

Jean Ries, CRP Henri Tudor et STATEC

N° 103

cahier économique

une typologie des entrepreneurs luxembourgeois

(résultats de l'enquête communautaire FOBS)

SAVOIR POUR AGIR

statec
L U X E M B O U R G

Service central de la statistique
et des études économiques

13, rue Erasme
B.P. 304
L-2013 Luxembourg

Téléphone 478-4219
Fax 46 42 89
E-mail: info@statec.etat.lu
Internet: www.statec.lu

Décembre 2006
ISBN 2-87988-069-6

La reproduction est autorisée
à condition de mentionner la source.

Impression: Imprimerie Centrale

Sommaire

Avant-propos	5
1. Introduction	5
2. Définition(s) de l'entrepreneuriat	6
3. Comment mesurer l'entrepreneuriat?	7
4. L'enquête FOBS	14
5. Typologie des entrepreneurs	24
6. Conclusion	31
Bibliographie	32
Annexe 1: Le questionnaire de l'enquête FOBS	34
Annexe 2: Résultats détaillés de la typologie	42

Table des matières

Avant-Propos	5
1. Introduction	5
2. Définition(s) de l'entrepreneuriat	6
2.1 Arbitrage, risque et incertitude	6
2.2 Coordination des facteurs de production	6
2.3 Innovation	7
2.4 Conclusion	7
3. Comment mesurer l'entrepreneuriat ?	7
3.1 Emploi indépendant	8
3.2 Créations d'entreprises	9
3.3 Indicateurs de taille et de croissance	11
3.4 Indicateurs d'innovation	12
3.5 Demandes d'établissement	12
3.6 « Esprit d'entreprendre »	12
3.7 Lequel choisir ?	14
3.8 Un nouveau projet	14
4. L'enquête FOBS	14
4.1 Une première lecture des données	15
4.1.2 L'entrepreneur	15
4.1.2 L'entreprise	19
4.1.3 Perspectives pour l'avenir	23
5. Typologie des entre-preneurs	24
5.1 Jeunes et innovants	26
5.2 Entrepreneurs en difficultés	27
5.3 Entrepreneuses	27
5.4 « Serial » entrepreneurs	28
5.5 Entrepreneurs expérimentés	29
5.6 « Serial Unternehmer »	30
5.7 Résumé des groupes	30
6. Conclusion	31
Bibliographie	32
Annexe 1: Le questionnaire de l'enquête FOBS	34
Annexe 2: Résultats détaillés de la typologie	42

Une typologie des entrepreneurs luxembourgeois

Avant-Propos

L'auteur de ce rapport tient à remercier tout particulièrement Charles-Henri Dimaria et Mike Hartmann pour leur aide et leurs conseils dans la réalisation de ce rapport.

Par ailleurs, ce rapport a bénéficié des commentaires de la part des personnes suivantes: Serge Allegrezza, Alexandra Guarda-Rauchs et Nico Weydert. Qu'ils en soient remerciés.

1. Introduction

De nos jours, l'entrepreneuriat est un sujet à la mode, qui suscite beaucoup d'intérêt et d'attention de la part des décideurs politiques, le Luxembourg ne faisant pas exception. Dans les économies modernes l'entrepreneuriat est considéré comme un des moteurs de la croissance économique, comme le montrent entre autres Audretsch et Thurick (2001a) ainsi que Wennekers et Thurick (1999).

Cet intérêt de la part des politiques envers l'entrepreneuriat et les petites et moyennes entreprises (PME) est relativement récent. Dans la période suivant la deuxième guerre mondiale, des chercheurs issus d'une multitude de disciplines étaient assez sceptiques en ce qui concerne les bienfaits de l'entrepreneuriat. Audretsch (2002) énumère quelques faits stylisés qui font état d'une certaine inefficacité des PME et qui ont fait tourner l'attention des décideurs politiques vers les plus grandes structures:

- les PME ne permettent pas une production optimale à cause de leur taille,
- les salaires et rémunérations dans les PME sont inférieurs à ceux dans les entreprises plus grandes,
- les PME ne sont que marginalement impliquées dans les activités innovantes,
- l'importance relative des PME est train de chuter,

En conséquence, les PME et l'entrepreneuriat étaient considérés comme un luxe. Seules des considérations politiques et sociales ont fait que ces activités étaient soutenues. Malgré tout, les PME n'ont pas disparu de la scène. A la surprise de tout ceux qui ont prédit leur déclin voire leur disparition, les PME ont commencé à refaire surface depuis les années 1970 et 1980, aussi bien en Amérique du Nord qu'en Europe (Acs et Audretsch, 1993). Brock et Evans (1989) ont avancé une poignée d'hypothèses susceptibles d'expliquer ce regain d'intérêt et d'importance:

- le changement technologique a réduit l'importance de la taille de l'entreprise dans l'industrie,
- grâce à la dérégulation et la privatisation les marchés sont devenus plus accessibles aux PME et aux nouveaux entrants,
- il y a eu des changements dans la composition de la population active: les taux de participation des femmes, des jeunes, et des immigrés sont en progression. Ces groupes-là sont plus sensibles à une certaine flexibilité que peut leur procurer un emploi dans une plus petite structure,
- l'incidence croissante de l'innovation dans les pays à salaires élevés a réduit les impératifs de production à grande échelle et a favorisé l'émergence et le développement d'activités entrepreneuriales.

Audretsch et Thurick (2001b) rajoutent encore un autre facteur explicatif à cette liste. Selon eux, la globalisation incessante a fait glisser les avantages comparatifs des pays nord-américains et européens vers des activités basées sur la connaissance (« knowledge based economy »). Il s'agit là d'activités plus propices à l'entrepreneuriat et aux PME.

Cependant, avant de débattre sur l'importance de l'entrepreneuriat, de son impact sur la croissance économique, etc., il convient de s'interroger sur les concepts: que faut-il entendre par entrepreneuriat et qu'est-ce qu'un entrepreneur? En effet, cette question est largement débattue parmi les chercheurs dans des disciplines aussi différentes que l'économie, la psychologie, la sociologie ou encore les sciences de gestion.

La contribution de la présente étude se situe à ce niveau-là. L'objectif est de fournir une typologie des entrepreneurs luxembourgeois, ou plutôt des entrepreneurs au Luxembourg. Il s'agit d'une étude empirique dont l'essentiel se concentre sur l'analyse des données originelles de l'enquête FOBS (Factors of Business Success). Cette enquête-pilote fournit tout un tas d'informations nécessaires à un tel exercice. Elle permet aussi de faire le lien entre les entrepreneurs et les entreprises créées.

Le rapport est structuré comme suit. La deuxième section s'intéresse au cadre théorique, et passe en revue quelques tentatives de définition de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat. Une troisième section s'intéresse au problème de quantification de l'entrepreneuriat, c'est-à-dire comment mesurer le phénomène entrepreneurial en pratique. La quatrième section présente et dépouille la base de données utilisée dans cette étude. La cinquième section propose une typologie des entrepreneurs luxembourgeois. La dernière section va fournir les conclusions de cette étude et va discuter des pistes de recherche potentiellement intéressantes.

2. Définition(s) de l'entrepreneuriat

Cette section passe en revue quelques travaux théoriques concernant l'entrepreneuriat. Une phrase émise par Bruyat et Julien (2001) illustre particulièrement bien la situation actuelle dans ce domaine:

« The problem of defining the word entrepreneurship and establishing the boundaries of the field of entrepreneurship still has not been solved »

Un nombre important de chercheurs ont essayé de donner des définitions des termes « entrepreneuriat » et « entrepreneurs ». Les auteurs dits « classiques » ont mis les jalons concernant une définition théorique de l'entrepreneuriat. Des auteurs plus récents ont repris, retravaillé et parfois étoffé ces idées. Néanmoins, dans les travaux plus récents on retombe toujours sur un des points de vue classiques. Le lecteur intéressé par un aperçu plus fouillé est invité de consulter van Praag (1999). Ci-dessous, les définitions sont reprises dans l'ordre chronologique de leur apparition. Ces définitions s'articulent autour des trois axes suivants:

1. Arbitrage, risque et incertitude
2. Coordination des facteurs de production
3. Innovation

2.1 Arbitrage, risque et incertitude

Le premier économiste à s'intéresser à l'entrepreneur et à tenter d'en donner une définition était Richard Cantillon (1755). Selon lui, l'entrepreneur est un arbitragiste. Donc, il s'agit de quelqu'un prêt à assumer des risques. Cette idée était reprise plus tard par Kirzner (1985). Pour lui, l'entrepreneur est un intermédiaire qui est capable d'apercevoir des opportunités de profit et de les exploiter, c'est à dire d'en assumer le risque.

Knight (1921) a introduit la différence entre risque et incertitude. Selon lui, le risque comprend les éléments qui sont maîtrisables et gérables. Ainsi, un entrepreneur est quelqu'un capable d'assumer et de neutraliser ces risques. L'incertitude fait référence à des éléments plus aléatoires qui sont difficilement prévisibles et qui ne sont pas maîtrisables (p.ex. le changement technologique, les catastrophes naturelles,...). L'entrepreneur doit donc être une personne disposée à faire face à cette incertitude. Cette vision n'est pas sans rappeler le fonctionnement d'une compagnie d'assurances. Les idées de Knight ont été reprises plus tard par Kihlstrom et Laffont (1979), qui en proposent une version formalisée et introduisent ainsi ces concepts en théorie économique « orthodoxe ».

2.2 Coordination des facteurs de production

Selon Jean-Baptiste Say (1828), l'entrepreneur est une personne capable de combiner et coordonner différents facteurs de production. L'entrepreneur fait le lien entre différents offreurs de ces facteurs. A cette fin il doit posséder des capacités de jugement et une expérience particulières. Ce point de vue est critiqué par certains comme par exemple Hébert et Link (1989). Selon eux, une telle vision de l'entrepreneuriat est trop restrictive. En effet, l'entrepreneur n'est que considéré comme un travailleur doté de (très) bonnes capacités de gestion. Néanmoins, des auteurs plus modernes ont repris et reformulé les idées de Say. En effet, Casson (2003) définit l'entrepreneur comme « quelqu'un qui est spécialisé dans la prise de décision et les jugements sur l'allocation de ressources rares »¹.

¹ Texte original: « An entrepreneur is someone who specialises in taking judgmental decisions about the co-ordination of scarce resources. »

2.3 Innovation

Une définition très célèbre de l'entrepreneuriat est due à l'économiste autrichien Joseph Schumpeter (1934). L'entrepreneur n'est plus un arbitragiste et/ou coordinateur de ressources, qui prend les contraintes technologiques plutôt comme données, et qui n'apporte que des changements graduels. Pour lui, l'entrepreneuriat nécessite l'innovation et il assimile ce terme à une rupture. Il s'agit de faire des choses inédites ou bien de réaliser des choses connues d'une manière inédite. Il identifie cinq catégories d'action pour un entrepreneur :

1. Création d'un nouveau produit ou service
2. L'introduction d'un nouveau procédé de production
3. L'ouverture/découverte d'un nouveau marché
4. Trouver des nouvelles sources de facteurs de production
5. Introduire une nouvelle forme organisationnelle dans un secteur

Quelques constats intéressants émergent de la théorie schumpeterienne. Tout d'abord la propriété de facteurs de production n'est pas un pré-requis à l'entrepreneuriat. Donc, l'entrepreneur peut très bien être employé au sein d'une entreprise. Il ne doit pas non plus assumer et gérer les risques de son entreprise. Il s'agit là du rôle des marchés des capitaux et investisseurs. En effet, Schumpeter introduit une distinction claire et nette entre les entrepreneurs et les capitalistes. Une dernière implication de cette théorie est le fait que l'entrepreneuriat disparaisse dès qu'une nouvelle idée est lancée, c'est à dire dès qu'une entreprise est créée et que la nouveauté est acquise par le public, respectivement par un concurrent. Or, l'entrepreneuriat peut aussi être limité dans l'espace. Ce qui constitue une innovation dans un endroit précis n'est pas forcément une innovation dans un autre endroit. Ainsi, dans une région une certaine activité pourrait relever de l'entrepreneuriat, tandis que dans une autre région où cette activité est bien établie, elle ne relèverait plus de l'entrepreneuriat. Donc l'approche schumpeterienne a besoin d'une référence d'un « benchmark » pour devenir opérationnelle. L'entrepreneur schumpeterien n'est donc pas non plus un véritable « homo oeconomicus » qui prend des décisions rationnelles et bien calculées. Il s'agit avant tout d'un individu particulier capable de sortir des chemins battus.

Malgré sa relative popularité, la théorie de Schumpeter est assez controversée. En particulier, la distinction claire et nette entre capitalistes et entrepreneurs lui a valu un certain nombre de critiques (voir par exemple Kanbur, 1980).

Leibenstein (1968) propose une voie médiane. Il considère deux types d'entrepreneurs : l'entrepreneur « routinier » et l'entrepreneur « new type ». L'entrepreneur routinier s'occupe de la gestion et coordination d'une entreprise établie et dont le marché et la fonction de production sont connus. L'innovation et le changement, s'il y en a, dans ces types d'entreprises sont d'une nature graduelle. L'entrepreneur « new type », quant à lui, est davantage schumpeterien. Il crée et développe des activités dans un environnement qui est (partiellement) inconnu. Donc, le marché et/ou la fonction de production de l'entreprise ne sont que partiellement connus.

2.4 Conclusion

Cette section a mis en avant quelques définitions de l'entrepreneuriat. Il s'agit des définitions classiques, qui sont encore fort répandues de nos jours. L'entrepreneuriat apparaît donc comme un phénomène complexe, multi-dimensionnel et assez difficile à cerner. Chacune de ces définitions a une certaine pertinence au niveau pratique. Il en découle qu'il n'y a pas vraiment de « bonne » définition. Il convient de garder ces différents points de vue à l'esprit en étudiant l'entrepreneuriat.

3. Comment mesurer l'entrepreneuriat ?

Une « bonne » mesure d'un phénomène ou d'une activité nécessite idéalement une définition largement acceptée ainsi que des fondements théoriques solides. Dans le domaine de l'entrepreneuriat il y a une véritable prolifération de définitions, théories, taxonomies et autres typologies qui se chevauchent en partie et sont parfois contradictoires (Parker, 2002).

Evidemment cette situation ne va pas rendre aisée la définition d'un ou de plusieurs indicateurs d'entrepreneuriat. Concernant les indicateurs une difficulté supplémentaire surgit, au-delà de la pertinence d'un indicateur donné. Idéalement les indicateurs doivent être comparables à travers le temps et l'espace. Donc, en comparant l'évolution d'un indicateur à tra-

vers le temps et travers plusieurs pays, il convient de s'assurer que les variations correspondent à des phénomènes réels et ne sont pas tributaires de la manière dont un indicateur est construit. Des différences institutionnelles à travers les pays mais aussi à travers le temps ne sont pas de nature à faciliter la définition de ces indicateurs.

Dans les travaux empiriques, les chercheurs ont utilisé une toute une gamme d'indicateurs, en fonction de la pertinence, mais aussi en fonction de la disponibilité des indicateurs. Cette section s'intéresse particulièrement aux indicateurs suivants:

1. Emploi indépendant
2. Créations d'entreprises
3. Indicateurs de taille et de croissance
4. Indicateurs d'innovation
5. Demandes d'établissement
6. « Esprit d'entreprendre »

3.1 Emploi indépendant

Un indicateur très populaire, en particulier parmi les économistes, est celui de l'emploi des indépendants (voir p.ex. Katz 1990). L'équation dans ce cas est simple: un travailleur indépendant est un entrepreneur. L'attrait de cet indicateur réside dans son accessibilité et sa disponibilité. En effet, des données sont disponibles un peu partout dans le monde via des enquêtes

ou des sources administratives. De plus, à côté d'informations sur le statut d'emploi proprement dit, ces données fournissent des informations détaillées sur le profil socio-économique des individus.

L'utilisation de ce type de données soulève certains problèmes. Tout d'abord, le propriétaire d'une entreprise n'a pas forcément un statut d'indépendant. Il peut très bien être employé dans sa propre entreprise. L'inverse est vrai aussi. Un employé indépendant n'est pas forcément un entrepreneur ou créateur d'entreprise. Des raisons légales, fiscales ou organisationnelles peuvent pousser des entreprises à engager du personnel sous un statut de travailleur indépendant plutôt que d'employé.

Le tableau 1 renseigne la part de l'emploi indépendant dans l'emploi total pour quelques pays européens. Ces chiffres sont issus des enquêtes sur les forces de travail (EFT). Il s'agit là d'une enquête menée dans plusieurs pays et coordonnée par Eurostat. D'après ce tableau, l'activité entrepreneuriale est relativement limitée au Luxembourg. Par ailleurs, la tendance pointe de manière claire et nette vers la baisse. Néanmoins, cet indicateur risque de sous-estimer de manière non-négligeable l'activité entrepreneuriale au Luxembourg. En effet, les enquêtes sur les forces de travail ne concernent que la population des résidents. Ceci pose un problème pour un pays comme le Luxembourg, où les travailleurs frontaliers jouent un rôle considérable dans la vie économique. Ce point sera élaboré dans la section 4.1.2.

Tableau 1: Part de l'emploi indépendant dans l'emploi total (en %)

	1985	1990	1995	2000	2005
Allemagne	9	9	9	10	11
Autriche			11	11	12
Belgique	16	16	15	14	14
Danemark	10	9	8	8	8
Espagne		21	21	18	17
Finlande			14	13	12
France	13	13	12	10	10
Grèce	36	35	34	32	30
Irlande	22	23	21	18	16
Italie	24	24	25	24	25
Luxembourg	9	10	10	9	8
Pays-Bas	9	10	11	10	12
Portugal		26	26	23	24
Suède			12	11	10
Royaume-Uni	11	13	13	12	13
EU15			15	14	15
EU25				15	15

Source: Eurostat

Dans les travaux sur l'entrepreneuriat on rencontre souvent un indicateur appelé le taux de propriétaires d'entreprises. Il ne s'agit que d'une version améliorée et étoffée d'un indicateur d'emploi indépendant. En principe les indicateurs d'emploi indépendant sont comparables au niveau européen, grâce notamment aux enquêtes sur les forces de travail. Or, au-delà de l'Union Européenne des comparaisons s'avèrent plus compliquées. D'où l'intérêt de cet indicateur particulier. Le lecteur intéressé trouvera plus d'informations à ce sujet dans van Steel (2003, 2005). Pour une discussion plus générale de cet indicateur, le lecteur intéressé pourra consulter Parker (2004).

Le taux de propriétaires d'entreprises est représenté dans le tableau 2. De nouveau, il apparaît que l'activité entrepreneuriale au Luxembourg est relativement faible et en déclin. Or, tout comme l'indicateur d'emploi indépendant (tableau 1), cet indicateur sous-estime l'activité entrepreneuriale au Luxembourg, pour les mêmes raisons que celles mentionnées ci-dessus.

3.2 Créations d'entreprises

Un autre indicateur potentiellement intéressant est le taux de création des entreprises. Il est défini comme le

nombre de créations d'entreprises à un certain moment divisé par le nombre total d'entreprises actives à ce moment. Cette information est disponible dans bon nombre de pays via des banques de données du type «Démographie d'entreprises». Dans le contexte luxembourgeois et européen, cet indicateur peut se révéler très intéressant. Il existe un projet de Démographie d'entreprises au niveau européen, coordonné par Eurostat. Projet auquel le Luxembourg participe via le STATEC (voir à ce sujet. STATEC, 2004 et STATEC, 2005). Une méthodologie et des définitions rigoureuses assurent que les indicateurs produits au sein de ce projet sont comparables à travers le temps et les pays.

Evidemment, ce type d'indicateur est tributaire de la façon dont une création d'entreprise est définie, tout comme il est tributaire de la définition de l'entreprise, comme des considérations de seuil. Par exemple il s'agit de clarifier si une création d'entreprise renvoie à la création d'une unité légale ou plutôt d'une unité organisationnelle, pouvant regrouper plusieurs unités légales. Un autre élément qui risque de poser des problèmes de comparabilité est le fait que dans certains pays, une création d'entreprise est seulement considérée comme telle si l'entreprise en question emploie au moins un travailleur. Dans d'autres pays cette restriction n'est pas imposée.

Tableau 2: Taux des propriétaires d'entreprises (en %)

	1972	1980	1988	1996	2002	2004
Allemagne	8	7	7	8	9	9
Autriche	9	7	7	7	8	9
Belgique	11	10	11	12	11	11
Danemark	8	7	6	6	7	6
Espagne	12	11	12	13	13	13
Finlande	7	6	8	8	8	8
France	11	10	10	9	8	8
Grèce	16	18	19	20	19	20
Irlande	8	9	10	11	11	12
Italie	14	15	17	18	18	19
Luxembourg	11	9	8	7	5	5
Pays-Bas	10	9	8	10	11	11
Portugal	11	12	12	16	14	13
Royaume-Uni	8	7	10	11	11	11
Suède	7	7	6	8	8	8
Islande	11	9	10	13	12	13
Norvège	10	8	8	7	7	7
Suisse	7	7	7	9	8	8
Etats-Unis	8	10	11	10	10	10
Japon	13	13	12	10	9	9
Canada	8	9	11	13	12	12
Australie	13	17	16	16	16	17

Source: van Steel (2005)

Si cet indicateur est potentiellement intéressant pour des études adoptant une approche « macro », il l'est beaucoup moins pour les études « micro ». En général les données de type « démographie d'entreprises » sont tacites concernant les personnes derrière ces entreprises, à savoir le fondateur ou l'entrepreneur. En principe, ces indicateurs pourraient être fusionnés avec d'autres sources de données. Or, ceci est de nature à poser un certain nombre de problèmes pratiques. Comme mentionné ci-dessous, il n'est pas évident d'identifier l'entrepreneur qui se cache derrière une entreprise. Ceci complique la fusion avec des sources de données fournissant des informations sur les personnes physiques, comme par exemple des fichiers de la sécurité sociale. Rajouter de l'information sur les entreprises, comme par exemple des données financières, n'est pas évident non plus. Ces données existent bel et bien dans bon nombre de pays, dont le Luxembourg, mais ne sont collectées que pour des entreprises qui ont une certaine taille (en général plus de 10 employés). Donc, un tel exercice de fusion va laisser passer par les mailles du filet bon nombre d'entreprises potentiellement intéressantes dans une étude sur l'entrepreneuriat.

L'enquête FOBS (Factors of Business Success) présentée ci-dessous relève en principe aussi de ce type

d'indicateurs. En effet, cette enquête a été réalisée à partir d'un échantillon d'entreprises créées en 2002. Et c'est notamment la démographie des entreprises qui a permis d'identifier les créations.

Toutes ces remarques sur le taux de création d'entreprises sont aussi valables pour d'autres indicateurs issus de la démographie des entreprises. Ainsi, des indicateurs alternatifs et/ou complémentaires pourraient être choisis. Deux indicateurs potentiellement intéressants seraient la volatilité ainsi que le changement net de la population. La volatilité est définie comme étant la somme du taux de créations et du taux de disparitions des entreprises pendant une période de temps donnée. Le changement net est la différence entre le taux de créations et le taux de disparitions pendant une période de temps donnée.

Le tableau 3 indique le taux de création d'entreprises pour les pays participants au projet « Démographie des entreprises » d'Eurostat. A l'heure actuelle, ces données sont disponibles pour la période allant de 1998 à 2003. D'après cet indicateur l'activité entrepreneuriale est en légère baisse au Luxembourg. Comparée aux autres pays, cette activité se situe dans la moyenne.

Tableau 3: Taux de création d'entreprises (en %)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Danemark	10	11	10	9		
Espagne	10	10	10	9	9	10
Estonie			11	13	11	15
Finlande	8	8	7	7	7	8
Hongrie			14	13	15	10
Italie	11	8	8	8	7	7
Lettonie			16	10	22	10
Lithuanie			11	11	10	9
Luxembourg	14	14	13	13	12	11
Norvège	12	11	10	10		
Pays-Bas		10	9	10	10	8
Portugal	9	8	8	7	6	6
République tchèque				12	10	10
Roumanie			11	11	13	19
Royaume-Uni	13	13	12	12	12	13
Suède	7	6	7	7	6	6
Slovaquie			10	15	15	9
Slovénie			6	7	7	7

Source: Eurostat

3.3 Indicateurs de taille et de croissance

Plutôt que d'assimiler l'entrepreneuriat à l'emploi indépendant, il pourrait être assimilé à des petites entreprises. Dans un contexte particulier (pays et période de temps donnés) l'entrepreneuriat pourrait être mesuré par la prévalence des petites entreprises. Or, cette approche n'est guère satisfaisante. Tout d'abord, le critère de « petite » entreprise est arbitraire. Quand est-ce qu'une entreprise est petite ? Quand est-ce qu'elle ne l'est plus ? Ensuite, le critère de taille d'une entreprise dépend beaucoup du secteur d'activité dans lequel elle se trouve. Même si un accord était trouvé à ce sujet, il subsiste un autre souci. Les entrepreneurs ne se trouvent pas forcément dans des petites entreprises, et les petites entreprises ne sont pas forcément toutes dirigées par un entrepreneur (Holtz-Eatkin, 2000).

Un indicateur intimement lié à la taille serait un indicateur sur la croissance des entreprises. Donc l'entrepreneuriat serait constitué d'entreprises qui connaissent un taux de croissance au-delà d'un certain niveau comme le préconise par exemple Birch (1999). Mais quel serait ce seuil ? Tout comme la taille, la croissance d'une entreprise peut être fortement conditionnée par son secteur d'activité. Ensuite, un tel indicateur donne de nouveau une vision très restreinte de l'entrepreneuriat.

Un indicateur de taille est renseigné dans le tableau 4. Plus précisément, il s'agit de la fraction que représentent les entreprises d'une certaine taille dans la population totale des entreprises. La part des « petites » entreprises est restée relativement stable sur la période 1998-2003. Ceci est vrai quelque soit le critère de taille: moins de 4 ou moins de 9 employés. Le tableau 5 compare la situation luxembourgeoise en 2003 à celles des autres pays. Il y apparaît que concernant le proportion d'entreprises avec au plus 9 employés se trouve dans la moyenne des autres pays.

Tableau 4: Distribution des entreprises luxembourgeoises selon leur taille (en %)

Nombre d'employés	1998	1999	2000	2001	2002	2003
0	42	43	42	41	40	38
1 à 4	33	33	34	34	35	38
5 à 9	11	11	10	10	10	10
10 à 19	6	6	7	6	7	6
20 ou plus	7	7	7	8	7	7

Source: Eurostat

Tableau 5: Distribution des entreprises selon leur taille en 2003 (en %)

	Nombre d'employés				
	0	1 à 4	5 à 9	10 à 19	20 ou plus
Danemark	77	14	4	2	2
Espagne	60	27	6	4	4
Estonie	40	38	10	6	6
Finlande	52	35	7	3	3
Hongrie	60	28	6	3	3
Italie	51	38	5	3	2
Lettonie	70	21	5	3	2
Lithuanie	24	42	15	9	10
Luxembourg	38	38	10	6	7
Norvège	31	37	16	9	8
Pays-Bas	45	39	7	4	5
Portugal	51	31	9	5	4
République tchèque	1	63	19	9	8
Roumanie	26	50	11	6	7
Royaume-Uni	64	25	6	3	3
Suède	45	41	7	3	4
Slovaquie	47	39	7	4	3
Slovénie	22	59	10	5	4

Source: Eurostat

3.4 Indicateurs d'innovation

Les indicateurs liés à l'innovation pourraient être utilisés pour mesurer l'entrepreneuriat, comme le suggère par exemple Audretsch (1995). Concrètement, cet indicateur pourrait se servir de l'enquête sur l'innovation CIS (c.f. Pajot, 2006 et STATEC, 2006). Un tel indicateur correspond à une vision schumpeterienne de l'entrepreneuriat. Evidemment, les limites de cet indicateur sont celles de cette définition théorique. Si des données directes sur l'innovation du type CIS ne sont pas disponibles, d'autres indicateurs proches (proxies) pourraient être utilisés. Ainsi Griliches (1991) propose d'utiliser des informations sur les brevets afin d'évaluer l'innovation. La limite de cette dernière approche vient du fait que toutes les innovations donnent naissance à un brevet.

3.5 Demandes d'établissement

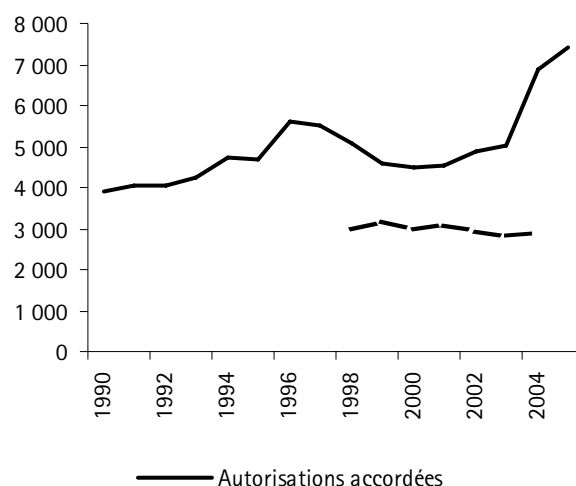
Les indicateurs passés en revue jusqu'ici peuvent être appliqués dans un contexte international. Plus précisément, il s'agit d'indicateurs disponibles dans plusieurs pays. Dans certains cas, ces indicateurs sont harmonisés entre plusieurs pays et peuvent donc servir à des comparaisons internationales. En dehors de ces indicateurs, il y en a aussi qui peuvent être pertinents dans un contexte national. C'est le cas de l'indicateur présenté ci-dessous, qui est spécifique au cas luxembourgeois.

L'indicateur en question est le nombre de « demandes d'autorisation d'établissement ». De quoi s'agit-il ? La personne qui souhaite lancer une entreprise au Luxembourg est obligée d'introduire une demande d'autorisation d'établissement auprès du Ministère des Classes Moyennes. Le nombre de demandes ou le nombre d'autorisations accordées pourrait donc servir comme mesure de l'entrepreneuriat. Or, il n'en est pas ainsi. Une demande d'établissement n'est pas seulement nécessaire pour la création d'une entreprise, mais aussi pour le transfert et l'extension de celle-ci (Ministère des Classes Moyennes, 2006). Donc, cet indicateur va surestimer l'activité entrepreneuriale. Par ailleurs, un tel indicateur est très sensible à la législation en vigueur. Si des nouveaux actes sont soumis ou dispensés d'une telle demande d'autorisation, l'indicateur va varier sans que cela ne corresponde à une activité entrepreneuriale réelle. Donc, même si ces séries permettaient de distinguer entre les demandes pour les nouvelles créations et celles pour les entreprises existantes, il devrait toujours être interprété avec caution. Le fait qu'une

autorisation soit accordée ne signifie pas forcément qu'il y ait une création dans l'immédiat. En effet, une autorisation reste valable pendant deux ans. Par ailleurs, certaines personnes ayant reçu cette autorisation sont susceptibles de changer d'avis en cours de route et de ne pas lancer une entreprise.

Les demandes d'établissement pour la période allant de 1990 à 2005 sont représentées dans le graphique 1. Selon cet indicateur, l'entrepreneuriat serait en progression au Luxembourg. Ce graphique illustre aussi l'écart entre les demandes d'établissement et les créations réelles. La ligne pointillée représente les créations d'entreprises entre 1998 et 2004. Comme déjà mentionné ci-dessus, cet indicateur est plutôt stable voire en légère baisse.

Graphique 1: Demandes d'établissement et créations d'entreprises



Source: Ministère des classes Moyennes et STATEC

3.6 « Esprit d'entreprendre »

Les indicateurs présentés jusqu'à présent visent à mesurer l'activité entrepreneuriale « réelle ». Il y a aussi des indicateurs qui visent à mesurer la propension à entreprendre, l'esprit d'entreprendre ou encore l'entrepreneuriat latent dans un contexte donné. Ici il s'agit plutôt de mesurer la disponibilité d'une population afin de se lancer dans des activités entrepreneuriales.

Un indicateur qui vient à l'esprit sont les rapports Flash Eurobaromètre sur l'esprit d'entreprendre (Commission Européenne, 2004). Il s'agit de sondages d'opinion menés dans un certain nombre de pays européens, ainsi qu'aux Etats-Unis. Dans ces sondages,

on demande aux gens s'ils préfèrent être employé ou indépendant. Ensuite, ces sondages vont plus loin et demandent aux gens de motiver leurs positions. En outre, ils fournissent des informations sommaires sur les caractéristiques des personnes interrogées. Le lecteur intéressé pourra consulter Grilo et Thurik (2005) pour une analyse un peu plus approfondie des résultats du dernier sondage.

Cette démarche n'est pas non plus sans poser problème. La question posée concerne un choix hypothétique et non un choix réel et contraignant que les personnes doivent faire, respectivement un choix qu'ils ont fait par le passé. Rien n'assure que ce choix hypothétique correspond à ce que les personnes feraient en réalité (Kahneman et Tversky, 2000). Une dernière précaution est spécifique au cas luxembourgeois. Tout comme les indicateurs d'emploi indépendant, cet indicateur-ci ne concerne que la population des résidents et ne permet pas de toucher la population des travailleurs frontaliers.

Quelques résultats de ces enquêtes « Eurobaromètre » sur l'entrepreneuriat se trouvent dans le tableau 6. Plus précisément, on y trouve la proportion de personnes ayant déclaré qu'ils préfèrent être indépendant plutôt qu'employé¹. Il y a tout d'abord une différence claire et nette entre les Etats-Unis et l'Europe. L'esprit d'entreprise semble plus développé aux Etats-Unis. Par contre, des deux côtés de l'atlantique, l'esprit d'entreprendre est en déclin sur la période 2000-2004. L'esprit d'entreprise au Luxembourg est très proche de la moyenne européenne. Contrairement aux autres pays européens et aux Etats-Unis, la tendance est vers la hausse. Cette observation est aussi en contradiction avec les autres indicateurs présentés ci-dessus, qui pointent plutôt vers une baisse de l'activité entrepreneuriale au Luxembourg². Cette divergence peut s'expliquer par la nature hypothétique de l'indicateur Eurobaromètre. Il y aurait donc un écart entre ce que les gens souhaitent faire et ce qu'ils font en réalité.

Tableau 6: Préférences pour l'entrepreneuriat en Europe et aux Etats-Unis (en %)

	sept-00	sept-01	nov-02	sept-03	avr-04
Allemagne	48	45	35	44	39
Autriche	38	33	35	35	37
Belgique	36	36	34	34	34
Danemark	38	38	37	37	38
Espagne	62	60	56	57	56
Finlande	27	27	26	26	28
France	55	42	42	43	42
Grèce	70	68	48	51	52
Irlande	63	56	61	57	58
Italie	56	59	57	57	55
Luxembourg	44	43	37	45	48
Pays-Bas	41	33	30	35	33
Portugal	67	63	71	67	62
Royaume-Uni	48	47	48	46	41
Suède	31	36	32	34	35
Etats-Unis	69	59	67	59	61
EU15	51	48	45	47	45

Source: Commission Européenne (2004)

¹ La question exacte est: Supposons que vous puissiez choisir entre divers types de métiers, que préféreriez-vous: (1) être un employé (2) être indépendant ? (3) aucun des deux

² A l'exception évidemment des autorisations d'établissement, qui sont en hausse. Or comme indiqué ci-dessus, cette hausse ne correspond pas forcément à une hausse de l'activité entrepreneuriale.

3.7 Lequel choisir ?

La discussion ci-dessus vient de montrer que l'indicateur parfait ou optimal n'existe pas. Chaque indicateur possède ses points forts et faibles. Dès lors, la question se pose lequel de ces indicateurs est le meilleur ou le plus pertinent. Là tout dépend de l'application, de la question que l'on se pose. Un argument qui peut favoriser un indicateur par rapport à un autre est la disponibilité des données et l'information recherchée. Il est donc crucial de pouvoir justifier l'utilisation d'un indicateur au détriment d'un autre. En outre, il faut renseigner le lecteur et/ou l'audience sur le choix de l'indicateur et être très clair sur son choix. Dans la mesure du possible, une analyse de sensibilité qui utilise des indicateurs alternatifs devrait être considérée.

3.8 Un nouveau projet

A ce niveau il est intéressant de signaler que l'OCDE vient d'entamer un projet intitulé « Entrepreneurship Indicators ». Ce projet vise à répondre à l'intérêt grandissant que les décideurs politiques et chercheurs portent à l'entrepreneuriat. L'objectif est de constituer une batterie d'indicateurs comparables au niveau international. Ceci va être réalisé en harmonisant des données existantes, mais aussi en collectant des nouvelles données via des enquêtes¹.

4. L'enquête FOBS

Les données analysées dans ce rapport proviennent d'une enquête menée par le STATEC. Cette enquête s'inscrit dans le cadre d'un projet pilote lancé par Eurostat, appelé « Factors of Business Success » (Facteurs de réussite des entreprises, FOBS). En dehors du Luxembourg, les autres pays ayant participé à ce projet sont: Autriche, Danemark, Estonie, France, Italie, Lettonie, Lituanie, Portugal, Slovaquie, Slovénie, Suède, Tchéquie, ainsi que la Bulgarie et la Roumanie. Le but du projet FOBS est l'obtention de données harmonisées sur des entrepreneurs et créateurs d'entreprises. L'enquête FOBS peut-être considérée comme une extension du projet « Démographie d'entreprises ». L'objectif de ce dernier projet est la collecte de données harmonisées sur la création, la cessation et la survie des entreprises. Tout comme

pour l'enquête FOBS, le volet luxembourgeois est assuré par le STATEC. Des informations plus détaillées sur l'enquête FOBS sont disponibles via le site Internet d'Eurostat² ainsi que dans Schrör (2006).

Au Luxembourg, l'enquête FOBS a été réalisée entre juillet 2005 et avril 2006. L'enquête porte sur un échantillon d'entreprises créées en 2002 et toujours en vie en 2005. Il s'agit là d'un échantillonnage assez particulier. Seules les entreprises ayant connu un certain succès sont reprises. En effet, d'après la démographie des entreprises luxembourgeoise (STATEC, 2005), le taux de survie des entreprises au bout de trois ans n'est que d'environ 66%. L'enquête a donc été réalisée auprès d'une population assez particulière. Il s'agit là d'une particularité qu'il convient de garder à l'esprit en lisant et en interprétant les résultats.

La population cible de l'enquête comportait 1787 entreprises, dans tous les secteurs d'activité sauf l'agriculture, les soins de santé, l'éducation et le secteur public³. A partir de cette population un échantillon contenant 920 entreprises était tiré. Ces entreprises ont reçu un questionnaire par voie postale. De ces 920 entreprises, 592 ont renvoyé le questionnaire, ce qui donne un taux de réponse de 64%. Après vérification, certaines entreprises ont dû être retirées de l'échantillon. Il s'agissait là d'entreprises qui ont cessé d'exister avant 2005 ou des entreprises qui étaient incluses par erreur dans la population-cible. Ainsi, l'échantillon final comporte 477 entreprises.

A ce point il faut se poser la question de la représentativité de l'échantillon. Le tableau 7 classe les entreprises de la population cible et des échantillons initial et final selon leur secteur d'activité. Afin de vérifier de manière plus formelle s'il y a des différences dans la distribution des activités entre les deux échantillons un test d'hypothèse sera utilisé. Plus précisément, ce test vise à vérifier si la proportion d'entreprises dans un secteur donné est la même dans les deux échantillons. La p-valeur de ce test est renseignée dans la dernière colonne du tableau 1. Dans trois branches d'activité les différences sont statistiquement significatives: les secteurs « Hôtels et Restaurants » et « Intermédiation financière » sont légèrement sous-représentés dans l'échantillon final, tandis que le secteur « Services aux entreprises » est y sur-représenté. Malgré le fait que ces différences soient statistiquement significatives, elles restent relativement petites. Donc, la représentativité sectorielle est quasiment garantie.

¹ Davantage d'informations sont disponibles sur le site Internet dédié à ce projet: <http://www.oecd.org/statistics/entrepreneurshipindicators>

² <http://epp.eurostat.ec.eu.int/>

³ En termes de codes NACE, seules les divisions C à K ont été incluses dans l'enquête.

Tableau 7: Secteurs d'activité dans la population-cible, l'échantillon initial et l'échantillon final

Secteur d'activité	Population		Echantillon initial (1)		Echantillon final (2)		p-valeur (1) – (2)
Industrie	45	3%	33	4%	15	3%	0.67
Construction	128	7%	63	7%	36	8%	0.63
Commerce de gros	226	13%	124	13%	72	15%	0.63
Commerce de détail	157	9%	80	9%	43	9%	0.84
Hôtels et Restaurants	161	9%	89	10%	33	7%	0.08
Transports et Communications	70	4%	45	5%	25	5%	0.78
Intermédiation financière	271	15%	142	15%	49	10%	0.01
Activités immobilières	229	13%	103	11%	57	12%	0.67
Services aux entreprises	500	28%	241	26%	147	31%	0.07
	1787	100%	920	100%	477	100%	

Source: STATEC, FOBS

Le questionnaire de l'enquête FOBS comporte trois parties différentes. Le questionnaire de l'enquête se trouve en annexe de ce rapport. Une première partie concerne l'entrepreneur initial et/ou fondateur de l'entreprise. Cette partie fournit des informations sur le profil de l'entrepreneur, ses motivations et les problèmes qu'il a rencontrés lors de la création de l'entreprise. La deuxième partie concerne l'entreprise elle-même: gouvernance, innovation, rentabilité, coopération,... . La troisième partie porte sur les projets et perspectives pour l'avenir de l'entreprise. En dehors de ces informations récoltées via l'enquête, des informations sur la forme juridique et le nombre d'employés étaient rajoutées à partir du répertoire des entreprises du STATEC.

Il est important de noter que la personne qui a répondu au questionnaire n'est pas forcément l'entrepreneur initial ou le fondateur. Une question-filtre en début de cette partie permet de le clarifier.

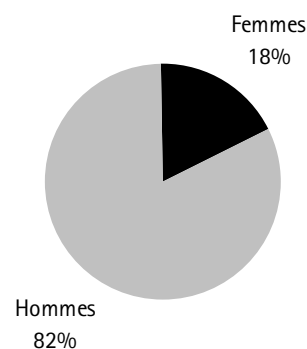
4.1 Une première lecture des données

Cette sous-section propose un premier dépouillement de l'enquête FOBS. Elle est composée de trois parties distinctes:

1. Les caractéristiques de l'entrepreneur
2. Les caractéristiques de l'entreprise
3. Les perspectives pour l'avenir

4.1.2 L'entrepreneur

La population des entrepreneurs est caractérisée par une sur-représentation masculine. En effet, 82% des entrepreneurs sont des hommes. Cette prédominance des entrepreneurs masculins est à rapprocher avec des indicateurs du marché du travail. Tout d'abord, la proportion de femmes dans l'emploi salarié n'est que de 40%¹. Ensuite, seulement 54% des femmes résidentes au Luxembourg participent au marché du travail (OCDE, 2005). Ce taux² est un des plus bas de tous les pays de l'OCDE.

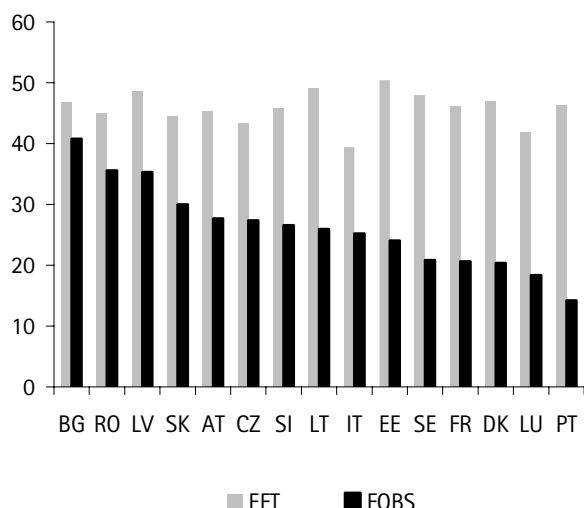
Graphique 2: Genre

¹ Les chiffres sur la population et l'emploi au Luxembourg peuvent être consultés via le portail <http://www.statistiques.public.lu>

² Le taux de participation est la proportion des personnes en âge de travailler (15-65 ans), qui ont un emploi ou en recherchent un.

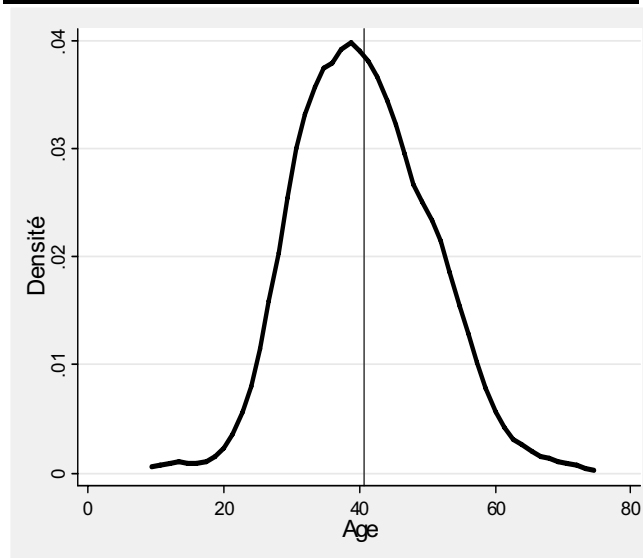
Ceci dit, dans les autres pays qui ont participé à l'enquête FOBS, les hommes restent majoritaires. En outre, les femmes sont moins représentées dans l'entrepreneuriat qu'elles ne le sont dans le marché du travail « classique ». Ceci est illustré dans le graphique 3, qui compare la proportion des femmes dans les enquêtes sur les forces de travail (EFT) à la proportion des femmes dans l'enquête FOBS.

Graphique 3: Participation des femmes selon FOBS et les enquêtes sur les forces de travail (EFT).



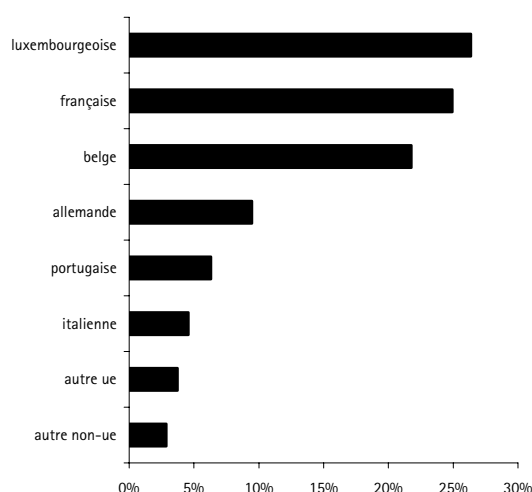
Le graphique 4 représente la distribution des âges en 2002. L'âge moyen des entrepreneurs est de 41 ans en 2001 (ligne verticale dans le graphique 2). Ceci correspond à l'âge moyen de la population en âge de travailler¹ au Luxembourg. Cependant, la distribution des âges des entrepreneurs n'est pas la même que celle de la population. En effet, 82% des entrepreneurs sont âgés entre 30 et 55 ans. Dans la population totale, cette proportion n'est que de 52%. Donc, les personnes âgées entre 30 et 55 ans sont sur-représentées parmi les entrepreneurs, tandis que les personnes plus jeunes et plus vieilles sont sous-représentées.

Graphique 4: Distribution des âges



Le graphique 5 fournit des informations sur la nationalité et le pays de résidence des entrepreneurs. Une grande majorité des entrepreneurs sont étrangers: seulement 26% parmi eux ont la nationalité luxembourgeoise. Même parmi les entrepreneurs résidents au Luxembourg, la proportion de ressortissants luxembourgeois reste assez faible, à savoir 44%. Dans la population totale, la proportion de ressortissants luxembourgeois est d'environ 60%. A côté des entrepreneurs luxembourgeois, on retrouve surtout des entrepreneurs belges et français (25% et 22% de l'échantillon respectivement).

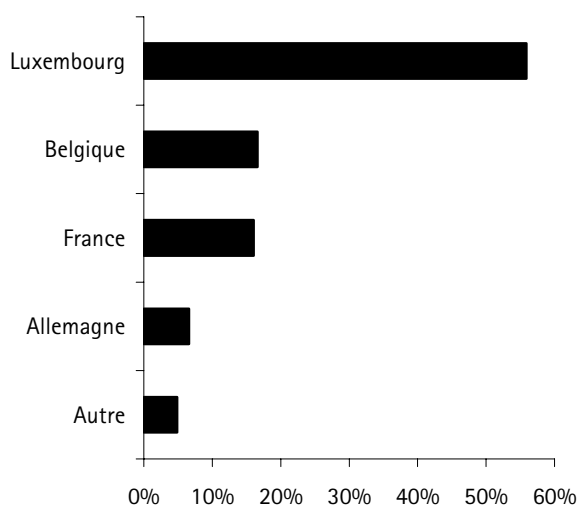
Graphique 5: Nationalité des entrepreneurs



¹ Personnes âgées entre 15 et 64 ans

D'après le graphique 6, une majorité de ces entrepreneurs (56%) ont leur résidence au Luxembourg. Ce chiffre est comparable à la proportion des travailleurs frontaliers dans l'emploi salarié au Luxembourg. Cette proportion était d'environ 40% en 2005. Ce chiffre confirme les réserves émises dans la section 3.1, quant à un indicateur d'entrepreneuriat qui ne touche que la population résidente. Donc, concrètement, un indicateur comme le taux d'emploi indépendant issu des enquêtes sur les forces de travail capte seulement plus ou moins la moitié de l'activité entrepreneuriale au Luxembourg.

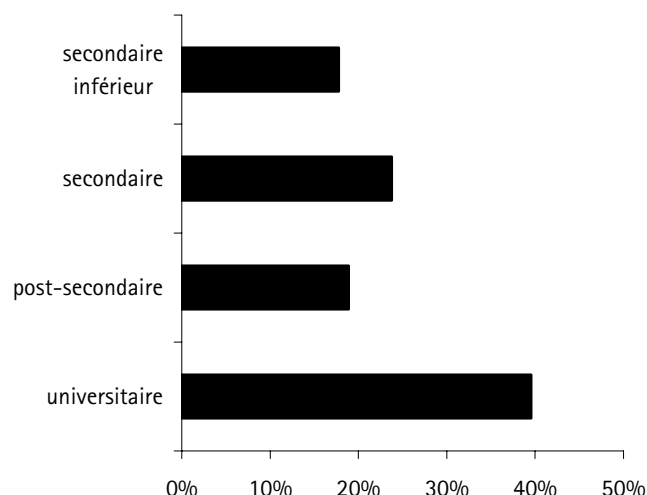
Graphique 6: Pays de résidence des entrepreneurs



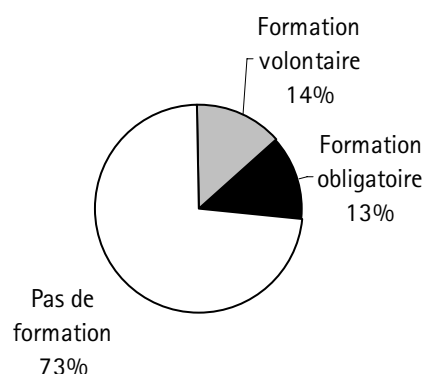
Le graphique 7 s'intéresse au niveau d'éducation des entrepreneurs. D'après ce tableau, 59% des entrepreneurs ont fait des études post-secondaires ou universitaires. Parmi les entrepreneurs résidents, cette fraction est de 49%. D'après Zanardelli (2006) cette proportion n'est que de 29% dans la population totale des résidents exerçant un emploi. Finalement, il convient de noter que 27% des entrepreneurs ont suivi une formation spécialisée avant de se lancer dans la création d'une entreprise. Presque la moitié parmi eux indiquent que la législation les a obligés à suivre une telle formation.

Le graphique 8 nous apprend que 27% des entrepreneurs ont suivi une formation particulière avant de lancer leur entreprise. Plus ou moins la moitié de ceux qui ont suivi une formation, l'ont fait de leur propre initiative.

Graphique 7: Niveau d'éducation des entrepreneurs



Graphique 8: Formation particulière avant de lancer l'entreprise



Le tableau 8 fournit quelques indicateurs concernant l'expérience professionnelle des entrepreneurs. Avant de créer leur propre entreprise, 49% des individus avaient un statut d'employé dans une autre entreprise, et 43% parmi eux furent cadre ou dirigeant d'une autre entreprise. Très peu de gens sont devenus entrepreneurs après un épisode de chômage ou d'inactivité ou directement après leurs études. En général, les entrepreneurs connaissent bien le secteur dans lequel ils se lancent: 89% parmi eux indiquent qu'ils ont une expérience professionnelle dans le secteur d'activité de leur entreprise nouvellement créée. Finalement, moins d'un entrepreneur sur deux (49%) est à sa première création d'entreprise.

Tableau 8: Expérience et passé professionnel des entrepreneurs

Situation avant la création de l'entreprise	
étudiant	1%
inactif	3%
demandeur d'emploi	4%
dirigeant d'une autre entreprise	43%
salarié	49%
Expérience professionnelle dans les secteurs d'activité de l'entreprise	89%
Création d'entreprise par le passé	
une	27%
deux ou plus	24%

L'enquête FOBS fournit aussi des renseignements sur les motivations des entrepreneurs. Dans le questionnaire, les entrepreneurs étaient amenés à indiquer les motifs qui les ont poussés à démarrer une entreprise. Pour chaque élément proposé, les entrepreneurs devaient renseigner son degré d'importance: « beaucoup », « un peu », ou « pas du tout ». Le tableau 9 en donne un aperçu. Ainsi par exemple, la première ligne de ce tableau doit se lire comme suit: pour 54% des entrepreneurs, le désir d'affronter de nouveaux défis ont eu beaucoup d'importance dans la décision de créer une entreprises, et pour 31% des entrepreneurs, ce motif a eu un peu d'importance, et pour les autres 15% ce motif n'a pas été important du tout.

Il ressort du tableau 9 que les deux motifs principaux qui ont poussé les individus à « devenir » entrepreneurs étaient le désir d'affronter de nouveaux défis et la volonté d'être indépendant. Sinon, la perspective de meilleurs gains et la réalisation d'une nouvelle idée de produit ou de service ont aussi pesé dans la balance. D'un autre côté, des motifs comme éviter le chômage et la seule possibilité pour exercer une profession ont seulement joué des rôles mineurs. En gros, ce tableau confirme la vision des auteurs qui considèrent que les entrepreneurs sont des individus qui se distinguent par leurs capacités innovatrices et créatives.

Tableau 9: Motivations des entrepreneurs

	beaucoup	un peu
Volonté d'être indépendant	60%	23%
Goût d'entreprendre, nouveaux défis	54%	31%
Meilleurs gains	33%	44%
Réaliser une nouvelle idée	30%	33%
Présence sur les marchés internationaux	24%	23%
Transformer un hobby en métier	18%	25%
Manque de satisfaction	16%	22%
Tradition familiale	14%	25%
Seule possibilité pour exercer sa profession	11%	12%
Mieux allier vie professionnelle et familiale	11%	28%
Eviter le chômage	10%	15%
Situation familiale plus favorable	8%	26%
Devenir sous-traitant	3%	7%

Tableau 10: Difficultés lors de la création

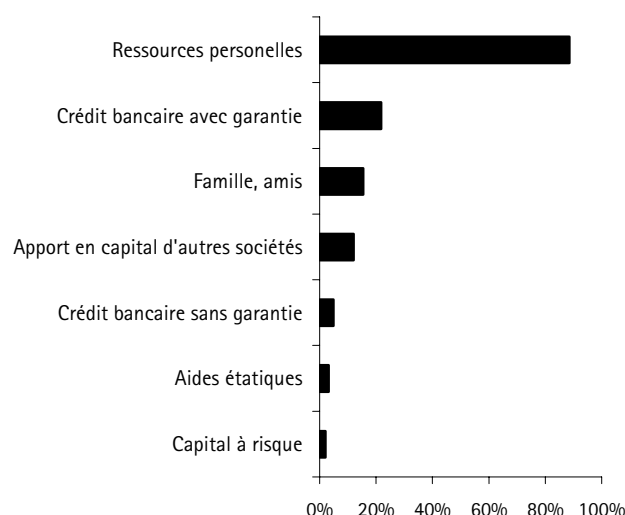
	beaucoup	un peu
Embaucher du personnel qualifié	26%	24%
Formalités administratives	24%	47%
Obtenir un financement	22%	23%
Factures impayées	17%	33%
Contacts avec la clientèle	15%	37%
Trouver un local	15%	28%
Etre seul comme entrepreneur	9%	26%
Fixer le prix	7%	29%
Utiliser les TIC	3%	28%
Trouver des fournisseurs	3%	19%
Manque de soutien familial	3%	10%

Le processus de création d'une entreprise n'est pas forcément une opération qui se déroule sans complications. Le tableau 10 en témoigne. Plus précisément, ce tableau rend compte des difficultés que les entrepreneurs déclarent avoir rencontrées lors de la création de leur entreprise. Dans le questionnaire, la structure de la réponse à cette question était la même que pour les motivations, c'est à dire une échelle « beaucoup – un peu – pas du tout », avec la possibilité d'indiquer plusieurs éléments. Le tableau 7 nous apprend que pour 71% des entrepreneurs le règlement des formalités a été difficile. Ce problème est bien connu au Luxembourg, et des initiatives telles que le « Guichet Unique » pour les PME¹ et la création d'un Conseil national pour la simplification administrative² en témoignent. Malheureusement l'enquête FOBS ne permet pas d'identifier quelles démarches et formalités ont posé problème. En effet, selon un sondage d'opinion récent³, les entrepreneurs semblent se plaindre de toute une panoplie de démarches plutôt que d'une ou deux démarches qui posent problème. En d'autres termes, il apparaît qu'aucune démarche ou formalité n'est vraiment compliquée à réaliser, mais qu'il s'agit du nombre de ces démarches qui incommodent les entrepreneurs. En dehors des formalités administratives, c'est le contact avec la clientèle, le recrutement de personnel qualifié et des factures impayées qui posent problème lors du lancement d'une entreprise.

¹ <http://www.guichetunique.lu/fr/accueil/>

² <http://www.mcm.public.lu/fr/admin/index.html>

³ Sondage réalisé en avril 2006 par TNS-ILRES pour le compte du Ministère des classes moyennes. Plus de détails sont disponibles sous l'adresse suivante:
<http://www.mcm.public.lu/fr/actualite/2006/04/communiqu>

Graphique 9: Financement des entreprises

Le graphique 9 donne une information sur la manière dont les entrepreneurs ont financé leurs projets. Les ressources personnelles des entrepreneurs jouent un rôle primordial: 89% des entrepreneurs les ont utilisées dans le financement de leurs projets. Viennent ensuite les emprunts bancaires et le support des amis et de la famille.

4.1.2 L'entreprise

Cette sous-section va s'intéresser aux caractéristiques des entreprises créées. Les secteurs d'activité des entreprises ont été présentés dans le tableau 7 ci-dessus. Pour rappel, le secteur le plus répandu est le «service aux entreprises». D'autres secteurs importants sont l'immobilier, le commerce de gros et l'intermédiation financière.

Les données de l'enquête FOBS ont été fusionnées avec des informations provenant de la démographie des entreprises réalisée par le STATEC. Une de ces informations est le nombre d'employés. Le tableau 11 indique qu'en moyenne les entreprises créées en 2002 avaient 1,5 employés. Par ailleurs, 53% des entreprises n'avaient pas d'employés. En 2005, année de l'enquête FOBS, le nombre moyen d'employés parmi ces mêmes entreprises est passé à 3,9. La fraction des entreprises n'ayant pas d'employés est passée à 32%. Cette dernière observation est intéressante. En 2005, la fraction des entreprises luxembourgeoises n'ayant pas d'employés était de 45%. Ceci semble suggérer que les entreprises créées en 2002 soient particulièrement dynamiques concernant la création d'emplois.

Tableau 11: Taille des entreprises

	Employés en:	
	2002	2005
Moyenne	1,51	3,89
Percentiles:		
25e	0	0
50e	0	1
75e	1	3
90e	3	8
95e	7	14
99e	19	52

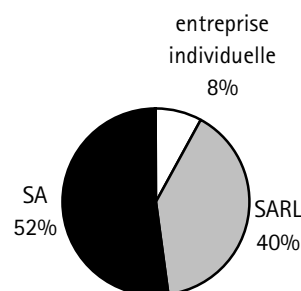
Afin d'investiguer davantage la croissance des entreprises un indicateur supplémentaire a été calculé: le ratio entre le nombre de salariés en 2005 et le nombre de salariés en 2002¹. Si ce ratio est égal à un, cela signifie que l'emploi dans l'entreprise n'a pas changé entre 2002 et 2005. Une valeur supérieure (inférieure) à un signifie que les effectifs en 2005 sont supérieurs (inférieurs) à ceux de 2002. Dans l'échantillon FOBS, la valeur moyenne de ce ratio est égale à 2,01. Ceci signifie qu'en moyenne les entreprises ont doublé leurs effectifs entre 2002 et 2005. Le tableau 12 s'intéresse de plus près à la distribution de ce ratio. Dans ce tableau sont renseignés des centiles de sa distribution. Il apparaît donc que la moitié des entreprises n'ont pas augmenté leurs effectifs et que dans 5% des entreprises, les effectifs ont même diminué.

¹ Pour être tout à fait précis et afin d'éviter une division par zéro, ces deux variables ont été augmentées de 1.

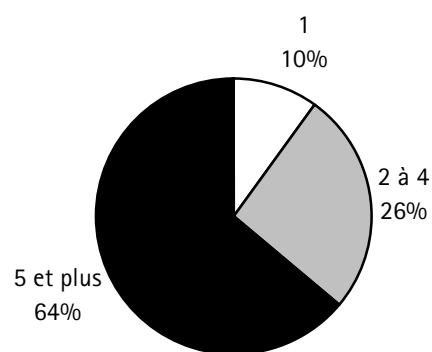
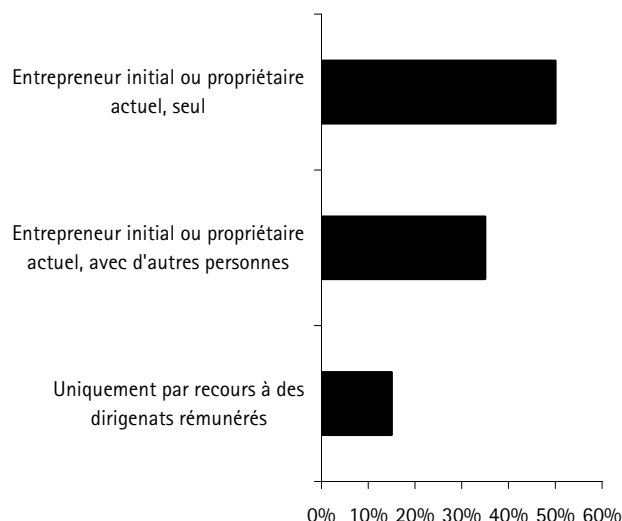
Tableau 12: Croissance des entreprises

Percentile	Ratio
1	0,46
5	0,75
10	1,00
20	1,00
25	1,00
50	1,00
75	2,00
90	3,25
95	4,67
99	16,00

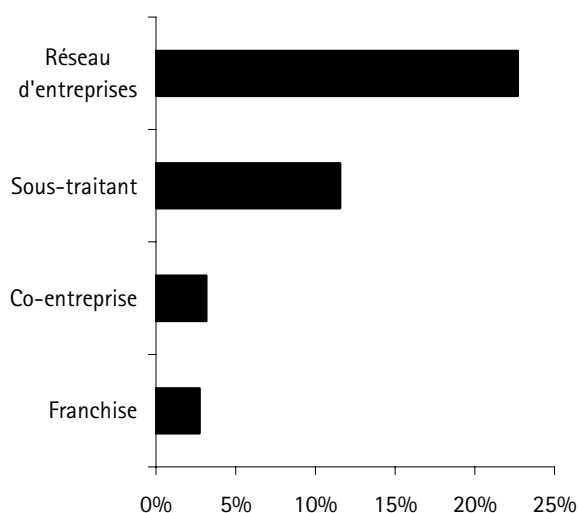
La démographie des entreprises fournit aussi des renseignements concernant le statut juridique des entreprises. Le graphique 10 en donne un aperçu. Une écrasante majorité des entrepreneurs ont choisi un statut de société anonyme (SA) ou de société à responsabilité limitée (SARL). Seulement 8% des entrepreneurs ont opté pour un statut d'entreprise individuelle.

Graphique 10: Forme juridique

Les tableaux et graphiques suivants s'intéressent plus en détail à la gestion et au fonctionnement des entreprises. En 2005, les entrepreneurs initiaux respectivement les créateurs restent bien présents au sein des entreprises. D'après le graphique 11, dans 50% des cas ils assument la direction seuls et dans 35% des cas ils se font épauler par d'autres personnes (dirigeants rémunérés, partenaires,...).

Graphique 11: Direction de l'entreprise

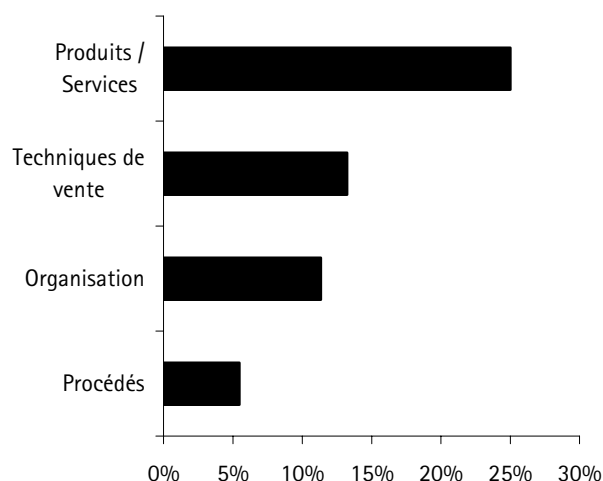
Le graphique 12 donne un aperçu de la façon dont les entrepreneurs de l'échantillon FOBS coopèrent avec d'autres entreprises. 21% parmi eux indiquent qu'ils coopèrent via un réseau d'entreprises. La sous-traitance, la franchise et les co-entreprises sont des formes de coopération plus rares. Il convient également de noter que 60% des entreprises ne coopèrent pas avec d'autres entreprises.

Graphique 12: Coopération avec d'autres entreprises

D'après le graphique 13, les entreprises disposent d'une clientèle diversifiée: dans 64% des cas, le chiffre d'affaires provient de 5 clients ou plus.

Graphique 13: Clientèle

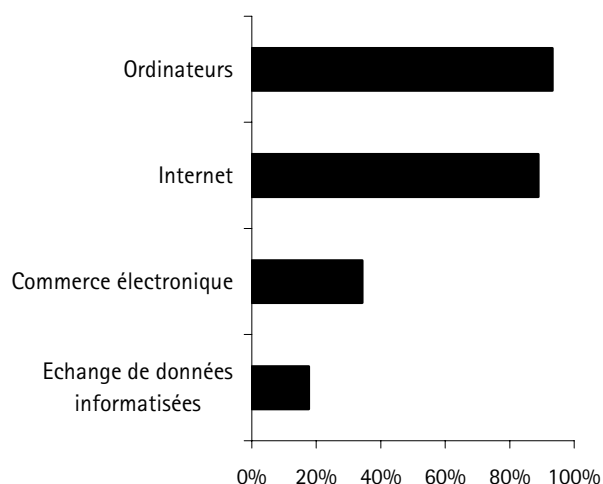
Le graphique 14 fournit des indications en matière d'innovation dans les entreprises créées en 2002. L'enquête FOBS permet de distinguer parmi 4 types d'activités innovantes: produits/services, procédés, organisation, marketing. Ces quatre activités n'étant pas mutuellement exclusives, il s'est avéré que 35% des entreprises de l'échantillon ont eu une activité innovante. Selon Pajot (2006), sur la période 2002-2003, 31% des entreprises luxembourgeoises ont eu des activités innovantes. Donc, les entreprises créées en 2002 ne diffèrent guère de l'ensemble de toutes les entreprises.

Graphique 14: Innovation dans les entreprises

Concernant l'utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC) dans les entreprises, le graphique 15, indique que 93% des entrepreneurs se servent d'un ordinateur dans le cadre

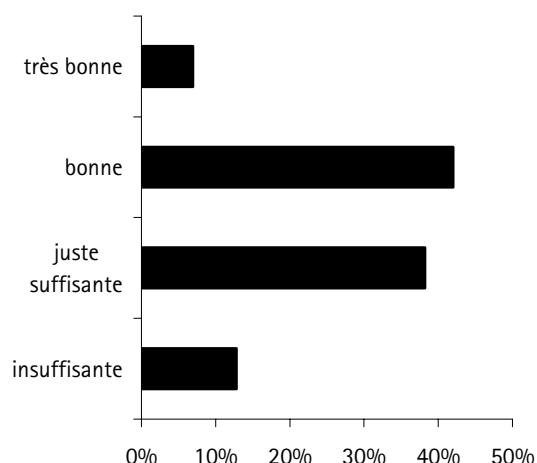
de leurs activités professionnelles. Et ils sont presque tout aussi nombreux à utiliser Internet (89%). Cependant, le commerce électronique et l'échange de données informatisées sont moins répandus. Ces chiffres correspondent plus ou moins à ceux trouvés par Ciccone et Di Maria (2006), concernant l'utilisation des TIC dans les entreprises luxembourgeoises.

Graphique 15: Utilisation des TIC dans les entreprises



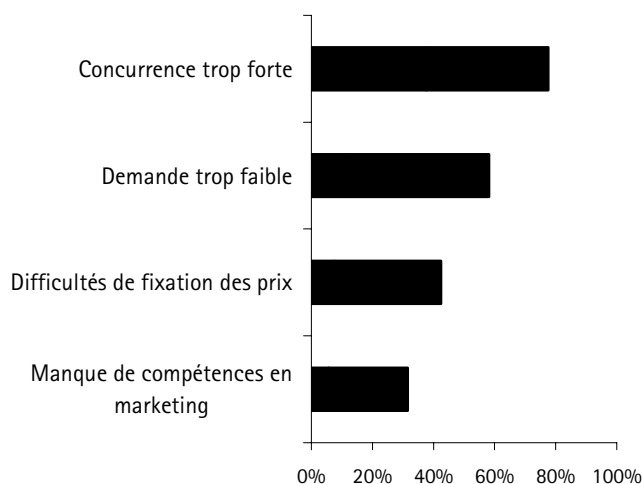
Le questionnaire de l'enquête FOBS s'est aussi intéressé à d'autres éléments plus subjectifs, à savoir la façon dont les entrepreneurs perçoivent la situation actuelle de leurs entreprises. Ainsi, les entrepreneurs sont appelés à juger la rentabilité de leurs entreprises. Le résultat se trouve dans le graphique 16. Il en ressort que les entrepreneurs en sont assez satisfaits. Seulement 13% des entrepreneurs pensent que la rentabilité de leurs entreprises est insuffisante.

Graphique 16: Rentabilité perçue

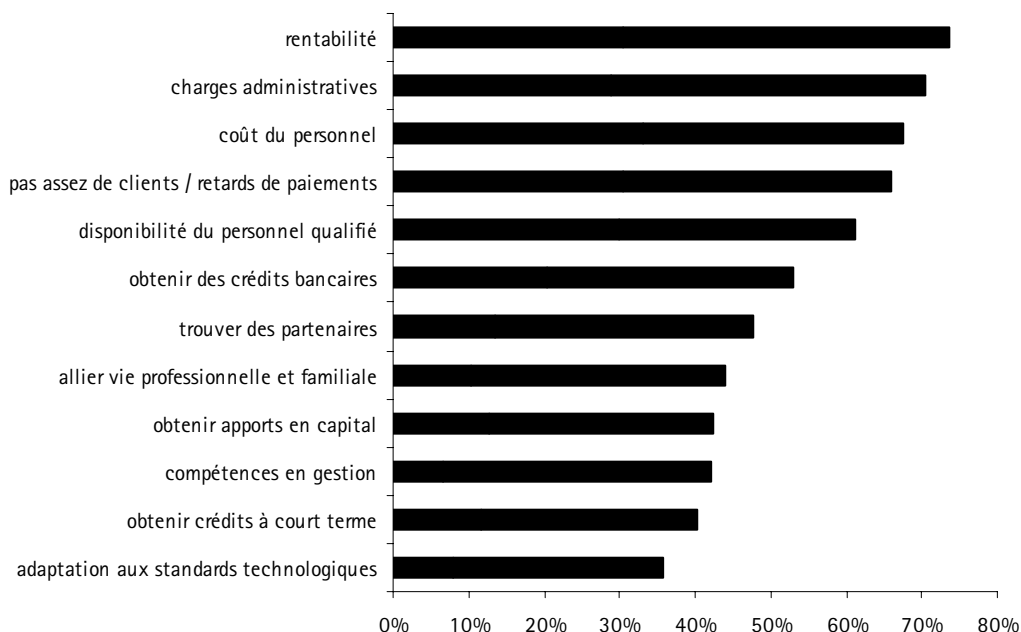


Deux autres questions plus subjectives concernent les facteurs qui risquent d'entraver la vente des produits et services (graphique 17) ainsi que le développement des entreprises (graphique 18). Concernant la vente des produits et services, une concurrence trop forte et une demande trop faible semblent inquiéter 78% respectivement 58% des entrepreneurs. Des difficultés de fixation de prix ainsi qu'un manque de compétences en marketing les inquiètent dans une moindre mesure.

Graphique 17: Entraves à la vente des produits et services



Graphique 18: Entraves au développement



Concernant les entraves au développement des entreprises, on voit de nouveau apparaître les charges administratives dans les premiers rangs. Celles-ci ne rendent pas seulement difficile la création des entreprises, mais sont aussi de nature à freiner leur développement. Parmi les autres éléments, la rentabilité, la disponibilité de personnel ainsi que son coût, des retards de paiements ainsi que la possibilité d'obtenir des crédits tracassent au moins un entrepreneur sur deux.

4.1.3 Perspectives pour l'avenir

Le questionnaire FOBS ne s'est pas seulement intéressé à la situation passée (création en 2002) et présente (en 2005) de l'entreprise, mais aussi aux perspectives d'avenir (pour les années 2006 et 2007) des entrepreneurs et de leurs entreprises.

Tout d'abord, le tableau 13 indique que 84% des entrepreneurs souhaitent poursuivre les activités de leur entreprise, sans changement. Parmi les autres, seulement 4% souhaitent terminer définitivement et ne plus lancer une autre entreprise.

Tableau 13: Plans pour la poursuite des activités des entreprises

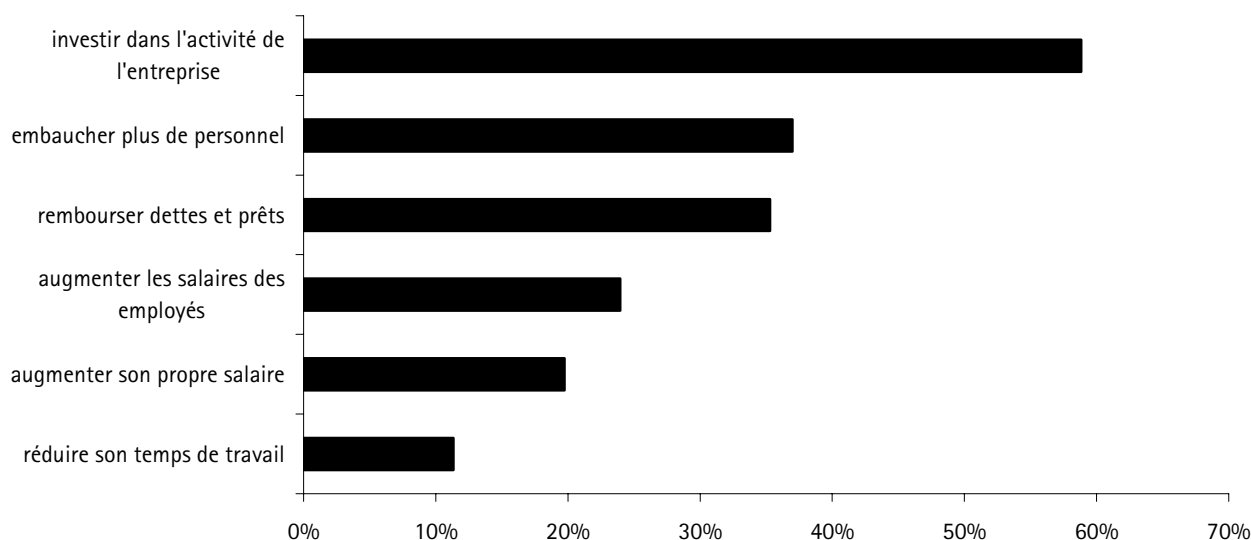
Sans changement	84%
Affiliation avec une autre entreprise	9%
Arrêter sans lancer une nouvelle entreprise	4%
Créer une nouvelle entreprise dans la même branche	2%
Créer une nouvelle entreprise dans une autre branche	1%

L'évolution attendue des activités à l'horizon 2006/2007 est représentée dans le tableau 14. En ce qui concerne le chiffre d'affaires et la rentabilité, 45% respectivement 38% des entrepreneurs s'attendent à une hausse. Pour le nombre de personnes occupées et la diversité des biens et services ils sont toujours 22% et 28% à s'attendre à une hausse. En général, seulement une minorité des entrepreneurs s'attend à une baisse, quel que soit l'agrégat.

En dernier lieu les entrepreneurs étaient interrogés sur ce qu'ils estiment être leur priorité principale. Les résultats se trouvent dans le graphique 19. Il en ressort que 59% des entrepreneurs souhaitent investir dans l'activité de leur entreprise. Parmi les autres éléments il convient de noter qu'embaucher du personnel ainsi que rembourser des dettes sont considérés comme prioritaires par 37% respectivement 35% des entrepreneurs.

Tableau 14: Évolution à l'horizon 2006/2007

	Baisse	Inchangé	Hausse
Chiffre d'affaires	15%	40%	45%
Emploi	8%	70%	22%
Diversité des produits et services	4%	68%	28%
Rentabilité	12%	50%	38%

Graphique 19: Priorités pour l'avenir

En guise de conclusion, l'entrepreneur lambda est un homme relativement jeune, allochtone avec un niveau d'éducation assez élevé. Il avait envie de relever de nouveaux défis et devenir son propre patron. Pour réaliser cela, il a mobilisé des ressources financières personnelles (parfois aidé par des proches). Trois ans après la création, il reste largement impliqué dans la gestion de son entreprise, et en général il est assez satisfait de la rentabilité de sa firme. D'un autre côté il n'a pas trop tendance à considérer l'activité de son entreprise comme innovante. Concernant l'avenir il est assez optimiste et souhaite continuer son entreprise. Par ailleurs, il voudrait aussi investir davantage dans l'activité de celle-ci.

5. Typologie des entrepreneurs

La section précédente a fourni quelques informations intéressantes sur le profil « moyen » d'un entrepreneur. Malheureusement une telle approche a deux inconvénients majeurs. Tout d'abord, elle nous fournit le portrait de l'entrepreneur moyen. Or, il est possible que ce personnage n'existe pas en réalité. Deuxièmement, cette approche cache une hétérogénéité qu'il peut y avoir parmi les entrepreneurs. Mais alors, comment faire afin de dégager des profils ou des « têtes » d'entrepreneurs ? On pourrait partir vers l'autre extrême et dire que chaque entrepreneur est unique dans son genre. Chaque entrepreneur a son propre vécu et a sans doute une histoire originale à raconter. Or, une lecture et une interprétation au cas par cas risquent d'être assez lourdes et pas très lisibles. Il s'agit donc de trouver un compromis entre ces deux approches extrêmes. Il s'agit là du but de cette étude. Plus précisément, cette étude vise à identifier un certain nombre de profils typiques et à les caractériser. Le défi est de simultanément prendre en compte

l'hétérogénéité qui peut exister parmi les entrepreneurs, et de garder les résultats suffisamment lisibles.

Cette étude va mobiliser des techniques statistiques dites de « clustering » (c.f. Härdle et Simar, 2003) afin d'atteindre l'objectif décrit ci-dessus. Intuitivement, le clustering est une technique qui vise à classer des objets (ici: entrepreneurs) similaires dans différents groupes (les « clusters »). Chaque groupe doit être aussi homogène que possible et la différence entre deux groupes doit être aussi grande que possible. Donc, l'ensemble des entrepreneurs est divisé en plusieurs sous-groupes, tels que les entrepreneurs appartenant à un groupe donné sont suffisamment « similaires » et que les entrepreneurs appartenant à deux groupes distincts sont suffisamment « différents ». Dans le cadre de l'étude présente, un groupe ou « cluster » va définir un profil d'entrepreneur.

Avant de procéder à l'analyse de clustering proprement dite, il faut faire deux choix fondamentaux. Tout d'abord, il faut choisir une métrique de similarité. En d'autres termes, il convient de définir comment on souhaite mesurer la similarité entre deux objets. Dans cette étude, la similarité est mesurée à l'aide du carré d'une distance euclidienne. Ensuite, il faut choisir un algorithme de clustering. Plus précisément, il s'agit d'un algorithme qui va constituer les groupes, les clusters. Cette étude utilise la méthode de Ward. Il s'agit d'une méthode qui minimise la variance des distances (mesure de similarité) à l'intérieur de chaque cluster et maximise la variance entre les différents clusters. La méthode de Ward est dite « agglomérative et hiérarchique ». L'algorithme démarre avec un nombre de clusters égal au nombre total d'observations dans l'échantillon. Donc, au début, on considère que chaque observation constitue son propre cluster. Ensuite, les observations sont regroupées progressivement dans des clusters plus grands, et des clusters sont regroupés entre eux. Donc, on recherche les observations et les clusters qui se ressemblent le plus et on les met ensemble. Cette étape est répétée jusqu'à ce que toutes les observations soient regroupées en un seul cluster. Evidemment en arriver jusque là n'est pas tellement intéressant, ce serait plus rapide de calculer les moyennes pour l'échantillon. Donc, il faut fixer une règle qui arrête l'algorithme en cours de route. C'est justement cette règle qui va déterminer le nombre de clusters à utiliser. Il s'agit là de la tâche la plus difficile dans une analyse de clustering. Il y a un certain nombre de règles plus ou moins formelles qui le permettent. Cependant, aucune d'entre elles n'est réellement parfaite ni satisfaisante. Donc, il convient de les interpréter avec une grande prudence. De même, il s'agit aussi d'appliquer simultanément plu-

sieurs de ces règles et vérifier si elles s'accordent sur le « bon » nombre de clusters.

L'idée de cette étude est d'utiliser à la fois de l'information sur les entrepreneurs et leurs entreprises afin de construire les profils. Ceci a deux implications. Premièrement, l'analyse est seulement réalisée sur le sous-ensemble des entrepreneurs initiaux pour lesquels toutes ces informations sont disponibles. Deuxièmement, ceci voudrait dire que l'analyse devrait se faire sur 93 variables. Un nombre trop élevé de variables dans une analyse de clustering risque de poser des problèmes numériques ainsi que des problèmes de temps de calcul. Aussi, l'algorithme de clustering ne sera pas effectué sur base de toutes ces variables, mais plutôt que sur une version en dimension réduite de celles-ci, sur un résumé des variables initiales en quelque sorte. Ce résumé est obtenu via une analyse en composantes principales (c.f. Härdle et Simar, 2003). Néanmoins, comme les variables issues de l'enquête FOBS sont de nature qualitative plutôt que quantitative, il est impossible d'appliquer une analyse en composantes principales « classique ». Il convient d'utiliser plutôt une analyse en composantes principales généralisée, qui sait tenir compte du caractère qualitatif des données (Kruskal et Shepard, 1974).

Dans cette analyse les 5 premières composantes seront utilisées. Les composantes sont en quelque sorte des nouvelles variables qui résument les variables originales. Les composantes peuvent être considérées comme des sommes pondérées des variables initiales. Dans cette étude, les 5 premières composantes expliquent 70% de la variation qui existe dans les variables initiales. Des essais ont été faits avec 6 ou 7 composantes. Ceci n'a eu qu'un impact négligeable sur les résultats. La solution la plus parcimonieuse a alors été retenue.

L'algorithme de clustering a donc été appliqué sur les 5 premières composantes. Les différents indicateurs mentionnés ci-dessus semblent indiquer que le choix de 6 clusters semble bon. Ce nombre a donc été retenu.¹

Maintenant que le « bon » nombre de groupes est connu, les résultats peuvent être présentés et interprétés. Ceci sera réalisé de la manière suivante. Pour chacune des variables originales qui caractérise un entrepreneur, nous allons comparer sa distribution à l'intérieur d'un cluster à sa distribution en dehors de

¹ Les calculs ont été réalisés à l'aide du logiciel SAS 9. L'analyse en composantes principales était réalisée via la procédure « proc prinqual ». Le clustering a été réalisé grâce aux procédures « proc cluster » et « proc tree ».

ce cluster. Ensuite, un test d'hypothèse sera utilisé pour déterminer si cette différence est statistiquement significative. Cet exercice permet de définir les différents profils.

En résumé, les six groupes identifiés et présentés par la suite peuvent être caractérisés comme suit:

1. Jeunes et innovants
2. Entrepreneurs en difficultés
3. Entrepreneuses
4. "Serial" entrepreneurs
5. Entrepreneurs expérimentés
6. "Serial Unternehmer"

Le tableau 15 présente la distribution des effectifs absolus et relatifs à travers ces différents groupes. Dans la suite, chaque groupe sera présenté en détail. Le tableau détaillé des résultats se trouve en annexe. Le texte se limite à une présentation des caractéristiques saillantes pour chaque groupe.

Tableau 15: Présentation des groupes

Dénomination	Effectifs	En % du total
Jeunes et innovants	79	23%
Entrepreneurs en difficultés	31	9%
Entrepreneuses	85	25%
Serial entrepreneurs	49	14%
Entrepreneurs expérimentés	31	9%
Serial Unternehmer	66	19%

5.1 Jeunes et innovants

Ce groupe se distingue tout d'abord par l'âge des entrepreneurs. L'âge moyen (médian) y est de 39 (37) ans tandis que dans le reste de l'échantillon il est de 41 (41) ans. En outre, la proportion d'entrepreneurs débutants est relativement élevée dans ce groupe: 75% parmi eux n'ont jamais créé une entreprise par le passé, tandis que seulement 41% des autres entrepreneurs sont dans ce cas. Un autre indicateur qui pointe dans cette même direction, est la fraction de personnes qui sont devenues entrepreneurs après avoir été employées dans une autre firme. Elle est de 67% dans le groupe ci-présent et seulement de 43% pour tous les autres. Le niveau d'éducation de ces entrepreneurs est relativement élevé: 56% parmi eux détiennent un diplôme universitaire.

En ce qui concerne leurs motivations, deux éléments sortent du lot: la réalisation d'une nouvelle idée et le manque de satisfaction dans leur emploi. Dans tous les autres points, ces entrepreneurs ne se distinguent

guère des autres. Donc, les entrepreneurs de ce groupe affichent à la fois un motif d'opportunité (« nouvelle idée ») et de nécessité (« insatisfaction »).

Concernant le financement, ces entrepreneurs ont surtout fait appel à leurs propres ressources. Sinon, il y a eu quelques contributions de leurs proches. Tous les autres éléments, dont notamment le crédit bancaire, n'ont quasiment aucune importance pour ce groupe. Donc, ces entrepreneurs ne rentrent pas vraiment dans les définitions de Say et Cantillon, pour lesquels un entrepreneur est « quelqu'un capable de combiner les ressources provenant des autres ».

Pour ce qui est des difficultés lors de la création, plus de deux tiers de ces entrepreneurs ont eu des problèmes pour établir des contacts avec la clientèle. Ceci pourrait être imputé à leur relative inexpérience décrite ci-dessus. D'un autre côté, trouver du personnel qualifié ne les a pas trop préoccupés. De nouveau, ceci est à mettre en relation avec leur inexpérience, comme nous allons voir plus loin, en présentant des groupes d'entrepreneurs plus « chevronnés ».

Les entrepreneurs de ce groupe exercent particulièrement des activités dans les secteurs de l'informatique et des services aux entreprises. En revanche, très peu parmi eux sont actifs dans l'immobilier, le commerce de détail et l'HORESCA. Dans 75% des cas, ces entrepreneurs assument seuls la direction de leurs entreprises. En outre, la coopération avec d'autres firmes est assez développée parmi eux: 33% coopèrent via des réseaux d'entreprises et 22% sont sous-traitants pour d'autres entreprises. Dans le reste de l'échantillon ces proportions ne sont que de 18% et 9% respectivement.

Comme annoncé dans le titre, les entrepreneurs de ce groupe sont très innovants: 48% déclarent avoir innové via un nouveau produit, 11% via des nouveaux procédés de production, 19% via une nouvelle forme organisationnelle et 24% via des nouveaux concepts de vente. La proportion des entreprises de ce groupe qui ont innové dans au moins un de ces autres domaines est de 55 %, tandis qu'elle n'est que de 31% pour le reste de l'échantillon. Ce dernier chiffre suggère que ceux qui ont innové ont cumulé des innovations à plusieurs niveaux. Il s'agit donc d'un groupe qui semble correspondre à la vision de Schumpeter, à savoir que l'innovation occupe une place centrale dans l'entrepreneuriat.

Pour le développement ultérieur, la disponibilité de personnel qualifié ainsi que les coûts du personnel ne semblent pas trop préoccuper ces entrepreneurs. Par

contre ne pas trouver des partenaires préoccupe 25% parmi eux, chiffre qui n'est que de 10% parmi le reste de l'échantillon. Donc la coopération et les réseaux semblent jouer un rôle important pour ces entreprises. Les priorités pour le développement futur sont l'embauche de plus de personnel et l'investissement dans l'activité de l'entreprise. Dans une moindre mesure, les entrepreneurs souhaitent aussi augmenter leurs salaires, ainsi que ceux de leur personnel. Par contre, le remboursement des prêts et dettes ne figure pas du tout parmi leurs priorités. Ceci peut s'expliquer par le fait que ces entrepreneurs ont essentiellement utilisé leurs propres ressources pour monter les entreprises (cf. ci-dessus).

5.2 Entrepreneurs en difficultés

Ce second groupe se distingue essentiellement par les motivations des entrepreneurs. En effet, les motivations comme « mieux allier vie professionnelle et privée » (19%), « éviter le chômage » (19%), « manque de satisfaction dans le travail » (29%) sont tous plus ou moins deux fois plus importants que pour le reste de l'échantillon. Donc, ce groupe semble être propulsé avant tout par des motifs de nécessité, appelés aussi des motifs « push » en anglais.

En même temps, ces entrepreneurs ont dû faire face à toute une panoplie de difficultés lors de la création de leurs entreprises: fixer le prix des biens et services, trouver un local approprié, embaucher du personnel qualifié, utilisation efficace des technologies de l'information et être seuls comme entrepreneurs.

Deux éléments méritent d'être soulignés au sujet du profil socio-économique de ces entrepreneurs. Tout d'abord, il y a 35% d'entrepreneurs qui ont un diplôme d'études secondaires tandis que dans le reste de l'échantillon ils ne sont que 12% à avoir un tel diplôme. Dans ce groupe les diplômés de l'enseignement secondaire semblent avoir évincés les universitaires: il y en a 26% contre 41% dans le reste de l'échantillon. Ensuite, les ressortissants portugais y sont légèrement sur-représentés par rapport au reste de l'échantillon (10% contre 6%).

Le secteur d'activité qui distingue ce groupe par rapport au reste de l'échantillon est le commerce de gros: 23% de ces entreprises y sont actives contre 12% dans les autres groupes. D'autres secteurs qui se distinguent dans une moindre mesure sont le commerce de détail et les activités informatiques.

Les difficultés que ces entrepreneurs ont rencontré au départ semblent persister 3 ans après la création. Ils font part de toute une panoplie de facteurs qui risquent d'entraver l'activité et le développement de leurs entreprises. On y trouve entre autres des éléments reliés au financement, aux ressources humaines (trouver du personnel, ainsi que le coût du personnel), les charges administratives, l'adaptation aux standards technologiques, le manque de compétences en gestion et le fait de ne pas trouver des partenaires. Il y a encore d'autres indicateurs qui pointent dans cette même direction: 26% de ces entrepreneurs estiment que la rentabilité de leurs entreprises est insuffisante, tandis que dans les autres groupes ils ne sont que 12% à faire ce jugement. Par ailleurs, plus que la moitié de ces entrepreneurs prévoient une baisse du chiffre d'affaires et de la rentabilité dans leurs entreprises à l'horizon 2006/2007. Concernant l'évolution de l'emploi dans les entreprises respectives, un entrepreneur sur cinq s'attend à une baisse. Donc il n'est guère surprenant d'observer que 20%, des entrepreneurs ci-présents souhaitent fermer définitivement leur entreprise et ne souhaitent plus recommencer. Ils ne sont que 4% dans tous les autres groupes à avoir cette intention.

5.3 Entrepreneuses

Tout comme le groupe précédent, les entrepreneurs de celui-ci se distinguent par leurs motivations. Ce sont de nouveau des motifs dits de « nécessité » qui sont prépondérants, quoique dans une moindre mesure. Pour le groupe ci-présent les éléments distinctifs sont le fait d'être capable de mieux allier vie professionnelle et familiale (16%) ainsi qu'un manque de satisfaction dans l'emploi précédent (21%). En outre, deux motifs d'opportunité, à savoir le désir d'affronter des nouveaux défis et la réalisation d'une nouvelle idée sont moins prononcés que pour tous les autres entrepreneurs.

Par contre, là où ce groupe se distingue par rapport au précédent, c'est au niveau des difficultés lors de la création. Embaucher du personnel et trouver un local approprié sont les seuls éléments qui distinguent ces personnes légèrement des autres.

Au niveau du financement la situation semble intéressante par rapport au reste de l'échantillon. Une partie importante des entrepreneuses ont utilisé des fonds mis à disposition par leurs proches (31% contre 11%), des crédits bancaires sans garantie (35% contre 17%) et aides étatiques (11% contre 1%).

Néanmoins, ce qui rend ce groupe particulièrement intéressant c'est son profil socio-économique. Il y a tout d'abord une forte présence féminine dans ce groupe. La fraction d'entrepreneuses y est de 44% tandis qu'elle n'est que de 14% dans le reste de l'échantillon. Au niveau des nationalités, les Luxembourgeois (44%), Portugais (21%) et Italiens (8%) y sont sur-représentés. Aussi il n'est guère surprenant de constater que 84% de ces entrepreneurs ont leur résidence au Grand-Duché. En dernier lieu, il convient de noter que le niveau d'éducation de ces entrepreneurs est relativement faible: 47% parmi eux ont arrêté leur cursus scolaire au niveau de l'enseignement secondaire inférieur (voire plus tôt) et 35% ont un diplôme de fin d'études secondaires. Ces fractions sont de 8% respectivement 20% parmi tous les autres entrepreneurs.

Il y a trois secteurs d'activité qui distinguent ce groupe par rapport au reste de l'échantillon: HORESCA (31% contre 1%), commerce de détail (20% contre 6%) et construction (16% contre 6%). Les entrepreneurs ci-présents jugent qu'ils sont peu innovants: un entrepreneur sur 4 considère son activité innovante contre 40% dans le reste de l'échantillon. Par ailleurs, l'utilisation des TIC est moins répandue dans ce groupe qu'ailleurs: dans 79% des entreprises sont utilisés des ordinateurs et dans 72% des cas, on se sert d'internet. Ailleurs ces chiffres sont de 98% et 95% respectivement.

Comme mentionné ci-dessus, lors de la création des firmes, ces entrepreneurs ont fait état de peu de difficultés. Cette situation semble persister. Ils indiquent relativement peu de facteurs susceptibles d'entraver leurs activités et leur développement. De plus, 95% de ces entrepreneurs souhaitent continuer leurs activités sans changement. Dans le reste de l'échantillon ce chiffre moins élevé: « seulement » 80% des autres entrepreneurs expriment ce souhait. Pour 52% des entrepreneurs ci-présents, le remboursement des prêts et dettes est la priorité principale pour l'avenir. Moins d'un tiers des autres entrepreneurs déclarent ceci comme étant une priorité. Concernant les perspectives à l'horizon 2006/2007, une large majorité des entrepreneurs de ce groupe pensent qu'à la fois le chiffre d'affaire, la rentabilité, et l'emploi vont rester inchangés dans leurs entreprises.

5.4 « Serial » entrepreneurs

Ce quatrième groupe se caractérise par une présence massive de « serial » entrepreneurs, i.e. des personnes qui ont déjà créé une ou plusieurs entreprises par le

passé. La fraction de « serial » entrepreneurs est de 82% dans ce groupe, tandis qu'elle n'est que de 46% partout ailleurs. D'un autre côté, quasiment tous (96%) ces entrepreneurs déclarent disposer d'une expérience professionnelle dans le secteur d'activité de leur (nouvelle) entreprise. Donc, il s'agit de personnes qui connaissent bien le terrain sur lequel ils se déplacent.

Les femmes sont quasiment absentes dans ce groupe: 6% contre 20% ailleurs. Au niveau des nationalités, ce sont les Français (39%) et dans une moindre mesure les Belges (27%), qui sont sur-représentés, voire dominants. Dans le reste de l'échantillon il n'y en a que 23% et 21% respectivement.

Le niveau d'éducation de ces entrepreneurs est relativement élevé: 24% parmi eux détiennent un diplôme d'études post-secondaires, et 47% détiennent un diplôme universitaire, contre 18% et 38% dans le reste de l'échantillon.

Contrairement aux groupes précédents, les motivations de ce groupe sont clairement de type « opportunité ». Le désir d'affronter des nouveaux défis et la présence sur les marchés internationaux sont les éléments saillants de ce groupe. D'un autre côté des motifs de « nécessité » comme le fait de mieux allier vie professionnelle et familiale, et le manque de satisfaction dans l'emploi précédent ne jouent que des rôles tout à fait marginaux.

L'expérience professionnelle de ces entrepreneurs explique sans doute le fait qu'ils n'aient pas rencontré trop de difficultés lors de la création de leurs entreprises. Néanmoins, les charges administratives ainsi que le recrutement de personnel semble avoir posé plus de problèmes à ces entrepreneurs qu'aux autres.

Du côté du financement, les contributions d'autres entreprises ont joué un rôle important. Evidemment, il peut s'agir de contributions d'entreprises créées auparavant par ces mêmes entrepreneurs. D'autres éléments importants furent les crédits bancaires sans garantie et le capital à risque.

Les entrepreneurs de ce groupe se situent essentiellement dans le secteur du commerce de gros. D'autres secteurs importants dans ce groupe sont l'intermédiation financière et les activités informatiques.

Dans 59% des entreprises de ce groupe, l'entrepreneur initial (ou le fondateur) se fait assister par des dirigeants rémunérés dans la direction de l'entreprise.

Parmi tous les entrepreneurs ils ne sont que 35% à agir de la sorte. De nouveau, la coopération avec d'autres entreprises joue un rôle important: 33% des ces entreprises coopèrent avec d'autres entreprises à travers des réseaux et 10% à travers de co-entreprises (joint-ventures). Avec 20% et 2%, ces deux types de coopérations sont moins répandus parmi toutes les autres entreprises.

Tout comme ceux du premier groupe, les entrepreneurs ci-présents se considèrent comme étant assez innovants: 47% parmi eux font état d'innovation via l'introduction de nouveaux produits et services, et 33% via l'introduction de nouveaux concepts de vente. Au total, 70% des entrepreneurs de ce groupe ont innové. Il y a de nouveau eu des cumuls d'innovations pour certains entrepreneurs, mais dans une moindre mesure que dans le premier groupe.

Tous ces entrepreneurs se servent d'un ordinateur et d'Internet pour leurs activités professionnelles. En outre, 59% parmi eux font du commerce électronique et 43% utilisent des solutions d'échange de données informatisées. Ces chiffres sont assez importants, étant donné que parmi tous les autres entrepreneurs ils ne sont que 32% et 11% à utiliser ce type de solutions.

Comme mentionné ci-dessus, ces entrepreneurs ont fait état de difficultés de recrutement lors de la création des entreprises. Ce problème semble persister dans la mesure que 3 ans après la création, ils pensent toujours que la disponibilité de personnel qualifié est de nature à sérieusement entraver leurs activités. Par ailleurs, la disponibilité de crédits bancaires, capital à risque et crédits à court terme vont dans la même direction.. Par contre, les entrepreneurs de ce groupe sont assez satisfaits en ce qui concerne la rentabilité de leurs entreprises: 59% parmi eux jugent qu'elle est bonne, voire très bonne.

Quasiment tous les entrepreneurs souhaitent continuer leurs activités dans l'avenir. Cependant, un entrepreneur sur quatre souhaite s'affilier avec une autre entreprise, via une fusion, reprise,... Parmi tous les autres entrepreneurs, ce souhait est moins prononcé: seulement 5% parmi eux souhaitent de continuer ainsi.

Concernant l'évolution à l'horizon 2006/2007, dans une large majorité de ces entreprises on s'attend à une hausse du chiffre d'affaires, de la rentabilité, de l'emploi et de la diversité des produits et services offerts. Les principales priorités sont l'investissement dans les activités des entreprises et le remboursement des dettes. En outre, plus d'un tiers des entrepreneurs

souhaite augmenter la rémunération de leurs employés.

5.5 Entrepreneurs expérimentés

Un cinquième groupe se distingue par l'expérience des entrepreneurs. Tous ces entrepreneurs ont une expérience professionnelle préalable dans le secteur d'activité de leur entreprise. De plus, la fraction de « serial » entrepreneurs est relativement importante: dans ce groupe 72% des personnes ont déjà créé des entreprises par le passé.

La proportion de citoyens belges est plus de deux fois plus élevée dans ce groupe qu'ailleurs: 41% contre 19%. Par ailleurs, la majorité de ces entrepreneurs, à savoir 58%, sont titulaire d'un diplôme universitaire. Du côté des motivations, deux facteurs d'opportunité ressortent: le désir d'affronter des nouveaux défis (64%) et la volonté d'être indépendant, d'être son propre chef (77%).

Concernant, les difficultés lors de la création, ce groupe fait d'état de très peu de difficultés. En outre, 41% de ces entrepreneurs ont déclaré qu'ils n'ont pas pris des conseils particuliers avant de créer leurs entreprises. Ces deux constats sont sans doute à mettre en relation avec le fait qu'il s'agit ici d'entrepreneurs assez expérimentés.

Au niveau des secteurs d'activité, le commerce de gros, ressort par rapport au reste de l'échantillon (26% contre 11%). D'autres secteurs importants dans ce groupe sont les «services aux entreprises», la construction, l'immobilier et l'intermédiation financière.

Dans une grande majorité de ces entreprises, 77%, l'entrepreneur initial/fondateur est seul aux commandes, tandis que c'est le cas dans seulement 56% des autres entreprises. Pour ce groupe, il convient aussi de signaler une différence de « taille ». En effet, la taille de ces entreprises est en-dessous de celle des autres entreprises, à la fois en 2002 lors de la création et en 2005. En outre, très peu de ces entrepreneurs ont déclaré une activité innovante, que ce soit via les produits, procédés, l'organisation ou encore les techniques de vente.

Déjà, lors de la création, ces entrepreneurs font état de peu de difficultés. Cette situation semble persister. En effet, trois ans après la création, ils identifient très peu d'éléments, (ou bien, ils sont très peu à identifier de tels éléments) qui risquent d'entraver l'activité et le

développement de leurs entreprises. Dans l'avenir, ils souhaitent quasiment tous continuer leur activité sans changement. Finalement, ces entrepreneurs se distinguent néanmoins en ce qui concerne leurs priorités pour l'avenir. Ils sont nombreux à vouloir augmenter leurs propres salaires et réduire leur temps de travail. C'est le seul groupe à afficher ces deux éléments de manière aussi claire comme priorité.

5.6 « Serial Unternehmer »

Le sixième groupe se distingue de nouveau par une présence importante de « serial » entrepreneurs, à savoir 71%. Ce groupe se distingue par rapport au précédent au niveau de l'expérience professionnelle de ses membres. Seulement 80% parmi eux ont une expérience préalable dans le domaine d'activité de leurs entreprises, tandis qu'ils sont 90% dans le reste de l'échantillon (et 100% dans le groupe précédent).

Le niveau d'éducation de ces entrepreneurs est relativement élevé: 55% parmi eux sont universitaires et 24% détiennent un diplôme d'études post-secondaires. Un caractère marquant de ce groupe est la présence d'entrepreneurs de nationalité allemande. Certes, ils ne sont que 20% dans ce groupe, mais ils sont néanmoins sur-représentés par rapport à l'ensemble des autres groupes, où la proportion d'allemands n'est que de 7%. Un autre trait marquant est l'âge des entrepreneurs ci-présents: leur âge moyen (médian) de 45 (44) ans est plus élevé que celui des autres qui est de 40 (39) ans.

En ce qui concerne les motivations pour créer l'entreprise, aucun élément ne ressort. Par ailleurs, ils étaient même réticents à répondre à cette question. Ou bien ils ne se souvenaient plus de ce qui les a « poussé » ou « tiré » vers l'entrepreneuriat, ou bien ces éléments faisaient défaut dans le questionnaire FOBS.

Les principaux secteurs d'activité sont l'immobilier (23%) et la finance (15%). Dans le reste de l'échantillon, chacun de ces deux secteurs ne regroupe que 10% des entreprises. Les produits et services de ces entreprises sont essentiellement destinés à des clients à l'étranger (en particulier au sein de l'UE). De nouveau, les entrepreneurs ne se considèrent pas vraiment comme étant innovants, et ceci quel que soit le type d'innovation.

Finalement, les entrepreneurs n'identifient que très peu d'éléments susceptibles d'entraver leurs activités et le développement de leurs entreprises. Néanmoins,

une fraction relativement importante de ces entrepreneurs jugent que la rentabilité de leur entreprise est insuffisante: 21%, à comparer à 12% dans le reste de l'échantillon.

5.7 Résumé des groupes

L'analyse de clustering a permis d'identifier six profils d'entrepreneurs au sein de l'échantillon FOBS. Un premier groupe est constitué d'entrepreneurs relativement jeunes et bien qualifiés. La caractéristique saillante de ce groupe est la fraction relativement élevée d'entrepreneurs qui ont innové. Le deuxième et le troisième groupe partagent (au moins) une caractéristique commune, à savoir les prévalences de motivations dites de « nécessité ». La grande différence réside dans le fait que le troisième groupe témoigne d'un certain nombre de difficultés lors de la création ainsi que plus tard. Par contre, ces difficultés et problèmes ne sont pas observés au sein du deuxième groupe. Le profil socio-économique du deuxième groupe est relativement intéressant. On y retrouve notamment une forte proportion de résidents et ressortissants luxembourgeois, une proportion élevée de femmes, mais aussi beaucoup de gens « peu qualifiés » (niveau secondaire inférieur ou moins). Les trois derniers groupes se démarquent par leur expérience professionnelle. Ils sont tous les trois caractérisés par la présence assez massive de « serial » entrepreneurs, c'est à dire des personnes qui ont déjà créé des entreprises par le passé. Dans un de ces groupes, on recense une forte propension à l'innovation.

6. Conclusion

Cette étude porte un certain regard sur l'entrepreneuriat au Luxembourg. Dans une première partie, elle propose des considérations plus générales sur l'entrepreneuriat, aussi bien d'un point de vue théorique qu'empirique.

Tout d'abord ont été passées en revue des tentatives de définition théorique de l'entrepreneuriat. Plusieurs définitions, parfois contradictoires, coexistent. Par ailleurs les chercheurs ne sont pas encore arrivés à se mettre d'accord sur une définition ou un cadre théorique unifié. L'absence de définition largement acceptée complique aussi le travail de « mesure » de l'entrepreneuriat. A l'heure actuelle plusieurs indicateurs coexistent et sont utilisés dans les travaux empiriques. Le « bon » indicateur n'existe pas et le choix d'un indicateur dépend fortement du sujet étudié et de l'information recherchée.

La deuxième partie de l'étude propose une analyse de l'entrepreneuriat au Luxembourg. Sur base des données originales de l'enquête FOBS (Factors of Business Success) qui a été menée auprès d'un échantillon d'entreprises créées en 2002 et ayant survécu jusqu'en 2005. L'entrepreneuriat au Luxembourg semble surtout être une affaire d'hommes relativement jeunes, non-luxembourgeois et relativement bien éduqués. En général, ces entrepreneurs ont dû surmonter un certain nombre de difficultés lors de la création de leurs entreprises. Un élément qui est particulièrement épinglé sont les charges administratives. Le constat qui émerge de cette analyse c'est que l'entrepreneuriat semble être un phénomène bien plus complexe que l'ont imaginé les théoriciens. Les groupes se distinguent non seulement par rapport aux caractéristiques socio-économiques des entrepreneurs, mais aussi par rapport aux motivations et au comportement innovateur.

Un élément saillant de cette analyse est le fait que les entrepreneurs qui ont subi beaucoup de difficultés lors de la création font toujours face à des difficultés substantielles trois ans plus tard. En outre, ils sont assez pessimistes quant à l'avenir de leurs entreprises. Une analyse approfondie des difficultés devrait permettre d'aboutir à des recommandations politiques intéressantes.

En analysant les données de l'enquête FOBS et en lisant les résultats il convient de garder à l'esprit la

particularité de l'échantillon utilisé. En effet, l'échantillon FOBS contient ont quelque sorte des entrepreneurs qui ont eu du succès au début de leur carrière. Il s'agit de personnes ayant créé des entreprises en 2002, qui ont survécu jusqu'en 2005. Malheureusement l'enquête FOBS est tacite au sujet des personnes qui ont lancé une entreprise mais qui ont échoué en cours de route, voire même les personnes qui avaient l'intention de lancer une entreprise mais qui n'ont pas abouti. Des informations sur ces personnes sont difficiles à collecter, mais permettraient d'obtenir une image plus complète de l'entrepreneuriat et des entrepreneurs.

Une dernière piste particulièrement intéressante serait d'abandonner la démarche quantitative choisie ici et de s'orienter vers des études qualitatives sur l'entrepreneuriat. Dès lors il ne s'agirait plus de mener une enquête auprès d'un échantillon représentatif, mais de mener des études de cas auprès d'un nombre plus limité d'entrepreneurs. La typologie ci-dessus devrait permettre à choisir des entrepreneurs « représentatifs » et intéressants pour un tel exercice.

Bibliographie

- Acs, Z.J. et D. B. Audretsch (1993), *Small Firms and Entrepreneurship: An East-West Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Audretsch, D.B. (1995), *Innovation and Industry Evolution*, MIT Press, Cambridge.
- Audretsch, D.B. (2002), "Entrepreneurship: A Survey of the Literature", *Enterprise Papers* 14, DG Entreprises et Industrie, Commission européenne, Bruxelles
- Audretsch, D.B. et M. Keilbach (2004), "Entrepreneurship Capital, and Economic Performance", *Regional Studies*, 38(8), 949-959.
- Audretsch, D. B. et R. Thurik (2001a), "Linking Entrepreneurship to Growth". OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2001/2, OECD, Paris.
- Audretsch, D. B. et R. Thurik (2001b), "What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies", *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267-315.
- Birch, D. (1999), *Entrepreneurial Hot Spots*, Cognetics Inc., Boston.
- Brock, W.A. et D. S. Evans (1989). "Small Business Economics", *Small Business Economics*, 1(1), 7-20.
- Bruyat, C.A. et P.A. Julien (2001), "Defining the Field of Entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 16, 65-180.
- Cantillon, R. (1755), *Essai Sur la Nature du Commerce en Général*. Londres.
- Casson, M. (2003), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, 2nd Edition, Edward Elgar, Cheltenham.
- Ciccone, J. et C-H. DiMaria (2006), "Des technologies de l'information et de la communication aux affaires électroniques le cas des entreprises luxembourgeoises", *Economie et Statistiques*, 4/2006, STATEC:Luxembourg.
- Commission Européenne (2004), "L'esprit d'entreprise", *Flash Eurobaromètre*, 160, Bruxelles.
- Griliches, Z. (1991), "Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey," *Journal of Economic Literature*, 28(4), 1661-1707.
- Grilo, I. et R. Thurik (2005), "Determinants of Entrepreneurial Engagement Levels in Europe and the US", "Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, 2005-25, Max Planck Institute of Economics, Jena.
- Härdle, W. et L. Simar (2003), *Applied Multivariate Statistical Analysis*, Springer, New York.
- Hébert, R.F. et A.N. Link (1989), "In Search of the Meaning of Entrepreneurship", *Small Business Economics*, 1(1), 39-49.
- Holtz-Eatkin, D. (2000), "Public Policy Toward Entrepreneurship", *Small Business Economics*, 15(4), 258-278.
- Kahneman D. et A. Tversky (2000), *Choices, Values, and Frames*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Kanbur, S.M. (1980), "Risk Taking and Taxation: An Alternative Perspective", *Journal of Public Economics*, 15, 163-184.

- Katz, J.A. (1990), "Longitudinal Analysis of Self-Employment Follow-Through", *Entrepreneurship and Regional Development*, 2, 15-25.
- Kihlstrom, R.E. et J.J. Laffont (1979), "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Political Economy*, 87(4), 719-748.
- Kirzner, I. (1985), *Discovery and the Capitalist Process*, University of Chicago Press, Chicago.
- Knight, F.H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, New York.
- Kruskal, J.B. et R.N. Shepard (1974), "A Nonmetric Variety of Linear Factor Analysis", *Psychometrika*, 38, 123-157.
- Leibenstein, H. (1968), "Entrepreneurship and Development", *American Economic Review*, 58, 72-83.
- Ministère des Classes Moyennes (2006), *Rapport d'activité 2005: Volume 1*, Luxembourg.
- OECD (2005). *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2005*, Paris.
- Pajot, M. (2006), "Innovation, recherche et développement, résultats de l'enquête CIS light", *Economie et Statistiques*, 12/2006, STATEC, Luxembourg.
- Parker, S.C. (2002), "On the Dimensionality and Composition of Entrepreneurship", Barclays Centre for Entrepreneurship, Discussion Paper 1, Durham Business School.
- Parker, S.C. (2004), *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Say, J.-B. (1828), *Cours Complet d'économie politique pratique*, Paris.
- Schrör, H. (2006), "The Profile of the Successful Entrepreneur", *Statistics in Focus*, 29/2006, Eurostat, Luxembourg.
- Schumpeter, J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge.
- STATEC (2004), "Démographie des entreprises: Résultats 1997-2001", *Bulletin du Statec*, 9/2004.
- STATEC (2005), "Démographie des entreprises: Résultats 1997-2003", *Bulletin du Statec*, 8/2005.
- STATEC (2006), "Premiers résultats de l'enquête CIS light: moins du tiers des entreprises innovent", *Statnews*, 20/2006.
- Van Praag, C.M. (1999), "Some Classic Views on Entrepreneurship", *De Economist*, 147, 311-335.
- Van Steel, A. (2003), "COMPENDIA 2000.2: A Harmonized Data Set of Business Ownership Rates in 23 OECD Countries", EIM Research Report H200302, Zoetermeer.
- Van Steel, A. (2005), "COMPENDIA: Harmonizing business ownership data across countries and over time", Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, 2005-05, Max Planck Institute of Economics, Jena.
- Zanardelli, M. (2006). "Formation et nationalité au sein de la population exerçant un emploi", *Vivre au Luxembourg*, 24/2006.
- Wennekers, S. et R. Thurick (1999), "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", *Small Business Economics*, 13(1), 27-55.

Annexe 1: Le questionnaire de l'enquête FOBS

statec

SERVICE CENTRAL DE LA STATISTIQUE
ET DES ETUDES ECONOMIQUES

Boîte postale 304
L-2013 Luxembourg

Fax: 22 84 96

Email: teoman.pamukcu@statec.etat.lu
mike.hartmann@statec.etat.lu

Tél.: M. Teoman Pamukçu 478-8457
M. Mike Hartmann 478-4389

Enquête sur les entreprises créées en 2002

N° d'identification:

Nom de l'entreprise:

Adresse:

Le questionnaire comporte quatre sections

A. Identification de l'entrepreneur initial

B. Profil de l'entrepreneur initial

C. Situation actuelle de l'entreprise

D. Plan pour le futur

Veuillez indiquer les coordonnées de la personne qui va répondre à ce questionnaire:

Nom: _____

Tél.: _____

E-mail: _____

Fonction: _____

A. Identification de l'entrepreneur initial *

Etes-vous l'entrepreneur ou l'un(e) des entrepreneurs qui a créé l'entreprise ?

Oui

☐

Non

☐

Si non, veuillez passer à la section C du présent questionnaire.

* l'entrepreneur initial est la personne qui a créé l'entreprise. Il participe activement dans sa gestion et est propriétaire de l'ensemble ou d'une partie de l'entreprise

B. Profil de l'entrepreneur initial**B.1 Origine de l'entreprise (cochez une seule réponse)**

Une nouvelle création

Une création par une entreprise existante

Une reprise d'activité après un arrêt temporaire de plus de deux ans

Une reprise d'activité après un arrêt temporaire de deux ans au plus

Une reprise d'une entreprise existante

Une reprise d'une partie d'une autre entreprise

Un changement du statut juridique d'une entreprise existante

Aucune des options précitées

B.2 Importance des motifs pour créer votre entreprise (au plus une croix par ligne)

Désir d'affronter de nouveaux défis ou goût d'entreprendre

Volonté d'être indépendant

Volonté de transformer un hobby en un métier

Il y a une tradition d'entrepreneurs dans mon entourage familial

Afin de mieux allier ma vie familiale et professionnelle

Situation familiale plus favorable (p. ex. âge des enfants)

Perspectives de meilleurs gains

Réaliser une nouvelle idée de produit ou de service

Présence sur les marchés internationaux

Pour éviter le chômage

En raison d'un manque de satisfaction dans mon travail

Devenir sous-traitant pour mon employeur précédent

Seule possibilité pour pouvoir exercer ma profession

Aucune des options précitées

beaucoup	un peu	pas du tout/ ne sais pas

B.3 Quelles ont été les sources de financement de votre entreprise ? (plusieurs réponses possibles)

Ressources personnelles	
Soutien financier par la famille ou des amis	
Crédit bancaire sans garantie	
Crédit bancaire avec garantie	
Apport en capital d'autres sociétés	
Apport du capital à risque	
Aides étatiques (p. ex. subventions en capital, bonifications d'intérêts, SNCI,...)	

B.4 Lors de la création de votre entreprise, quelles difficultés avez-vous rencontrées? Veuillez les indiquer par degré d'importance (au plus une croix par ligne)

	beaucoup	un peu	pas du tout/ ne sais pas
Obtenir un financement			
Etablir des contacts avec la clientèle			
Obtenir le paiement de factures impayées			
Fixer le prix de mes produits ou services			
Trouver un local commercial approprié			
Trouver des fournisseurs			
Embaucher du personnel qualifié			
Utiliser de manière efficace les technologies de l'information			
Régler les formalités administratives (enregistrement, taxes, etc)			
Être seul comme entrepreneur			
Manque de soutien familial			
Aucune des options précitées			

B.5 Quelle était votre situation avant la création de l'entreprise ? (une seule réponse)

Salarié(e)	
Dirigeant d'une autre entreprise	
Etudiant(e)	
Sans activité professionnelle et demandeur d'emploi	
Sans activité professionnelle et non-demandeur d'emploi (p. ex. retraité(e))	

B.6 Aviez-vous déjà une expérience professionnelle dans la branche d'activité de votre entreprise ?

Oui	
Non	

B.7 Aviez-vous déjà créé une autre entreprise par le passé ?

Non	
Oui, une fois	
Oui, plus d'une fois	

B.8 Avez-vous suivi une formation particulière pour la réalisation de votre projet ?

Oui, à ma demande	
Oui, parce que cette formation est requise par les autorités publiques	
Non, aucune	

B.9 Lors de la création de votre entreprise, les conseils les plus utiles pour votre projet vous ont été donnés par : (au plus trois réponses)

Votre famille / vos amis	
Cours de formation pour entrepreneurs	
Votre entourage professionnel	
Des conseillers professionnels	
Administration de l'emploi (ADEM)	
Un/des organisme(s) spécialisé(s) dans la création d'entreprises *	
Institution financière	
Je n'ai pas eu accès à des conseils externes	
Je n'ai pas eu recours à des conseils externes	

* p. ex. Chambres professionnelles, associations d'employeurs

B.10a Exercez-vous actuellement une activité rémunérée dans une autre entreprise ?

Oui		Si non, veuillez passer à la question B.11
Non		

B.10b Exercez-vous cette activité comme salarié(e) ?

Oui	
Non	

B.11 Quelle est votre année de naissance ?

B.12 Quel est votre sexe ?

Féminin	
Masculin	

B.13a Quelle est votre nationalité ?

Luxembourgeoise		
Etrangère:		
allemande		italienne
belge		portugaise
espagnol		autre pays UE
française		autre pays non-UE

B.13b Quel est votre pays de résidence ?

Luxembourg	
Allemagne	
Belgique	
France	
Autre pays	

B.14 Le diplôme scolaire le plus élevé que vous avez obtenu est :

Un diplôme d'études primaires / d'études secondaires inférieures	
Un diplôme d'études secondaires	
Un diplôme d'études postsecondaires non universitaires	
Un diplôme d'études universitaires	

C. Situation actuelle de l'entreprise

C.1 Comment votre entreprise est-elle dirigée aujourd'hui ? (une seule réponse)

Par l'entrepreneur initial ou le propriétaire actuel seul	
Par l'entrepreneur initial ou le propriétaire actuel avec une ou plusieurs autres personnes (p. ex. famille, partenaires, dirigeants rémunérés)	
Uniquement par recours à des dirigeants rémunérés	

C.2 Veuillez indiquer combien de personnes ont travaillé en moyenne dans l'entreprise en 2004 ?

Non-rémunéré(e)s / indépendants (y compris vous-même)	
Salarié(e)s	

C.3 Veuillez indiquer le chiffre d'affaires de l'entreprise en 2004 (en €) :

**C.4 Veuillez indiquer le chiffre d'affaires de votre entreprise au premier semestre 2005 (en €) ?
(estimation si nécessaire)**

C.5 Le chiffre d'affaires de votre entreprise provient-il essentiellement de: (une seule réponse)

1 client	☐
2 à 4 clients	☐
plus de 5 clients	☐

C.6 Pour quel type de marché produisez-vous des biens ou services ? (plusieurs réponses possibles)

Local / régional	☐
National	☐
International	☐
Union européenne (UE)	☐
Hors UE	☐

C.7 Comment jugez-vous la rentabilité de votre entreprise? (une seule réponse)

Très bonne	☐
Bonne	☐
Juste suffisante	☐
Insuffisante	☐

C.8 Quelle type de coopération avez-vous avec d'autres entreprises ? (une seule réponse)

Je coopère avec d'autres entreprises dans un réseau	☐
Je suis sous-traitant d'une plus grande entreprise	☐
Je suis franchisé ou détiens une licence	☐
Je travaille en coentreprise	☐
Aucune des options précitées	☐

C.9 Considérez-vous votre activité comme innovative en relation avec l'une des catégories suivantes?

	oui	non
Introduction d'un nouveau produit/service sur le marché	☐	☐
Introduction d'un nouveau procédé de production	☐	☐
Introduction d'une nouvelle forme organisationnelle de gestion	☐	☐
Introduction d'un nouveau concept de vente pour vos produits/services	☐	☐

C.10 Veuillez indiquer l'importance des facteurs repris ci-dessous pouvant entraver la vente de vos produits ou services (une seule croix par ligne)

	beaucoup	un peu	pas du tout/ ne sais pas
Concurrence trop forte			
Demande trop faible pour les produits ou services offerts			
Difficultés de fixation des prix pour les produits ou services vendus			
Manque des compétences requises en marketing			

C.11 Veuillez indiquer l'importance des facteurs repris ci-dessous pouvant entraver le développement de votre entreprise (une seule croix par ligne)

	beaucoup	un peu	pas du tout/ ne sais pas
Rentabilité			
Possibilité d'obtenir des crédits bancaires			
Possibilité d'obtenir un apport en capital			
Possibilité d'obtenir des cr			
Disponibilité du personnel qualifié			
Coût du personnel			
Charges administratives			
Adaptation aux nouveaux standards technologiques			
Disponibilité de compétences en gestion			
Allier travail et vie familiale			
Trouver des partenaires			
Pas assez de clients ou clients en retard de paiement			

C.12 Utilisez-vous les technologies de l'information et de la communication (TIC) dans votre entreprise ?

	oui	non
Utilisation d'ordinateurs		
Accès à Internet		
Commerce électronique via Internet (vente/commande de produits/services)		
Utilisation de EDI (Echange de Données Informatisées) ou d'autres réseaux, excepté Internet		

D. Vos plans pour le futur

D.1 Quels sont vos plans pour la poursuite des activités de votre entreprise pour les deux prochaines années ?
(une seule réponse)

Continuation sans changement	☐
Affiliation avec une ou plusieurs entreprises (p. ex. reprise, fusion, etc.)	☐
Vente ou fermeture de l'entreprise :	
en vue de lancer une nouvelle entreprise dans la même branche d'activité	☐
en vue de lancer une nouvelle entreprise dans une autre branche d'activité	☐
sans lancer une nouvelle entreprise	☐

D.2 Selon vous, comment évoluera l'activité de votre entreprise au cours de la prochaine année ? Prière d'indiquer les changements prévus pour les catégories suivantes

	baisse	inchangé	hausse
Chiffre d'affaires	☐	☐	☐
Personnes occupées	☐	☐	☐
Diversité des biens et services offerts	☐	☐	☐
Rentabilité	☐	☐	☐

D.3 Si les revenus de votre entreprise augmentent, quelle sera votre priorité principale ?
(cochez au plus trois réponses)

Embaucher plus de personnel	☐
Augmenter la rémunération des employé(e)s	☐
Investir dans l'activité de l'entreprise (p. ex. autres produits ou services)	☐
Rembourser les prêts ou dettes	☐
Augmenter votre propre salaire	☐
Réduire votre propre temps de travail	☐
Aucune des options précitées	☐

Combien de temps avez-vous consacré à remplir ce questionnaire (en min.) ?

Commentaires que vous souhaiteriez faire :

Les résultats de cette enquête seront disponibles sur le site internet du STATEC début 2006

Nous vous remercions du temps que vous avez consacré à remplir ce questionnaire

Annexe 2: Résultats détaillés de la typologie

Le tableau des résultats doit être lu comme suit. Les lignes représentent les variables utilisées dans l'analyse. Pour chaque groupe (cluster) il y a trois colonnes. La première indique la proportion (pour les variables qualitatives) respectivement la moyenne pour les (variables continues) pour une variable donnée à l'intérieur d'un cluster. La deuxième colonne indique cette même statistique pour les tous individus n'appartenant pas à ce cluster. La troisième colonne indique si la différence entre les deux premières colonnes est statistiquement significative:

*** différence significative à un niveau de 1% ou moins

** différence significative à un niveau entre 1 et 5 %

* différence significative à un niveau entre 5 et 10 %

rien: différence significative à un niveau de moins de 10%

Afin de faciliter la lecture des résultats, le tableau 15 de l'article est reproduit ici. Ce tableau reprend le qualificatif des groupes ainsi que leurs effectifs absolus et relatifs

Dénomination	Effectifs	
Jeunes et innovants	79	23%
Entrepreneurs en difficultés	31	9%
Entrepreneuses	85	25%
"Serial" entrepreneurs	49	14%
Entrepreneurs expérimentés	31	9%
"Serial Unternehmer"	66	19%

		Cluster: 1		Cluster: 2		Cluster: 3		Cluster: 4		Cluster: 5		Cluster: 6	
		in	out	in	out	in	out	in	out	in	out	in	out
Age		39	41	41	41	40	42	41	40	41	39	45	40
Motivations			***										***
Désir d'affronter de nouveaux défis		0,94	0,83	0,97	0,84	**	0,88	0,94	0,84	**	0,84	***	0,90
	Volonté d'être indépendant	0,94	0,79	0,94	0,81	*	0,80	0,86	0,82	***	0,81	***	0,92
Mieux allier vie familiale et professionnelle		0,41	0,39	0,65	0,36	***	0,40	*	0,40		0,36	***	0,43
	Perspectives de meilleurs gains	0,75	0,78	0,94	0,75	***	0,78	0,80	0,77		0,75	***	0,80
Réaliser une nouvelle idée de produit		0,72	0,60	0,84	0,61	***	0,69	**	0,62		0,63	*	0,64
	Présence sur les marchés internationaux	0,48	0,48	0,71	0,46	***	0,59	0,71	0,44	***	0,44	***	0,48
Eviter le chômage		0,22	0,26	0,55	0,22	***	0,25	0,20	0,26		0,24	*	0,28
	Manque de satisfaction dans le travail	0,52	0,34	0,71	0,35	***	0,39	0,22	0,41	***	0,35	***	0,45
Seule possibilité pour exercer une profession		0,16	0,26	0,42	0,22	***	0,23	*	0,25	**	0,21	***	0,26
Financement													
Ressources personnelles		0,96	0,86	0,87	0,89	*	0,88	0,86	0,89		0,88	***	0,91
	Soutien financier par la famille ou des amis	0,20	0,14	0,10	0,16	***	0,11	*	0,16		0,17	***	0,18
Crédit bancaire sans garantie		0,01	0,06	0,26	0,03	***	0,05	0,02	0,05		0,05	*	0,06
	Crédit bancaire avec garantie	0,03	0,27	0,19	0,22	***	0,17	**	0,20	***	0,24	***	0,20
Apport en capital d'autres sociétés		0,04	0,14	0,06	0,13	***	0,14	***	0,10		0,12	***	0,10
	Capital à risque	0,01	0,02	0,00	0,02	*	0,03	0,06	0,01		0,02	**	0,02
Aides étatiques		0,01	0,04	0,00	0,03	***	0,01	0,02	0,03		0,04		0,04
Difficultés lors de la création													
Obtenir un financement		0,44	0,45	0,71	0,42	***	0,43	*	0,44		0,47	**	0,48
	Etablir des contacts avec la clientèle	0,67	0,48	0,68	0,51	**	0,55	***	0,53		0,52	*	0,55
Obtenir le paiement de factures impayées		0,59	0,48	0,90	0,47	***	0,54	**	0,50	**	0,52	**	0,52
	Fixer le prix de mes produits ou services	0,46	0,33	0,74	0,32	***	0,37	**	0,38		0,36	**	0,39
Trouver un local commercial approprié		0,39	0,44	0,65	0,41	***	0,42	0,61	0,40		0,44	***	0,48
	Trouver des fournisseurs	0,32	0,20	0,45	0,20	***	0,23	**	0,24		0,24	**	0,24

	Cluster: 1		Cluster: 2		Cluster: 3		Cluster: 4		Cluster: 5		Cluster: 6	
	in	out	in	out	in	out	in	out	in	out	in	out
Age	39	41 ***	41	41	40	42	41	40	41	39	45	40 ***
Embaucher du personnel qualifié	0,38	0,54 ***	0,87	0,47 ***	0,59	0,47 **	0,69	0,47 ***	0,33	0,52 **	0,32	0,54 ***
Utilisation efficace des TIC	0,24	0,33 ***	0,74	0,27 ***	0,34	0,30	0,24	0,32	0,33	0,31 *	0,18	0,34 ***
Formalités administratives	0,73	0,71	0,94	0,69 *	0,65	0,73	0,69	0,72	0,74	0,71	0,67	0,72 ***
Être seul comme entrepreneur	0,49	0,30	0,77	0,30 ***	0,29	0,36 ***	0,16	0,37	0,33	0,34 ***	0,15	0,39 ***
Manque de soutien familial	0,13	0,13	0,52	0,09 ***	0,12	0,13	0,02	0,15	0,18	0,12 ***	0,02	0,16 ***
Situation avant la création de l'entreprise												
Employé	0,67	0,43 ***	0,61	0,47 *	0,64	0,44 ***	0,29	0,52 ***	0,36	0,50 *	0,24	0,54 ***
Dirigeant d'une autre entreprise	0,22	0,50 ***	0,29	0,45 *	0,26	0,49 ***	0,69	0,39 ***	0,56	0,42 **	0,71	0,37 ***
Étudiant	0,03	0,01	0,00	0,02	0,04	0,01	0,00	0,02	0,00	0,02	0,00	0,02 **
Chômeur	0,05	0,04	0,06	0,04	0,02	0,05	0,02	0,04	0,08	0,04	0,03	0,04 *
Inactif	0,04	0,02	0,03	0,03 *	0,05	0,02	0,00	0,03	0,00	0,03	0,02	0,03 *
Expérience dans le secteur d'activité												
Première création	0,75	0,41	0,45	0,49 *	0,65	0,44 ***	0,18	0,54 ***	0,38	0,50 ***	0,29	0,54 ***
Formation particulière												
Volontaire	0,15	0,14	0,19	0,14	0,14	0,14	0,18	0,13	0,18	0,14	0,05	0,16 ***
Obligatoire	0,10	0,13	0,23	0,12 **	0,21	0,10 *	0,06	0,14	0,03	0,14 ***	0,11	0,13 **
Femme												
Femme	0,20	0,18	0,19	0,18 ***	0,44	0,14	0,06	0,20	0,21	0,18 ***	0,08	0,21 ***
Nationalité												
Luxembourgeoise	0,18	0,29	0,26	0,26 ***	0,44	0,21	0,27	0,26	0,23	0,27 **	0,17	0,29 **
Allemande	0,11	0,09	0,06	0,10 *	0,05	0,11	0,04	0,10	0,08	0,10 *	0,20	0,07 ***
Belge	0,24	0,21	0,29	0,21 ***	0,04	0,28	0,27	0,21	0,41	0,19	0,24	0,21 ***
Espagnole	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,01	0,02	0,00	0,00	0,01	0,02	0,00 *
Française	0,34	0,22	0,29	0,25 ***	0,13	0,29	0,39	0,23	0,21	0,25 **	0,20	0,26 ***
Italienne	0,04	0,04	0,00	0,04 ***	0,08	0,02	0,00	0,04	0,00	0,04 *	0,05	0,04 *

Cluster: 1		Cluster: 2		Cluster: 3		Cluster: 4		Cluster: 5		Cluster: 6	
in	out	in	out	in	out	in	out	in	out	in	out
Age											
39	41	41	41	40	42	41	40	41	39	45	40
0,00	0,08	0,10	0,06	0,21	0,02	0,00	0,07	0,03	0,07	0,00	0,08
Portugaise			***		***				**		***
Autre UE	0,06	0,03	0,04	0,02	0,05	0,00	0,05	0,03	0,04	0,09	0,03
Autre non-UE	0,03	0,03	0,03	0,04	0,03	0,02	0,03	0,03	0,03	0,05	0,02
Pays de résidence											
Luxembourg	0,49	0,58	0,55	0,56	*	0,43	0,58	*	0,57	***	0,58
Allemagne	0,04	0,07	0,10	0,06	0,07	0,04	0,07	0,05	0,07	0,12	0,05
Belgique	0,20	0,16	0,16	0,17	***	0,20	0,16	0,28	0,15	0,20	0,16
France	0,23	0,14	0,16	0,16	***	0,31	0,14	0,21	0,15	***	0,18
Autre	0,04	0,05	0,03	0,05	***	0,02	0,05	0,03	0,05	0,17	0,02
Niveau d'éducation											
Secondaire inférieur ou moins	0,05	0,21	0,16	0,18	*	0,10	0,19	***	0,19	***	0,20
Secondaire	0,16	0,26	0,35	0,23	*	0,18	0,25	0,26	0,24	***	0,26
Post-secondaire	0,23	0,18	0,23	0,19	***	0,24	0,18	0,13	0,20	0,24	0,18
Universitaire	0,56	0,35	0,26	0,41	*	0,47	0,38	***	0,38	*	0,36
Direction de l'entreprise en 2005											
Entrepreneur initial seul	0,75	0,54	0,55	0,59	*	0,37	0,62	0,77	0,56	***	0,59
Entrepreneur initial avec dirigeants rémunérés	0,22	0,44	0,45	0,38	**	0,59	0,35	0,18	0,41	***	0,38
Dirigeants rémunérés uniquement	0,04	0,02	0,00	0,03		0,04	0,02	0,05	0,02	0,02	0,03
Marché											
Local	0,22	0,34	0,32	0,31	**	0,39	0,30	**	0,33	***	0,34
National	0,52	0,52	0,52	0,52	**	0,53	0,52	0,54	0,52	0,38	0,55
International: UE	0,76	0,43	0,45	0,51	***	0,55	0,50	0,56	0,50	***	0,49
International: en dehors de l'UE	0,09	0,13	0,10	0,12	***	0,27	0,10	0,18	0,11	0,09	0,13

		Cluster: 1		Cluster: 2		Cluster: 3		Cluster: 4		Cluster: 5		Cluster: 6	
		in	out	in	out	in	out	in	out	in	out	in	out
Age		39	41	***	41	41	40	42	40	41	40	41	40
Rentabilité perçue													***
Très bonne		0,05	0,09		0,03	0,08	0,08	0,08	0,08	0,10	0,07	0,11	0,07
Bonne		0,38	0,43		0,29	0,43	***	0,41	0,42	0,51	0,40	*	0,36
													0,43
Juste suffisante		0,39	0,36		0,42	0,36		0,42	0,35	0,39	0,37	0,32	0,38
Insuffisante		0,18	0,12		0,26	0,12	**	0,08	0,15	***	0,15	*	0,21
													0,12
Coopération avec d'autres entreprises													
Réseau d'entreprises		0,33	0,18		0,13	0,22	***	0,09	0,25	***	0,33	0,20	0,23
Sous-traitant		0,22	0,09		0,10	0,12	***	0,04	0,14		0,10	0,12	0,09
Franchise		0,01	0,03		0,00	0,03		0,04	0,03		0,06	0,02	0,05
Co-entreprise		0,04	0,03		0,06	0,03	***	0,00	0,04		0,10	0,02	0,02
Innovation													0,04
Produits/Services		0,48	0,20		0,19	0,27	**	0,12	0,31	***	0,47	0,23	0,17
Procédés de fabrication		0,11	0,03		0,06	0,05	*	0,02	0,06		0,04	0,05	0,03
Forma organisationnelle		0,19	0,08		0,06	0,11	***	0,08	0,11		0,14	0,10	0,02
Techniques commerciales		0,24	0,13		0,10	0,16	***	0,13	0,16	***	0,33	0,12	0,05
Entraves à la vente des produits et services													0,18
Concurrence trop forte		0,78	0,81		0,97	0,79	**	0,84	0,79	***	0,84	0,80	0,76
Demande trop faible		0,65	0,57		0,84	0,57	***	0,48	0,63	***	0,59	0,59	0,70
Difficultés de fixation des prix p		0,53	0,41	**	0,84	0,40	***	0,33	0,48	***	0,33	0,46	0,52
Manque des compétences en marketing		0,30	0,30		0,68	0,26	***	0,20	0,33		0,31	0,30	0,29
													0,30

Cluster: 1		Cluster: 2		Cluster: 3		Cluster: 4		Cluster: 5		Cluster: 6	
in	out	in	out	in	out	in	out	in	out	in	out
Age											
39	41	***	41	41	40	42	40	41	40	41	40
Entraves au développement de l'entreprise											
Rentabilité	0,81	0,71	0,94	0,72	***	0,73	0,74	0,80	0,73	0,41	0,78
Possibilité d'obtenir des crédits bancaires	0,53	0,57	0,84	0,53	***	0,54	0,56	0,69	0,54	0,36	0,58
Possibilité d'obtenir un apport en capital	0,42	0,44	0,77	0,40	*	0,39	0,45	0,49	0,42	0,31	0,45
Possibilité d'obtenir des crédits à courts terme	0,41	0,43	0,81	0,39	***	0,42	0,43	*	0,53	0,23	0,45
Disponibilité du personnel qualifié	0,53	0,64	0,97	0,58	***	0,60	0,62	*	0,90	0,54	0,62
Coût du personnel	0,66	0,70	0,97	0,66	***	0,72	0,68	***	0,90	0,46	0,72
Charges administratives	0,57	0,76	0,97	0,69	***	0,81	0,68	***	0,84	0,54	0,74
Adaptation aux standards technologiques	0,25	0,41	0,84	0,33	*	0,36	0,38	0,39	0,37	0,28	0,38
Disponibilité de compétences en gestion	0,34	0,43	0,81	0,37	*	0,39	0,42	0,37	0,42	0,33	0,42
Allier travail et vie familiale	0,56	0,41	0,87	0,40	***	0,42	0,45	***	0,31	0,38	0,45
Trouver des partenaires	0,66	0,42	0,81	0,44	***	0,25	0,55	***	0,51	0,49	0,47
Clients en retard de paiement	0,81	0,66	0,90	0,67	*	0,61	0,72	***	0,63	0,59	0,70
Utilisation des TIC											
Ordinateurs	1,00	0,91	0,94	0,93	***	0,79	0,98	***	1,00	1,00	0,92
Internet	0,99	0,87	0,90	0,89	***	0,72	0,95	***	1,00	1,00	0,88
Commerce électronique	0,42	0,34	0,32	0,36	***	0,19	0,42	0,59	0,32	0,41	0,35
Échange de Données Informatisées	0,20	0,14	0,06	0,16	*	0,02	0,20	***	0,43	0,18	0,15
Poursuite des activités de l'entreprise											
Sans changement	0,81	0,84	0,71	0,85	***	0,95	0,80	0,71	0,86	0,87	0,83
Affiliation avec d'autres entreprises	0,14	0,06	0,06	0,08	*	0,00	0,11	***	0,05	0,03	0,09
Nouvelle entreprise dans le même secteur	0,00	0,03	0,00	0,03	*	0,02	0,02	0,04	0,02	0,08	0,02
Nouvelle entreprise dans un autre secteur	0,01	0,01	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01	0,00	0,01
Arrêter et pas de nouvelle création d'entreprise	0,04	0,06	0,19	0,04	***	0,01	0,06	**	0,00	0,03	0,05
										0,11	0,04

		Cluster: 1		Cluster: 2		Cluster: 3		Cluster: 4		Cluster: 5		Cluster: 6	
		in	out	in	out	in	out	in	out	in	out	in	out
Age		39	41	***	41	41	40	42	41	40	41	45	40
Chiffre d'affaires en 2006/2007													
Baisse		0,09	0,20		0,14	***	0,16	0,17	**	0,06	0,19	**	0,18
Inchangé		0,14	0,42		0,36	***	0,51	0,31	***	0,10	0,40		0,35
Hausse		0,77	0,38		0,10	0,51	***	0,33	0,52	0,84	0,41	***	0,46
Emploi en 2006/07													
Baisse		0,05	0,10		0,19	0,08	*	0,09	0,08	0,04	0,09	0,05	0,09
Inchangé		0,57	0,71		0,77	0,67	**	0,76	0,66	***	0,72	0,69	0,68
Hausse		0,38	0,19		0,03	0,25	***	0,14	0,26	***	0,18	***	0,23
Variété de biens et services en 2006/07													
Baisse		0,00	0,06		0,16	0,03	***	0,04	0,05	**	0,00	0,05	0,04
Inchangé		0,48	0,71		0,71	0,65	*	0,79	0,62	***	0,35	0,77	0,65
Hausse		0,52	0,23	***	0,13	0,31	**	0,18	0,34	***	0,65	0,24	0,31
Rentabilité en 2006/07													
Baisse		0,06	0,16		0,52	0,10	***	0,09	0,15	***	0,02	0,15	**
Inchangé		0,33	0,51		0,39	0,48	***	0,62	0,42	***	0,27	0,51	***
Hausse		0,61	0,33		0,10	0,42	***	0,28	0,43	***	0,71	0,34	***
Priorités													
Embaucher plus de personnel		0,49	0,34		0,32	0,38	***	0,36	0,38		0,61	0,34	0,36
Augmenter la rémunération des employés		0,30	0,23		0,23	0,25	**	0,26	0,24		0,37	0,23	0,28
Investir dans l'activité de l'entreprise		0,75	0,54		0,48	0,59	*	0,52	0,61	***	0,73	0,56	0,33
Rembourser les prêts ou dettes		0,23	0,40		0,42	0,36	***	0,52	0,31	***	0,51	0,34	0,15
Augmenter votre propre salaire		0,33	0,20		0,10	0,25	**	0,24	0,23	**	0,12	0,25	0,44
Réduire votre propre temps de travail		0,08	0,13		0,16	0,12	***	0,13	0,12	*	0,04	0,13	0,33
													0,09
													0,11
													0,06
													0,29
													0,56
													0,32
													0,14
													0,08
													0,13

