large bande		50 % (2005)
Portugal	Accès des services publics à l'internet en large bande		100 % (2005)

G. Ouverture et bon fonctionnement des marchés

Irlande	Aides d'État en % du PIB	1,4 % (1999) 1,2 % (2000)	Réduction (2003)
Danemark	Nombre d'entreprises peu exposées à la concurrence	70 (2000), 65 (2002)	Réduction de 50 % (2010)

ANNEXE 3 :INDICATEURS PAR PAYS

Indicators		BE	BG	CZ	DK	DE	EE	EL	ES	FR	IE	IT	CY	LV	LT	LU	HU	MT	NL	AT	PL	PT	RO	SI	SK	FI	SE	TR	UK	EU	US	JP	
I.1 **) Market capitalisation (% GDP)	2000				66.0	71.1		157.5	68.3	154.2	65.3	60.8				158.2	34.6			15.4	18.4	61.3		15.4	276.2	147.6		180.3		155.9			
	2001				71.7			85.7	89.0	113.0	78.4	67.7				179.1	22.8			15.4	16.7	56.7		15.7	196.2	154.2		171.8		141.6			
	2002				52.2	57.1		69.7	77.6	94.0	61.4	47.1				123.9	19.3	36.2		13.5	17.1			16.7	148.2	97.7		144.5					
	2003				36.8	29.5		41.3	58.8	61.7	42.2	33.7				90.4		30.5		14.6	13.1			21.5	83.4	63.6		95.0					
I.2 Newly listed companies (% already listed c ⁶⁵)	2000				3.4	15.5		17.1	24.0		4.2	16.5				4.8	35.7			7.2	5.8	4.5		18.8	12.7	14.8	11.4	16.8		10.2			
	2001				2.3	2.1		6.7	22.6		2.3	6.1				3.5	1.8	16.7		7.1	3.9	2.0		9.9	5.8	7.9	0.3	10.5		4.7			
	2002				0.0	0.6		4.8	17.5		0.0	4.7				4.9	0.0	7.7		6.2	2.3			9.6	2.0	3.4	1.7	8.8		4.8			
I.3 (Early and later stage) venture capital (% GDP)	1999	0.27		0.06	0.05	0.14		0.06	0.10	0.13	0.09	0.06				0.02			0.35	0.04	0.12	0.05		0.01	0.14	0.20		0.21	0.14	0.38			
	2000	0.22		0.22	0.11	0.19		0.16	0.13	0.23	0.21	0.14				0.10			0.39	0.07	0.12	0.12		0.03	0.19	0.23		0.41	0.23	0.89			
	2001	0.12		0.04	0.17	0.13		0.07	0.13	0.09	0.11	0.09		0.27		0.10			0.22	0.06	0.05	0.06	0.04	0.04	0.16	0.39		0.17	0.13	0.29			
	2002	0.08		0.04	0.13	0.06		0.03	0.11	0.08	0.08	0.07				0.02			0.19	0.05	0.03	0.05		0.04	0.21	0.21		0.15	0.10	0.19			
II.1 % SMEs identifying administrative burden as a major business constraint	1999	12			9	15		4	5	19	12	11				13			9	14			5		5	11		11					
	2001	12			16	19		6	2	16	1	5				15			15	12			1		10	7		14					
	2002	11			15	20		2	2	19	7	9				12			11	16			4		11	7		11					
	2003	14			8	14		1	2	15	5	8				8			13	4			1		7	5		10					
II.2 - Impact Assessment, 2003	Total	7			8	9		1	5	4	4				2				9	9					9	9		9					
	2002	89			100	98		77	68	91	73					95			98	87			78		92	92		97					
III.1*) Trade integration	2000	75.27	44.65	59.52	29.55	28.01	86.10	17.93	23.65	23.37	66.84	21.97	23.87	35.23	41.46			64.31	78.69	47.74	32.07	25.48	30.13	31.43	49.93	62.58	32.99	30.22	20.39	21.06	11.54	10.09	9.01
	2001	74.41	43.03		29.17	28.45	81.01	17.69	22.63	22.83	64.33	21.73			42.27			63.12	45.76	32.99	25.06	29.00	33.34	49.87	67.09	30.77	28.79	20.46	11.36	9.49	8.38		
	2002	70.45	41.35		29.40	27.75	78.85	16.40	21.48	21.83	56.91	20.50			43.46			59.45		42.66	32.44	26.31	26.20	34.56	48.43	65.04	29.34	27.63	19.14	10.79	9.13	8.78	
III.2 State aid (% GDP)	97-99	1.45			1.24	1.45		1.71	1.00	1.43	1.49	1.36				1.23			0.90	1.18		1.69			2.14	0.85		0.66	1.23				
	99-01	1.35			1.38	1.22		1.39	0.75	1.16	1.27	1.00				1.32			0.97	1.00		1.13			1.73	0.75		0.52	1.01				
IV.1.a - Gross birth rates of enterprises	1999	7.0		11.2	10.0	15.7	31.8	11.0	9.7	11.6	14.2	7.0		6.7	19.7	11.4	17.0		9.4	7.4	20.8	7.6	14.3	8.8	7.3	7.0	8.9	8.5	10.2				
	1999	-1.7		10.2	2.1	3.1	11.1	3.2	2.7		6.0	-0.2		2.1	12.1	4.3	9.1		0.8	2.5	13.6	1.7		9.8	-0.4	1.2	-0.9	0.6	0.6				
IV.2 - Volatility of enterprise population (birth rate + death rate)	1999	15.7		12.2	19.7	28.3	52.5	18.8	16.5		22.4	15.4		11.3		24.9			18.4	12.3		28	14.3	18.8	15.6	11.4	20.1	16.4	19.8				
IV.3 Female self-employment in Industry and Services (% tot. self-employment)	1995	30.6			25.8	28.0		19.6	27.2	27.2	20.0	23.7				26.8			32.8	29.8		34.2			32.3	27.5		24.5	26.3				
	2000	30.6	29.7	27.8	25.3	29.1	39.9	23.7	27.2	27.4	21.4	24.7	20.5	35.4	44.9	29.4	31.7		32.9	30.5	32.3	33.6	22.2	24.7	25.3	31.2	26.7	27.5	27.4	38.0			
	2002	32.2	34.0	27.1	24.0	29.6	34.3	23.9	27.6	27.7	20.0	24.9	22.9	33.1	44.1	24.0	32.4		32.0	30.5	31.1	33.6	25.6	22.3	24.0	34.3	25.4	26.4	27.4				
V.1 Tertiary graduates (ISCED 5 and 6) / 1000 population 20-29 yrs	2000	51.4	38.1	22.4	54	31	37.2		39.6	64.5	67.5	24.8	30.8	46.9	46.7	12	37.5	36.4	37.2	23.6	59.1	35.9	18	39	25.4	57.1	38	65	36.2				
	2001	53.4	41.4	25.4		31	40.1		42.1		70.9	24.8		62.6	58.1		36.2	35	39.2	26.2	71.1	37.9	20.2	40.2	28.9		38.5						
V.2 Graduates in science and technology / 1000 population 20-29 yrs	2000	9.7	6.6	5.5	11.7	8.2	7		9.9	19.6	23.2	5.7	3.7	7.5	12.1	1.8	4.5	3.8	5.8	7.1	6.6	6.3	4.5	8.9	5.3	16	11.6	16.2	9.3	9.6	12.6		
	2001	10.1	7.9	5.6		8	7.3		11.3		21.7			7.6	14.8		3.7	3.3	6.1	7.2	7.4	6.4	4.9	8.2	7.4		12.4						
V.3 Population, 25-64 yrs, participating in education & training (% age group)	2000	6.8			20.8	5.2	6	1.1	5.1	2.8		5.5	3.1		2.7	4.8	3.1		15.6	8.3		3.3	0.9	4.2		19.6	21.6	21.1	8.5				
	2001	7.3	1.5		17.8	5.2	5.2	1.4	4.9	2.7		5.1	3.4		3.7	5.3	3		16.3	8.2		4.8	3.3	1.1	3.7		19.3	17.5	21.7	8.4			
	2002	6.5	1.3	6	18.4	5.2	5.2	1.2	6	2.7	7.7		4.6	3.7	8.4	3.3	5.3	3.4		16.4	7.5	4.3	2.9	1.1	5.1	9	18.9	18.4	22.3	8.4			
VI.1 R&D expenditure as % GDP (latest year available)	BERD	1.45	0.11	0.8	1.32	1.5	0.15	0.19	0.52	1.36	0.88	0.53	0.06	0.16	0.2	1.19	0.36		1.14	1.18	0.25	0.17	0.26	0.86	0.44	2.68	2.84	1.2	1.28	2.04	2.11		
	GERD	2.03	0.52	1.33	2.07	2.52	0.66	0.87	0.97	2.13	1.21	1.08	0.26	0.44	0.68	1.36	0.8		2.02	1.86	0.7	0.76	0.37	1.52	0.67	3.67	3.78	1.86	1.94	2.7	2.98		
VI.2 Number of patents & high tech patents / mio inhabitants	High tech	23	2	11	42	49	11	2	4	30	31	6	14	8	2	11	19	10	89	19	3	1	1	41	6	136	101	36	32	57	45		
	Total	152	2	11	211	310	11	8	24	145	86	75	14	8	2	211	19	10	243	174	3	5	1	41	6	338	367	133	161	170	175		
VI.3 Co-operation for innovation	Cooperation	35			51	59		55	52	34	40	49				44			37	34			60		47	43		46	49				
	Intention	10			8	8		26	7	12	4	19				10			5	10			6		5	6		3	9				
VII.1*) ICT expenditure as % GDP	2001	3.63	4.16	5.39	4.17	3.93	5.95	2.22	2.39	3.91	2.60	2.59		4.21	3.57			4.61	4.44	3.72	3.54	2.96	3.32	3.55	4.66	4.08	5.67	2.19	4.65	3.77	4.26	3.65	
	2002	3.36	4.12	4.48	3.97	3.64	5.39	1.94	2.23	3.76	2.24	2.47		4.30	3.32			3.81	4.21	3.44	3.47	2.66	3.22	3.26	4.50	3.92	5.38	1.60	4.35	3.53	3.82	3.57	
VII.2.a Business use of Internet	2001				87%	81%		67%	67%		66%	67%				55%			79%	84%					91%	90%		63%	74%				
	2002				95%	84%		64%	83%		83%	74%				79%			85%	85%					96%	95%		54%	76%				
VII.2.b Internet users / 10'000 inhabitants	2001	3,104	746	1,467	4,295	3,736	3,005	1,321	1,827	2,638	2,331	2,689	2,175	723	679	3,598	1,484	2,526	4,905	3,150	984	2,815	447	3,008	1,253	4,303	5,163	604	3,296	3,094	5,015	3,842	
	2002	3,286			4,652	4,237	4,133	1,815	1,931	3,138	2,709	3,011	3,000	1,331		3,675	1,576		5,304	4,094		3,555	806	4,008	1,604	5,089	5,731	728	4,062	3,570	5,375	4,493	
VII.3 Commercial use of the Internet	2001(purch.)				32	5		9			10					18				14			8			17	22						
	2002(purch.)				46	38		11	7		38	7				23				32	32				52	59		26	25				
	2001(rec.ord.)				27	6		5	5		3					9				9	11					18	18						
VII.4 - Broadband penetration rates	2001				24	16		9	2	21	4					12				34	21				17	14		10	12				