

L'entrepreneuriat en France

Volet 2 : Comment mieux accompagner la prise de risque
des créateurs d'entreprises ?

ANNEXES

➤ ANNEXE 1

Sources et définitions^[1]

Le système d'information sur les nouvelles entreprises (SINE)

L'analyse présentée dans *La note d'analyse* est menée à partir du dispositif SINE de l'INSEE qui permet de suivre une cohorte d'entreprises nouvellement créées sur cinq ans en étudiant :

- ▶ le profil du créateur et de son entreprise ;
- ▶ les conditions de la création ou de la reprise ;
- ▶ les difficultés rencontrées ;
- ▶ l'impact de la création sur l'économie, en particulier l'emploi ;
- ▶ le développement au cours des premières années d'existence.

Le champ du dispositif SINE correspond au secteur marchand non agricole (secteurs de l'industrie, de la construction, du commerce et des services, y compris le secteur financier).

Concept de la création d'entreprise

Le concept de création d'entreprise englobe toutes les unités juridiques qui démarrent une activité économique. Concrètement, toute entreprise, personne physique (entrepreneur individuel) ou morale (société), est inscrite au répertoire SIRENE lors de sa première déclaration et reçoit alors un numéro d'identification unique à neuf chiffres, le numéro SIRENE. Elle sera comptabilisée dans la statistique de création d'entreprise à partir de sa date de début d'activité économique.

Depuis le 1^{er} janvier 2007, la notion de création d'entreprise s'appuie sur un concept harmonisé au niveau européen pour faciliter les comparaisons : une création d'entreprise correspond à la mise en œuvre de nouveaux moyens de production. Cette nouvelle notion de création d'entreprise est plus large que celle de création *ex nihilo* puisqu'elle inclut notamment :

- ▶ la réactivation d'entreprise dont la dernière cessation remonte à plus d'un an ;
- ▶ la réactivation d'entreprise après une interruption de moins d'un an mais avec changement d'activité ;
- ▶ la reprise par une entreprise nouvelle des activités d'une autre entreprise s'il n'y a pas continuité entre la situation du cédant et celle du repreneur, en termes d'activité et de localisation.

Champ d'étude

Les données mobilisées dans l'étude proviennent du suivi de la génération d'entreprises créées au cours du premier semestre 2006. Un échantillon représentatif de ces nouvelles entreprises a été interrogé une première fois en septembre 2006 et à nouveau en septembre 2009^[2].

L'analyse porte sur les créateurs au sens du nouveau concept de création d'entreprise et exclut donc les reprises dont le projet du repreneur est identique à celui du prédécesseur. Le champ d'étude est restreint aux entreprises indépendantes, c'est-à-dire celles dont moins de 50 % du capital est détenu par une ou plusieurs autres sociétés.

En 2006, les créateurs étudiés concernent 87,5 % de la population représentée par l'échantillon de l'enquête SINE, soit 113 558 individus.

[1] Les informations présentées sont tirées de la documentation de l'INSEE : http://www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?reg_id=0&ref_id=fd-sine2009fd&page=fichiers_detail/sine2009fd/doc/documentation.htm.

[2] Les résultats de la troisième interrogation (septembre 2011) ne sont pas encore disponibles.

➤ ANNEXE 2

Le régime fiscal de la micro-entreprise⁽³⁾

Parmi les créateurs ayant opté pour le statut juridique d'entreprise individuelle, certains sont éligibles au régime fiscal de la micro-entreprise qui repose sur un dispositif simplifié d'imposition et de déclaration des bénéficiaires, avec une exonération de TVA.

Entreprises concernées

Ce régime est réservé aux exploitants individuels dont le chiffre d'affaires n'excède pas, en 2011 :

- ▶ 81 500 euros pour les exploitants dont le commerce principal est de vendre des marchandises, des objets, des fournitures et des denrées à emporter ou à consommer sur place, ou de fournir un logement ;
- ▶ 32 600 euros pour les autres prestataires de services relevant des bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC) et les professionnels libéraux relevant des bénéficiaires non commerciaux (BNC).

Ces entreprises doivent également bénéficier de la franchise en base de TVA ou être exonérées de TVA au titre de leur activité.

Modalités d'imposition des bénéficiaires et obligations comptables

Dans le **régime classique de la micro-entreprise**, le bénéfice imposable est déterminé par l'administration fiscale qui applique au chiffre d'affaires annuel hors taxes un abattement forfaitaire pour frais professionnels (couvrant l'ensemble des frais et charges d'exploitation, y compris les cotisations sociales). Dans ce cas, l'entrepreneur est dispensé d'établir une déclaration fiscale au titre des BNC ou des BIC et doit uniquement déclarer le chiffre d'affaires réalisé qui sera soumis, après déduction de l'abattement, au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Les micro-entrepreneurs dont le foyer fiscal ne dépasse pas un certain seuil peuvent opter pour le versement fiscal libératoire qui couvre alors à la fois l'impôt sur le revenu et les cotisations de sécurité sociale. **Pour ce régime fiscal, les obligations comptables sont très allégées.** Les micro-entrepreneurs sont notamment dispensés d'établir des comptes annuels et un bilan, et doivent uniquement tenir un livre-journal détaillant chronologiquement les recettes, un registre annuel des achats pour les activités de vente de marchandises et conserver l'ensemble des factures et pièces justificatives relatives aux achats, ventes et prestations de services réalisés.

Les entrepreneurs éligibles au régime de la micro-entreprise peuvent renoncer à l'application de ce régime fiscal et opter pour un **régime réel d'imposition** (ou déclaration contrôlée pour les professionnels libéraux) en conservant la franchise de TVA. Dans ce cas, l'entrepreneur détermine lui-même son bénéfice imposable qui résulte de la différence entre les recettes acquises et les dépenses engagées au cours de l'exercice. Sous ce régime fiscal, **les entreprises doivent tenir une comptabilité complète et régulière** afin d'être en mesure de justifier de l'exactitude du résultat indiqué sur la déclaration. Pour les entreprises au **régime du réel simplifié**, ces obligations comptables reposent sur l'établissement d'un bilan, d'un compte de résultat et des annexes. Au sein de ce régime, les petits entrepreneurs individuels ont par ailleurs la possibilité d'adopter une comptabilité "super-simplifiée" qui leur permet notamment d'établir uniquement un compte de résultat simplifié.

 [3] Les informations présentées sont tirées de la documentation de l'APCE.

ANNEXE 3

Caractérisation des profils de créateurs

Élaboration de la typologie

Les profils des créateurs sont établis en fonction de leur point de référence, lequel est défini par leur statut antérieur (salarié, travailleur indépendant, chômeur, etc.), leur niveau de diplôme (permettant de révéler leurs opportunités d'emploi) et les raisons invoquées qui les ont poussés à créer une entreprise.

La typologie proposée est déterminée par la proximité statistique entre individus et non construite de manière *ad hoc*. L'analyse de données (analyse factorielle des correspondances multiples) permet de déterminer les caractéristiques les plus discriminantes et de dégager ensuite quatre grands profils de créateurs en regroupant les individus les plus semblables (classification ascendante hiérarchique).

Quatre profils-types de créateurs se dégagent :

1. La classe des créateurs par “**nécessité**” regroupe la plus forte proportion d'individus motivés par la perspective de créer leur propre emploi. Cette classe est ainsi composée essentiellement d'anciens chômeurs (à 47 % de chômeurs de moins de un an et à 47 % de chômeurs de plus de un an) avec une majorité de diplômés des seconds cycles du secondaire (56 %) et une surreprésentation⁽⁴⁾ des diplômés techniques de premier cycle.
2. La classe des créateurs par “**adaptation**” est principalement caractérisée par le faible niveau d'éducation des individus qui la composent (81 % n'ont pas de diplôme ou possèdent uniquement un diplôme équivalent au brevet) et la surreprésentation des personnes précédemment sans activité professionnelle (30 % de la classe) et, dans une moindre mesure, des anciens chômeurs (25 %). Cette classe de créateurs est moins spécifique que les autres au regard des motivations des individus. Deux motifs de création sont néanmoins surreprésentés : le fait que le statut d'indépendant soit un passage obligé pour exercer sa profession et le désir d'être indépendant.
3. La classe des créateurs par “**opportunité**” se caractérise par une surreprésentation des individus motivés par : i) la perspective d'augmenter leurs revenus, ii) le fait d'avoir dans leur entourage des exemples réussis d'entrepreneurs et iii) l'existence d'une opportunité. Cette classe est composée à 94 % d'anciens salariés et à 66 % de diplômés des seconds cycles du secondaire (BEP, CAP, baccalauréat). Elle concentre également davantage de diplômés techniques de premier cycle (BTS, DUT) et de diplômés d'un premier ou deuxième cycle universitaire que les autres classes.
4. La classe des créateurs par “**vocation**” se caractérise par un très haut niveau d'éducation (près de la moitié des créateurs sont diplômés d'un troisième cycle universitaire ou d'une grande école), une forte représentation des individus qui étaient déjà indépendants ou chefs d'entreprise (respectivement 27 % et 22 % de la classe) et une création plus fréquemment liée à la profession exercée et à l'exploitation d'une idée nouvelle.

Caractéristiques socio-économiques des profils de créateurs

En sus des variables qui permettent de classer les créateurs selon leur point de référence, il est intéressant d'avoir en tête quelques caractéristiques socio-économiques (sexe, âge, profession et catégorie socio-professionnelle) pour ces différents profils.

Sur l'ensemble de la population, les créateurs sont majoritairement des hommes (71 % en moyenne) et les différences entre les diverses classes sont relativement peu marquées. Les femmes sont cependant davantage présentes parmi les créateurs par “nécessité” (31 %) et, au contraire, relativement moins représentées dans la classe des créateurs par “opportunité” (27 %).



[4] La surreprésentation d'une modalité pour une classe donnée signifie que cette modalité est présente dans une proportion significativement plus forte dans cette classe que dans l'ensemble de la population de créateurs d'entreprise.

	Classes de créateurs				Ensemble des créateurs
	Nécessité	Adaptation	Opportunité	Vocation	
Nombre de créateurs (effectif pondéré)	41 152	25 262	25 112	22 033	113 558
Part dans le total (%)	36,2	22,2	22,1	19,4	100,0
Point de référence					
Motivations à la création					
Etre indépendant	59,1	62,1	72,7	52,0	61,4
Goût d'entreprendre	33,3	31,8	49,1	42,9	38,3
Augmenter ses revenus	17,6	24,0	41,8	24,1	25,6
Opportunité de création	12,7	13,4	20,9	17,5	15,6
Idée nouvelle de produit, de service ou de marché	12,2	8,5	10,2	20,8	12,6
Exemple de l'entourage	6,6	7,6	11,9	3,1	7,3
Sans emploi, a choisi de créer	50,9	21,6	0,0	1,4	23,5
Sans emploi, a été contraint de créer	10,6	5,4	0,0	0,2	5,1
Seule possibilité d'exercer sa profession	8,5	10,4	0,0	18,8	9,0
Situation immédiatement avant la création					
Indépendant ou à votre compte	0,9	8,9	3,4	27,0	8,3
Chef d'entreprise salarié, P.D.G.	0,4	4,5	0,0	22,4	5,5
Salarié	2,7	28,5	94,1	27,3	33,4
Au chômage depuis moins d'un an	46,6	13,0	0,0	8,4	21,4
Au chômage depuis un an ou plus	46,8	12,5	0,0	0,7	19,9
En congé pour création d'entreprise	0,9	1,6	0,3	6,1	2,0
Etudiant ou scolaire	1,7	0,7	2,2	8,1	2,8
Sans activité professionnelle	0,0	30,4	0,0	0,0	6,8
Niveau de diplôme possédé					
Aucun diplôme ou équivalent diplôme national de brevet	6,9	80,5	0,0	1,3	20,6
Diplôme des seconds cycles du secondaire (CAP, BEP, baccalauréat technologique ou professionnel, baccalauréat général)	56,5	10,4	65,5	26,9	42,5
Diplôme technique de 1 ^{er} cycle (BTS, DEUST, DUT, etc.)	15,1	2,0	14,0	8,5	10,6
Diplôme universitaire ou général de 1 ^{er} et de 2 ^{ème} cycle (niveau licence, maîtrise)	12,6	4,3	20,1	14,6	12,8
Diplôme universitaire de 3 ^{ème} cycle (niveau master, doctorat), diplôme d'ingénieur, d'une grande école	8,9	2,8	0,5	48,8	13,4
Variables socio-économiques					
Répartition des individus en %					
Sexe					
Homme	68,5	71,0	73,3	71,8	70,8
Femme	31,5	29,0	26,7	28,2	29,2
Age					
Moins de 30 ans	20,8	18,7	27,6	20,3	21,7
De 30 à moins de 40 ans	35,1	32,3	40,1	34,1	35,4
De 40 à moins de 50 ans	29,7	28,4	23,8	26,3	27,4
50 ans ou plus	14,4	20,6	8,5	19,3	15,4
Qualification préalable (parmi les individus ayant déjà été salariés)					
Cadre ou profession intellectuelle supérieure	27,5	15,2	18,9	59,1	28,2
Profession intermédiaire (agent de maîtrise, technicien)	21,7	13,9	22,5	13,9	19,0
Employé	35,5	41,9	36,7	21,8	34,8
Ouvrier	15,3	29,0	21,9	5,2	18,0

Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole, créées au cours du premier semestre 2006.

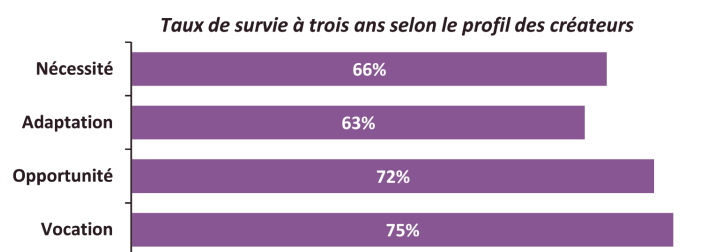
Sur l'ensemble de la population comme dans chaque classe de créateurs, les individus de 30 à 40 ans sont les plus nombreux (35 % en moyenne). Il existe néanmoins des différences marquées selon le profil du créateur. Les moins de 30 ans sont ainsi plus nombreux parmi les créateurs par "opportunité" (27 % contre environ 20 % dans les autres classes) tandis que les plus de 50 ans sont davantage représentés dans les catégories des créateurs par "adaptation" et par "vocation" (respectivement 21 % et 20 % de ces groupes contre 14 % chez les créateurs par "nécessité" et seulement 8 % chez les créateurs par "opportunité").

Parmi les créateurs ayant déjà été salariés, la proportion de qualifiés atteint en moyenne 47 % (28 % cadres et professions intellectuelles supérieures et 19 % de techniciens/agents de maîtrise). Ce niveau moyen masque une forte hétérogénéité entre les quatre classes de créateurs. Ainsi, les cadres représentent 60 % des créateurs par "vocation" mais seulement 15 % des créateurs par "adaptation" qui sont ceux où les ouvriers sont le plus représentés (29 %). C'est parmi les créateurs par "opportunité" et par "nécessité" que l'on compte le plus de professions intermédiaires (22 %).

ANNEXE 4

Taux de survie des profils de créateurs

En 2009, trois ans après le démarrage de leur activité, les créateurs par “opportunité” et par “vocation” sont les plus nombreux à être encore actifs (respectivement 72 % et 75 % d’entre eux). L’interprétation de ces taux de survie est délicate dans la mesure où de nombreux déterminants interviennent : le profil du créateur, le degré et la nature de son exposition au risque, la qualité du projet initial, les conditions initiales de création, etc. Le modèle de régression logistique réalisé par l’INSEE pour analyser les chances de survie à trois ans d’une entreprise permet de mettre en évidence certains des éléments relatifs au point de référence du créateur et à son exposition au risque. Ce modèle ne permet cependant pas d’analyser en quoi le comportement du créateur, et plus particulièrement son attitude vis-à-vis du risque, sont déterminants pour le développement et la pérennité de son activité.



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006 et encore actives en 2009.

Lecture : 66 % des entreprises créées par “nécessité” sont toujours actives en 2009, trois ans après leur création.

Chances de survie à trois ans des entreprises créées en 2006		
Variables relatives au point de référence du créateur		
Situation professionnelle juste avant la création	Indépendant ou à votre compte	1,3
	Étudiant ou scolaire	1,3
	Salarié, apprenti ou stagiaire rémunéré	1,2
	Chef d'entreprise salarié, PDG	1,1
Diplôme	En congé pour création d'entreprise ou sans activité pour convenance personnelle	n.s.
	Sans activité professionnelle	n.s.
	<i>Au chômage</i>	réf.
Variables socio-économiques	Diplôme supérieur au baccalauréat	1,2
	Baccalauréat généraliste	n.s.
	Baccalauréat technique ou professionnel	1,2
	CAP, BEP	n.s.
	CEP, BEPC, brevet élémentaire, brevet des collèges	0,9
	<i>Pas de diplôme</i>	réf.
Age	50 ans ou plus	1,6
	De 30 à moins de 50 ans	1,5
	<i>Moins de 30 ans</i>	réf.
Sexe	Femme	0,9
	Homme	réf.
Variables relatives à l'exposition au risque		
Lien entre l'activité de l'entreprise et le principal métier exercé par le créateur	Identique, plus de dix ans d'expérience	1,2
	Identique, de trois à dix ans d'expérience	1,1
	Identique, moins de trois ans d'expérience	n.s.
Première création d'entreprise	Non concerné (pas d'expérience professionnelle)	1,2
	<i>Différente</i>	réf.
Catégorie juridique	Oui	0,8
	Non	réf.
Activité	Société	1,7
	<i>Entreprise individuelle</i>	réf.
	Transports et entreposage	1,8
	Soutien aux entreprises	1,8
	Services aux ménages	1,6
	Industrie	1,4
	Construction	1,4
	Hébergement et restauration	1,2
Activités financières et d'assurance	1,2	
Capital investi à la création (en euros)	Activités immobilières	n.s.
	<i>Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles</i>	réf.
	Plus de 80 000	2,1
	De 40 000 à moins de 80 000	1,6
	De 8 000 à moins de 16 000	1,2
	De 2 000 à moins de 8 000	n.s.
	<i>Moins de 2 000</i>	réf.

Sources : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 et 2009 – *INSEE Résultats*, n° 51, Économie, février 2011.

Champ : entreprises du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre de 2006.

Notes : les effets de chaque facteur sont présentés en écart par rapport à une situation de référence notée *réf.* Plus le coefficient est supérieur à 1 [respectivement inférieur à 1], plus la probabilité d'atteindre le troisième anniversaire est forte [respectivement faible] par rapport à la situation de référence ; *n.s.* désigne un effet non significatif par rapport à la situation de référence au seuil de 5 %.

Des variables concernant l'opinion du créateur sur l'avenir de son entreprise, sa nationalité, son objectif principal, la clientèle, la préparation du projet, la présence de salariés et la localisation de l'entreprise ont été introduites dans le modèle mais les résultats ne sont pas présentés.

Lecture : toutes choses égales par ailleurs, les diplômés du supérieur ont 1,2 fois plus de chance d'être des créateurs actifs en 2009 que les créateurs sans diplôme.

ANNEXE 5

L'estimation des biais d'optimisme ou de pessimisme des créateurs

L'optimisme/pessimisme des créateurs est mesuré en comparant leurs prévisions de 2006 en termes d'emploi et de développement de l'entreprise avec les réalisations observées en 2009 (respectivement en termes d'embauche et de développement effectif de l'entreprise). Les erreurs d'appréciation entre les réalisations et les prévisions sont utilisées pour qualifier les biais psychologiques des créateurs : optimistes lorsque leurs attentes sont supérieures aux réalisations, pessimistes dans le cas inverse.

Ces erreurs sont théoriquement la somme du biais psychologique (un agent rationnel a un biais nul) et de l'erreur réelle (celle que ferait un agent rationnel) qui est considérée comme aléatoire *ex ante*. Elles peuvent cependant être affectées par l'existence de chocs exogènes et conduire à des interprétations erronées. Certains créateurs pourraient par exemple se voir indûment qualifier d'optimistes à la suite d'un choc négatif sur le secteur dans lequel ils sont le plus représentés. Ainsi, il faut garder à l'esprit le fait que les années 2006-2009 ne sont pas les meilleures pour isoler les biais comportementaux du fait du fort choc négatif engendré par la crise financière et économique de 2008. La dernière enquête SINE⁽⁵⁾ nous apprend que, pour les entreprises créées en 2010, les intentions d'embauche sont relativement stables par rapport à 2006, alors que les attentes en termes de développement se révèlent plus modérées. Les prévisions en termes de développement seraient donc plus sensibles à la conjoncture que celles en termes d'emploi, expliquant par là les plus fortes erreurs d'appréciation observées entre 2006 et 2009.

Afin d'estimer l'impact de chocs sectoriels exogènes sur nos appréciations des biais comportementaux des créateurs, nous régressons l'erreur d'appréciation en termes d'emploi (A) sur l'erreur d'appréciation en termes de développement (B) (et *vice versa*), en contrôlant par des effets fixes sectoriels (voir le tableau ci-dessous). La significativité des coefficients (à 1 %) indique que les deux erreurs d'appréciation sont corrélées. L'introduction des effets fixes sectoriels améliore significativement la qualité de la régression. Ces effets fixes sont dans l'ensemble significativement négatifs sans pour autant rendre caduque la corrélation entre les erreurs d'appréciation.

	Variable expliquée			
	Erreur d'appréciation sur l'emploi (A)		Erreur d'appréciation sur le développement de l'entreprise (B)	
Variables explicatives				
Erreur d'appréciation sur l'emploi (A)	-	-	0,251***	0,294***
Erreur d'appréciation sur le développement de l'entreprise (B)	0,157***	0,193***	-	-
Effets fixes sectoriels				
	oui	non	oui	non
R ²	0,122	0,057	0,079	0,057
Effectifs	10 334	10 334	10 334	10 334

Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogations 2006 et 2009 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006 et encore actives en 2009.

***) désigne un coefficient significatif au seuil de 1 %.

Cette corrélation peut s'expliquer de deux façons : soit les entrepreneurs qui sont optimistes en termes d'emploi le sont aussi en termes de développement (existence d'un biais commun), soit les créateurs surpris par un choc négatif sur leur secteur ont également moins embauché (erreur de mesure commune). Pour montrer que les erreurs d'appréciation sont le résultat de biais comportementaux et non d'erreurs rationnelles liées à des chocs exogènes, il faudrait, à l'instar de Landier et Thesmar⁽⁶⁾, disposer d'estimations à différentes périodes. En effet, si les erreurs sont persistantes, elles ne peuvent provenir d'une erreur rationnelle mais résultent bien de l'existence d'un biais d'optimisme ou de pessimisme.

[5] Enquête réalisée en 2010 et premiers résultats parus en 2012 : INSEE Résultats, n° 58, Économie, février 2012.

[6] Landier A. et Thesmar D. [2009], "Financial contracting with optimistic entrepreneurs: Theory and evidence", *Review of Financial Studies*, vol. 22, n° 1.