observatoire des pme

PME 2012
RAPPORT SUR L'ÉVOLUTION DES PME

osèo

Pour accéder à la version
numérique interactive
du Rapport PME 2012,
rendez-vous sur
www.oseo.fr/rpme2012
muni du code d'accès
NGAPALI

Le Rapport PME 2012
est publié par OSEO

27-31, avenue du Général Leclerc,
94700 Maisons-Alfort
Tél. : 01 41 79 80 00
observatoiredespme@oseo.fr
Directeur de la publication :
François Drouin

« En application de la loi
du 11 mars 1957 (art. 41)
et du code de la propriété
intellectuelle du 1er juillet 1992,
toute reproduction partielle ou totale
à usage collectif de la présente
publication est strictement interdite
sans autorisation expresse de l'éditeur.
Il est rappelé à cet égard que l'usage
abusif et collectif de la photocopie
met en danger l'équilibre
commercial des circuits du livre. »

© **Direction de l'information légale**
et administrative, 2013
ISBN : 978-2-11-009219-9

SOMMAIRE

PRÉFACE ..... p. 9
SYNTHÈSE DU RAPPORT ANNUEL ..... p. 11
RAPPORT 2012 : DE RÉELLES NOUVEAUTÉS ..... p. 17
LA DÉFINITION DE L'ENTREPRISE REVUE PAR LA LME... p. 19

1 ÉVOLUTIONS ..... p. 23
1. Démographie ..... p. 24
2. Poids économique des PME et ETI ..... p. 46
3. Comportement économique des PME et ETI ..... p. 68

2 FINANCEMENT ..... p. 85
1. Situation financière des PME ..... p. 86
2. Haut de bilan ..... p. 110
3. Crédits et gestion de trésorerie ..... p. 136
4. Modèles de croissance et investissements d'avenir ..... p. 160
5. Comparaisons internationales ..... p. 178

3 THÉMATIQUES ..... p. 195
1. Recherche et Innovation ..... p. 196
2. International ..... p. 266
3. Marchés publics ..... p. 278

4 POINT DE VUE ..... p. 293
1. Innovation sociale et PME ..... p. 294

5 COMPLÉMENTS ..... p. 305
1. Nouvelles mesures en faveur des PME et des ETI ..... p. 308
2. Index des sigles et abréviations ..... p. 316

6 OBSERVATOIRE DES PME ..... p. 319
1. Remerciements, pilotage et publications ..... p. 320

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE ..... p. 9
SYNTHÈSE DU RAPPORT ANNUEL ..... p. 11
RAPPORT 2012 : DE RÉELLES NOUVEAUTÉS ..... p. 17
LA DÉFINITION DE L'ENTREPRISE REVUE PAR LA LME... p. 19

1 ÉVOLUTIONS ..... p. 23

1. Démographie ..... **p. 24**
1. CARTOGRAPHIE DES PME ET DES ETI ..... P. 26
2. LES CRÉATIONS D'ENTREPRISE EN 2011 ..... P. 33
3. LES DÉFAILLANCES DE PME ET ETI SUR 10 ANS ..... P. 41

2. Poids économique des PME et ETI ..... **P. 46**
1. CHIFFRES CLÉS 2011 ..... P. 48
2. L'EMPLOI ..... P. 56
FOCUS • ENTREPRENEURIAT : LES JEUNES ET LES SENIORS ..... P. 64

3. Comportement économique des PME et ETI ..... **P. 68**
1. LA SITUATION DES PME ET ETI EN 2012 ..... P. 70
FOCUS • LES ENTREPRISES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE : UNE STRATÉGIE DE CONQUÊTES ..... P. 80

2 FINANCEMENT ..... p. 85

1. Situation financière des PME ..... **P. 86**
1. LES PME EN FRANCE EN 2011 ..... P. 88
FOCUS • OBSERVATOIRE DU FINANCEMENT DES ENTREPRISES ..... P. 108

2. Haut de bilan ..... **P. 110**
1. LE POINT DE VUE DES INVESTISSEURS ..... P. 112
2. LE SOUTIEN PUBLIC EN FONDS DE FONDS ..... P. 120
3. FCPI, DES FONDS PROPRES DÉDIÉS À L'INNOVATION ..... P. 128
FOCUS • FINANCEMENT DES PME ET ETI PAR LES MARCHÉS ..... P. 134

3. Crédits et gestion de trésorerie ..... **p. 136**
1. Interventions d'OSEO en garantie, cofinancement et innovation en 2011 ..... p. 138
2. Les comportements de paiement des entreprises en France et en Europe sur 10 ans ..... p. 143
3. Les délais de paiement des PME en 2011, les normes LME appliquées par une majorité d'entreprises ..... p. 152

4. Modèles de croissance et investissements d'avenir ..... **p. 160**
1. Les PME en forte croissance ..... p. 162
Focus • Programme « Investissements d'avenir » et croissance des PME ..... p. 176

5. Comparaisons internationales ..... **p. 178**
1. Tableau de bord de l'OCDE sur le financement des PME et de l'entrepreneuriat ..... p. 180
Focus • Les PME en Europe : les disparités entre pays et secteurs sont plus fortes en 2010 qu'avant la crise ..... p. 190

3 THÉMATIQUES ..... p. 195

1. Recherche et Innovation ..... **p. 196**
1. PME et ETI innovantes en 2011 ..... p. 198
Focus • Tendances technologiques des projets d'innovation soutenus par OSEO ..... p. 205
2. Activité de R&D des PME en France ..... p. 209
3. Utilisation du CIR par les entreprises en 2010 ..... p. 216
4. Publication de brevets en 2011 : place des PME et ETI ..... p. 224
5. PME et ETI dans les pôles de compétitivité ..... p. 232
6. Création d'entreprise innovante ..... p. 238
7. Les JEI en 2011 : une stabilisation dans un contexte mouvementé ..... p. 249
8. Les PME françaises dans l'Europe de l'innovation ..... p. 257

2. International ..... **p. 266**
1. Les PME et l'exportation ..... p. 268

3. Marchés publics ..... **p. 278**
1. PLACE DES PME ET ETI DANS LES MARCHÉS PUBLICS RECENSÉS EN 2010 ..... P. 280

4 POINT DE VUE ..... p. 293

1. Innovation sociale et PME ..... **p. 294**
1. INNOVATION SOCIALE ET PME : UNE PREMIÈRE APPROCHE ..... P. 296

5 COMPLÉMENTS ..... p. 305

1. Nouvelles mesures en faveur des PME et des ETI ..... **p. 308**

2. Index des sigles et abréviations ..... **p. 316**

6 OBSERVATOIRE DES PME ..... p. 319

1. Remerciements, pilotage et publications ..... **p. 320**
1. LES COULISSES DE LA RÉALISATION ..... P. 322

© OSEO/Serge Colin

PRÉFACE DE
FRANÇOIS DROUIN
Président-directeur général
OSEO

Un cycle se termine, un nouveau s'ouvre. Ce huitième Rapport annuel sur l'évolution des PME, édité par l'Observatoire des PME, a le même âge qu'OSEO. Comme ce dernier, qui en est à l'origine, il connaît une mutation sensible de son contenu et de sa forme.

La création d'OSEO en 2005 répondait à la volonté des pouvoirs publics, en rapprochant l'ANVAR et la BDPME, de « *donner toute leur ampleur aux politiques développées par le gouvernement en faveur de l'innovation et des PME* ». Elle s'accompagnait de la création d'un Observatoire des PME chargé de produire, avec l'appui actif de la Caisse des Dépôts, un Rapport annuel sur l'état des PME rassemblant des « *informations sur leur démographie, leur santé financière, l'innovation et des thèmes d'actualité* ».

Huit ans après, que de chemin parcouru ! OSEO est devenu une référence en matière de financement des PME en développant un modèle sans équivalent en Europe, à la fois intégré et largement ouvert à tous les partenaires. En termes de rassemblement et de diffusion de connaissances sur le monde des PME et des ETI, les résultats de l'Observatoire des PME sont tout aussi riches comme en témoigne le Rapport 2012 que vous tenez entre les mains.

Depuis 2005, la connaissance des PME s'est bien affinée comme le montre la première partie du Rapport. D'une approche à l'origine centrée sur les PME, les rapports successifs distinguent progressivement des tailles et des comportements plus spécifiques. Ces distinctions ne sont pas de pure forme. Si les PME, au sens large, connaissent de nombreux points communs liés aux effets de la taille ou à l'implication personnelle des dirigeants, souvent propriétaires, elles se différencient aussi par leurs objectifs économiques. Servir un marché local ou viser d'emblée la planète entière ne nécessite pas les mêmes besoins d'investissements et de financements.

Les créations d'entreprise ont également évolué en nombre et en motivation. En 2011, leur vitalité démographique marque le pas après l'exubérance des créations d'auto-entreprise. L'entrepreneuriat demeure cependant une valeur sûre chez les jeunes mais aussi, de plus en plus, chez les seniors, dans les secteurs traditionnels, mais aussi dans les secteurs innovants. La démarche tend également à se professionnaliser comme le montrent des taux de défaillance qui restent stables ces dernières années. Dans ce domaine, pas de mystère : en 2011 et 2012, comme lors des années précédentes, pour durer, seule l'offensive paye. Un nombre sans cesse croissant d'entreprises, surtout des ETI, a ainsi osé innover et s'internationaliser, s'assurant par là même de meilleures chances de pérennité.

La connaissance des modalités de financement des PME, abordées dans la deuxième partie de cet ouvrage, a également bien progressé depuis 2005. Les sujets traités, plus nombreux et plus riches,

couvrent désormais l'ensemble des acteurs et des sources disponibles. Ils permettent de nuancer l'image parfois sommaire qui en est donnée. Ainsi, les derniers travaux de la Banque de France montrent que la majorité des PME et des ETI accède encore au crédit sans trop de difficultés, au moins jusqu'au début 2012. Les situations varient toutefois selon les tailles, les activités et le niveau de rentabilité des entreprises. Un éclairage plus précis est apporté dans cette édition sur le capital-investissement qui intéresse un nombre croissant de PME. L'effet de levier de l'action publique est à cet égard déterminant face à une demande encore loin d'être couverte par le marché. Mais la question de l'accès au crédit des PME ne se pose pas qu'en France. Deux contributions permettent de mieux les appréhender. La première traite des mesures prises pour lutter contre les effets de la crise dans dix-huit pays différents d'Europe, d'Amérique et d'Asie. La deuxième part de l'analyse comparée des bilans des PME de neuf pays européens pour apporter un éclairage instructif sur leur résistance à la crise de 2009.

Plus que jamais, l'innovation et l'international apparaissent comme des facteurs de résilience face à cette conjoncture difficile. La troisième partie du Rapport souligne l'augmentation notable du nombre de PME s'engageant dans une démarche d'innovation. Les nouveaux outils mis en place par l'État, comme le crédit d'impôt recherche, les pôles de compétitivité ou les financements d'OSEO ont sans doute contribué à la croissance des dépenses de R&D constatées en France entre 2006 et 2010. Une croissance supérieure à la moyenne européenne.

Si l'internationalisation des PME est encore fragile, celle des ETI est beaucoup plus affirmée et peut servir d'exemple et de support aux nouveaux exportateurs. Pour réussir, les entreprises pérennes remettent en cause, en permanence, leurs offres de produits, de services ainsi que les marchés visés. Mais pas seulement. Elles acceptent aussi de travailler autrement, en partenariat par exemple, et d'ouvrir leur capital pour faire entrer de nouveaux associés et de nouvelles idées. C'est sans doute une des raisons de la résistance de l'emploi dans les PME.

Comment faire face à la crise, voire la dépasser ? Les 7 % d'entreprises en forte croissance repérées par la Banque de France, sont un exemple de confiance dans le futur : investissements soutenus dans l'innovation et l'international, recours à l'autofinancement et aux marchés de capitaux, valorisation poussée du capital humain… Un autre exemple d'innovation, sociale cette fois-ci, illustre bien la créativité de certaines PME, capables de marier avec succès lutte contre l'exclusion et rentabilité économique.

Enfin, sur la forme, ce Rapport marque également une nouvelle étape. Aux éditions précédentes rassemblant en moyenne une dizaine de contributions indépendantes sur support papier, succède cette année une maquette affichant plus clairement ses priorités éditoriales. Elle offre un meilleur repérage des thèmes traités, des synthèses systématiques pour chaque étude ainsi que les sources et méthodologies utilisées. Cet ouvrage s'accompagne d'une véritable version numérique interactive, enrichie de contenus complémentaires à la version papier. L'Observatoire des PME s'adapte ainsi aux nouvelles démarches de consultation de l'information qui allient des qualités *a priori* antinomiques : rapidité d'accès, simplicité dans la lecture, mais aussi possibilité d'approfondissement des thèmes pour le lecteur.

Je tiens en conclusion à remercier très chaleureusement l'ensemble des contributeurs pour leur fidélité et la qualité de leurs travaux. C'est un honneur pour OSEO d'offrir, année après année, une tribune appréciée aux économistes et aux professionnels afin de mieux faire connaître ce monde si vaste, si riche et si vivant des entreprises, des plus modestes aux plus conquérantes. Avec l'ensemble des équipes qui ont travaillé à l'élaboration de ce document, je forme le vœu que ce Rapport marque le début d'une nouvelle période qui verra un intérêt renouvelé de tous les acteurs académiques, économiques et politiques pour une meilleure connaissance des entreprises et des entrepreneurs de notre pays.

SYNTHÈSE
DU RAPPORT ANNUEL PME 2012

Annie Geay
OSEO - Direction de l'Évaluation et des Études

COMMENT PRÉSENTER DE FAÇON CONCISE ET COMPRÉHENSIBLE LES CARACTÉRISTIQUES STRUCTURELLES ET CONJONCTURELLES D'UNE POPULATION AUSSI HÉTÉROGÈNE QUE LES PME ET ETI ? GRÂCE À DE NOMBREUSES CONTRIBUTIONS ORCHESTRÉES AUTOUR DES PRINCIPAUX AXES (DÉMOGRAPHIE, FINANCEMENT, INNOVATION, INTERNATIONAL…), LE RAPPORT 2012 DE L'OBSERVATOIRE DES PME PROPOSE D'APPORTER QUELQUES CLÉS D'ACCÈS À UNE RÉALITÉ ÉCONOMIQUE COMPLEXE ET ÉVOLUTIVE.

1. UNE ÉDITION REVISITÉE, ASSORTIE D'UNE VERSION NUMÉRIQUE INTERACTIVE

Avec la maturité, le Rapport annuel de l'Observatoire des PME doit non seulement satisfaire des lecteurs toujours plus nombreux, mais aussi écouter leurs suggestions. Si la qualité et la diversité des contributions qui ont permis le succès des éditions précédentes étaient largement plébiscitées, une optimisation de la lecture et de l'accès aux données et aux sources pertinentes restait à conduire.

L'édition 2012 propose donc une nouvelle structuration autour de cinq parties complémentaires :

- **La première** rassemble l'ensemble des informations de nature démographique et conjoncturelle (cartographie d'ensemble, chiffres clés, emploi et comportement économique).

- **La deuxième** partie, qui est nouvelle, est dédiée au financement des PME & ETI. Sujet sensible, très analysé, il méritait une analyse plus complète du haut de bilan, des questions d'endettement court, moyen et long terme.

- **La troisième** est centrée sur des thématiques spécifiques, qui ne concernent pas toutes les PME : innovation, international et marchés publics.

- **La quatrième** partie, qui fait la place à un point de vue, se propose de documenter une dimension méconnue de l'innovation, celle, à finalité sociale, portée par des PME exploratrices de besoins sociaux non satisfaits.

- **La dernière** partie, enfin, propose une synthèse des principales mesures prises par les pouvoirs publics en faveur des PME et ETI. Les dernières informations sur la Banque Publique d'Investissement et le Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi seront accessibles sur la version numérique de ce Rapport.

À chaque fois que des données étaient disponibles, la comparaison européenne, voire internationale, a été illustrée notamment au travers des travaux de l'OCDE.

Enfin, la distinction entre PME et ETI a été soulignée dès que cela était possible. À cet égard, tous les éléments de clarification des références statistiques ont été proposés, tant il est essentiel de mieux caractériser les populations analysées pour mieux ensuite envisager actions ou dispositifs correctifs éventuels.

2. LES ÉVOLUTIONS GÉNÉRALES DES PME ET ETI EN FRANCE

La définition de l'entreprise revue par la LME amène à un clivage plus net entre PME et ETI

Après une année 2011 correcte, l'activité 2012 stagne et les perspectives 2013 sont appréhendées avec beaucoup de prudence.

La Loi de Modernisation de l'Économie (LME) permet, à partir de la combinaison des données d'effectif, de chiffre d'affaires et de total du bilan, de classer chaque entreprise dans une catégorie (*cf.* p. 19) et ce, dans un objectif de meilleure description des réalités économiques. Au plan statistique, l'adoption de ces nouveaux critères est progressive, notamment en raison de la disponibilité relative des données correspondantes. En période de transition, les méthodologies d'analyse retenues doivent être examinées avec soin car le panorama restitué évolue sensiblement.

Le positionnement démographique relatif des PME et ETI se clarifie mieux encore avec une PME moyenne à un peu plus de 25 salariés tandis que l'ETI moyenne en accueille 630. La construction et le commerce sont surreprésentés dans les PME, alors que les ETI sont majoritairement industrielles. Les moyens engagés sont à la mesure, en immobilisations comme en présence à l'international.

L'emploi salarié marque le pas en 2011

L'industrie préserve ses effectifs, mais la construction où les PME sont fortement représentées souffre. Globalement, l'emploi salarié ne progresse que de 0,5% en 2011. Les PME et ETI portant l'essentiel des emplois, ce n'est probablement pas étranger au fait qu'elles obtiennent à près de 55% l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire, sur une période de 10 ans, soit 20% de plus que la moyenne des entreprises.

Les créations d'entreprise en diminution après plusieurs années de croissance

La baisse du nombre d'auto-entrepreneurs impacte directement le solde de créations d'unités légales en 2011 dans tous les territoires et secteurs d'activité. Ce nouveau statut a permis principalement aux salariés du privé et aux chômeurs de créer une activité nouvelle qui, pour 60% des cas, ne débute réellement que deux ans après leur immatriculation.

De façon générale, les formes juridiques unipersonnelles ou simplifiées sont de plus en plus privilégiées, la quasi-totalité des créations se faisant sans salarié au démarrage.

Enfin, les moyens modestes mobilisés par les jeunes sociétés pourraient s'avérer un handicap à leur future croissance et ne pas combler le déficit en matière d'ETI.

L'enthousiasme des jeunes envers la création d'entreprise, comme facteur de réalisation personnelle, est relevé par la Commission européenne et apparaît comme un moyen d'insertion dans le monde du travail. De même l'entrepreneuriat des seniors a des effets bénéfiques au plan économique et social, comme le souligne l'OCDE.

Les défaillances se stabilisent à un niveau élevé

La sinistralité est contenue en France depuis une vingtaine d'année. La crise a certes eu un effet visible en 2009, mais une tendance favorable s'est rapidement dessinée, toujours confirmée au premier semestre 2012. Si les PME apparaissent particulièrement fragilisées, les différences les plus marquées se relèvent dans l'approche sectorielle : la construction présente le plus grand nombre de défaillances.

Seules les entreprises innovantes et exportatrices affichent leur optimisme

Le ralentissement général de l'activité depuis l'été 2011 est ressenti d'autant plus durement par les PME que leur effectif est réduit. Aucun secteur n'est épargné et plus la taille de l'entreprise est réduite, plus ses difficultés de trésorerie sont saillantes. L'industrie se démarque toutefois avec des niveaux d'investissements qui demeurent stables.

Les PME, et plus encore les ETI innovantes, demeurent optimistes avec des projets de croissance externe à moyen terme et des niveaux d'activité à l'exportation d'autant plus positifs qu'ils se situent hors zone euro.

La « surperformance » des ETI, telle qu'identifiée par KPMG, paraît directement dépendante de la taille : associée à la longévité et la profitabilité, quelque 300 ETI apparaissent comme des modèles de croissance, presque hermétiques aux aléas conjoncturels. Leur réceptivité aux partenariats et leur capital ouvert et diversifié constituent peut-être une clé de leur réussite.

> Quelque 300 ETI apparaissent comme des modèles de croissance.

3. LE FINANCEMENT DES PME RESTE EN MOYENNE CONVENABLE

Scruté au travers de nombreux observatoires, décrypté par des analyses fines enrichies de nombreuses données, le financement des PME offre un panorama qui s'éloigne des idées reçues.

Des crédits encore disponibles pour les PME et ETI

Le premier semestre 2011 s'est inscrit dans la poursuite de la reprise amorcée en 2010. Mais la dégradation brutale de la conjoncture à l'été 2011, faisant écho à la crise des dettes souveraines, a fait ressurgir des tensions dans les sources et les conditions de financement des PME et ETI. Pour autant, la situation des PME françaises est globalement stable et satisfaisante jusqu'à fin mars 2012. Les encours de crédit se sont maintenus et les PME ont bénéficié de taux plus favorables que ceux proposés à leurs consœurs européennes.

Cependant, les situations des PME et ETI apparaissent très contrastées suivant les profils et les secteurs d'activité. Les trésoreries, qui se sont tendues début 2012, font l'objet de prévisions systématiquement négatives, d'autant plus marquées que l'entreprise est petite. Tendance encore renforcée dans certains secteurs, telles l'énergie et la construction, par une dégradation des délais de paiement qui s'étaient restaurés après les dispositions prises dans le cadre de la Loi de Modernisation de l'Économie.

Enfin, la relative faiblesse des demandes de financement doit être aussi imputable aux reports des décisions d'investissement, illustration s'il en est d'un défaut de confiance dans le futur.

Ces constats sont partagés au cours de la dernière décennie par les petites et moyennes industries avec, toutefois, une rentabilité et des taux de marge orientés davantage à la baisse, traduisant ainsi un certain déclin de l'industrie manufacturière.

Les accords de Bâle III, laissant augurer une évolution très sensible des politiques de crédit aux entreprises par les banques, ou encore le dispositif Solvabilité II, qui devrait infléchir les investissements des assureurs vers un faible risque et une rentabilité de court/moyen terme ne convergent pas vers les besoins des entreprises en innovation et en investissements long terme. Une plus grande ouverture du crédit aux entreprises et la recherche de ressources alternatives de financement sont autant de pistes pour répondre aux besoins de plus en plus aigus des PME et ETI.

Les fonds propres des PME continuent à se renforcer…

L'amélioration des fonds propres dans le total du bilan des PME, avérée depuis une décennie, semble être due à une réduction de l'endettement court terme : la progression de la trésorerie se serait accompagnée d'une augmentation de l'endettement long/moyen terme.
Ce constat plutôt encourageant ne doit cependant pas masquer des situations assez hétérogènes sur fond de quelques fragilités sectorielles aiguës.

… bien que les ressources en haut de bilan se soient resserrées

L'ouverture du capital des PME et ETI s'impose d'abord aux entreprises qui doivent financer des projets ambitieux de R&D et accompagner leur croissance. Or, la collecte de fonds des FCPI recule en 2010 pour la troisième année consécutive préfigurant une pénurie de disponibilités notamment pour le capital-risque, cible prioritaire des sociétés de gestion des FCPI. Tenant compte du nombre croissant de primo-entrants, les conséquences sont inévitables : le renouvellement des portefeuilles se réduit et le montant du premier investissement se contracte de 20 %.

CDC Entreprises a joué un rôle contracyclique afin de maintenir l'offre de capitaux pour les PME-ETI.

Cependant, pour l'ensemble des véhicules financiers, la chute des levées de fonds enregistrée après la crise commence à s'estomper, mais la demande de capitaux est encore loin d'être couverte par le marché. CDC Entreprises, à l'instar de beaucoup d'autres investisseurs institutionnels et industriels, a joué un rôle contracyclique amortisseur en continuant à lever des montants importants désormais à la disposition des entreprises innovantes. Le Fonds National d'Amorçage (FNA), mis en place dans le cadre des investissements d'avenir, renforce cet effort dans le créneau toujours faiblement représenté du premier apport en capital des entreprises de croissance.

De son côté, le capital-investissement français affiche toujours son dynamisme en injectant près de 10 Md€ dans près de 1 700 PME-ETI, record d'Europe en nombre d'entreprises.

Les entrées en bourse ont, quant à elles, repris un peu de vigueur en 2011 après des années 2008 à 2010 très basses. Beaucoup d'initiatives ont été prises pour relancer le nombre d'introductions de PME et ETI : mise en place de l'Observatoire du financement par le marché, mission Giami-Rameix et, enfin, annonce d'une « bourse de l'entreprise » par Nyse Euronext, dont les modalités devraient être dévoilées en 2013.

Des trajectoires de croissance décryptées

Évaluées par la Banque de France à hauteur de 7 % des PME indépendantes, les entreprises de forte croissance échappent aux attendus des modèles économiques classiques : elles investissent fortement et de façon contracyclique. Privilégiant d'abord l'autofinancement, elles se tournent vers les investisseurs privés de préférence aux marchés pour équilibrer leur bilan. Recrutée majoritairement parmi les start-up, cette élite se reconnaît à la valorisation du capital humain et un investissement dans le couple innovation-international très au-dessus de la moyenne. Cette prise de risque se solde par une rentabilité élevée et une marge de 50 % supérieure aux autres PME indépendantes.

Comparaison internationale de politiques publiques en faveur des PME

L'OCDE a produit pour la première année un tableau de bord de l'accès des PME au financement entre 18 pays différents. Bien que les périmètres des entreprises concernées ne soient pas strictement équivalents, il s'agit d'une référence utile à l'évaluation comparative des politiques publiques auprès des PME. Celles-ci ont connu très généralement des problèmes de trésorerie et ont plus souffert que les grandes entreprises. La plupart des gouvernements ont pris des dispositions spécifiques à l'égard de leurs PME pendant la crise, mais avec des modalités très variées (garanties, exonérations fiscales, conseils dédiés). La France a été la première à mettre en place une Médiation du crédit.

4. INNOVATION ET INTERNATIONAL, FACTEURS DE RÉSILIENCE DES PME FACE À LA CRISE

R&D et innovation : un investissement qui distingue la France au sein de l'Union européenne

À 2,24% du PIB en 2010, l'effort national privé et public en R&D demeure sur une pente ascendante sans que l'impact de la conjoncture dégradée ne soit visible. Si les PME n'y contribuent que faiblement en volume, elles sont de plus en plus nombreuses à s'engager dans une démarche d'innovation, en particulier celles relevant des services à l'industrie. Les dépenses de R&D des PME sont mieux réparties sur l'ensemble du territoire que celles des entreprises réalisant de la R&D : l'Île-de-France n'en concentre que 35,9% pour les PME, contre 41,45% pour le total. La R&D des PME est fortement liée aux services à l'industrie (dans l'ordre : activités scientifiques et techniques, informatique, pharmacie).

Le crédit d'impôt recherche, qui a atteint des niveaux historiques en montant comme en nombre, accompagne cette tendance puisque les PME reçoivent 29% du montant du crédit d'impôt recherche (CIR). Mouvement encore confirmé avec la croissance du nombre de brevets déposés par les PME et ETI par la voie nationale. Le dispositif des Jeunes Entreprises Innovantes (JEI), quant à lui, atteint une phase de maturité avec une stabilisation du nombre de bénéficiaires. La création d'entreprises innovantes demeure tonique avec toujours une forte représentation des technologies de l'information et de la communication.

> En 2011, les PME françaises ont consacré davantage de moyens à la R&D que les entreprises de 250 à 1 000 salariés.

Les pôles de compétitivité mobilisent de plus en plus de PME (+11% en un an) et les ETI qui y adhèrent sont presque toutes exportatrices. Ils accueillent près de la moitié des salariés R&D de PME du secteur des biotechnologies, illustration de leur forte représentativité dans ce secteur.

L'effort conduit par la France en matière de R&D est très supérieur à celui des pays les plus dynamiques. Il dépasse le niveau moyen de l'Union européenne avec une progression moyenne de 2,7% entre 2006 et 2010. Constat encore renforcé avec des dépenses d'innovation (hors R&D) qui augmentent fortement, alors qu'elles sont en retrait dans la plupart des autres pays de l'Union, avec également une hausse du nombre de marques et un record des exportations de services à haute valeur ajoutée. Rien d'étonnant à ce que le bilan des PME françaises au titre du 7e PCRDT (Programme Cadre de Recherche et Développement Technologique) soit déjà considéré comme satisfaisant.

International : le poids des PME demeure modeste, celui des ETI est marqué industrie

En dépit de leurs efforts pour gagner des parts de marchés étrangers et de réussites notables pour les plus innovantes, les PME ne contribuent que modestement aux exportations nationales et elles les concentrent vers l'Union européenne, notamment vers l'Allemagne. Les PME se distinguent grâce à la bonne tenue à l'exportation des secteurs agricole et agro-alimentaire et dans celui des machines industrielles.

En matière d'export, les ETI affichent une présence beaucoup plus affirmée dans les secteurs industriels.

Cependant, les PME primo-exportatrices voient leurs initiatives peu constantes dans le temps : 60 % cessent après une seule année active à l'international. Proches des PME par la structure de leurs ventes et aussi par le volume global de leurs exportations, les ETI affichent cependant une présence beaucoup plus affirmée dans les secteurs industriels.

Les PME présentes en nombre, mais pas en montant dans les marchés publics

Succès en nombre (80 % des marchés publics), mais score relatif en montant (50 %) : comme les années précédentes, les PME peinent à capter des marchés ambitieux de niveaux national et international. Elles bénéficient cependant de l'effet territorial en se voyant octroyer principalement les marchés des collectivités locales.

Leur part baisse dès que la durée du marché s'allonge : les PME sont logiquement plus présentes sur les marchés courts d'un montant faible.

5. LES PME SAVENT RÉCONCILIER INNOVATION SOCIALE ET TECHNOLOGIQUE

Réduire la pauvreté ou lutter contre l'exclusion, intégrer la diversité, autant de défis sociaux qui peuvent être menés de pair avec une activité économique. Des PME s'y engagent avec succès, leur taille humaine et leur insertion dans les territoires s'y prêtant particulièrement bien.

Clémence Patureau, responsable du pôle Recherche de la chaire Social Business/Entreprise Pauvreté d'HEC, qui a conduit des travaux et soutenu une thèse à HEC sur le thème de l'innovation sociale, décrypte ces démarches originales. Elle a exploré les mécanismes conduisant des entreprises à s'intéresser à des marchés *a priori* non solvables ou rentables dans un champ *a priori* réservé à la solidarité publique. Ses investigations sont riches d'enseignements et renvoient tant aux besoins fondamentaux des individus qu'à la sociologie des organisations.

Quand Clémence Patureau caractérise les innovateurs sociaux, elle leur reconnaît le sens du collectif, de la pluralité et la capacité à faire naître des alliances complémentaires au service d'une cause commune. Elle décrit également le cheminement qui va de la détection de besoins non satisfaits à l'offre sur mesure, mais rentable.

Si les étapes identifiées sont bien celles, connues, d'une démarche d'innovation technologique, le caractère inédit des exemples tient à leur capacité à faire générer une solvabilité improbable dans des marchés pour le moins inhabituels. Or, face à des problèmes sociaux complexes, la créativité des PME et leur sens du partage font merveille.

RAPPORT 2012
DE RÉELLES NOUVEAUTÉS

1. UNE REFONTE ÉDITORIALE ET GRAPHIQUE

Une maquette entièrement revisitée

Conçu comme un ouvrage de référence, le Rapport annuel PME de l'Observatoire des PME s'est construit au fil du temps à la faveur de contributions riches et variées, mais aussi, par nature, avec des données hétérogènes tant au niveau de leur présentation que dans leur niveau d'analyse. Tenant compte des remarques justifiées du lectorat, une mise à plat de la politique éditoriale du Rapport annuel, version 2012, a été entreprise dans plusieurs directions :

Revoir l'architecture éditoriale d'ensemble

- En introduisant un chapitre consacré au financement, aspect particulièrement sensible en période de crise.
- En regroupant les éléments de présentation générale des grandes évolutions (démographie, emploi et comportement) enregistrées depuis le Rapport 2011.
- En isolant dans le chapitre « Thématiques », les sujets (innovation, international et marchés publics) qui n'affectent – pas encore – la totalité des PME.
- En offrant, quand cela est possible, un regard international pour mieux comprendre les caractéristiques des PME françaises.

Rendre la lecture plus aisée et plus attractive

- En facilitant le repérage des chapitres et des articles via un code couleur.
- En hiérarchisant davantage les informations : au début de chaque partie de chapitre ou de chaque article, une synthèse courte des contenus qui suivent, mais aussi des mini-sommaires.
- En multipliant les niveaux de lecture et les registres rédactionnels : exergues, chiffres clés, encadrés et focus.

Faciliter la consultation et l'exploitation des ressources

- En développant un système simple d'indexation par mots clés.
- En créant un glossaire des sigles et abréviations.
- En précisant à chaque fois que nécessaire la méthodologie utilisée.
- En élargissant, au-delà de la bibliographie des ouvrages cités dans l'article, les sujets traités avec une option « Pour aller plus loin… ».

À chaque chapitre, son code couleur : une des « languettes », inspirées du logo de l'Observatoire des PME, change de longueur à chaque changement de chapitre et indique le code couleur.

3

chiffres clés commentés, extraits de chacun des articles, rythment les doubles pages. Un principe qui met en avant des informations significatives.

POUR EN SAVOIR +

Ce pictogramme indique au lecteur que des contenus complémentaires sont disponibles sur la version numérique interactive. Pour préciser le passage auquel il est fait référence dans le texte, les mots concernés sont surlignés en jaune.

Une version numérique interactive

Jusqu'à l'édition 2011, le Rapport annuel PME était disponible en version pdf pour chacun des chapitres. Le parti pris ambitieux retenu cette année est celui d'une version numérique non seulement interactive, mais aussi enrichie de contenus complémentaires à la version papier. Non contrainte en termes d'espace, la version numérique peut, en effet, accueillir des données et des analyses fournies par chaque contributeur. Repérées systématiquement dans chaque article, ces extensions numériques invitent le lecteur à consulter tableaux et commentaires venant enrichir le texte principal. Cette version numérique interactive est proposée solidairement à la version papier.

2. UN RÉFÉRENTIEL DE BASE REVU PAR LA LOI DE MODERNISATION DE L'ÉCONOMIE (LME)

La question du périmètre retenu pour définir les entreprises et leur taille, en particulier les PME et les ETI, a, jusqu'à récemment, fait l'objet d'interprétations diverses selon les analystes. Ceci a eu pour conséquence, notamment dans le cadre de ce Rapport, de rendre complexe la consolidation des analyses publiées.

Aussi cette édition 2012 se fonde-t-elle sur la notion d'entreprise au sens statistique (et non plus au sens d'unité légale), telle que la pose la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008, au contour du groupe près. Elle retient également les quatre catégories d'entreprise (microentreprise, petite et moyenne entreprises, entreprise de taille intermédiaire et grande entreprise) définies par le décret d'application de cette loi. L'appartenance à une catégorie repose sur les critères d'effectif, de chiffre d'affaires et de total de bilan (*cf.* p. 19 de ce Rapport).

Des exergues viennent ponctuer les pages. Ces nouvelles entrées mettent également en valeur des informations importantes relayées dans les articles.

Cependant, l'accès et la disponibilité des données essentielles à cette caractérisation ainsi que les contraintes d'analyse des contributeurs font que le contour des entreprises et les catégories PME et ETI sont susceptibles de varier d'un article à l'autre. Au moment du bouclage de ce Rapport, par exemple, les dernières données sur les liaisons financières entre unités légales sont datées de 2009 (base de données LIFI). Certaines analyses ne pourront, de ce fait, que refléter la situation en 2009.

Pour guider le lecteur et lui assurer la meilleure traçabilité des données exploitées, chaque article est donc assorti d'une description méthodologique qui précise le périmètre analysé et les définitions retenues.

La définition de l'entreprise revue par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME)

L'IMPORTANCE CROISSANTE DES GROUPES DANS LE TISSU PRODUCTIF A CONDUIT LES SYSTÈMES STATISTIQUES EUROPÉENS À REPENSER LA NOTION D'ENTREPRISE POUR ÊTRE AU PLUS PRÈS DE LA RÉALITÉ ÉCONOMIQUE. EN FRANCE, CE CHANGEMENT DE DÉFINITION S'INSCRIT DANS LA LOI DE MODERNISATION DE L'ÉCONOMIE DE 2008.

Avec la Loi de Modernisation de l'Économie (LME), deux changements essentiels interviennent :

L'entreprise au sens statistique. Elle correspond à l'unité légale si celle-ci est indépendante. Sinon, l'entreprise est la « plus petite combinaison d'unités légales dotées d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes ». Elle est ici approchée par l'ensemble des unités légales composant un groupe autonome.

La catégorie d'entreprise. À partir de la combinaison des données d'effectif, de chiffre d'affaires et de total de bilan des unités légales la composant, chaque entreprise au sens statistique est classée dans une catégorie : microentreprise, PME, ETI ou grande entreprise. Les répartitions antérieures par taille ou secteur se trouvent alors sensiblement affectées (INSEE, 2012).

DE L'ENTREPRISE JURIDIQUE À L'ENTREPRISE ÉCONOMIQUE

L'entreprise réduite à l'unité légale

Dans le système statistique français, l'entreprise a été historiquement définie par rapport à la notion d'unité légale (UL) qui correspond à une entité juridique, personne morale ou physique, de droit privé ou public. L'entreprise est identifiée par un SIREN à neuf chiffres attribué à sa création et immatriculée au répertoire SIRENE. L'entreprise est alors appréhendée comme une structure juridique et non comme un acteur économique.

La formation de groupes, parfois complexes, a introduit une distorsion entre cette conception juridique de l'entreprise et la réalité des acteurs économiques.

L'entreprise au sens statistique, plus proche de sa réalité économique

Afin de réconcilier statistique et économie, le décret d'application de la LME n° 2008-1354 du

Autonomie de décision

Un groupe est un ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital et contrôlées par une même société.
Certains groupes diversifiés (conglomérats) sont constitués de segments relativement autonomes qui exercent des métiers différents. Ces segments devraient, en toute rigueur, être considérés comme autant d'entreprises différentes. Selon sa définition statistique, l'entreprise peut donc correspondre à une unité légale indépendante, au segment d'un groupe, à l'ensemble d'un groupe. On se restreint aux unités présentes sur le territoire français uniquement. Identifier des entreprises, au sens statistique, au sein de groupes complexes est une opération de grande ampleur, dite de profilage des groupes. Elle est actuellement en cours en France à l'INSEE et dans les autres pays européens.

En attendant la fin de ces travaux, un groupe, diversifié ou non, est systématiquement considéré comme une seule entreprise statistique.

18 décembre 2008 définit le concept statistique d'entreprise comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes » (règlement (CEE) du Conseil du 15 mars 1993).

CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Le décret d'application de la LME précise aussi quatre catégories d'entreprise pour l'analyse statistique et économique : microentreprise, petite et moyenne entreprise (PME), entreprise de taille intermédiaire (ETI) et grande entreprise (GE).

Trois critères sont utilisés pour déterminer la catégorie à laquelle appartient l'entreprise au sens statistique : l'effectif, le chiffre d'affaires (CA) et le total de bilan. Ces critères sont appréciés au niveau de l'entreprise après regroupement des unités légales. Ainsi :

- une microentreprise occupe moins de 10 personnes et réalise un CA annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 M€.
- une PME occupe moins de 250 personnes et réalise un CA annuel n'excédant pas 50 M€ ou un total de bilan n'excédant pas 43 M€.
- une ETI n'appartient pas à la catégorie des PME, occupe moins de 5 000 personnes et réalise un CA annuel n'excédant pas 1,5 Md€ ou un total de bilan n'excédant pas 2 Md€.
- une grande entreprise (GE) est une entreprise statistique qui n'est pas classée dans les catégories précédentes.

Catégories d'entreprise selon la LME de 2008

Chiffre d'affaires	Total Bilan	Effectifs : Moins de 10 salariés	De 10 à 249 salariés	De 250 à 4 999 salariés	5 000 salariés et plus
2 M€ au plus	2 M€ au plus	Microentreprises	Petites et moyennes entreprises (PME)	Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	Grandes entreprises (GE)
Plus de 2 M€ à 50 M€ inclus	2 M€ au plus	Microentreprises			
	Plus de 2 M€				
Plus de 50 M€ à 1,5 Md€ inclus	2 M€ au plus				
	Plus de 2 M€ à 43 M€ inclus				
	Plus de 43 M€				
Plus de 1,5 Md€	2 M€ au plus	Microentreprises	PME		
	Plus de 2 M€ à 43 M€ inclus				
	Plus de 43 M€ à 2 Md€ inclus				
	Plus de 2 Md€				

Source : Conseil d'Analyse Stratégique.

Définition des critères déterminant la catégorie d'entreprise

- **L'effectif correspond au nombre d'Unités de Travail par Année (UTA), c'est-à-dire au nombre de personnes ayant travaillé** dans l'entreprise ou pour le compte de cette entreprise à temps plein pendant toute l'année considérée. Le travail des personnes à temps partiel, des saisonniers ou de celles n'ayant pas travaillé toute l'année, est compté comme fractions d'UTA.

- **Le chiffre d'affaires** (CA) retenu est calculé hors taxe sur la valeur ajoutée et hors autres droits ou taxes indirects, pour le montant des facturations effectuées à l'endroit de personnes physiques ou morales extérieures à l'entreprise statistique.

- **Le total de bilan** est considéré pour sa valeur consolidée au sein de l'entreprise statistique.

Source : décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008.

BIBLIOGRAPHIE

BÉGUIN Jean-Marc, HECQUET Vincent et LEMASSON Julien (2012). « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait. Nouvelle définition de l'entreprise et nouvelles catégories », *INSEE Première*, n° 1399, mars 2012.

HECQUET Vincent (2010). « Quatre nouvelles catégories d'entreprise, une meilleure vision du tissu productif», *INSEE Première*, n° 1321, novembre 2010.

• Journal officiel (2008). Décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique, 20 décembre 2008.

• Journal officiel de l'Union européenne (1993). Règlement (CEE) n° 696/93 du Conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté, mars 1993.

ÉVOLUTIONS

1. DÉMOGRAPHIE ..... p. 24

2. POIDS ÉCONOMIQUE DES PME ET ETI ..... p. 46

3. COMPORTEMENT ÉCONOMIQUE
DES PME ET ETI ..... p. 68

1

1. DÉMOGRAPHIE

1. Cartographie des PME et ETI
|Julien Lemasson, Vincent Hecquet, Henri Mariotte
INSEE – Direction des Statistiques d'Entreprises (DSE)
p. 26

2. Les créations d'entreprise en 2011
|Olivier Filatriau, Claire Hagège, Clotilde Masson
INSEE – Direction des Statistiques d'Entreprises (DSE)
p. 33

3. Les défaillances de PME et ETI sur 10 ans
|Thierry Millon
ALTARES
p. 41

En 2011, un clivage PME et ETI plus net dû notamment à la prise en compte progressive des définitions LME fondées sur des critères économiques

L'APPLICATION DES CATÉGORIES D'ENTREPRISE TELLES QUE DÉFINIES DANS LA LOI DE MODERNISATION DE L'ÉCONOMIE (LME) AMÈNE À RECONSIDÉRER LES GRANDS ÉQUILIBRES DU TISSU ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES. LA PRISE EN COMPTE DES NOUVELLES RÉFÉRENCES STATISTIQUES EST PROGRESSIVE ET INCITE À ÊTRE TRÈS VIGILANT QUANT À LA COHÉRENCE D'ENSEMBLE DES DONNÉES ET ANALYSES PRODUITES. AUSSI, LES MÉTHODOLOGIES ADOPTÉES ET DÉCRITES EN FIN DE CHAQUE ARTICLE DOIVENT-ELLES FAIRE L'OBJET D'UNE ATTENTION PARTICULIÈRE.

Les nouvelles catégories d'entreprise font ressortir un tissu productif plus concentré au profit des secteurs industriel et de la construction, sans pour autant remettre en cause la tertiarisation de l'économie. Au regard des moyens engagés comme de leur intensité capitalistique, les ETI se distinguent nettement des PME. Organisées très majoritairement en groupe, les ETI font valoir les meilleures performances en exportation, essentiellement concentrées dans l'industrie.

Après plusieurs années de croissance, le nombre de créations d'entreprise baisse en 2011. Cette diminution est imputable à la contraction du nombre d'auto-entrepreneurs et affecte toutes les régions et tous les secteurs d'activité. Les formes juridiques unipersonnelles ou simplifiées sont privilégiées, la plupart des créations se faisant sans salarié.

Contenue depuis vingt ans, la sinistralité en France a connu un pic en 2009 avant de s'inscrire dans une tendance plus favorable, notamment pour les PME et ETI qui émargent à hauteur de 7,3 % de l'ensemble des dépôts de bilan. Les données régionales demeurent contrastées, mais le redressement de l'industrie peut être signalé alors que la construction peine.

1. CARTOGRAPHIE DES PME ET ETI

| Julien Lemasson, Vincent Hecquet, Henri Mariotte
INSEE – Direction des Statistiques d'Entreprises (DSE)

1.1. Nouvelles catégories d'entreprise : un tissu productif plus concentré qu'il n'y paraît
p. 27

1.2. Des PME présentes sur tous les secteurs et des ETI très industrielles et insérées à l'international
p. 28

1.3. Par les moyens engagés, un net clivage entre les PME et les ETI
p. 30

MOTS CLÉS

CARTOGRAPHIE, CATÉGORIE D'ENTREPRISE, TISSU PRODUCTIF, COMPARAISON ETI/PME.

2,69

millions d'entreprises, dont 217 GE, 4 576 ETI et 131 253 PME.

L'entreprise était jusqu'à présent définie sur un plan purement juridique. Le décret nº 2008-1354 du 18 décembre 2008 la caractérise désormais à partir de critères économiques. Quatre catégories sont distinguées, qui dessinent un partage relativement équilibré de l'emploi et de la valeur ajoutée : les microentreprises (TPE), les Petites et Moyennes Entreprises (PME), les Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) et les Grandes Entreprises (GE) (HECQUET, 2010).

Au 1er janvier 2009, on compte 2,69 millions d'entreprises dont 4 576 ETI et 131 253 PME dans l'ensemble des activités marchandes (hors agriculture et administration). Les premières emploient près de 2,9 millions de salariés et les secondes plus de 3,5 millions, soit respectivement 23 % et 28 % des 12,8 millions de salariés concernés (y compris la finance).

Avec la nouvelle définition, la concentration du tissu productif est plus forte que dans l'ancienne approche qui assimilait l'entreprise à sa forme juridique, l'unité légale : 217 entreprises regroupent 31 % des salariés. Mais la perception de la part relative de chaque secteur en est également modifiée : l'industrie (+ 4 points) et la construction (+ 1 point) ont un poids plus important. Cette constatation est largement structurelle.

Alors que les PME sont implantées dans tous les secteurs, les ETI sont largement plus industrielles, et ceci est encore plus vrai pour les ETI sous contrôle étranger. Les ETI sont également plus ancrées dans l'économie mondiale que les PME. Ceci est un corollaire de la forte liaison entre les exportations et le secteur industriel. Pour les moyens engagés, il y a un net clivage entre PME et ETI. Ceux-ci sont largement croissants avec la taille de l'entreprise.

1.1. NOUVELLES CATÉGORIES D'ENTREPRISE : UN TISSU PRODUCTIF PLUS CONCENTRÉ QU'IL N'Y PARAÎT

2,69 MILLIONS D'ENTREPRISES DANS LES SECTEURS MARCHANDS NON AGRICOLES

En 2009, selon une première approche de la nouvelle définition, considérant chaque groupe comme une seule entreprise (encadré), on dénombre 2,69 millions d'entreprises dans les secteurs* marchands non agricoles (BÉGUIN, HECQUET, LEMASSON, 2012) : 2,65 millions d'entreprises constituées d'une seule unité légale* et 44 milliers englobant plusieurs unités (tableau 1). Parmi ces dernières, 36 000 sont sous contrôle de groupes français et 8 000 sous contrôle de groupes étrangers*.

La nouvelle définition de l'entreprise fait apparaître l'extrême dualisme du tissu productif imputable au poids des groupes. Les groupes ne représentent en France que 2 % des entreprises et 6 % des unités légales. Pourtant, ils emploient 64 % des salariés (50 % dans des groupes français et 14 % dans des groupes étrangers). De même, les groupes réalisent 70 % de la valeur ajoutée des entreprises (hors le secteur financier, mal caractérisé par la valeur ajoutée comptable).

Le décret de 2008 définit, par ailleurs, quatre catégories d'entreprise*, en tenant compte à la fois des effectifs, du chiffre d'affaires et du total de bilan. La concentration du tissu productif s'illustre aussi à travers cette classification. En 2009, dans les secteurs marchands non agricoles, 2,56 millions d'entreprises, soit 95 % des entreprises, sont des microentreprises. Elles emploient 19 % des salariés. À l'opposé, 217 GE emploient 31 % des salariés. Par-delà cette opposition, pour les deux autres tailles d'entreprises, la partition de l'emploi est relativement équilibrée : environ 131 000 PME, entendues ici hors microentreprises, et 4 600 ETI emploient respectivement 28 % et 23 % des salariés (tableau 1).

+ 4

points d'augmentation de la part de l'industrie liée à la nouvelle définition de l'entreprise

TABLEAU 1 – Entreprises et Unités Légales (UL) en 2009 selon les catégories du décret nº 2008-1354

		GE	ETI	PME	Micro entreprises	Ensemble
Nombre d'entreprises	**Total**	**217**	**4 576**	**131 253**	**2 555 003**	**2 691 049**
	UL hors groupes[a]	s[b]	490	100 900	2 545 918	2 647 308
	Groupes français	148	2 806	25 781	7 324	36 059
	sous contrôle d'un groupe étranger	69	1 280	4 572	1 761	7 682
Effectifs salariés des entreprises	**Total**	**3 986 077**	**2 877 952**	**3 529 842**	**2 377 504**	**12 771 375**
	UL hors groupes	s[b]	166 842	2 077 727	2 336 584	4 581 153
	Groupes français	3 395 746	1 763 368	1 232 986	33 463	6 425 563
	sous contrôle d'un groupe étranger	590 331	947 742	219 129	7 457	1 764 659
Nombre d'UL en France	**Total**	**24 937**	**40 141**	**188 686**	**2 565 147**	**2 818 911**
	UL hors groupes	s	490	100 900	2 545 918	2 647 308
	Groupes français	22 040	31 893	80 081	17 095	151 109
	sous contrôle d'un groupe étranger	2 897	7 758	7 705	2 134	20 494

a. Il y a moins de trois unités légales hors groupes de taille « grandes entreprises », qui ont été regroupées avec les groupes français pour des raisons de secret statistique.

b. s : secret statistique.

Champ : entreprises non agricoles (mais y compris celles du secteur des activités financières et d'assurance), hors auto-entrepreneurs et hors administrations publiques.

Note de lecture : seules les entreprises ayant un chiffre d'affaires positif en 2009 sont retenues (ce qui écarte environ 140 000 UL).

Source : INSEE, ESANE* et LIFI*, 2009.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

Un poids renforcé de l'industrie et de la construction, en intégrant les filiales tertiaires

Avec la nouvelle définition de l'entreprise, la perception du poids de chaque secteur est également modifiée. Les grands groupes industriels sont organisés à travers de nombreuses filiales dans leur métier de base. Toutefois, ils ont aussi fréquemment constitué des filiales distinctes réalisant des fonctions commerciales ou des fonctions support, classées dans le tertiaire. La réintégration de ces dernières dans l'industrie augmente les effectifs industriels de 8 %, soit une hausse de 2 points du poids de l'industrie dans l'emploi, sur le champ marchand non agricole et non financier. L'impact est plus élevé pour la valeur ajoutée (+ 4 points). En effet, dans les groupes industriels, les filiales tertiaires présentent souvent des marges élevées ; certaines ont pour raison d'être de facturer la production, tandis que d'autres correspondent à des fonctions très qualifiées (activités de siège, financement, recherche…). Le même phénomène renforce d'1 point la part de la construction dans la valeur ajoutée, alors que celle de l'emploi est pratiquement inchangée. Le recentrage vers l'industrie et la construction est encore plus net pour certains agrégats particulièrement concernés par la filialisation, comme l'actif net. La plupart des groupes ont des filiales classées dans les activités spécialisées, scientifiques et techniques, ou dans les services administratifs et de soutien, dont relèvent notamment les sièges sociaux. Les unités légales classées dans ces secteurs détiennent 30 % de l'actif net, mais celles qui en leur sein constituent réellement des entreprises n'en détiennent que 8 %. De même, alors que les unités légales immobilières détiennent 11 % de l'actif net, les entreprises immobilières n'en possèdent que 6 %. Inversement, les entreprises industrielles détiennent 43 % de l'actif net, quand les unités légales industrielles n'en représentent que 25 %.

Une structure largement stable dans le temps

Les modifications induites par la prise en compte de la nouvelle définition de l'entreprise présentent un caractère structurel. Le recentrage sectoriel vers l'industrie et la construction, comme son impact très inégal sur les différentes variables avaient déjà été établis sur les années 2004 et 2007 avec des ordres de grandeur analogues à ceux de 2009. De même, la part des différentes catégories d'entreprise dans l'économie ou leur composition sectorielle évoluent très peu au cours du temps (BÉGUIN, HECQUET, LEMASSON, 2012). Le changement d'approche ne remet pas en cause les grandes tendances, comme la tertiarisation de l'économie, ni les comparaisons entre pays.

Profilage des groupes

Dans cet article, un groupe de sociétés est systématiquement considéré comme une seule entreprise. Ceci constitue une approximation. En effet, certains conglomérats diversifiés (par exemple Bouygues, LVMH ou General Electric) sont constitués de segments relativement autonomes. Ces segments exercent des métiers différents qui devraient en toute rigueur être considérés comme autant d'entreprises intervenant dans des secteurs différents. Identifier des entreprises au sens du décret nº 2008-1354 au sein de grands groupes complexes est une opération de grande ampleur, dite de profilage des groupes. Elle est actuellement en cours en France et dans les autres pays européens. Elle modifiera le nombre de GE (dont l'ordre de grandeur pourrait passer de 200 à 300) et à la marge le nombre total d'ETI (une centaine de plus sur près de cinq mille), ainsi que certaines distributions sectorielles. Toutefois, les conclusions principales de cet article n'en seront guère modifiées.

L'**activité principale** des groupes est définie par un algorithme à partir de celle des filiales. Il s'agit de l'activité qui occupe la plus forte part des effectifs, siège et fonctions supports exclus.

1.2. DES PME PRÉSENTES SUR TOUS LES SECTEURS ET DES ETI TRÈS INDUSTRIELLES ET INSÉRÉES À L'INTERNATIONAL

Les PME comptent en moyenne un peu plus de 25 salariés. Une majorité d'entre elles (60 %) emploient moins de 20 salariés, et 11 % seulement atteignent ou dépassent 50 salariés. Il y a en moyenne 630 salariés dans une ETI. 53 % des ETI emploient entre 250 et 700 salariés et un cinquième (23 %), soit un peu plus de 1 050 entreprises, ont moins de 250 salariés et appartiennent à la catégorie « ETI » sur les critères de chiffre d'affaires ou de total de bilan.

Des PME plus présentes dans la construction et le commerce, et des ETI plus industrielles

Les PME sont surreprésentées dans la construction qui emploie 14 % de leurs salariés alors que 4 % des salariés des ETI travaillent dans ce secteur. Parallèlement, les ETI sont bien plus représentées dans l'industrie qui emploie 38 % de leurs salariés contre seulement 24 % des salariés de PME (graphique 1).

25

salariés en moyenne par PME.

Certains secteurs apparaissent plus clairement comme l'apanage des PME, qui y concentrent une part du salariat bien plus importante que les ETI. C'est notamment le cas des travaux de construction spécialisés (12 % contre 2 %), de la restauration (3,9 % contre 1,8 %), des transports terrestres (5,1 % contre 3,2 %), des activités juridiques et comptables (2,5 % contre 0,7 %).

La prédominance des ETI est répartie sur l'ensemble des secteurs industriels sans domination majeure d'un secteur en particulier. Si l'on regarde les divisions de la NAF Révision 2 de 2008, c'est dans la fabrication d'autres machines et équipements (division 28) qu'elles sont le plus surreprésentées par rapport aux PME avec 4,1 % de salariés des ETI travaillant dans ce secteur contre 1,7 % parmi ceux des PME.

Les ETI sont plus ancrées dans l'économie mondiale

Les ETI sont des entreprises plus ancrées dans des logiques de groupes. 90 % d'entre elles sont organisées en groupe contre 23 % des PME. Cela représente 1,5 million de salariés travaillant pour un groupe côté PME, contre 2,7 millions côté ETI. Les entreprises composées d'une seule unité légale réalisent 52 % du chiffre d'affaires total des PME et seulement 6,6 % de celui des ETI.

Ces dernières sont également bien plus tournées vers l'international que les PME. 28 % des ETI appartiennent à un groupe étranger et un tiers des ETI françaises possèdent des filiales à l'étranger.

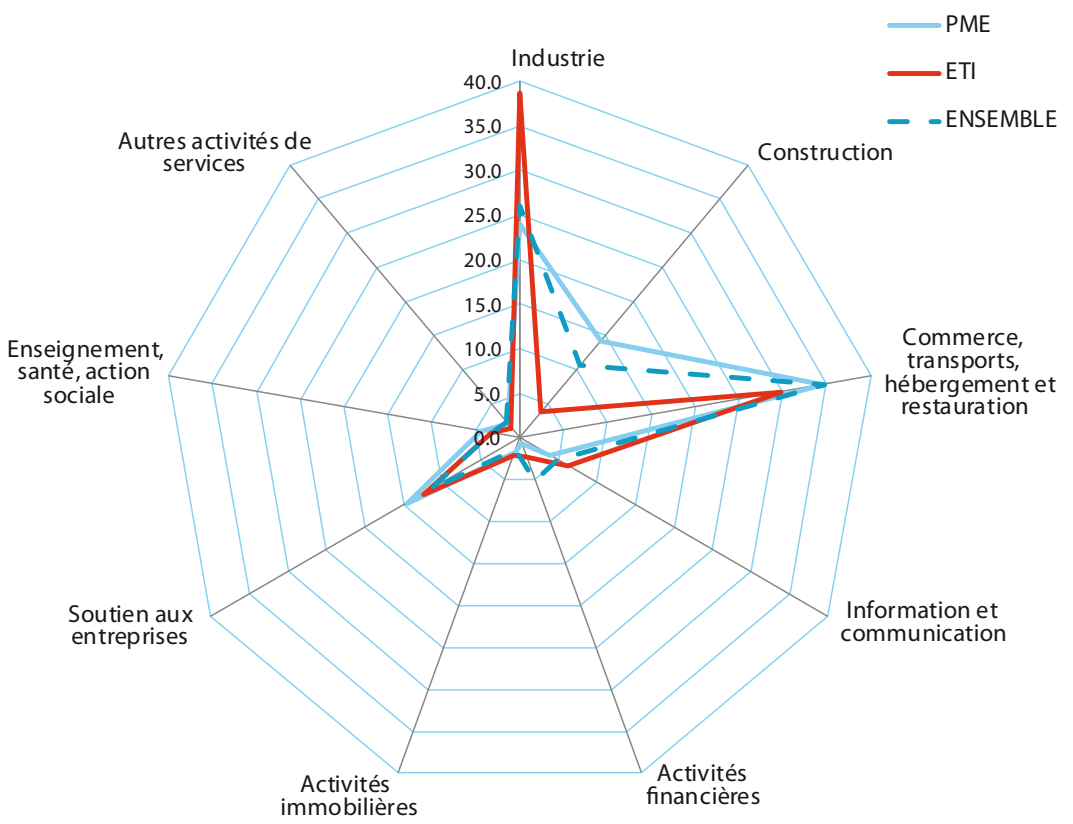
Ceci est d'autant plus vrai dans le secteur industriel, dans lequel les entreprises étrangères sont bien plus représentées que les entreprises françaises, que ce soit pour les ETI ou pour les PME. L'industrie occupe 54 % des salariés des ETI contrôlées par des groupes étrangers et seulement 31 % pour les ETI françaises. Pour les PME, le constat est analogue : l'industrie emploie 40 % des salariés des PME contrôlées par des groupes étrangers et seulement 23 % pour les PME françaises.

Les entreprises étrangères ou françaises avec des filiales étrangères ne représentent que 9 % des PME.

39%

d'ETI dans l'industrie.

GRAPHIQUE 1 – Répartition des effectifs des PME et ETI par secteur d'activité



POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Champ : entreprises marchandes hors agriculture et administration.

Source : INSEE, ESANE et LIFI, 2009.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Davantage industrielles, les entreprises contrôlées par des groupes étrangers sont aussi plus grandes : elles emploient 740 salariés en moyenne, contre 585 pour les ETI françaises. Celles qui sont sous contrôle étranger réalisent 18 % du total des exportations et les Françaises 15 % (graphique 2).

Par-delà ces différences, les ETI françaises ou sous contrôle étranger présentent d'importantes similitudes : elles sont représentées dans les mêmes activités industrielles et tertiaires et leurs ratios de rentabilité sont proches.

Des exportations concentrées sur quelques entreprises industrielles

3/4

des ETI et 1/3 des PME sont exportatrices.

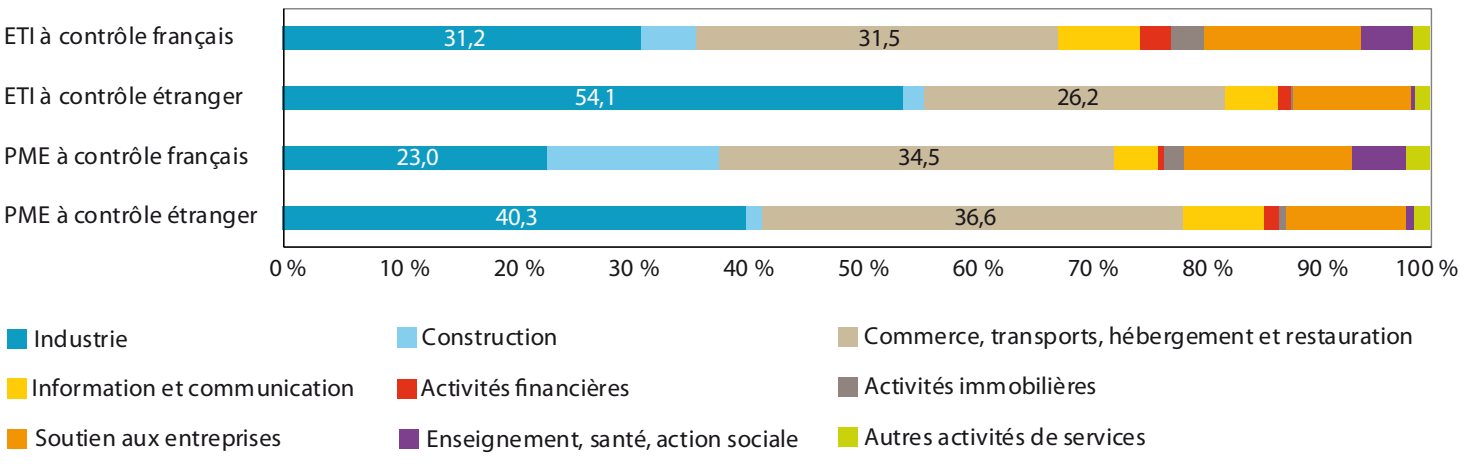
Les exportations sont, avant tout, le fait des grandes entreprises et des ETI. Sur le champ marchand non agricole et non financier, 186 GE (sur 193) et 3 300 ETI (sur 4 405) ont réalisé respectivement 49 % et 33 % du chiffre d'affaires à l'exportation en 2009 ; 43 000 PME en ont réalisé 13 % et 285 000 microentreprises, seulement 5 %. 68 GE industrielles réalisent, à elles seules, 36 % du chiffre d'affaires exporté (tous secteurs confondus), 1 500 ETI industrielles en réalisent 22 %. L'insertion internationale des PME est modeste : seulement un tiers des PME sont exportatrices contre 74 % des ETI. En revanche, si l'on n'observe que les exportatrices, le taux d'exportation est du même ordre de grandeur : 19 % pour les PME et 22,5 % pour les ETI.

1.3. PAR LES MOYENS ENGAGÉS, UN NET CLIVAGE ENTRE LES PME ET LES ETI

Plus encore que par le nombre de leurs salariés, les ETI supplantent les PME par l'importance des moyens qu'elles engagent : les ETI représentent 27 % des immobilisations et 22 % du total de bilan des entreprises et les PME respectivement 16,6 % et 11,4 % (le reste étant essentiellement le fait des GE).

Le processus de production est généralement apprécié à travers l'intensité capitalistique, qui rapporte un

GRAPHIQUE 2 – Répartition des effectifs salariés par secteur pour les ETI et PME françaises et étrangères



Champ : entreprises marchandes hors agriculture et administration.
Source : INSEE, ESANE et LIFI, 2009.

indicateur du capital de l'entreprise (habituellement les immobilisations corporelles) à l'effectif salarié. L'intensité capitalistique est deux fois plus élevée dans les ETI (170 k€ d'immobilisations corporelles par salarié) que dans les PME (84 k€).

Les ETI ont une plus forte productivité du travail, comme l'atteste leur valeur ajoutée par salarié (tableau 2). Elles versent des salaires bruts de 10 % plus élevés en moyenne que la moyenne des entreprises.

Les différences de moyens engagés impliquent une supériorité de la rentabilité du facteur travail dans les ETI. Ainsi, le chiffre d'affaires par salarié dans les ETI est 1,6 fois supérieur à celui des PME et la valeur ajoutée par salarié y est 1,3 fois supérieure. Le chiffre d'affaires à l'exportation par salarié, dans les entreprises exportatrices, est trois fois plus fort dans les ETI (61 400 € par salarié) que dans les PME (19 600 €). Ce rapport s'amplifie dans la construction où il atteint la valeur de 10.

170 k€

d'immobilisations par salarié pour les ETI, soit le double des PME (84 k€).

TABLEAU 2 – Quelques ratios économiques par salarié pour les microentreprises, PME, ETI et GE par secteur économique (en k€)

	Chiffre d'affaires par salarié				Valeur ajoutée par salarié				Immobilisations par salarié				Chiffre d'affaires à l'exportation par salarié			
A10	Mic.	PME	ETI	GE	Mic.	PME	ETI	GE	Mic.	PME	ETI	GE	Mic.	PME	ETI	GE
ENSEMBLE des secteurs	**225**	**208**	**325**	**351**	**88**	**61**	**77**	**91**	**79**	**84**	**170**	**238**	**10**	**20**	**61**	**73**
Industrie	154	185	321	532	62	57	76	117	73	78	149	399	8	33	101	170
Construction	172	168	256	254	71	58	72	91	42	35	51	213	2	2	17	11
Commerce, transports, hébergement et restauration	260	289	430	284	67	57	68	65	61	60	110	170	15	23	46	29
Information et communication	221	176	251	382	102	86	101	148	44	35	113	273	18	23	31	70
Activités immobilières	345	299	339	275	148	157	202	78	938	1 740	2 596	27	7	5	2	12
Soutien aux entreprises	214	136	195	141	118	63	80	87	68	47	93	25	12	14	36	8
Enseignement, santé, action sociale	472	97	95	96	352	60	49	54	30	35	45	50	4	1	1	1
Autres activités de services	114	125	383	158	57	51	60	57	56	55	73	120	6	6	9	6

Champ : entreprises marchandes hors agriculture, finance et administration.
Source : INSEE, ESANE et LIFI, 2009.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise
Dans cet article, les notions de microentreprise, PME, ETI et GE se réfèrent en tous points à la définition de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport).

Un groupe est un ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital et contrôlées par une même société. On considère qu'une filiale appartient à un groupe lorsqu'elle est contrôlée directement ou indirectement à plus de 50 % par celui-ci. Dans cet article, l'entreprise est égale au groupe, ce qui, dans le cas de grands groupes multi-activités, est clairement une approximation. Toutefois, la prise en compte des entreprises de ces grands groupes ne changerait pas fondamentalement les conclusions de cet article.

L'unité légale est une entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique peut être :
– une personne morale, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ;
– une personne physique, qui, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.

Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (Greffes des tribunaux, Sécurité sociale, DGI…) pour exister. L'existence d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs (pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales).

L'unité légale est l'unité principale enregistrée dans la base de données SIRENE.

Entreprise étrangère : entreprise contrôlée à plus de 50 % par une entreprise étrangère (filiale).

Secteur d'activité : il regroupe des unités de production de même activité principale.

SOURCES DES DONNÉES

L'enquête sur les liaisons financières entre sociétés (LIFI) est réalisée chaque année par l'INSEE depuis 1980. Elle vise à identifier les groupes de sociétés opérant en France et à déterminer leur contour. Pour l'enquête relative aux données de 2009, dernière enquête disponible, 31 000 unités légales ont été interrogées.

Le fichier FARE est le fichier individuel des données comptables, il est un des deux éléments fondamentaux (sources administratives) du dispositif ESANE.

Le dispositif ESANE (Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprises) vise à constituer un ensemble cohérent de statistiques sur les entreprises. Il combine des données administratives (obtenues à partir des déclarations annuelles de bénéfices que font les entreprises à l'administration fiscale et à partir des données annuelles de données sociales qui fournissent des informations sur les salariés) et des données obtenues à partir d'un échantillon d'entreprises enquêtées par un questionnaire spécifique pour produire les statistiques structurelles d'entreprises.

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

BIBLIOGRAPHIE

– BÉGUIN Jean-Marc, HECQUET Vincent, LEMASSON Julien (2012). « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait. Nouvelle définition de l'entreprise et nouvelles catégories », *INSEE Première*, nº 1399, mars 2012.

– HECQUET Vincent (2010). « Quatre nouvelles catégories d'entreprise : une meilleure vision du tissu productif », *INSEE Première*, nº 1321, novembre 2010.

– Journal Officiel (2008). Décret nº 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique, 20 décembre 2008.

POUR ALLER PLUS LOIN…

2. LES CRÉATIONS D'ENTREPRISE EN 2011

| Olivier Filatriau, Claire Hagège, Clotilde Masson
INSEE – Direction des Statistiques d'Entreprises (DSE)

2.1. Moins de créations d'entreprise dans tous les secteurs et sur l'ensemble du territoire
p. 34

2.2. Formes juridiques et effectifs des entreprises nouvellement créées
p. 37

2.3. Les créateurs d'auto-entreprise
p. 38

MOTS CLÉS

CRÉATION D'ENTREPRISE, AUTO-ENTREPRENEURS.

À la suite de la mise en place par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) du régime d'auto-entrepreneur entré en vigueur au 1er janvier 2009, les créations d'entreprise ont fortement augmenté passant de 331 000 en 2008 à 580 000 en 2009. Cette hausse s'est poursuivie en 2010 (+ 42 000). En 2011, le nombre de créations d'entreprise a diminué (– 12 %) notamment du fait d'une baisse importante des immatriculations d'auto-entreprises. Ces évolutions sont assez uniformes et touchent tous les secteurs d'activité. La baisse du nombre total de créations affecte presque toutes les régions.

549 800

entreprises créées en 2011.

L'engouement croissant, à la création d'une société, pour une forme juridique simplifiée ou unipersonnelle se confirme en 2011. La très grande majorité des créations se fait sans salarié, notamment en raison de la part élevée des immatriculations d'auto-entreprises.

Trois quarts des auto-entrepreneurs n'auraient pas créé d'entreprise sans ce régime. Auparavant, ils étaient principalement salariés du privé (38 %) et chômeurs (30 %). La moitié des auto-entrepreneurs a choisi un secteur d'activité différent de leur métier de base. Enfin, 60 % débutent réellement leur activité dans les deux ans après leur inscription.

-12 %

de créations d'entreprise en 2011, baisse due notamment à celle des auto-entreprises.

2.1. MOINS DE CRÉATIONS D'ENTREPRISE DANS TOUS LES SECTEURS ET SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE

En 2011, 549 800 entreprises ont été créées après 622 000 en 2010 (graphique 1), soit une baisse de 12 % (HAGÈGE, MASSON, 2012).

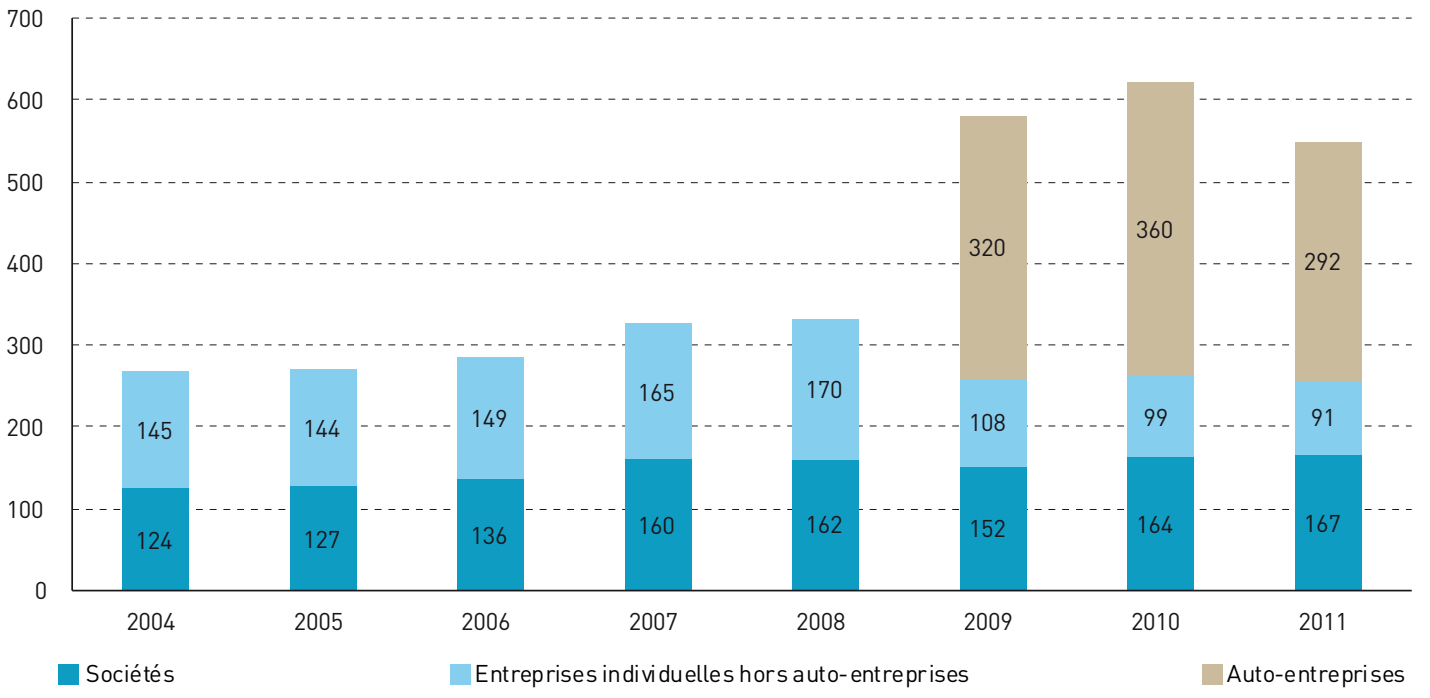
En 2011, baisse du nombre de créations d'entreprise

Seules les créations d'entreprises* individuelles reculent (– 16 %) : en premier lieu, les immatriculations en auto-entreprise* sont en forte baisse (– 19 %), mais aussi les autres créations d'entreprises individuelles (– 7 %). Les créations de sociétés sont, en revanche, en légère hausse (+ 2 %) : leur part dans l'ensemble des créations remonte à 30 % après être descendue à 25 % en 2009-2010. Les immatriculations d'auto-entreprises n'en restent pas moins majoritaires, comme c'est le cas depuis la mise en place de ce nouveau régime* en 2009 : elles représentent 53 % de l'ensemble des créations (58 % en 2010) et 76 % des seules créations d'entreprises individuelles (78 % en 2010).

Cette baisse des créations épargne peu de secteurs d'activité…

En 2011, la baisse du nombre total de créations d'entreprise (sociétés et entreprises individuelles) touche tous les secteurs d'activité* (graphique 2), sauf les activités immobilières (+ 6 %) et les activités financières et d'assurance (stables). Ces deux secteurs ne cumulent toutefois que 5 % des créations d'entreprise en 2011, si bien que la répartition des nouvelles entreprises par secteur d'activité évolue peu. Seule la faible augmentation de la part du secteur « Enseignement, santé et action sociale », qui passe de 9 à 10 %, est compensée par une diminution de la part des « Autres services aux ménages » : de 12 à 11 %.

GRAPHIQUE 1 – Évolution du nombre de créations d'entreprise (en milliers)



Note de lecture : en 2011, le nombre de créations d'entreprise diminue de 11,6 %. Cette baisse est due à celle des nombres d'immatriculations d'auto-entreprises (– 18,9 %) et des autres entreprises individuelles (– 7,4 %).

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : INSEE, répertoire des entreprises et des établissements (SIRENE).

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

Pour ce qui concerne les seules sociétés, au contraire, le nombre de créations augmente dans tous les secteurs, à l'exception notable de l'industrie (– 29 %). Les hausses les plus marquées concernent la construction (+ 10 %), les activités immobilières (+ 8 %) et le secteur « Enseignement, santé et action sociale » (+ 7 %). À un niveau plus fin de la nomenclature, les créations de sociétés sont également dynamiques dans les arts et spectacles (+ 10 %) et les transports (+ 6 %).

L'exception dans l'industrie correspond à la fin d'un pic observé en 2009 et 2010, lié à l'évolution du tarif de rachat d'électricité par EDF : celle-ci avait alors stimulé la création d'entreprises de production d'électricité, essentiellement d'origine solaire. Pour le seul sous-secteur de la production d'électricité, le nombre de créations de sociétés chute entre 2010 et 2011 de 6 100 à 2 200. En dehors de ce sous-secteur, les créations de sociétés industrielles sont, en revanche, en hausse de 2 %. La baisse des créations de sociétés industrielles est, par ailleurs, en partie compensée par l'augmentation des immatriculations d'auto-entreprises dans le sous-secteur « Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution » : 1 800 en 2011 après 1 000 en 2010.

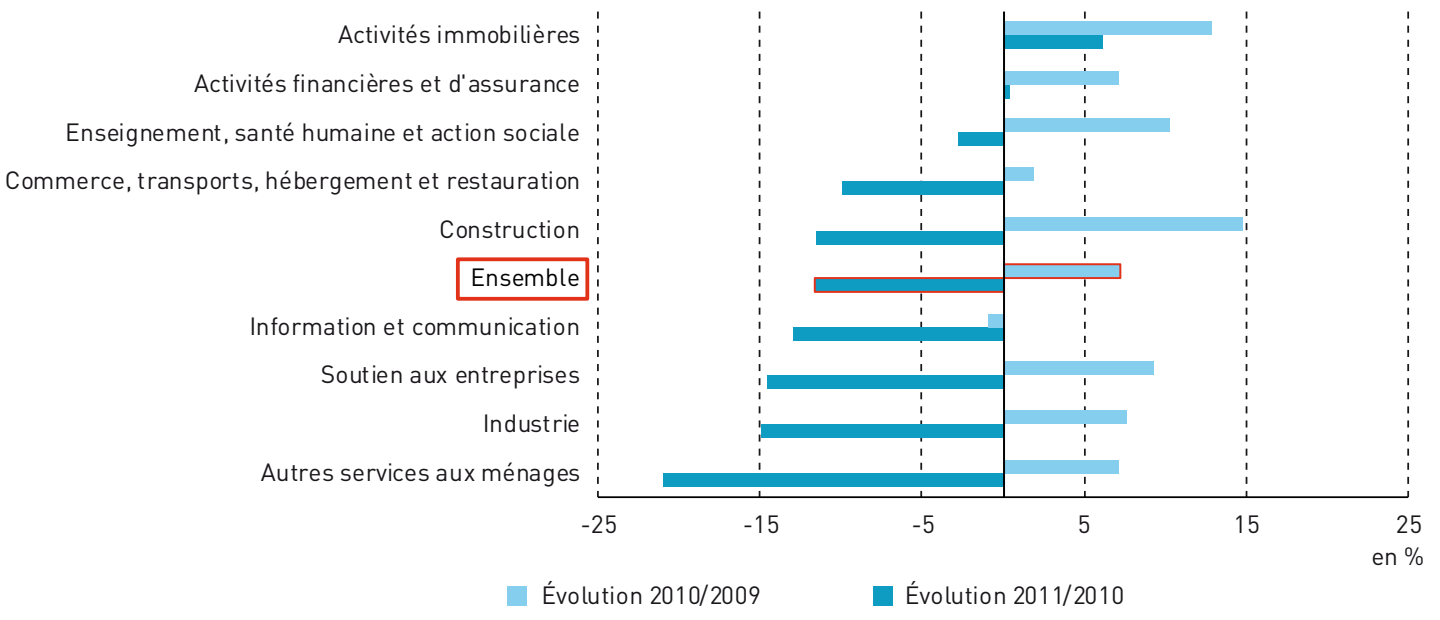
Quant aux créations d'entreprises individuelles, la baisse concerne l'ensemble des secteurs, hormis les activités immobilières (+ 3 %).

En 2010, en revanche, le nombre total de créations d'entreprise était en hausse dans la plupart des secteurs d'activité, mais plus particulièrement dans la construction (+ 14,8 %), les transports (+ 14,6 %) et les activités immobilières (+ 12,8 %).

… MAIS AUSSI PEU DE RÉGIONS

En 2011, la baisse du nombre total de créations d'entreprise est quasi générale sur le territoire (graphique 3). Dans 21 des 26 régions, elle est comprise entre – 8 %

GRAPHIQUE 2 – Évolutions du nombre de créations d'entreprise par secteur d'activité en 2010 et 2011 (en %)



Lecture : en 2011, le nombre de créations d'entreprise est en baisse dans tous les secteurs d'activité, sauf dans les activités immobilières et les activités financières et d'assurance.

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

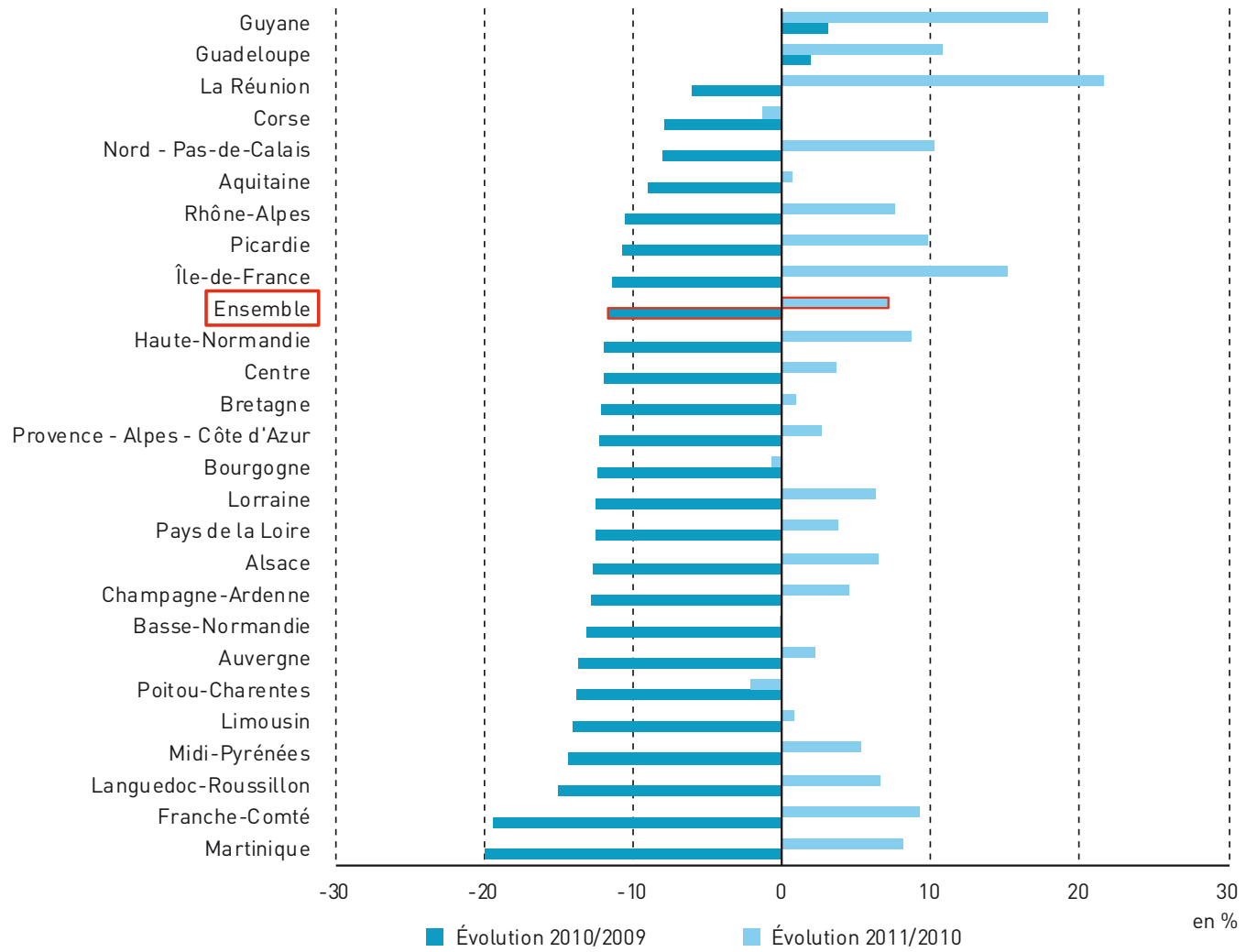
Source : INSEE, répertoire des entreprises et des établissements (SIRENE).

et – 15 %. Elle culmine à – 20 % en Martinique et atteint – 19 % en Franche-Comté. À l'inverse, elle est beaucoup plus atténuée à la Réunion (– 6 %) et même en légère hausse en Guadeloupe et en Guyane (respectivement + 2 % et + 3 %).

La baisse du nombre de créations d'entreprises individuelles concerne toutes les régions à l'exception de la Guadeloupe (+ 1 %). Le nombre de créations de sociétés décroît également dans un quart des régions, en tête desquelles se trouvent la Réunion (– 12 %), le Limousin (– 8 %) et Midi-Pyrénées (– 3 %).

En 2010, le nombre total de créations progressait dans toutes les régions, sauf en Poitou-Charentes, en Corse et en Bourgogne. C'est dans les Départements d'Outre-Mer (DOM) et en Île-de-France que le nombre de demandes de créations d'auto-entreprises avait le plus augmenté, alors que c'était l'inverse en 2009, notamment parce que le régime de l'auto-entrepreneur y avait suscité moins d'intérêt. Dans les DOM, ce rattrapage s'explique par l'adaptation, fin 2009, du régime microsocial (régime propre à l'auto-entrepreneur) aux spécificités des DOM pour les cotisations sociales.

GRAPHIQUE 3 – Les évolutions du nombre de créations d'entreprise par région en 2010 et 2011 (en %)



Note de lecture : en 2011, le nombre de créations d'entreprise est en baisse dans toutes les régions, sauf en Guyane et en Guadeloupe. Mayotte, ne faisant pas partie des régions françaises en 2010, n'est pas prise en compte.

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : INSEE, répertoire des entreprises et des établissements (SIRENE).

2.2. FORMES JURIDIQUES ET EFFECTIFS DES ENTREPRISES NOUVELLEMENT CRÉÉES

Les sociétés se créent de plus en plus souvent sous forme unipersonnelle ou simplifiée

Parmi les sociétés, la part des Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL) reste prépondérante, même si elle se réduit légèrement (79 % des créations de sociétés en 2011 après 81 % en 2010 et 84 % en 2009). Mais, lorsque l'entreprise est créée en tant que société, c'est de plus en plus souvent sous une des formes juridiques simplifiées ou unipersonnelles (graphique 4).

Ainsi, la part des SARL unipersonnelles augmente-t-elle : 30 % en 2011 après 24 % en 2010 et 17 % en 2009. Au total, les SARL non unipersonnelles ne constituent plus que 49 % des créations de sociétés en 2011, contre 70 % en 2008 et 83 % si on remonte à 2004.

Parallèlement, la part des Sociétés par Actions Simplifiées (SAS) continue de croître : 16 % après 14 % et 10 %. La hausse en 2011 concerne uniquement les SAS à associé unique ou unipersonnelles.

Le nouveau statut d'entrepreneur individuel à responsabilité limitée

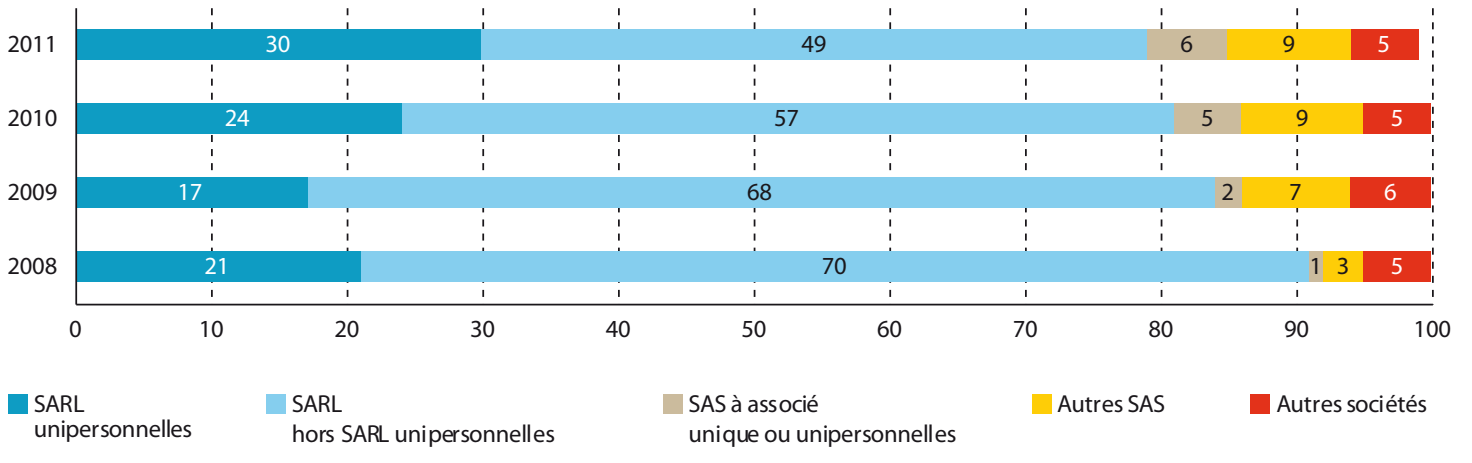
En 2011, on dénombre 6 040 entrepreneurs individuels à responsabilité limitée (EIRL). Trois EIRL sur quatre, soit 4 520, sont de nouvelles entreprises et une sur quatre existait déjà avant d'opter pour ce statut : celui-ci permet à l'entrepreneur de limiter l'étendue de sa responsabilité, en constituant un patrimoine d'affectation dédié à son activité professionnelle, sans créer de société. Trois EIRL sur dix ont, par ailleurs, également choisi le régime de l'auto-entrepreneur, et seulement cinq créateurs d'EIRL ont moins de 18 ans.

Plus de la moitié des EIRL appartiennent à cinq secteurs d'activité : travaux de construction spécialisés pour 23 % d'entre elles, commerce de détail hors automobile pour 13 %, services personnels, conseil pour les affaires et la gestion et restauration pour 5 % chacun.

49 %

des créations en 2011 correspondent à des SARL non unipersonnelles.

GRAPHIQUE 4 – La répartition des sociétés créées selon leur forme juridique (en %)



Note de lecture : en 2011, la part de l'ensemble des SARL parmi les sociétés créées s'établit à 79 %, celle de l'ensemble des SAS à 15 %.

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : INSEE, répertoire des entreprises et des établissements (SIRENE).

94 %

des créations d'entreprise se font sans salarié.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

La plupart des créations se font sans salarié

Du fait de la part importante des immatriculations d'auto-entreprises, qui sont pratiquement toutes sans salarié, 94 % des créations d'entreprise se font sans salarié (tableau 1). Même hors auto-entreprises, 88 % des entreprises se créent sans salarié. Dans les entreprises créées avec au moins un salarié, la moyenne est de 2,9 salariés, très proche de celle de 2010 et de 2009. Parmi elles, 53 % ont un seul salarié, 20 % seulement 2 salariés et 93 % moins de 10 salariés.

C'est toujours dans l'industrie que le nombre moyen de salariés dans les entreprises créées est le plus élevé (4,2). Inversement, la proportion de créations sans salarié culmine dans le secteur de l'enseignement, de la santé et de l'action sociale (98 %).

2.3. LES CRÉATEURS D'AUTO-ENTREPRISE

Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise sans ce régime

Depuis 2009, la création d'entreprise est dopée par le régime de l'auto-entrepreneur institué par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME). Au premier semestre 2010, 190 000 personnes ont ainsi déposé une demande d'immatriculation d'auto-entreprise : elles démarreront effectivement une activité dans ce cadre dans six cas sur dix (encadré).

Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise en dehors de ce régime. Deux raisons principales motivent leur immatriculation : développer une activité de complément (40 %) et assurer leur propre emploi (40 %) (BARRUEL *et al.*, 2012).

Deux auto-entrepreneurs sur cinq étaient salariés du privé, un tiers étaient chômeurs

Avant de s'inscrire, les créateurs d'auto-entreprises étaient le plus souvent salariés du privé (38 %) ou chômeurs (30 %). Parmi les autres créateurs d'entreprises, on compte moins de salariés du privé (28 %) et un peu plus d'anciens chômeurs (33 %).

Pour les auto-entrepreneurs qui avaient un emploi, la création d'une auto-entreprise ne signifie pas nécessairement l'abandon de cette activité : l'auto-entreprise constitue souvent une activité complémentaire à un emploi salarié. En particulier, il s'agit majoritairement d'une activité secondaire pour les salariés en contrat stable (hors personnes en CDD, intérimaires, intermittents du spectacle) : dans neuf cas sur dix pour

TABLEAU 1 – Taille des entreprises créées en 2011 ayant au moins un salarié

Taille d'entreprise	Effectifs	Proportion
1	16 806	53 %
2	6 220	20 %
3	2 587	8 %
4	1 374	4 %
5	819	3 %
6	513	2 %
7	320	1 %
8	317	1 %
9	199	1 %
10 et plus	293	7 %

Lecture : en 2011, 2 587 entreprises créées comportaient 3 salariés. La part de ces créations parmi l'ensemble des entreprises créées ayant au moins un salarié est de 8 %.

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : INSEE, répertoire des entreprises et des établissements (SIRENE).

les salariés du public et dans six cas sur dix pour ceux du privé. À l'inverse, pour les personnes initialement à leur compte, chômeurs ou sans activité professionnelle, plus des trois quarts s'investissent à titre principal dans l'auto-entreprise.

La moitié des auto-entrepreneurs s'engagent dans une activité différente de leur métier de base

Quatre secteurs sont principalement choisis par les auto-entrepreneurs : les activités de soutien et de conseil aux entreprises (25 % des auto-entreprises créées), le commerce (21 %), les services aux ménages (17 %) et la construction (15 %). Les auto-entrepreneurs choisissent beaucoup plus souvent les activités de soutien aux entreprises et de services aux ménages que les autres créateurs ou que les dirigeants de microentreprises.

Près de la moitié des auto-entrepreneurs (48 %) créent leur entreprise dans un secteur d'activité différent de leur métier de base. Cette situation est la plus fréquente dans le commerce, où deux tiers des auto-entrepreneurs ont un autre métier de base. À l'inverse, les trois quarts des auto-entrepreneurs de la construction ont un métier de base dans le même secteur, de même que 62 % des auto-entrepreneurs dans l'information et la communication.

Moins des deux tiers des auto-entrepreneurs débutent effectivement leur activité

Les créateurs d'auto-entreprises sont réputés actifs dès lors qu'ils déclarent leur premier chiffre d'affaires trimestriel. Parmi les créateurs de 2009, la moitié ont été actifs dès le deuxième trimestre suivant leur inscription, alors que parmi ceux de 2010, c'est un peu moins de la moitié. Au-delà du deuxième trimestre, la part d'actifs augmente lentement pour tendre vers un taux maximal de l'ordre de 60 % sous l'hypothèse d'un comportement futur inchangé. Il semble ainsi que 40 % des créateurs d'auto-entreprises ne démarreront pas d'activité.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

60 %

des auto-entrepreneurs débutent effectivement leur activité.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

Créations d'entreprise : la définition des créations d'entreprise dénombrées par l'INSEE s'appuie sur les concepts harmonisés au niveau européen. Les créations d'entreprise correspondent aux nouvelles immatriculations dans le répertoire SIRENE, qui enregistrent un début d'activité relevant de l'un des cas suivants :
– création de nouveaux moyens de production ;
– cas où l'entrepreneur redémarre une activité après une interruption de plus d'un an ;
– cas où l'entrepreneur redémarre une activité après une interruption de moins d'un an, mais avec changement d'activité ;
– 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.

Toutefois, dans le cas des auto-entreprises, on ne peut dénombrer les créations au sens du concept européen. Il y a bien immatriculation dans le répertoire SIRENE mais on ne sait pas s'il y aura ou pas un début d'activité. On comptabilise donc les immatriculations ; certaines se traduiront par une vraie création d'activité, d'autres par un démarrage différé, voire jamais réalisé. Pour une partie de ces immatriculations, enfin, l'Agence Centrale des Organismes de Sécurité Sociale (ACOSS) ne validera pas le statut d'auto-entreprise : les personnes relevant de la mutualité sociale agricole ou de diverses professions réglementées n'ont en effet pas le droit d'être auto-entrepreneurs et leur demande d'affiliation sera rejetée après immatriculation.

Régime de l'auto-entrepreneur : mis en place par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME d'août 2008 et entré en vigueur au 1er janvier 2009, il offre des formalités de création d'entreprises allégées, ainsi qu'un mode de calcul et de paiement simplifié des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu pour les personnes physiques. L'auto-entrepreneur doit réaliser moins de 80 300 euros de chiffre d'affaires annuel pour une activité commerciale, moins de 32 100 euros pour les prestations de services et activités libérales.

SOURCES DES DONNÉES

Pour les créations d'entreprise, les statistiques proviennent du répertoire des entreprises et des établissements (SIRENE) géré par l'INSEE. Cet article porte sur les créations d'entreprise de l'ensemble des activités marchandes non agricoles (ou champ de l'industrie, du commerce et de l'ensemble des services). Ce champ inclut les activités financières et les activités de location de biens immobiliers.

La décomposition en secteurs d'activité utilisée dans cette étude s'appuie, pour l'essentiel, sur le niveau d'agrégation en dix postes dit A10 de la Nomenclature d'Activités Française révision 2 (NAF rév. 2, 2008), mais seuls neuf postes sont utilisés car le champ considéré exclut les activités agricoles. Les intitulés de certains postes ont été résumés : ainsi, par exemple, « Autres activités de services » a été renommé « Autres services aux ménages », mais il ne recoupe pas les activités du poste « Services aux particuliers » de la Nomenclature d'Activités Française révision 1 (NAF rév. 1, 2003).

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

BIBLIOGRAPHIE

– BARRUEL Frédéric, THOMAS Stéphane, DARRINÉ Serge, MARIOTTE Henri (2012). « Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise sans ce régime », *INSEE Première*, nº 1388, février 2012.

– HAGÈGE Claire, MASSON Clotilde (2012). « Moins de créations d'entreprises individuelles en 2011 », *INSEE Première*, nº 1387, janvier 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN...

3. LES DÉFAILLANCES DE PME ET ETI SUR 10 ANS

| Thierry Millon
ALTARES

3.1. 4320 PME-ETI ont déposé le bilan en 2011
p. 42

3.2. Plus d'une PME-ETI sur deux obtient du tribunal l'ouverture d'un RJ
p. 43

3.3. L'industrie se redresse, la construction est à la peine
p. 44

3.4. Des tendances régionales contrastées
p. 44

MOTS CLÉS

DÉFAILLANCE, REDRESSEMENT ET LIQUIDATION JUDICIAIRES.

Le cap des 20 000 défaillances d'entreprises annuelles était franchi en France au début des années 1980. Ce record allait pourtant exploser dès la décennie suivante. La récession de 1992-1993 portait alors les défaillances d'entreprises au-delà du seuil des 60 000 annuelles. En seulement dix ans, le nombre des dépôts de bilan avait triplé.

Pourtant, force est de constater que depuis, soit sur 20 ans, la sinistralité des entreprises a été contenue. Elle est redescendue aux environs de 50 000 par an avant de remonter brutalement en 2009 aux valeurs record des années 1990. En 2011, les chiffres restent encore alignés au plus haut, mais les tendances sont légèrement plus favorables sur le premier semestre 2012.

Pourtant, des freins demeurent. La question des dettes souveraines et des restrictions budgétaires qu'elles exigent, les réglementations prudentielles pour les banques et assurances et leurs impacts sur l'accès au financement, la difficile convergence des économies et les disparités qu'elle génère sont autant de handicaps au retour à une croissance durable.

La décennie a vu 524 000 entreprises devoir pousser la porte du tribunal, dont 40 000 PME-ETI*. Si deux crises ont jalonné cette période, la dernière semble avoir laissé des cicatrices plus profondes chez les PME-ETI.

40 000

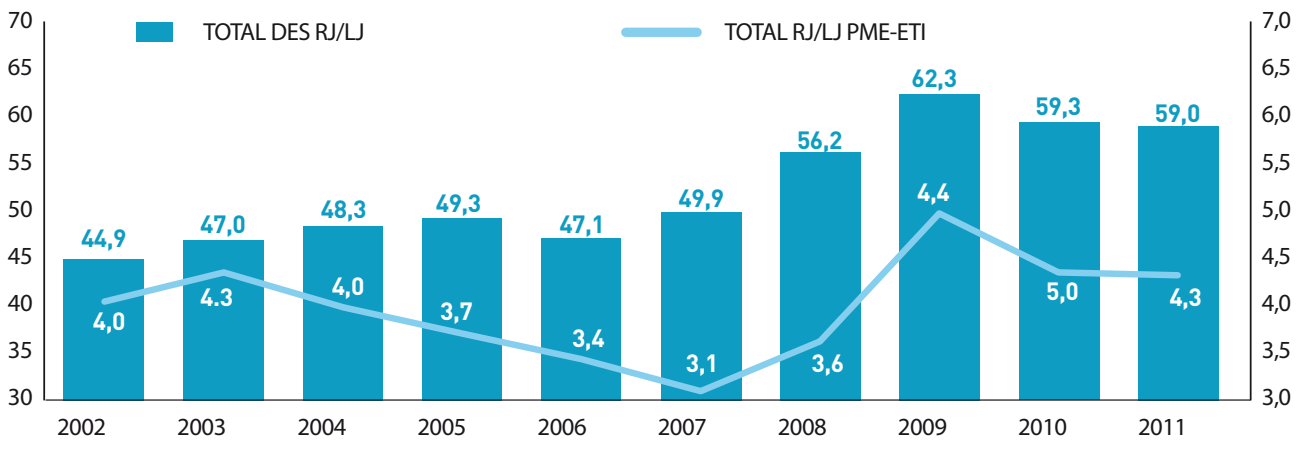
PME-ETI défaillantes en 10 ans.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

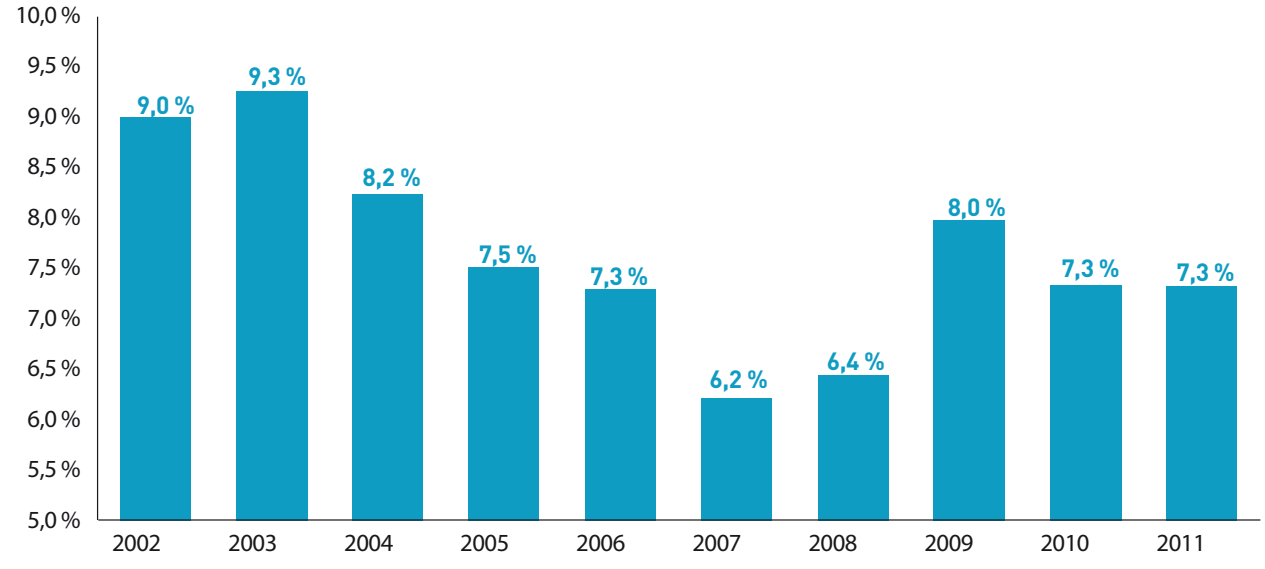
3.1. 4 320 PME-ETI ONT DÉPOSÉ LE BILAN EN 2011

4 971 entreprises de plus de 10 salariés ont déposé le bilan en 2009, soit 8 % de l'ensemble des défaillances*. C'est 650 de plus qu'en 2003. Deux années plus tard, les défaillances restent nombreuses, mais la proportion de PME-ETI * se stabilise à 7,3 % de l'ensemble, soit environ 4 320 Redressements et Liquidations Judiciaires* (RJ/LJ). Si ce taux de sinistralité peut paraître encore trop important, il est, néanmoins, comparable à celui constaté en 2005 et 2006, années de meilleure conjoncture, et se maintient sur le début 2012.

GRAPHIQUE 1 – Défaillances d'entreprises (RJ/LJ) sur 10 ans – Évolution comparée « Ensemble des entreprises »/« PME-ETI » (nombre de défaillances en milliers)



GRAPHIQUE 2 – Poids des PME-ETI dans l'ensemble des défaillances d'entreprises en France – Évolution sur 10 ans



Source : ALTARES.

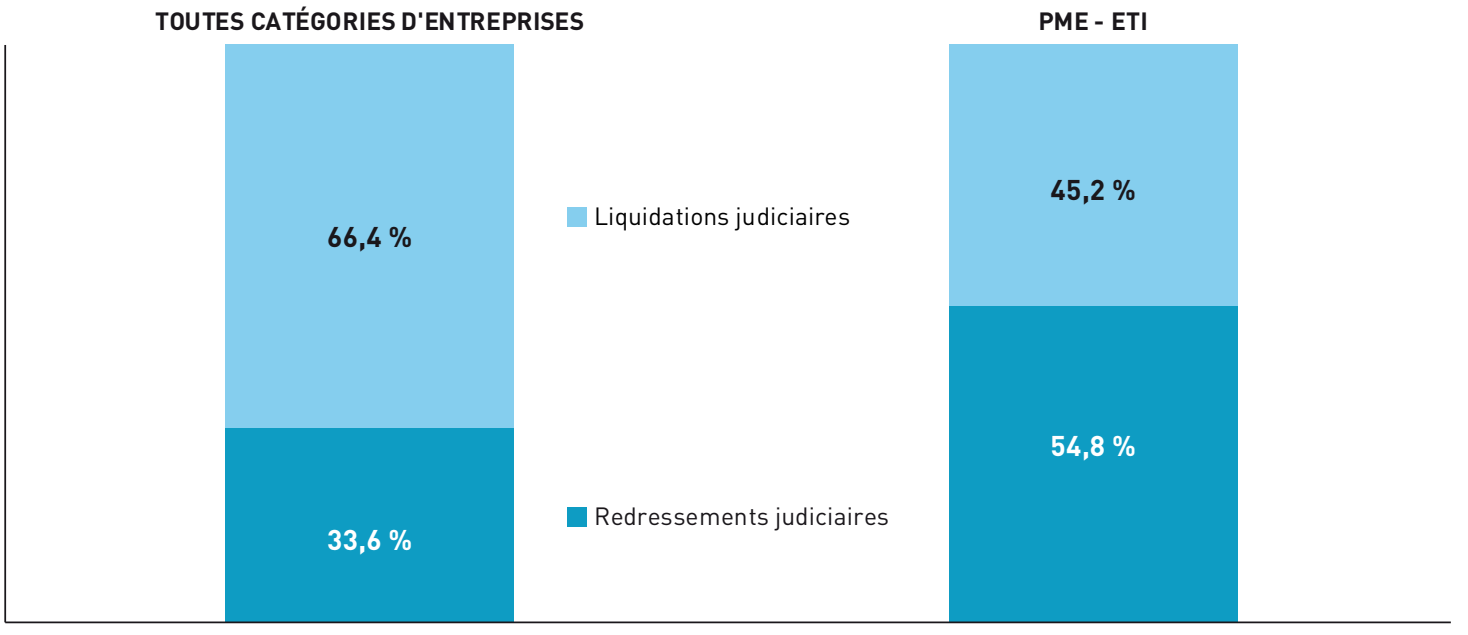
3.2. PLUS D'UNE PME-ETI SUR DEUX OBTIENT DU TRIBUNAL L'OUVERTURE D'UN RJ

Autre lecture des effets de crise sur les PME-ETI, la proportion de solutions de redressement varie selon le contexte conjoncturel. Globalement sur dix ans, près de 55 % des PME-ETI défaillantes ont obtenu du tribunal l'ouverture d'un RJ et donc la poursuite de l'activité (graphique 3). C'est environ 20 % de plus que pour l'ensemble des entreprises. Ce taux est d'autant plus sensible que les PME-ETI portent l'essentiel des emplois. Sur 247 000 emplois directement concernés par la défaillance de leur entreprise en 2011, la moitié se concentre dans les seules PME-ETI.

Le RJ est un facteur de rebond pour l'entreprise, mais peut difficilement être accepté par le tribunal s'il est sollicité trop tardivement. Or c'est majoritairement, et paradoxalement, le cas lors de conjoncture moins chahutée. En période de crise, *a fortiori* de crise forte comme en 2009, l'entreprise qui doit brutalement faire face à un effondrement de son carnet de commandes va très vite chercher à geler ses dettes pour négocier au mieux le retournement. Elle se présente alors devant le tribunal dans les meilleures conditions pour solliciter un RJ. Dans un contexte économique plus favorable, en revanche, certaines entreprises se présentent trop tard devant le tribunal, soit assignées par un créancier soit fragilisées par des mois, voire des années de difficultés. Le tribunal n'a alors d'autre possibilité que de prononcer la LJ directe. Par exemple, lors de la crise de 2002, le taux de RJ était monté à plus de 58 % avant de retomber progressivement jusqu'à un point bas, à moins de 49 % en 2007. Il était ensuite remonté à 55 % lors de la récession de 2009. Depuis, le taux de RJ continue d'augmenter (57 % en 2010 et 58 % en 2012) confirmant l'idée que les PME-ETI ne sont pas encore sorties de la crise.

> Depuis 2009, le taux de redressements judiciaires continue d'augmenter confirmant l'idée que les PME-ETI ne sont pas encore sorties de la crise.

GRAPHIQUE 3 – Défaillances d'entreprises par type de procédure – « Ensemble des entreprises »/« PME-ETI » (moyenne sur 10 ans)



Source : ALTARES.

16 %

de défaillances dans l'industrie en 2011, contre 29 % en 2010.

3.3. L'INDUSTRIE SE REDRESSE, LA CONSTRUCTION EST À LA PEINE

93 % des défaillances d'entreprises concernent des structures de moins de 10 salariés, principalement concentrées dans le commerce et la construction (bâtiment, travaux publics, immobilier). Sur la seule population des entreprises de plus de 10 salariés, sur dix ans, l'industrie manufacturière draine le quart des dépôts de bilan. En moyenne sur la décennie, 1 000 industriels ont défailli chaque année. Ce chiffre illustre à lui seul le lourd tribut payé par l'industrie. Pourtant, des signes sensiblement encourageants peuvent être notés.

En 2009, les ouvertures de procédures collectives avaient explosé de 45 % (1 214) dans l'industrie manufacturière. Pourtant, en dépit de ce traumatisme, le record de 2003 (1 392) n'était pas atteint. De plus, si la dégradation avait été très brutale pour les industriels, le redressement s'avère rapide ; les défaillances reculent de 29 % en 2010 et encore 16 % en 2011. Mieux, en 2011, 722 procédures collectives d'industriels étaient ouvertes par les tribunaux, nombre le plus bas depuis dix ans.

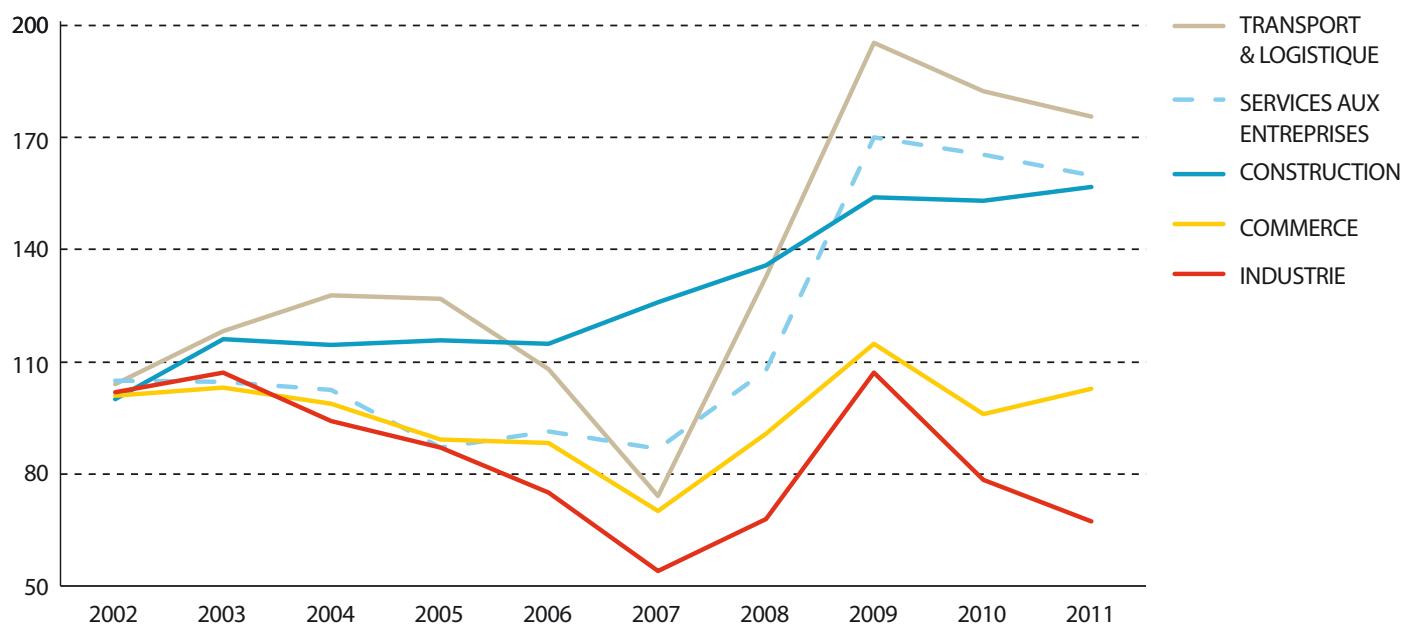
Si les industriels ont confirmé en 2011 le redressement engagé en 2010, les autres secteurs d'activité, en revanche, peinent à rebondir. C'est en particulier le cas de la construction qui, comme l'industrie manufacturière, porte le quart des défaillances de PME-ETI. Dans ce secteur, les défaillances ne cessent d'augmenter sur dix ans. Le cap des 1 000 procédures collectives annuelles a été franchi en 2009 et 2011 et approche désormais les 1 200 défaillances.

3.4. DES TENDANCES RÉGIONALES CONTRASTÉES

Une baisse des défaillances de PME-ETI avait été constatée dans de nombreuses régions en 2010. Toutes n'ont pu confirmer l'amélioration en 2011. C'est, par exemple, le cas de la Picardie, des régions Poitou-Charentes ou Centre dont les améliorations respectives de – 30 %, – 26 % et – 20 % en 2010 sont effacées en 2011. En Provence-Alpes-Côte d'Azur, la baisse de 2010 (– 21 %) est annulée de moitié en 2011 (+ 9 %).

Rhône-Alpes, forte région industrielle, peine à résister. Les défaillances de PME-ETI y sont juste stables. L'Île-de-France, qui porte le quart des procédures collectives françaises, donne le ton de la tendance nationale. La région reste bien orientée et comptabilise en 2011 à peine plus de 1 000 défaillances de PME-ETI, niveau le plus bas de la décennie (carte).

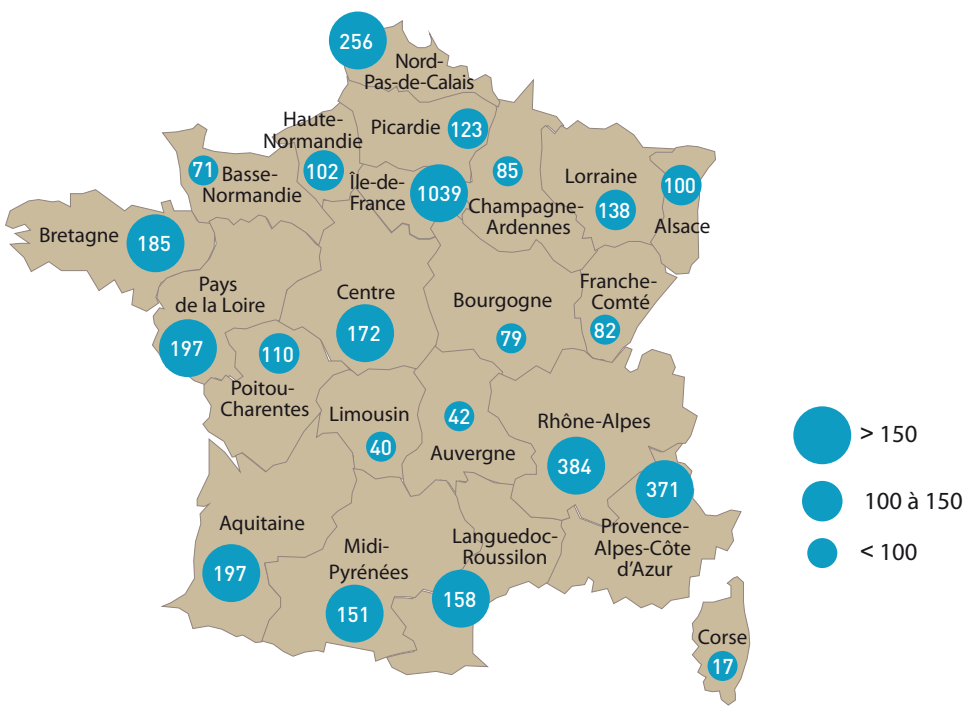
GRAPHIQUE 4 – Évolution des défaillances de PME-ETI par activité (indice 100 en 2002)



Détail des données par activité sur 10 ans.

Source : ALTARES.

CARTE – Défaillances de PME-ETI par région en 2011



POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Détail des données par région sur 10 ans.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

✶ Catégories d'entreprise
Dans cet article, les termes de PME et d'ETI ne renvoient pas à la définition de la LME (*cf.* p. 19 de ce Rapport) mais à la taille des entreprises (unités légales), mesurée par leur effectif. Sont considérées PME-ETI les structures occupant 10 à 5000 salariés.

La défaillance d'entreprise correspond à l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire (RJ) ou de liquidation judiciaire (LJ) directe auprès d'un tribunal de commerce ou de grande instance.

DONNÉES

Les statistiques ALTARES de défaillances d'entreprises comptabilisent l'ensemble des entités légales disposant d'un numéro SIREN (entreprises individuelles, professions libérales, sociétés, associations) et ayant fait l'objet d'un jugement d'ouverture de procédure prononcé par un tribunal de commerce ou de grande instance.

BIBLIOGRAPHIE

– ALTARES (2012), Analyse 2e trimestre 2012. Défaillances et sauvegardes d'entreprises, juillet 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN...

2. POIDS ÉCONOMIQUE DES PME ET ETI

1. Chiffres clés 2011
|Jean-Luc Cayssials, François Servant
Banque de France
p. 48

2. L'emploi
|Catherine Goulmot
OSEO
p. 56

Focus . Entrepreneuriat :
les jeunes et les seniors
|OCDE – Centre pour l'entrepreneuriat,
les PME et le développement local
p. 64

L'activité des PME, stimulée par l'exportation, se renforce en 2011, mais l'emploi salarié marque le pas en fin d'année

LES 129 000 PME ÉTUDIÉES PAR LA BANQUE DE FRANCE EMPLOIENT 2,6 MILLIONS DE SALARIÉS PERMANENTS, RÉALISENT 590 Md€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES ET DÉGAGENT UNE VALEUR AJOUTÉE DE 170 Md€. COMMERCE ET INDUSTRIE SONT LES SECTEURS LES PLUS REPRÉSENTÉS, MAIS SEULE L'INDUSTRIE MAINTIENT SES EFFECTIFS EN 2011.

Le profil type des PME françaises ressort à 20 salariés, avec un chiffre d'affaires de 4,6 M€ assorti d'une valeur ajoutée à 1,3 M€.

L'activité des PME françaises se renforce en 2011 davantage qu'en 2010, en raison notamment d'un chiffre d'affaires soutenu à l'exportation. Ce constat reste cependant à nuancer du fait d'une érosion tendancielle du nombre de PME exportatrices et d'une concentration sur celles dont l'effectif est le plus élevé et qui tendent à l'augmenter.

Le taux de rotation des salariés, illustration d'un certain manque de stabilité au sein des entreprises, s'accroît de 4 points par rapport à 2010, tandis que l'emploi non salarié, forme d'emploi stimulée par la crise, progresse de 1,5 %.

Alors que l'Europe traverse une crise économique sans précédent, programmes et actions en faveur de l'entrepreneuriat se multiplient, notamment vers les jeunes et les seniors, populations très atteintes par le chômage.

1. CHIFFRES CLÉS 2011

| Jean-Luc Cayssials, François Servant
Banque de France

1.1. Profil type des PME en 2011
p. 49

1.2. L'activité des PME se renforce en 2011, malgré un climat économique moins porteur à partir de l'été
p. 50

MOTS CLÉS

POIDS ÉCONOMIQUE, CHIFFRE D'AFFAIRES, ACTIVITÉ, CHIFFRE D'AFFAIRES EXPORT, VALEUR AJOUTÉE.

8,5 %

Taux d'augmentation du chiffre d'affaires des PME en 2011.

Le redémarrage de l'activité se confirme en 2011, même si la fin d'année marque les prémices d'une inflexion. Tous les secteurs bénéficient de cette reprise. Le chiffre d'affaires total progresse de 8,5 %, soutenu par une hausse de 15,5 % des exportations. Celles-ci rebondissent significativement dans le commerce (qui contribue pour près de la moitié au chiffre d'affaires des PME) et l'industrie (secteur qui réalise un cinquième du chiffre d'affaires des PME), deux secteurs bénéficiant d'une demande extérieure soutenue.

1.1. PROFIL TYPE DES PME EN 2011

Les 129 000 Petites et Moyennes Entreprises* (PME) étudiées emploient 2,6 millions de salariés permanents (tableau 1), réalisent 592 Md€ de chiffre d'affaires et créent une valeur ajoutée de 170 Md€. Plus des deux tiers d'entre elles sont des PME mono-unité légale* (Banque de France, 2012).

Viennent en tête les secteurs du commerce et de l'industrie avec respectivement 29 % et 24 % des effectifs, 48 % et 20 % du chiffre d'affaires et 28 % et 23 % de la valeur ajoutée.

TABLEAU 1 – Poids économique des PME en 2011, en montant

	Nombre d'entreprises	Effectifs permanents en milliers	Chiffre d'affaires (Md€)	Valeur ajoutée (Md€)	Endettement financier (Md€)	Endettement bancaire (Md€)	Capitaux propres (Md€)
Montant total							
Ensemble	129 199	2 583	592	170	129	83	181
PME mono-unité légale	89 151	1 176	250	74	43	32	56
PME multi-unités légales	35 420	1 236	281	81	68	44	107
PME étrangères	4 628	171	62	15	18	7	18
Dont principaux secteurs :							
Industrie manufacturière	21 375	617	117	40	24	15	46
Construction	23 189	449	73	28	10	6	20
Commerce	48 997	754	287	48	37	25	58
Transports et entreposage	5 425	161	24	9	6	4	6
Soutien aux entreprises	11 450	289	40	19	9	5	17
Répartition en %							
Ensemble	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
PME mono-unité légale	69	46	42	43	33	38	31
PME multi-unités légales	27	48	47	48	53	53	59
PME étrangères	4	6	11	9	14	9	10
Dont principaux secteurs :							
Industrie manufacturière	17	24	20	23	18	18	25
Construction	18	17	12	16	8	8	11
Commerce	38	29	48	28	29	30	32
Transports et entreposage	4	6	4	5	4	5	3
Soutien aux entreprises	9	11	7	11	7	7	9

Champ : PME des activités marchandes définies au sens de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) ayant remis leur bilan en 2010 et 2011, à l'exclusion des secteurs KZ (activités financières) et OQ (administration).

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

Le profil type de la PME moyenne ressort à 20 salariés permanents, un chiffre d'affaires de 4,6 M€ avec une valeur ajoutée de 1,3 M€ (tableau 2). Les PME étrangères* se signalent par des effectifs et un niveau de chiffre d'affaires plus élevés que les PME françaises. Cependant, leur endettement est également plus lourd.

1.2. L'ACTIVITÉ DES PME SE RENFORCE EN 2011, MALGRÉ UN CLIMAT ÉCONOMIQUE MOINS PORTEUR À PARTIR DE L'ÉTÉ

129 000

PME réalisent 592 Md€ de chiffre d'affaires.

Soutenu par l'exportation, le chiffre d'affaires des PME progresse davantage qu'en 2010

En 2011, les PME bénéficient des effets positifs de la reprise amorcée au milieu de l'année 2010. Avec un chiffre d'affaires en croissance annuelle de 8,5 %, contre 3,5 % un an plus tôt, le redémarrage du cycle d'activité s'intensifie même nettement (tableau 3).

La dynamique de croissance au premier semestre 2011 est en partie renforcée par un effet de base : les états financiers clos durant cette période sont en effet comparés à des états antérieurs, arrêtés au plus tard le 30 juin 2010 et qui étaient sensiblement affectés par la récession de 2009[1] (graphique 1). Cet effet joue à plein pour les entreprises dont les résultats sont arrêtés au second trimestre : leur chiffre d'affaires augmente de 12 % pour 2011, une progression calculée au regard de niveaux d'activité fortement détériorés par la crise entre le troisième trimestre 2009 et le second trimestre 2010.

À partir du troisième trimestre 2011, l'effet de base s'atténue progressivement, même si le chiffre d'affaires des entreprises clôturant leurs comptes en fin d'année progresse toujours en termes annuels (respectivement + 7,4 % et + 8,4 % pour les comptes clos au cours des troisième et quatrième trimestres 2011).

L'embellie bénéficie à toutes les catégories de PME, quel que soit leur profil juridique ou leur secteur d'activité. Les PME filiales de sociétés étrangères et celles de l'industrie manufacturière, particulièrement affectées par la récession de 2009, sont aussi celles qui affichent désormais les taux de croissance les plus élevés (respectivement + 10,4 % et + 9,9 %).

TABLEAU 2 – Taille moyenne de chaque catégorie de PME

	Nombre d'entreprises	Effectifs permanents moyens	Chiffre d'affaires moyen (k€)	Valeur ajoutée (k€)	Endettement financier (k€)	Endettement bancaire (k€)	Capitaux propres (k€)
Ensemble	**129 199**	**20**	**4 582**	**1 316**	**998**	**639**	**1 401**
PME mono-unité légale	89 151	13	2 799	825	479	354	631
PME multi-unités légales	35 420	35	7 924	2 290	1 928	1 245	3 020
PME étrangères	4 628	37	13 361	3 319	3 868	1 495	3 841

Champ : PME des activités marchandes définies au sens de la LME ayant remis leur bilan en 2010 et 2011, à l'exclusion des secteurs KZ (activités financières) et OQ (administration).

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

1. L'échantillon sous revue est constitué de bilans dont la clôture s'échelonne tout au long de l'année. Quatre groupes d'entreprises sont ainsi comparés ; chacun d'entre eux comprend les entreprises dont les comptes sociaux sont arrêtés au cours d'un même trimestre.

TABLEAU 3 – L'activité des PME (2009-2011)

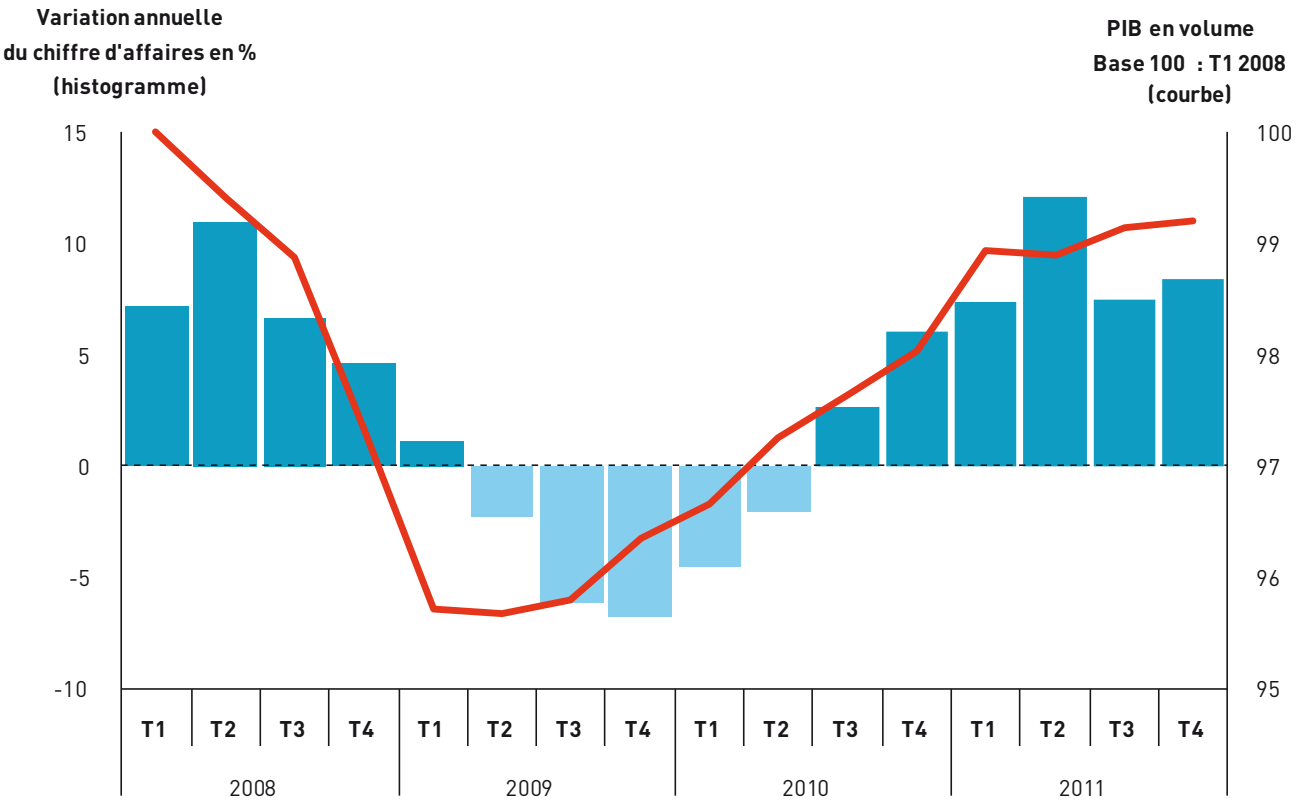
(en %)	Répartition du chiffre d'affaires	Répartition du chiffre d'affaires à l'export	Variation annuelle					
			Du chiffre d'affaires			Du chiffre d'affaires à l'export		
	2011	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
PME mono-unité légale	42,2	31,4	– 4,5	3,0	8,4	– 9,6	11,7	17,0
PME multi-unités légales	47,3	41,8	– 5,2	3,2	8,1	– 11,8	10,2	16,4
PME étrangères	10,5	26,8	– 9,8	6,1	10,4	– 14,5	10,7	12,3
Ensemble des PME	**100,0**	**100,0**	**– 5,4**	**3,5**	**8,5**	**– 11,9**	**10,8**	**15,5**
Dont principaux secteurs :								
Industrie manufacturière	*19,8*	*37,3*	*– 9,9*	*4,0*	*9,9*	*– 15,3*	*10,6*	*13,5*
Construction	*12,4*	*1,2*	*– 3,5*	*– 0,5*	*7,6*	*– 5,1*	*3,8*	*25,1*
Commerce	*48,4*	*41,8*	*– 4,8*	*3,0*	*8,3*	*– 10,4*	*10,5*	*18,2*
Transports et entreposage	*4,0*	*5,3*	*– 7,4*	*6,1*	*7,7*	*– 15,3*	*15,8*	*10,2*
Soutien aux entreprises	*6,7*	*7,6*	*– 3,5*	*5,1*	*8,8*	*– 3,3*	*3,1*	*13,1*

Champ : PME non financières définies au sens de la LME.

Note de lecture : les variations sont calculées sur un échantillon de PME dont les bilans sont présents dans FIBEN pour deux exercices consécutifs (population cylindrée). Les entrées et sorties de l'échantillon dues à des absorptions, des défaillances ou des créations ne sont pas prises en compte. La taille et le secteur retenus sont ceux de l'année n-1, quelle que soit la situation de l'entreprise pour l'année n (on retient donc la taille et le secteur de 2010 lorsqu'on compare 2011 à 2010, et celle de 2009 lorsqu'on compare 2010 à 2009).

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

GRAPHIQUE 1 – PIB en volume et variation du chiffre d'affaires des PME par trimestre d'arrêté, 2008-2011



Champ : PME non financières au sens de la LME ayant remis leur bilan en 2010 et 2011.

Note de lecture : volumes du PIB (produit intérieur brut total) aux prix de l'année précédente chaînés CVS-CJO.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012 pour les variations de chiffre d'affaires ; INSEE pour le PIB.

30 %

de PME exportatrices.

55 %

de PMI exportatrices.

Dans la construction, l'activité reprend également, avec un différé d'un an par rapport aux autres secteurs. Le rebond des mises en chantier de logements neufs, avec, en particulier, l'accélération ou le lancement de dernières vagues de programmes immobiliers éligibles aux mesures de défiscalisation, a nettement contribué à soutenir l'activité des PME du secteur[2].

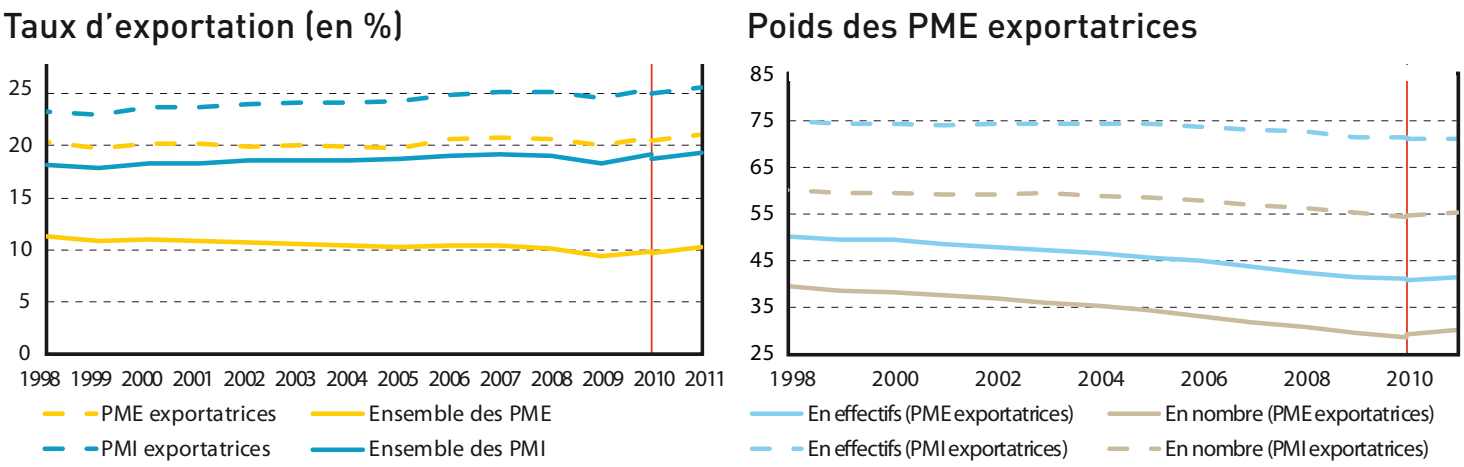
L'activité générale des PME trouve une autre forme de soutien dans le dynamisme de leurs exportations.

Après avoir augmenté de 10,8 % en 2010, le chiffre d'affaires à l'exportation progresse, en effet, désormais de 15,5 % (tableau 3). Ces transactions sont réalisées pour plus des trois quarts par les PME de l'industrie manufacturière et du commerce, deux secteurs bénéficiant d'une demande extérieure soutenue. Cette proportion est plutôt stable dans le temps : en 2001, 40,8 % du chiffre d'affaires à l'exportation des PME était réalisé par des entreprises de l'industrie manufacturière et 40,4 % par des entreprises du commerce (à comparer aux chiffres cités pour 2011 dans le tableau 3 : 37,3 % et 41,8 %).

Avec une croissance des ventes à l'exportation supérieure à celle de leur chiffre d'affaires total, les PME améliorent leur taux d'exportation (graphique 2). Compte tenu des données actuellement disponibles, celui-ci ressort en 2011 à 10,2 % pour l'ensemble des PME et à 19,3 % pour les PME de l'industrie (PMI), contre respectivement 9,8 % et 19,1 % un an plus tôt. Dans le cas des PMI, le taux d'exportation a retrouvé le niveau de 2007-2008 (19,2 % en 2007).

Pour la première fois depuis quinze ans, la proportion d'entreprises exportatrices dans la population suivie dans FIBEN se renforce. Elles représentent 30 % des entreprises dans le cas des PME et plus de 55 % dans celui des PMI. Dans le même temps, elles emploient, en 2011, 40 % des effectifs de l'ensemble des PME, dont elles représentent moins d'un tiers en nombre. Dans l'industrie, l'écart entre le poids des PME dans les exportations en effectifs (plus de 70 %) et en nombre (environ 55 %) dépasse 15 points.

GRAPHIQUE 2 – L'activité à l'export des PME et des PMI, 1998-2011



Champ : PME non financières définies au sens de la LME.

Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2011, les taux calculés pour les années 2010 et 2011 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Ceci explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

2. L'échantillon sous revue est constitué de bilans dont la clôture s'échelonne tout au long de l'année. Quatre groupes d'entreprises sont ainsi comparés ; chacun d'entre eux comprend les entreprises dont les comptes sociaux sont arrêtés au cours d'un même trimestre.

Comment mieux appréhender la diversité des PME avec une prise en charge plus complète des TPE ?

En raison des seuils de collecte de bilans dans la base FIBEN, les PME analysées dans les études de l'Observatoire des entreprises de la Banque de France sont essentiellement des entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 750 k€. L'utilisation de données complémentaires issues de la base de données de la société ALTARES permet de couvrir un périmètre élargi à plus de 600 000 TPE et d'affiner différents résultats (tableau 4).

Les conséquences d'une prise en compte plus complète des PME les plus petites sont de trois ordres :

- un grand nombre de PME sont appréhendées, mais avec un impact limité sur la plupart des indicateurs structurant l'étude (notamment en ce qui concerne les ratios moyens d'activité ou de structure du bilan). La robustesse des analyses basées sur les données FIBEN n'est donc nullement remise en cause ;
- certains indicateurs exprimés en montant (du reste peu utilisés dans nos études) subissent un impact plus important ;
- conséquence logique de la plus forte représentation des TPE, l'image restituée en termes de distribution rend plus fidèlement compte de l'étendue et de la diversité des situations individuelles, en particulier en matière d'investissement et de rentabilité financière.

TABLEAU 4 – Indicateurs en niveau, avec ou sans prise en compte de TPE supplémentaires (année 2010) [a]

	Nombre d'entreprises (en milliers)		Effectifs permanents (en milliers)		Proportion d'entreprises exportatrices (en %)		Valeur ajoutée (en Md€)		Endettement bancaire (en Md€)	
	FIBEN	FIBEN et ALTARES	FIBEN	FIBEN et ALTARES	FIBEN	FIBEN et ALTARES	FIBEN	FIBEN et ALTARES	FIBEN	FIBEN et ALTARES
Ensemble	**183,0**	**788,5**	**3 357**	**4 097**	**28,4**	**12,9**	**219,7**	**278,6**	**129,3**	**155,3**
Dont principaux secteurs :										
Industrie manufacturière	*28,0*	*77,4*	*792*	*882*	*53,0*	*29,0*	*48,7*	*54,9*	*19,1*	*21,6*
Construction	*30,6*	*134,2*	*550*	*699*	*5,8*	*5,8*	*33,9*	*46,1*	*9,6*	*11,9*
Commerce	*66,9*	*209,9*	*960*	*1102*	*31,3*	*19,0*	*60,3*	*70,9*	*32,0*	*36,6*
Transports et entreposage	*7,4*	*23,8*	*209*	*232*	*40,5*	*19,9*	*11,9*	*13,8*	*6,3*	*6,9*
Soutien aux entreprises	*17,6*	*126,4*	*398*	*500*	*26,6*	*13,1*	*27,3*	*38,7*	*8,5*	*11,0*

Champ : PME des activités marchandes au sens de la LME ayant remis leur bilan en 2010, à l'exclusion des secteurs KZ (activités financières) et OQ (administration).

Sources : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN et ALTARES, juillet 2012.

a. Ces résultats portent ici sur l'exercice 2010, les données relatives aux TPE étant encore très incomplètes pour l'année 2011.

Un regain de présence sur les marchés étrangers à nuancer

Ce regain de présence sur les marchés étrangers, bien restitué par les comptes des entreprises, doit cependant être relativisé, à la lumière de trois éléments complémentaires :

- l'érosion tendancielle et manifeste du nombre des petites entreprises actives sur les marchés extérieurs par rapport à la fin des années 1990 ; 40 % des PME et 60 % des PMI déclaraient alors une activité exportatrice, soit un retrait de 5 à 10 points en une quinzaine d'années ;
- le biais de mesure dans le dénombrement des PME exportatrices, dû à l'absence des unités les plus petites – beaucoup moins présentes à l'international – dans l'échantillon FIBEN ; la prise en compte de données complémentaires (encadré) portant spécifiquement sur de Très Petites Entreprises (TPE) conduit à reconsidérer à la baisse la proportion d'unités exportatrices (sur cette nouvelle base de mesure, moins de 13 % des PME déclarent alors une activité exportatrice en 2010)[3] ;
- la part plus modérée que représente le chiffre d'affaires à l'exportation des PME dans le total de leurs ventes ; comme indiqué précédemment, leur taux d'exportation se situe aux alentours de 10 %.

Au plan individuel, l'examen de la population des PME connues dans FIBEN et présentes sur les marchés extérieurs en 2011 vient renforcer ces réserves. En effet, parmi les petites entreprises exportatrices en 2011, une sur six déclare n'avoir réalisé aucun chiffre d'affaires vis-à-vis de clients non résidents en 2010[4]. Nombre de ces sociétés peuvent ainsi avoir profité de la reprise mondiale de 2010-2011, emportant des nouveaux contrats à la faveur d'un sursaut d'appels d'offres émis par les entreprises étrangères (celles-ci reconstituant par exemple leurs stocks). Aucun élément quantitatif ne permet cependant d'avancer qu'à l'expiration de ces contrats, les PME françaises resteront durablement engagées à l'international (en particulier en cas de nouveau « trou d'air » sur les marchés extérieurs).

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise
Dans cet article, la notion de PME se réfère en tous points à la définition de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport).

Une PME peut être « mono-unité légale » ou se composer de plusieurs unités légales. On la qualifie alors d'entreprise « multi-unités légales ».

PME étrangère : entreprise contrôlée à plus de 50 % par une entreprise étrangère (filiale).

LES DONNÉES FIBEN

La base des comptes sociaux : les comptes sociaux sont collectés *via* les succursales de la Banque de France. Ces firmes représentent un tiers des sociétés imposées au Bénéfice Industriel et Commercial ou au Bénéfice Réel Normal (BIC-BRN). La collecte concerne toutes les entreprises exerçant leur activité sur le territoire français dont le chiffre d'affaires excède 0,75 M€ ou dont l'endettement bancaire dépasse 0,38 M€. Le taux de couverture en termes d'effectifs est de plus de 75 % dans la plupart des secteurs et atteint ou dépasse 80 % dans le commerce et l'industrie.

Champ retenu pour l'analyse des comptes sociaux : ensemble des activités marchandes à l'exclusion des secteurs KZ (activités financières, hors *holdings*) et OQ (administration). Sont par ailleurs exclus les établissements publics ou sociétés d'économie mixte.

Les liens financiers : la Banque de France recense les liens financiers et suit le pourcentage de détention du capital par d'autres entreprises, selon que le détenteur est lui-même une société non financière (y compris *holdings*), une institution financière (banques, OPCVM, sociétés d'assurance), une personne physique (particuliers ou salariés), l'État ou encore une entreprise

3. Le taux d'exportation moyen calculé précédemment est toutefois peu affecté par cet élargissement de la base de calcul : si nombre de PME-TPE exportatrices ne sont pas répertoriées dans la base FIBEN, celle-ci retrace bien l'essentiel de l'activité exportatrice globale des PME.
4. La proportion est plus faible dans l'industrie manufacturière (une sur dix), mais elle n'en reste pas moins significative.

non résidente. Les entreprises indépendantes sont distinguées de celles appartenant à un groupe, petit ou grand.

La Centrale des risques : la Centrale des risques recense chaque mois les crédits consentis par les établissements de crédit à chacun de leurs clients au-delà d'un seuil (25000 euros depuis janvier 2006). Les encours recensés sont regroupés en « crédits mobilisés » (les concours utilisés) et « crédits mobilisables » (les concours disponibles). Les crédits mobilisés comprennent : les crédits à court terme, à moyen et long termes, le crédit-bail et les crédits titrisés.

Attribution des tailles et des secteurs d'activité pour l'analyse des comptes sociaux des PME : lorsqu'une entreprise se compose de plusieurs unités légales (on la qualifie alors d'entreprise « multi-unités légales » par opposition aux entreprises « mono-unité légale »), les comptes sociaux des unités légales constitutives sont agrégés pour définir « l'entreprise ». Cette démarche ne permet pas de traiter les doubles comptes entre unités d'une même entreprise.

Le secteur d'activité repose sur la nomenclature agrégée 2008, elle-même issue de la NAF rév. 2. Dans le cas d'une entreprise multi-unités légales, le secteur est déterminé à partir d'un regroupement par secteur des unités légales. Le secteur retenu est celui des unités légales dont le poids dans l'entreprise est le plus important en termes de chiffre d'affaires, à condition que celui-ci excède 50 %. Dans le cas contraire, le classement par secteur des différents « regroupements » d'unités légales est effectué sur le critère des effectifs, toujours à condition que le poids dépasse 50 %. Sinon, on revient au classement par chiffre d'affaires, en retenant le secteur des unités dont la part est la plus forte.

Les doubles comptes ne sont pas retraités dans cette analyse : l'agrégation des comptes individuels d'unités légales induit l'enregistrement de doubles comptes qui doivent être normalement retraités au niveau de chaque entreprise. Pour pouvoir être effectué correctement, le retraitement de ces doubles comptes nécessite de disposer de tous les bilans de l'exercice 2011, ce qui n'est pas encore le cas au moment où cette étude est réalisée. Le poids de ces doubles comptes touchant notamment les capitaux propres, l'endettement financier et les revenus ou charges financières, est néanmoins relativement limité dans les PME.

Biais lié à la qualité des entreprises couvertes : les bilans de l'exercice 2011 collectés dans la base FIBEN en juillet 2012 sont ceux des PME déposant leurs comptes le plus rapidement. L'approche empirique des délais moyens d'entrée des bilans dans FIBEN montre que les données connues le plus rapidement sont celles des entreprises dotées des meilleures cotes de crédit, donc *a priori* les plus pérennes. L'échantillon étant encore incomplet pour l'exercice 2011, l'analyse porte sur des PME dont les comptes sont disponibles à la fois en 2010 et en 2011 (cylindrage de l'échantillon). Ceci concentre encore un peu plus le diagnostic sur les PME les plus performantes et solides.

Enfin, à la date d'achèvement de l'étude (juillet 2012), les PME dont les arrêtés comptables sont intervenus au premier semestre de 2011 sont surreprésentées[5] (tableaux de cet article). Or, les états financiers de ces PME couvrent une période allant du début du second semestre de 2010 à la fin du premier semestre de 2011, au cours de laquelle la reprise économique était pleinement à l'œuvre. Ceci tend à accroître leur poids indépendamment de l'effet de calendrier.

SOURCE DE L'ARTICLE

– Banque de France (2012). « Les PME en France en 2011 : malgré une activité bien orientée, la rentabilité stagne et les structures financières demeurent hétérogènes », *Bulletin de la Banque de France*, nº 189, 3e trimestre 2012.

5. Elles réalisent 25 % du chiffre d'affaires actuellement connu pour l'année 2011, alors qu'en 2010 l'équivalent réalisait 20 % du chiffre d'affaires connu pour l'année complète.

2. L'EMPLOI

| Catherine Goulmot
OSEO

2.1. État de l'emploi dans les PME et ETI
p. 57

2.2. Évolution récente de l'emploi salarié
p. 58

2.3. Structure et évolution de l'emploi non salarié
p. 59

2.4. Difficultés de recrutement des entreprises et besoins de main d'œuvre en 2012
p. 61

MOTS CLÉS
EMPLOI, SALARIÉ, NON-SALARIÉ, CARTOGRAPHIE, ÉVOLUTION.

48 %
de l'effectif salarié se concentre dans les PME et les microentreprises.

L'augmentation du taux de chômage dans un contexte économique peu favorable place l'emploi au cœur des préoccupations des pouvoirs publics. Les PME et les microentreprises, déjà fragilisées en 2008, sont plus éprouvées par la crise économique actuelle que les autres catégories d'entreprise. Or, elles représentent près de la moitié des effectifs salariés équivalent temps plein (48 %). Quant à elles, les ETI, fortement industrialisées, en concentrent 23 %.

Après une reprise en 2010, l'évolution de l'emploi salarié des entreprises des secteurs marchands marque le pas en 2011 avec une progression de 0,5 % sur un an.

L'industrie, secteur où les ETI sont fortement représentées et dans une moindre mesure les PME, a maintenu ses effectifs. En revanche, la baisse de l'emploi se poursuit dans la construction, secteur où les PME sont surreprésentées (– 0,7 % en un an). Dans le tertiaire marchand, l'emploi progresse de 0,8 % malgré des pertes d'effectifs intérimaires (– 3,7 %).

L'emploi non salarié, 10 % de l'emploi en France, croît régulièrement depuis 2004 (+ 1,5 % entre 2009 et 2010).

Au premier semestre 2012, l'emploi s'est maintenu dans les PME, mais s'est légèrement érodé dans les microentreprises. Les entreprises innovantes et/ou exportatrices continuent de renforcer leurs effectifs (OSEO, juillet 2012). D'après le sondage d'avril 2012, les ETI nationales pensent augmenter leurs effectifs tant en France qu'à l'étranger (OSEO/DGCIS, juin 2012).

2.1. ÉTAT DE L'EMPLOI DANS LES PME ET ETI

Les PME* emploient 29 % des salariés du secteur marchand non agricole, les microentreprises (TPE) 19 % et les ETI 23 %[1].

Plus précisément, les PME et les microentreprises concentrent, à elles seules, plus de 6 millions d'emplois (graphique 1) et les ETI près de 3 millions.

« Les PME sont surreprésentées dans la construction qui emploie 14 % de leurs salariés, alors que 4 % des salariés des ETI travaillent dans ce secteur. Parallèlement, les ETI sont bien plus représentées dans l'industrie qui emploie 38 % de leurs salariés, contre seulement 24 % des salariés de PME » (pour plus d'informations, se reporter à l'article de l'INSEE en p. 29 de ce Rapport).

Si dans les grandes entreprises (GE), les quatre catégories socio-professionnelles (CS) – ouvriers, employés, professions intermédiaires et cadres – se répartissent de manière équilibrée, plus d'un tiers des effectifs des autres catégories d'entreprise sont des ouvriers. La proportion de cadres et de professions intermédiaires augmente en fonction de la taille de l'entreprise. À l'inverse, celle des employés diminue (graphique 2).

En règle générale, les salaires nets moyens annuels sont plus élevés dans les ETI que dans les PME et les TPE. En 2009, pour les cadres, la fourchette se situe entre 48 690 € (ETI) et 35 530 € (TPE) (46 540 € dans les PME). Pour les employés, dont la catégorie est la moins bien rémunérée, elle s'établit entre 18 180 € dans les ETI et 16 580 € dans les TPE.

La médiane des salaires nets annuels se situe à 17 030 € dans les TPE, à 19 090 € dans les PME et à 20 950 € dans les ETI.

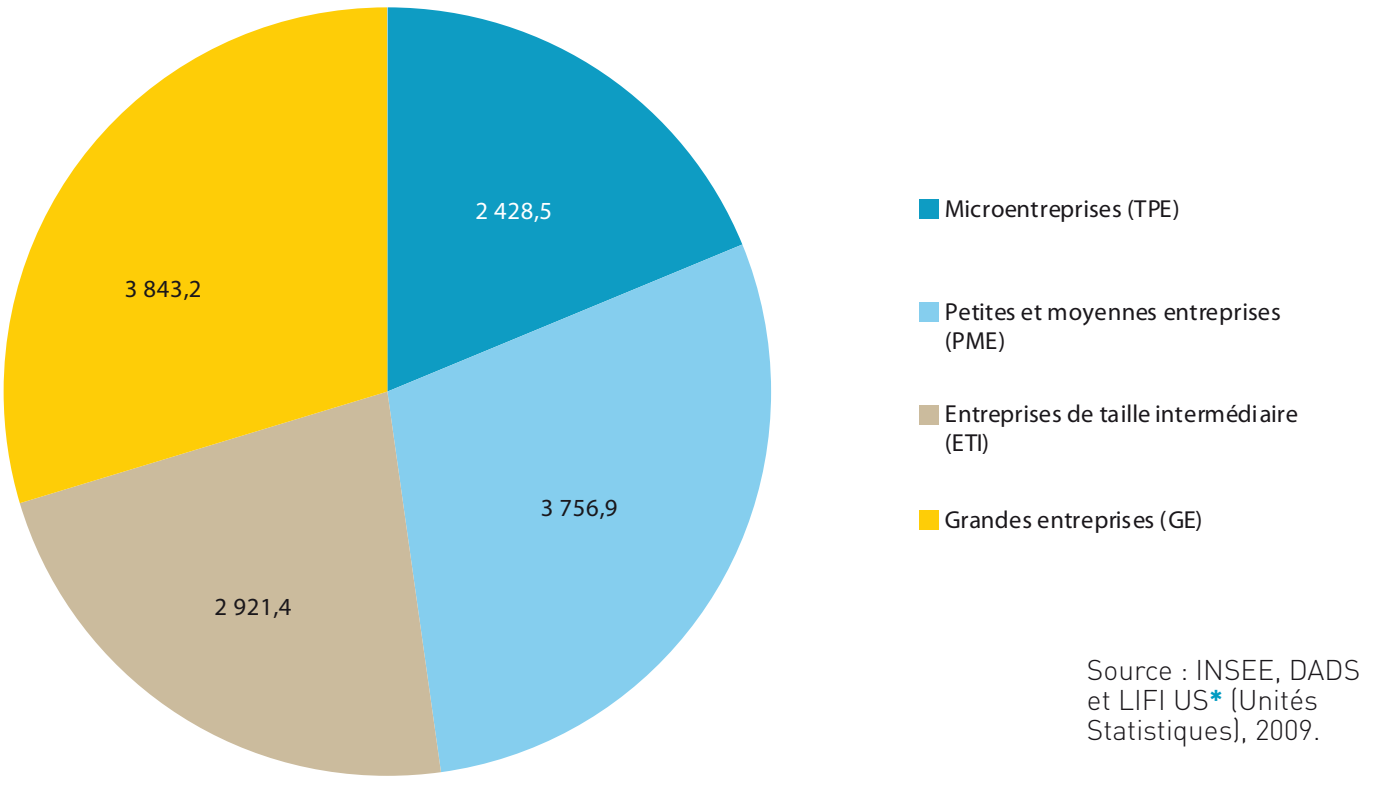
POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

3

millions d'emplois dans les ETI et 6 millions dans les PME et les microentreprises.

GRAPHIQUE 1 – Nombre d'emplois par catégorie d'entreprise du secteur marchand non agricole en 2009 (en milliers)



Source : INSEE, DADS et LIFI US* (Unités Statistiques), 2009.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

1. Source INSEE, DADS et LIFI US (Unités Statistiques).

Et ailleurs ?

« La répartition de l'emploi parmi les entreprises de différentes tailles présente des écarts considérables d'un pays à l'autre. En Grèce, en Italie, au Mexique et au Portugal, plus de 40 % de l'emploi se situe dans des entreprises de moins de dix personnes occupées, tandis que la même catégorie d'entreprise représente moins de 20 % de l'emploi total en Allemagne » (OCDE, 2011, p. 48).

2.2. ÉVOLUTION RÉCENTE DE L'EMPLOI SALARIÉ

0,5 %

de progression pour l'emploi salarié en 2011.

Après une hausse continue depuis fin 2009, l'évolution de l'emploi salarié des entreprises des secteurs principalement marchands marque le pas à partir du deuxième trimestre 2011 pour terminer en retrait au quatrième trimestre. En 2011, l'emploi progresse de 0,5 %, soit un gain de 77000 postes (INSEE, juin 2012, p. 72).

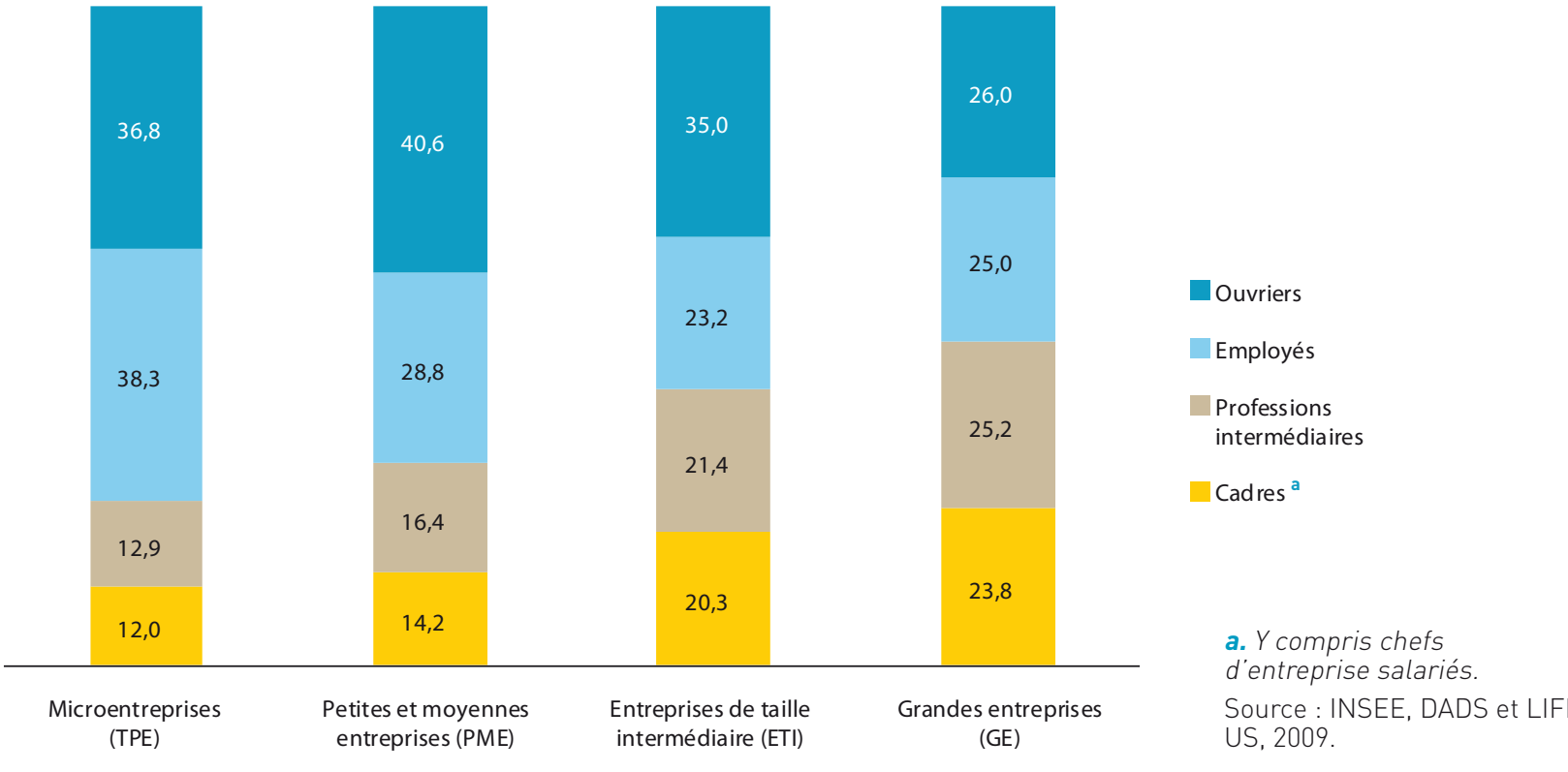
L'industrie, où les ETI, et dans une moindre mesure les PME, sont fortement représentées, a maintenu ses effectifs en 2011, en raison de la hausse observée au premier trimestre : – 2000 postes sur l'année, contre – 74000 en 2010.

La baisse de l'emploi se poursuit dans la construction. Ce secteur d'activité, qui concerne 14 % des PME, perd 11000 postes en un an, soit – 0,7 %, après 13000 postes en 2010.

Dans le tertiaire marchand, l'emploi progresse de 0,8 % (90000 postes en un an), croissance minorée par la baisse de l'intérim. En effet, après neuf trimestres de hausse, les pertes d'emplois intérimaires s'accentuent au quatrième trimestre. En 2011, ce secteur perd 22000 postes (– 3,7 % en un an).

En 2011, le taux de rotation* des salariés s'établit à 51,7 % dans les établissements*[2] d'un salarié ou plus (DARES, septembre 2012), soit près de 4 points de plus qu'en 2010. Le taux d'entrée* se situe à 53,2 % (12,4 % en CDI et 40,7 % en CDD), le taux de sortie* à 50,3 %.

GRAPHIQUE 2 – Nombre d'emplois (ETP) selon la CS par catégorie d'entreprise en 2009 (en %)



a. Y compris chefs d'entreprise salariés.

Source : INSEE, DADS et LIFI US, 2009.

2. Établissements du champ concurrentiel (industrie, construction et tertiaire) en France métropolitaine.

Les mouvements de main d'œuvre sont plus nombreux dans les petites structures, particulièrement dans celles de l'industrie et de la construction. En revanche, dans le tertiaire, la taille de l'établissement n'influe pas sur le taux de rotation.

Les trois quarts des recrutements sont des CDD, ce pourcentage étant inversement proportionnel à la taille de l'établissement (80,8 % dans les établissements de 50 salariés ou plus contre 72,2 % dans ceux de 1 à 9 salariés). Les embauches en CDD sont plus nombreuses dans le tertiaire. Les sorties sont un peu plus fréquentes dans les établissements de 1 à 9 salariés. Le premier motif est la fin de contrat en CDD (35,8 %), puis viennent ensuite la démission (6,8 %) et le licenciement (2,6 %).

2.3. STRUCTURE ET ÉVOLUTION DE L'EMPLOI NON SALARIÉ

L'emploi non salarié regroupe les employeurs et les indépendants. Dans le contexte actuel de taux de chômage relativement élevé, cette forme d'emploi peut être porteuse d'avenir. Cependant, elle ne représente que 10 % de l'emploi total en France et progresse de + 1,5 % entre 2009 et 2010.

Les chiffres les plus récents indiquent pour 2010 un total de 1,96 million d'actifs non salariés dans le secteur marchand hors agriculture (source : INSEE). Après avoir diminué durant toute la décennie 1990-2000, ce nombre croît régulièrement depuis 2004.

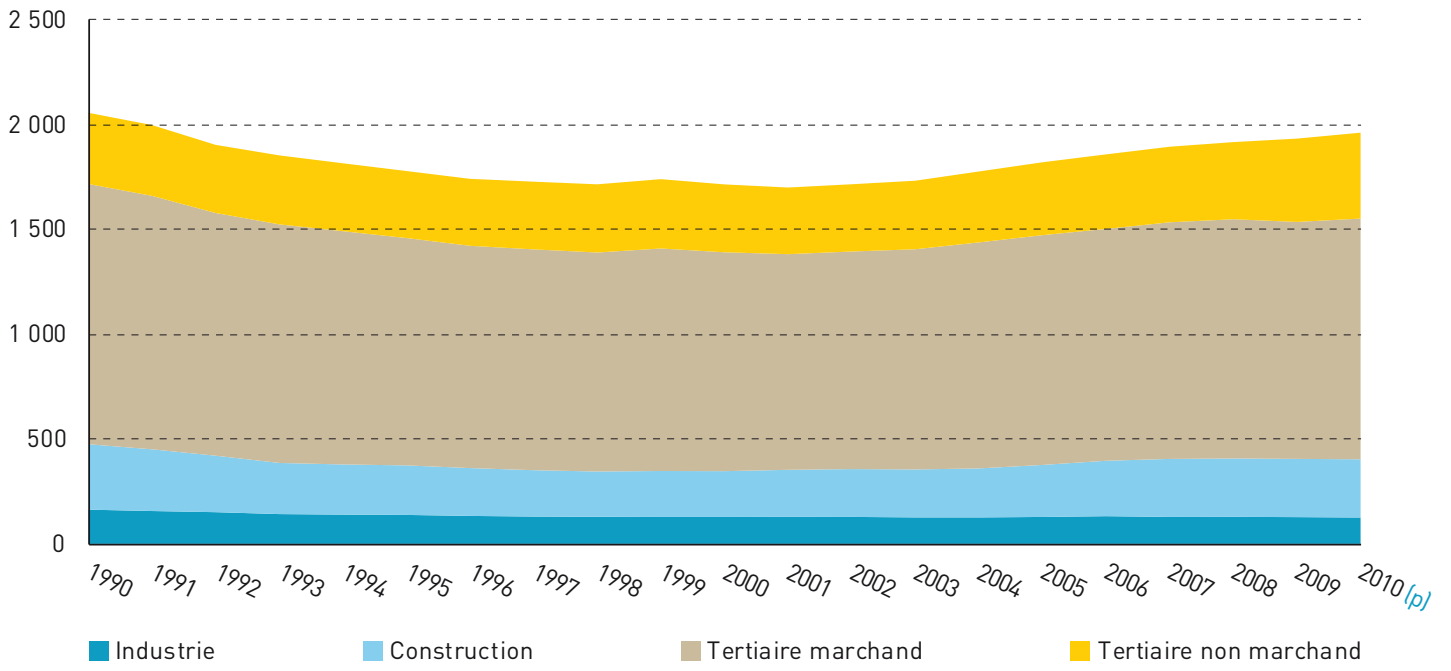
La création du statut d'auto-entrepreneur est l'un des facteurs de l'évolution récente de l'emploi non salarié. Au premier semestre 2010, 190 000 personnes ont ainsi déposé une demande, mais seulement 60 % démarreront effectivement leur activité (pour plus d'informations, se reporter à l'article en p. 38 de ce Rapport).

Plus des trois quarts des emplois non salariés se concentrent dans le tertiaire marchand (58 %) et non marchand (21 %) (graphique 3). En effet, avec le développement des nouvelles technologies, de l'informatique entre autres, et la possibilité du travail à distance, l'emploi non salarié se développe dans l'information, la communication, le marketing…

+1,5 %

augmentation de l'emploi non salarié entre 2009 et 2010.

GRAPHIQUE 3 – Répartition de l'emploi non salarié hors agriculture (en milliers)



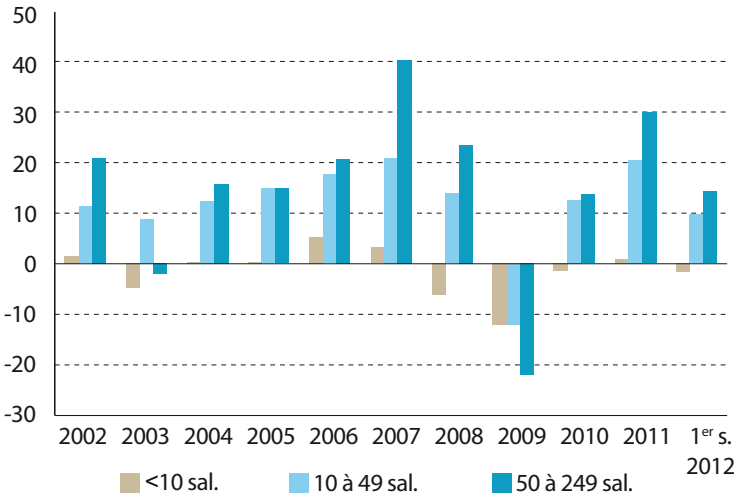
(p) : Estimations provisoires pour l'année 2010.
Champ : France métropolitaine au lieu de travail, données brutes.
Source : INSEE, estimations d'emploi localisées.

Évolution de l'emploi dans les PME et les ETI en 2012 vue par OSEO et la DGCIS

Les PME continuent d'accroître leurs effectifs début 2012

Selon la 55e enquête semestrielle de conjoncture[a] menée par OSEO en mai 2012, l'emploi se maintient bien dans les PME sur les quatre premiers mois de l'année, sauf dans les microentreprises où il est en légère érosion.

GRAPHIQUE 4 – Évolution des effectifs des PME en solde d'opinion par taille d'entreprise de 2002 à 2012



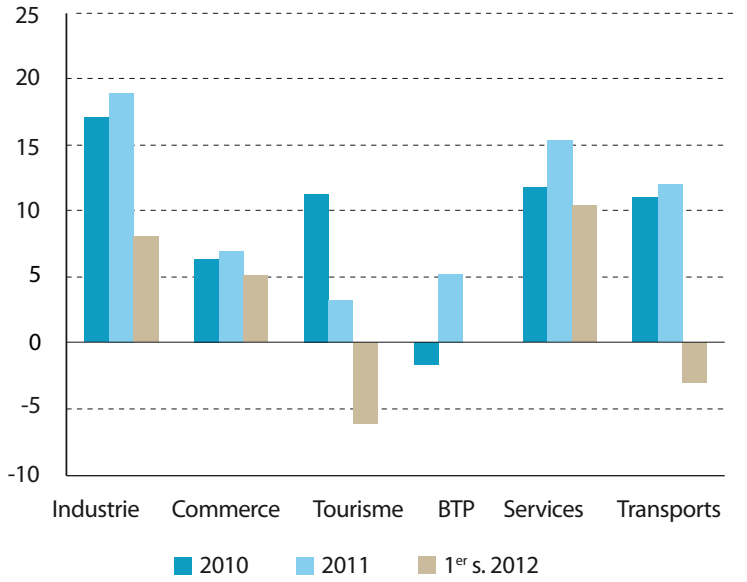
Note de lecture : % hausse – % baisse sur les 10 premiers mois de l'année, sauf pour le 1er semestre 2012 où le solde porte sur les 4 premiers mois.

Source : OSEO, enquêtes de conjoncture PME.

– Les PME innovantes continuent à renforcer leurs effectifs : 27 % de celles qui ont innové au cours des trois dernières années ont accru le nombre de leurs salariés depuis fin 2011 et 14 % les ont réduits, ce qui donne un solde d'opinion de + 13, à comparer à + 1 seulement pour les « non-innovantes ».

– Les entreprises exportatrices accroissent leurs effectifs, avec un indicateur d'emploi pour les quatre premiers mois de 2012 à + 11, contre + 3 pour celles qui n'exportent pas ou très peu.

GRAPHIQUE 5 – Évolution des effectifs des PME en solde d'opinion par secteur d'activité de novembre 2010 à mai 2012



Note de lecture : % hausse – % baisse sur les 10 premiers mois de l'année, sauf pour le 1er. semestre 2012 où le solde porte sur les 4 premiers mois)

Source : OSEO, enquêtes de conjoncture PME.

L'indicateur d'emploi pour les quatre premiers mois de 2012 est positif dans les services (+ 11), l'industrie (+ 8) et le commerce (+ 5). En revanche, les effectifs sont stables dans les PME de la construction et apparaissent en recul dans celles du tourisme et du transport (respectivement – 7 et – 3).

Les ETI prévoient une sensible augmentation de leurs effectifs en 2012

Selon un sondage effectué en avril auprès des ETI nationales[b], celles-ci pensent augmenter leurs effectifs en 2012, tant en France qu'à l'étranger. Ceci serait la conséquence de stratégies toujours dynamiques de croissance externe et de créations de nouvelles filiales. Les ETI les plus importantes en termes d'effectifs, employant 500 à 5000 salariés, et celles déjà bien implantées à l'étranger ont le plus souvent des prévisions en hausse.

a. OSEO (2012), 55e enquête semestrielle – La conjoncture des PME, juillet 2012.

b. OSEO-DGCIS (2012), La conjoncture des entreprises de taille intermédiaire – Enquête annuelle 2012, juin 2012.

2.4. DIFFICULTÉS DE RECRUTEMENT DES ENTREPRISES ET BESOINS DE MAIN D'ŒUVRE EN 2012

L'enquête annuelle *Besoin de main d'œuvre (BMO)*, menée par le CREDOC pour le compte de Pôle emploi, fournit également quelques indications sur les projets des entreprises selon la taille de leurs établissements.

Celle d'avril 2012 permet ainsi d'envisager plus de 1,6 million d'embauches potentielles pour l'année en cours, soit 4,3 % de plus qu'en 2011. Cependant, la part des établissements recruteurs recule légèrement pour atteindre 17,7 % de l'ensemble des établissements (18,0 % en 2011). La conjoncture peu favorable, une situation financière insuffisamment solide, un marché peu porteur sont autant de freins à l'embauche (Pôle emploi, 2012a).

Les recrutements sont envisagés à court terme. Plus d'un projet annoncé sur trois fait suite à l'anticipation d'un surcroît d'activité. Dans ce cas, ce sont des emplois courts qui sont plutôt envisagés. La création de poste, le remplacement suite à un départ et l'absence de salariés viennent ensuite (respectivement 25 %, 21 % et 14 %) et ouvrent dans sept cas sur dix un emploi durable (CDI ou CDD de plus de six mois).

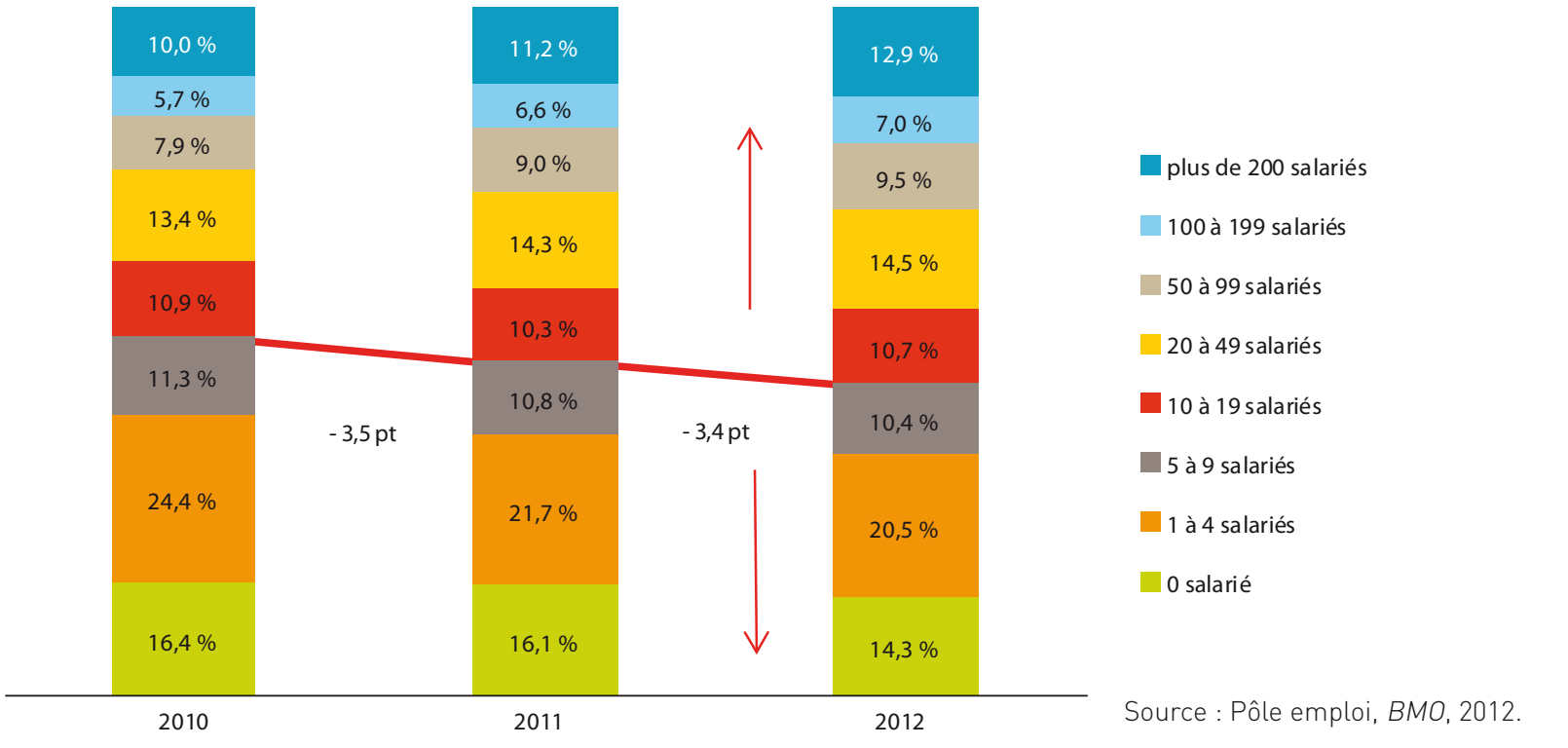
En termes de taille d'établissement, les projets de recrutement sont en baisse depuis 2010 dans les structures de moins de 9 salariés et en hausse pour les autres (Pôle emploi, 2012b) (graphique 6).

L'ensemble des établissements, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité, voient leurs difficultés de recrutement progresser en 2012.

1,6

million d'embauches prévues en 2012.

GRAPHIQUE 6 – Part des projets de recrutement de 2010 à 2012 par taille d'établissement



Source : Pôle emploi, *BMO*, 2012.

MÉTHODOLOGIE

SOURCES DES DONNÉES

Les données par catégories d'entreprise sont issues des enquêtes sur les liaisons financières entre sociétés, LIFI US – Unités Statistiques – (dernières données disponibles en 2009) réalisée par l'INSEE, et des données issues des DADS – Déclarations Annuelles de Données Sociales – (également disponibles jusqu'en 2009).

Des données plus récentes sont issues de l'enquête annuelle *Besoin de main d'œuvre – BMO*, menée par le CREDOC en mars 2012 (mais celle-ci ne retient que la taille de l'établissement) et de la 55e enquête semestrielle de conjoncture des PME, menée par OSEO en mai 2012, où seuls sont pris en compte les critères de taille d'effectif et de chiffre d'affaires.

DÉFINITIONS

★ Catégories d'entreprise

Dans cet article, les notions de microentreprise, PME, ETI et GE se réfèrent en tous points à la définition de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport), sauf dans l'enquête de conjoncture des PME (OSEO, 2012) où seuls sont pris en compte les critères de taille d'effectif et de chiffre d'affaires.

L'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes.

L'établissement est une unité de production géographiquement individualisée, mais juridiquement dépendante de l'entreprise. Un établissement produit des biens ou des services : ce peut être une usine, une boulangerie, un magasin de vêtements, un des hôtels d'une chaîne hôtelière, la « boutique » d'un réparateur de matériel informatique…

L'établissement, unité de production, constitue le niveau le mieux adapté à une approche géographique de l'économie.

La population des établissements est relativement stable dans le temps et est moins affectée par les mouvements de restructurations juridique et financière que celle des entreprises.

Salariés et non-salariés : la notion de statut ne s'applique qu'à la population active ayant un emploi. Elle permet, pour l'ensemble des actifs ayant un emploi, de distinguer de manière systématique les personnes « à leur compte » ou non-salariés des salariés.

Par salariés, il faut entendre toutes les personnes qui travaillent, aux termes d'un contrat, pour une autre unité institutionnelle résidente en échange d'un salaire ou d'une rétribution équivalente. Parmi eux, trois types de salariés :
– salariés du secteur privé ;
– salariés de la Fonction publique (État, collectivités locales, fonction publique hospitalière) ;
– salariés des entreprises publiques ou nationales et de la Sécurité sociale.

Les non-salariés sont les personnes qui travaillent, mais sont rémunérées sous une autre forme qu'un salaire. Ce sont :
– les indépendants sans salarié ;
– les employeurs ;
– les aides familiaux.

À partir de 2009, l'emploi non salarié au 31 décembre comprend les auto-entrepreneurs monoactifs (n'ayant, en fin d'année, qu'une activité d'auto-entrepreneur), dont le chiffre d'affaires est positif durant l'année ou les quatre trimestres suivant leur inscription, et les auto-entrepreneurs multi-actifs (ayant, en fin d'année, à la fois une activité salariée et une activité non salariée) pour lesquels le revenu d'activité d'auto-entreprenariat est plus élevé que les revenus de l'ensemble des activités salariées de l'année (Source : INSEE – Définition et méthodes).

Taux d'entrée : nombre total d'entrées d'une période / nombre de salariés, en moyenne sur la période.

Taux de sortie : nombre total de sorties d'une période / nombre de salariés, en moyenne sur la période.

Taux de rotation : (taux d'entrée + taux de sortie) / 2.

BIBLIOGRAPHIE

– DARES (2012). «Les mouvements de main d'œuvre en 2011», *DARES Analyses*, nº 56, septembre 2012.

– INSEE (2012). «Note de conjoncture. La zone euro sous tension», *INSEE Conjoncture*, p. 55-75, juin 2012.

– OCDE (2011). *Panorama de l'entrepreneuriat 2011*, Paris, Éditions de l'OCDE, octobre 2011.

– Pôle emploi (2012a). «Enquête sur les besoins de main d'œuvre 2012», *Repères et analyses*, nº 40, *Statistiques*, avril 2012.

– Pôle emploi (2012b). «Enquête sur les besoins de main d'œuvre 2012», *Repères et analyses*, nº 41, *Études*, avril 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Entrepreneuriat : les jeunes et les seniors

| OCDE – Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local
Division Développement économique et Création d'emplois locaux

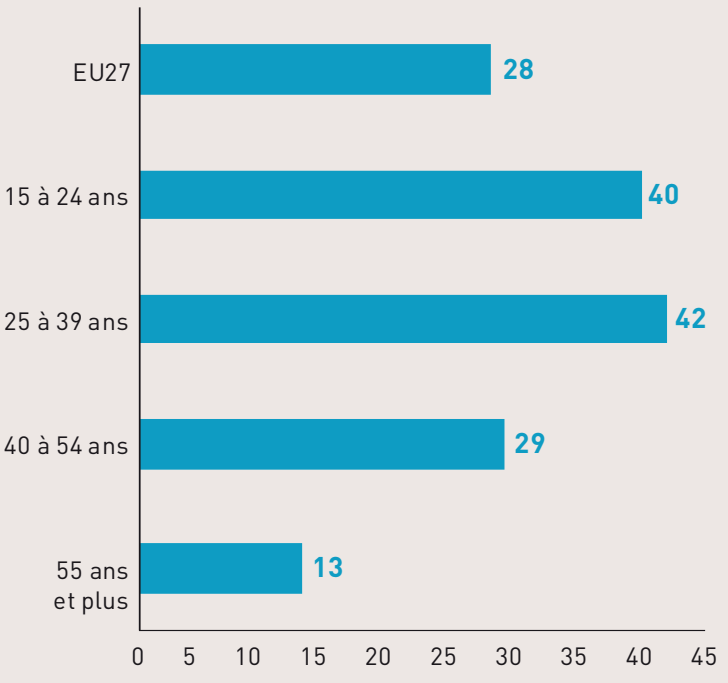
LA CRISE MONDIALE A FAIT L'EFFET D'UN ÉLECTROCHOC SUR LES DÉCIDEURS DU MONDE ENTIER. LES DÉFAILLANCES DES MARCHÉS ET DE LA GOUVERNANCE ONT CONDUIT À UN EFFONDREMENT HISTORIQUE DE LA PRODUCTION, CONTRAIGNANT LES RESPONSABLES DE L'ACTION PUBLIQUE À RELEVER DE NOUVEAUX DÉFIS EN MATIÈRE DE CRÉATION D'EMPLOIS ET D'EFFICIENCE DES MOYENS D'ACTION. L'ENTREPRENEURIAT A UN RÔLE DÉTERMINANT À JOUER NON SEULEMENT POUR CONTRIBUER AU REDRESSEMENT DE LA PRODUCTION JUSQU'À PLEINE CAPACITÉ MAIS AUSSI POUR FAVORISER UN NOUVEAU MODÈLE DE CROISSANCE PLUS DURABLE ET PLUS SOLIDAIRE.

40 %

des jeunes Européens de 15-24 ans envisagent de s'installer à leur compte dans les cinq prochaines années.

Une enquête menée en 2009, sous l'égide de la Commission européenne, atteste de l'enthousiasme des jeunes à l'égard de la création d'entreprise (graphique 1). Les deux cohortes les plus jeunes (15-24 ans et 25-39 ans) manifestent le plus haut niveau d'intérêt pour le travail indépendant*. Respectivement 40 % et 42 % déclarent « très envisageable » ou « relativement envisageable » de s'installer à leur compte au cours des cinq prochaines années, soit des taux très supérieurs à ceux des 40-54 ans et des plus de 55 ans (29 % et 13 %). En termes d'entrepreneuriat, les cohortes les plus jeunes de la population pourraient donc présenter le meilleur potentiel.

GRAPHIQUE 1 – Proportion des individus âgés de 15 à 64 ans qui envisagent très sérieusement ou relativement sérieusement de s'installer à leur compte dans les 5 années à venir, 2009 (%)



Source : Commission européenne, 2009.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

PEU DE JEUNES ENVISAGENT DE CRÉER LEUR PROPRE ENTREPRISE

Malgré leur intérêt, les jeunes qui envisagent de créer leur propre entreprise sont peu nombreux. C'est particulièrement le cas en France, où leur poids au sein de l'ensemble de la population des travailleurs indépendants est inférieur à la moyenne de beaucoup d'autres grandes économies européennes en 2011 (tableau 1). Cette faible proportion tient à divers obstacles auxquels se heurtent les jeunes pour créer une entreprise, en termes de compétences, de réseaux et de financement notamment, obstacles qui leur sont souvent propres ou plus difficiles à surmonter que pour la population adulte en général. En France, la charge financière et administrative, tout au long de la vie de l'entreprise, pourrait notamment expliquer la faible proportion de travailleurs indépendants.

Alors que l'Europe traverse une crise économique qui a entraîné une hausse du chômage des jeunes et amené leur taux d'activité en dessous de la tendance à long terme (déjà très basse), les actions et les programmes publics en faveur de l'entrepreneuriat ont un rôle à jouer pour s'attaquer à ces problèmes. Si l'entrepreneuriat n'est pas le remède miracle qui mettra fin au problème du chômage des jeunes, il peut contribuer à faciliter l'insertion sur le marché du travail d'un petit groupe de jeunes ayant l'ambition et les moyens nécessaires pour devenir entrepreneurs. Il apparaît que les programmes publics peuvent, s'ils sont conçus correctement, participer efficacement à l'amélioration du taux de sortie du chômage des jeunes, avec une rentabilité satisfaisante au regard des deniers publics investis. Des progrès restent à faire en ce qui concerne les mesures prises en Europe et ailleurs en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes, en termes de couverture, d'exhaustivité et de qualité des approches utilisées.

LA PROPORTION DE TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS EST PLUS ÉLEVÉE PARMI LES SENIORS

En France, les personnes âgées de 50 à 64 ans ont près de 1,4 fois plus de chances que l'ensemble des adultes de travailler pour leur propre compte. Pour autant, la proportion

15 %

de travailleurs indépendants parmi les 50-64 ans en France, contre 19,2 % en Europe.

TABLEAU 1 – Proportion (%) de travailleurs indépendants par classe d'âge dans l'Union européenne, 2000-2011 (en %)

	Âge	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Moyenne UE	15-64	10,9	10,8	10,9	11,0	11,4	13,6	13,6	14,4	14,2	14,3	14,5	14,4
	15-24	3,1	3,0	3,0	3,1	3,6	3,8	3,8	4,0	3,8	3,9	4,1	4,1
	50-64	20,7	20,6	20,5	20,6	20,4	20,3	20,0	19,8	19,4	19,3	19,5	19,2
France	15-64	10,0	9,6	9,5	10,1	9,7	9,7	10,3	10,2	9,8	10,2	10,7	10,9
	15-24	1,5	1,5	1,2	1,0	1,5	1,4	1,5	1,6	2,0	1,9	2,1	2,4
	50-64	16,0	15,6	15,4	16,7	15,9	15,6	15,9	15,2	14,6	14,6	15,2	15,0
Italie	15-64	23,6	23,1	22,8	22,7	24,6	24,0	23,7	23,4	22,9	22,5	22,7	22,5
	15-24	8,4	7,6	8,4	8,2	11,9	10,3	11,0	11,4	10,0	9,7	10,6	10,9
	50-64	32,5	32,0	31,5	31,1	32,3	30,4	28,8	28,1	27,8	27,0	26,8	26,3
Allemagne	15-64	9,7	9,6	9,6	10,0	10,5	10,8	10,7	10,5	10,3	10,5	10,5	10,5
	15-24	1,3	1,3	1,3	1,6	1,4	1,7	1,8	1,6	1,4	1,5	1,4	1,7
	50-64	14,3	14,2	14,4	14,7	14,8	14,6	14,4	13,9	13,5	13,7	13,6	13,6
Espagne	15-64	17,8	17,8	17,0	16,3	16,5	16,3	16,2	16,3	16,3	15,7	15,7	15,5
	15-24	4,6	4,6	4,2	3,9	4,4	5,3	4,5	4,7	4,4	4,2	4,0	4,2
	50-64	30,0	30,4	29,0	27,6	27,2	26,4	26,0	24,9	25,0	23,9	23,9	23,2
Royaume-Uni	15-64	11,5	11,5	11,6	12,1	12,3	12,2	12,4	12,6	12,5	12,7	13,0	13,1
	15-24	2,6	2,5	2,8	3,2	3,5	3,8	3,8	4,0	3,8	4,0	4,3	4,8
	50-64	17,0	17,1	17,3	17,3	17,6	17,3	17,2	17,6	17,1	17,2	18,2	17,9

Source : analyse OCDE à partir de l'enquête Eurostat, sur les forces de travail.

de travailleurs indépendants parmi les 50-64 ans est inférieure à la moyenne de l'UE (15 % contre 19,2 %) (tableau 1) et à celle d'autres grandes économies européennes.

ENTREPRENEURIAT DES SENIORS : DES EFFETS BÉNÉFIQUES SUR LE PLAN ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

L'objectif prioritaire du point de vue social est d'aider les plus de 50 ans à conserver une activité économique sous la forme qui leur convient le mieux, tout en mettant à profit leur potentiel en matière d'entrepreneuriat. L'accroissement de l'activité économique des seniors comporte de multiples avantages, notamment l'amélioration de leur niveau de vie (surtout pour les personnes âgées défavorisées), et la diminution des coûts de la protection sociale du fait d'une plus grande autonomie. Il existe également une catégorie d'entrepreneurs âgés à la tête d'entreprises florissantes et dynamiques, qui créent de l'emploi et sont en mesure de proposer du mentorat, des financements et d'autres formes de soutien.

Aider les individus à passer de l'aide sociale à la création de leur propre emploi, ou encore prolonger la carrière professionnelle des salariés âgés en leur permettant de créer leur entreprise, générerait de la valeur ajoutée pour toute la société.

Le soutien public à ce type d'entrepreneuriat doit donc permettre d'instaurer un environnement favorable et porteur, permettant aux seniors qui le souhaitent de concrétiser leurs ambitions entrepreneuriales.

La promotion de l'entrepreneuriat peut s'inscrire dans la panoplie des mesures visant à remédier au chômage et au sous-emploi des plus de 50 ans, qui constitue un enjeu crucial de société. L'action publique peut faire la différence en sensibilisant l'opinion aux retombées positives de l'entrepreneuriat des seniors, en appuyant les programmes de formation et en encourageant les seniors à soutenir la création d'entreprises par le biais d'actions de mentorat, de formation et d'aide financière. Enfin, les responsables de l'action publique doivent veiller à ce que les réglementations et les autres programmes de soutien ne créent pas de discrimination à l'encontre de l'entrepreneuriat des seniors.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

Les travailleurs indépendants n'employant aucun salarié sont définis comme étant des personnes qui travaillent dans leur propre entreprise, pratique professionnelle ou exploitation agricole dans le but d'en tirer un profit, et qui n'emploient pas d'autres personnes.

SOURCE

Le présent article s'appuie sur les travaux menés dans le cadre d'un projet sur trois ans lancé par la division LEED (Développement économique et Création d'emplois locaux) du Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et la Commission européenne. Ce projet vise à présenter des thématiques, informations et mesures dans le domaine de l'entrepreneuriat en Europe (dimension sociale et effets sur l'emploi). Il met notamment l'accent sur l'emploi non salarié et l'entrepreneuriat des catégories de population défavorisées et sous-représentées dans la création d'entreprises ou sur le marché du travail, comme les jeunes, les personnes âgées, les femmes, les minorités, les chômeurs, etc.

BIBLIOGRAPHIE

– Commission européenne (2009). « Entrepreneurship in the EU and beyond: A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China », *Flash Eurobarometer*, nº 283, 2009.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

3. COMPORTEMENT ÉCONOMIQUE DES PME ET ETI

1. La situation économique des PME et des ETI en 2012
|Michel Barreteau
OSEO
p. 70

Focus . Les entreprises de taille intermédiaire : une stratégie de conquêtes
|Jacky Lintignat
Directeur général de KPMG
p. 80

Des prévisions 2012 assez sombres chez les PME, meilleures chez les ETI

UN DÉBUT D'ANNÉE 2012 DIFFICILE POUR LES PME. EN REVANCHE, LES ETI RESTENT ASSEZ OPTIMISTES, LEUR DÉVELOPPEMENT ÉTANT PLUS SOUVENT FONDÉ SUR L'INNOVATION ET SUR DES STRATÉGIES DE CROISSANCE EXTERNE.

Interrogées en mai 2012 par OSEO, les PME indiquent une réelle panne d'activité au cours des premiers mois de l'année. Quant aux ETI nationales, sondées en avril par OSEO et la DGCIS, elles anticipent aussi une certaine décélération en raison du climat récessif qui gagne l'Europe. Cependant, comme le montrent des travaux de KPMG, les ETI devraient pouvoir maintenir leur développement à moyen terme par des opérations de croissance externe, une présence accrue à l'international et, bien sûr, la poursuite de l'innovation à tous les niveaux : celui des produits et services mais aussi du management et des ressources humaines.

Depuis fin 2011, l'activité des PME piétine, voire régresse, notamment chez les TPE, et aucune branche n'est épargnée par le ralentissement général. En conséquence, les effectifs des PME ne progressent pratiquement plus. Les ETI, toutefois, prévoient de continuer à accroître le nombre de leurs salariés en 2012, surtout les plus importantes d'entre elles et celles déjà bien implantées à l'étranger.

Les difficultés de trésorerie des PME se sont amplifiées début 2012, affectant en premier lieu les TPE. La situation de trésorerie des ETI s'est un peu durcie en 2011 et, en avril 2012, leurs craintes d'une dégradation à court terme sont assez vives. Les PME jugent plutôt satisfaisants leurs résultats de 2011 mais craignent un net recul en 2012, sauf pour celles qui sont innovantes et performantes à l'international.

L'investissement des PME est en repli dans tous les secteurs, excepté l'industrie où il se stabilise. Les ETI ont des programmes d'investissement de croissance interne et externe en légère hausse pour 2012. Les deux catégories d'entreprise souhaitent pareillement un soutien accru des établissements financiers pour la réalisation de leurs projets.

1. LA SITUATION ÉCONOMIQUE DES PME ET ETI EN 2012

| Michel Barreteau
OSEO

1.1. L'activité des PME stagne au premier semestre 2012 et les embauches ralentissent nettement
p. 71

1.2. Les trésoreries se contractent et les résultats de 2012 sont attendus en baisse
p. 73

1.3. Un sensible ralentissement de l'investissement
p. 75

1.4. Des perspectives assez mitigées pour 2013
p. 76

1.5. Les ETI poursuivent leur croissance à un rythme quelque peu ralenti
p. 77

MOTS CLÉS
CONJONCTURE, ENQUÊTE, SITUATION ÉCONOMIQUE, PRÉVISION, PERSPECTIVE.

Après une assez bonne année 2011 pour l'économie française, avec une hausse du PIB de 1,7 % en moyenne annuelle, la stagnation apparue au quatrième trimestre s'est poursuivie au premier semestre 2012.

Dans son ensemble, la zone euro est entrée en récession dès le début 2012, conséquence des graves difficultés économiques et financières des États-membres du Sud, qui ont dû mettre en place de sévères plans d'austérité. Dans l'Hexagone, l'engagement de ramener le déficit budgétaire à 4,5 % en 2012, puis à 3 % en 2013, afin de freiner l'augmentation de la dette publique qui avoisine maintenant 90 % du PIB, limite fortement les possibilités de relance par la dépense publique.

0,5 %

de hausse moyenne du chiffre d'affaires prévue en mai pour 2012 par les PME.

Le climat d'incertitude persistante sur l'avenir de l'euro et la vive remontée du chômage, en passe de repasser au-dessus de 10 % de la population active en France métropolitaine, pèsent fortement sur la consommation des ménages. Pour leur part, les entreprises ont tendance à freiner leurs investissements sur le territoire national et peinent à développer leurs ventes au sein de la zone euro, principal débouché extérieur des PME et des ETI françaises.

L'enquête de conjoncture menée par OSEO en mai 2012 auprès des PME (OSEO, juillet 2012), ainsi que celle conduite en avril 2012 auprès des ETI en collaboration avec la DGCIS (OSEO/DGCIS, juin 2012), permettent d'appréhender la situation économique et financière de ces entreprises dans la première partie de l'année et de recueillir leur opinion sur les perspectives d'évolution à court terme.

1.1. L'ACTIVITÉ DES PME STAGNE AU PREMIER SEMESTRE 2012 ET LES EMBAUCHES RALENTISSENT NETTEMENT

L'activité piétine depuis fin 2011

Interrogées en mai 2012, 33 % des PME* prévoient une hausse de leur activité en 2012 et 29 % une diminution. À + 4, l'indicateur courant d'activité* des PME (graphique 1) marque un repli de 21 points en six mois et se situe bien en dessous de sa moyenne de long terme (+ 20,3).

En valeur nominale, la prévision de progression du chiffre d'affaires en 2012 ressort à + 0,5 % en moyenne, contre + 4,7 % en 2011.

Aucun secteur d'activité n'échappe à la dégradation du climat des affaires. Sur la base des cinq premiers mois de 2012, l'évolution du CA attendue sur l'ensemble de l'année n'est positive que dans trois secteurs : les services aux entreprises (+ 1,9 %), le commerce de gros (+ 1,7 %) et l'industrie (+ 1,2 %). Dans les autres secteurs, le CA 2012 est prévu en recul plus ou moins prononcé : bâtiment (– 0,6 %), commerce de détail (– 0,9 %), tourisme (– 1,3 %), services aux particuliers (– 1,4 %), transports (– 1,6 %) et, surtout, commerce et réparation automobile (– 2,1 %) et travaux publics (– 2,2 %).

En termes qualitatifs, seules les PME « fortement exportatrices »* (10 % de l'échantillon) et celles que l'on peut qualifier d'innovantes* (36 % de l'échantillon) maintiendraient une croissance significative en 2012, soit respectivement + 3,6 % et + 2,8 %.

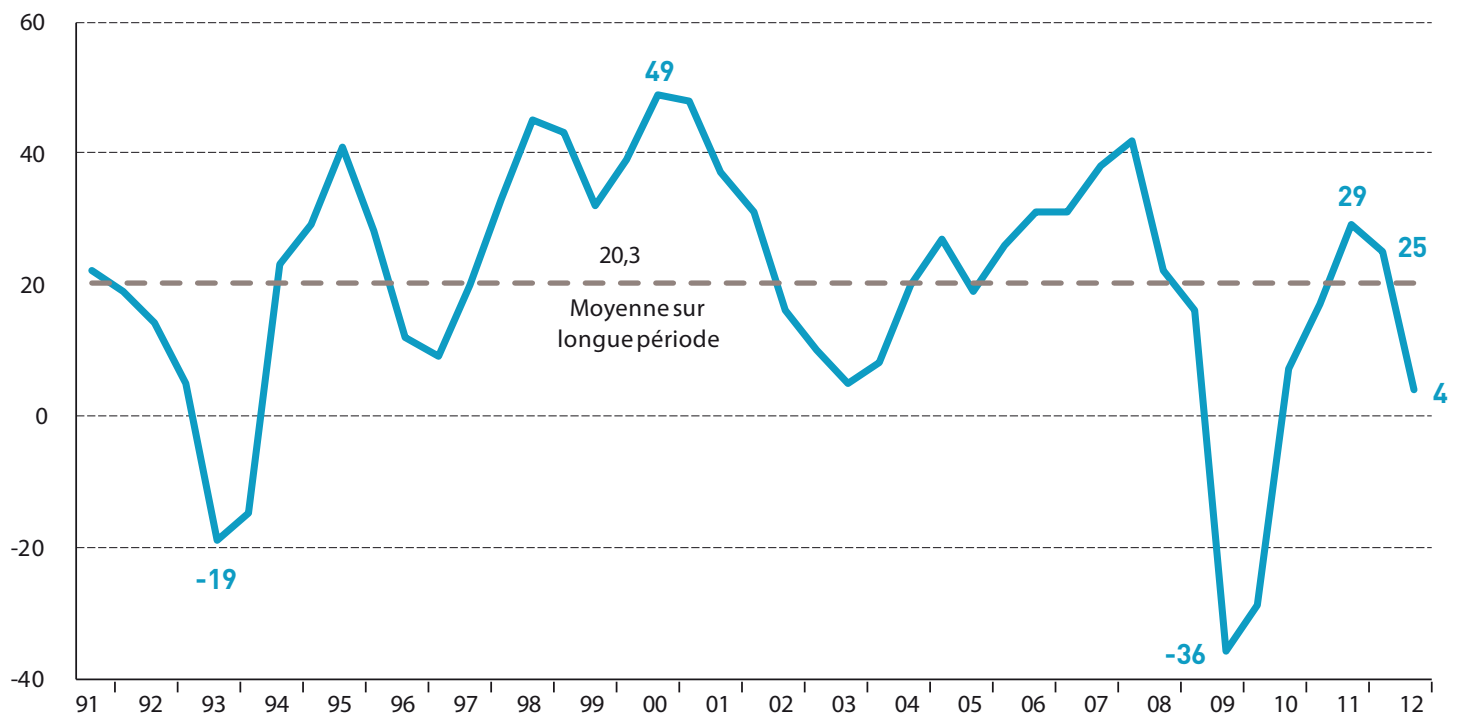
Les créations nettes d'emploi se raréfient au premier semestre 2012

En mai 2012, 20 % des PME indiquent une progression de leurs effectifs sur les premiers mois de l'année, et 15 % une diminution. Il en résulte un indicateur courant d'emploi à + 5, un peu en dessous de la moyenne de long terme (graphique 2). L'évolution de l'emploi est très corrélée à celle de l'activité.

+ 5

pour l'indicateur d'emploi en mai 2012 sous sa moyenne longue durée de + 6,8.

GRAPHIQUE 1 – Indicateur d'activité portant sur l'année en cours (de 1991 à 2012)



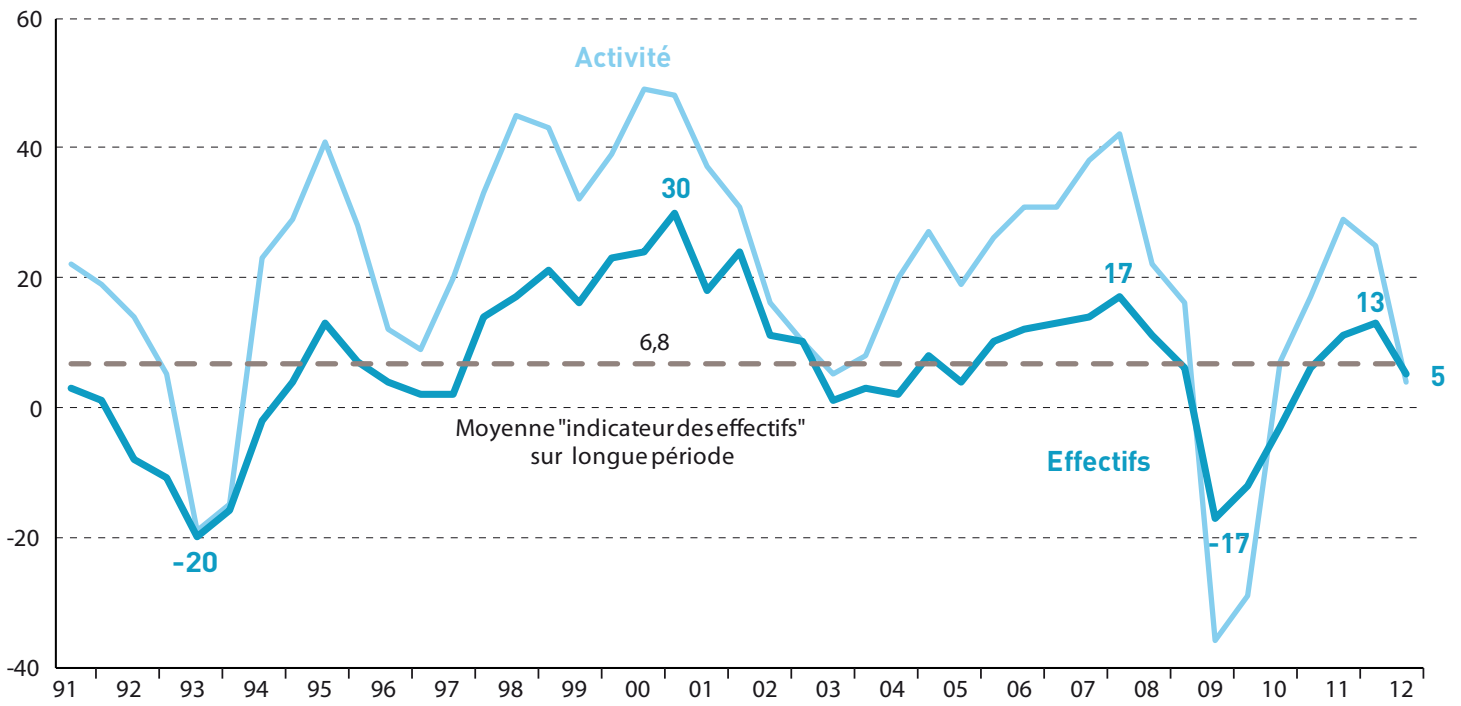
Note de lecture : prévisions de mai n et estimations de novembre n pour l'année n en solde d'opinion* (%).
Source : OSEO, enquêtes semestrielles de conjoncture.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

En début d'année, les PME ont continué à accroître légèrement leurs effectifs dans les secteurs situés en amont du système productif, dont l'activité progresse encore un peu. Ainsi, l'indicateur courant d'emploi ressort à + 13 dans le commerce de gros, à + 12 dans les services aux entreprises et + 8 dans l'industrie. Les effectifs ont été annoncés stables ou presque dans les services aux particuliers (+ 2), la construction (indicateur nul), le commerce de détail (– 2), voire les transports (– 3). En revanche, les contractions semblent plus importantes chez les PME du tourisme (– 7) et celles du commerce et de la réparation automobile (– 8), où l'activité est en sensible repli.

L'évolution des effectifs est également corrélée à la taille des entreprises. Ceux-ci sont stables dans les TPE* (indicateur à – 1) en panne de croissance (– 4), tandis qu'ils progressent sensiblement dans les entreprises de 20 à 249 salariés, dont l'activité est un peu plus résistante (tableau 1).

GRAPHIQUE 2 – Indicateur d'emploi portant sur l'année en cours (de 1991 à 2012)



Note de lecture : estimations de mai n et novembre n pour l'année n en solde d'opinion (%).
Source : OSEO, enquêtes semestrielles de conjoncture.

TABLEAU 1 – Indicateurs courants d'activité et d'emploi en 2012 selon la taille des entreprises (en solde d'opinion)

	Activité	Effectifs
1 à 9 salariés	– 4	– 1
10 à 19 salariés	+ 5	+ 6
20 à 49 salariés	+ 14	+ 13
50 à 99 salariés	+ 25	+ 15
100 à 249 salariés	+ 16	+ 13
Ensemble des PME	**+ 4**	**+ 5**

Source : OSEO.

Les PME présentes sur les marchés étrangers et celles qui innovent continuent à créer des emplois, contrairement aux autres dont l'activité piétine voire s'effrite et dont les effectifs stagnent.

1.2. LES TRÉSORERIES SE CONTRACTENT ET LES RÉSULTATS DE 2012 SONT ATTENDUS EN BAISSE

Tension des trésoreries au premier semestre 2012, nouvelle dégradation attendue

En mai 2012, 63 % des PME jugent « normale ou aisée » la situation de leur trésorerie récente (graphique 3), nettement en dessous de la moyenne de long terme (68,6 %). *A contrario*, 37 % disent avoir rencontré des difficultés de trésorerie au cours des six derniers mois, soit 5 points de plus que fin 2011.

Pour les six prochains mois, 24 % anticipent un durcissement et 12 % un assouplissement, ce qui donne un indicateur avancé de la trésorerie très négatif à – 12, contre – 13 en novembre 2011. L'état de la trésorerie varie selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise.

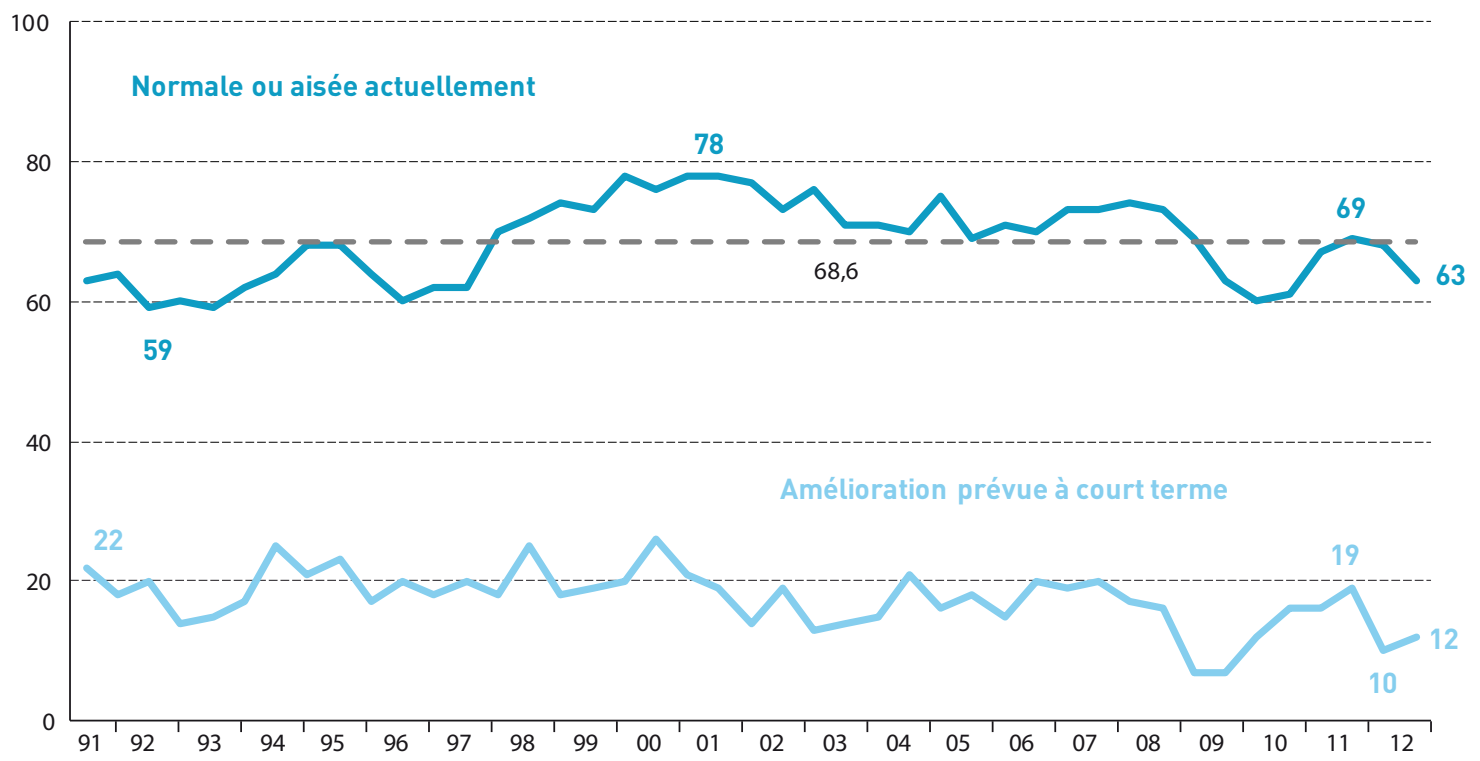
La situation récente est estimée la plus tendue par les PME du bâtiment (48 %), du tourisme (47 %) et du commerce de détail (47 %). À l'opposé, les difficultés sont les moins fréquentes dans le commerce de gros (31 %) et les services aux entreprises (29 %).

L'indicateur prévisionnel de la trésorerie pour les six prochains mois est partout négatif. Il l'est faiblement dans l'industrie (– 8), les services aux entreprises (– 9), le commerce de gros (– 11) et les transports (– 12). Les craintes de dégradations sont plus fortes dans les autres secteurs d'activité : bâtiment (– 15), travaux publics (– 17), tourisme (– 18), commerce de détail (– 21), commerce et réparation automobile (– 22) et services aux particuliers (– 24).

37 %

des PME ont rencontré des difficultés de trésorerie au cours des six derniers mois.

GRAPHIQUE 3 – Trésorerie des PME – Opinion des chefs d'entreprise en % (de 1991 à 2012)



Source : OSEO, enquêtes semestrielles de conjoncture.

20 %

des PME ont eu des difficultés d'accès au crédit de trésorerie.

La fréquence des difficultés de trésorerie est inversement proportionnelle à la taille de l'entreprise : elle décroît de 39 %, parmi les entités de 1 à 19 salariés, à 21 %, chez celles de 100 à 249 salariés, en passant par 35 %, parmi celles de 20 à 99 salariés. De même, les craintes d'accroissement des tensions de trésorerie sont plus élevées chez les TPE, avec un indicateur prévisionnel à – 15, que chez les moyennes entreprises* (– 5).

Malgré ces difficultés, la part des PME ayant rencontré des problèmes d'accès au crédit de trésorerie au cours des six derniers mois reste stable à 20 % depuis 2010[1]. Plus l'entreprise est petite, plus elle a du mal à obtenir les concours de trésorerie nécessaires au financement de son exploitation courante : 23 % des TPE (1 à 9 salariés), contre 11 % des entreprises de 100 à 249 salariés. En termes sectoriels, la fréquence des difficultés est plus élevée que la moyenne dans le tourisme (29 %) et le bâtiment (28 %).

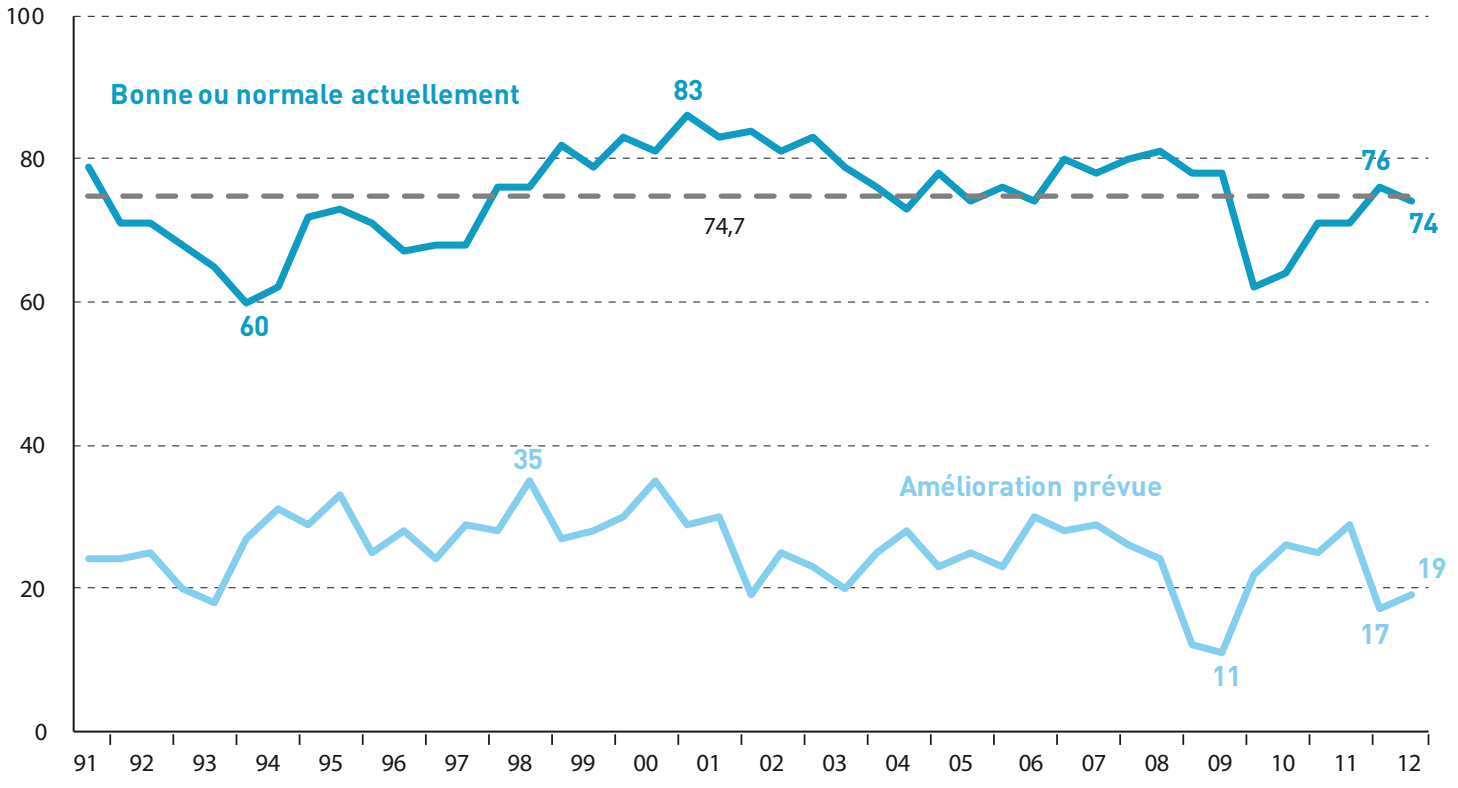
Les résultats se sont maintenus en 2011 mais devraient reculer en 2012

En mai 2012, 24 % des dirigeants considèrent « bonne » la rentabilité de leur entreprise en 2011 et 26 % « mauvaise ». L'indicateur de la rentabilité récente est stable sur un an, à – 2.

En ce qui concerne les résultats attendus en 2012, 19 % seulement anticipent une amélioration, contre 26 % une dégradation (graphique 4). L'indicateur prévisionnel de la rentabilité est donc négatif, à – 7.

Le jugement sur la rentabilité récente (résultats de 2011) varie sensiblement selon le secteur d'activité. L'indicateur en solde d'opinion est positif ou proche de l'équilibre dans le commerce de gros (+ 9), les services aux entreprises (+ 8), l'industrie (+ 1), les travaux publics (nul) et le tourisme (– 2). En revanche, il est assez ou très négatif dans tous les autres secteurs : commerce de détail (– 6),

GRAPHIQUE 4 – Rentabilité des PME – Opinion des chefs d'entreprise en % (de 1991 à 2012)



Source : OSEO, enquêtes semestrielles de conjoncture.

1. Date d'introduction de la question dans l'enquête de conjoncture PME d'OSEO.

services aux particuliers (– 9), transports (– 17), commerce et réparation automobile (– 18) et bâtiment (– 18).

Pour 2012, seules les PME de l'industrie et des services aux entreprises prévoient un maintien de la rentabilité. Les plus fortes craintes de dégradation concernent le commerce de détail (– 20), le commerce et la réparation automobile (– 22), le tourisme (– 25) et les travaux publics (– 25).

L'opinion sur la rentabilité récente de l'entreprise est indépendante de sa taille ou de son caractère innovant. Cependant, elle est bien meilleure chez les PME fortement exportatrices (+ 7) que chez les non-exportatrices (– 3).

De même, les anticipations d'évolution des résultats pour l'exercice en cours sont positives chez les entreprises fortement exportatrices (indicateur prévisionnel à + 6) et chez les innovantes (+ 3). À l'inverse, elles sont négatives chez les non-exportatrices (– 9) et chez les non-innovantes (– 12).

1.3. UN SENSIBLE RALENTISSEMENT DE L'INVESTISSEMENT

En mai 2012, 47 % des PME ont déjà investi ou prévoient d'investir dans l'année, contre 49 % en mai 2011 (tableau 2). Les investissements sont donc un peu moins fréquents. En outre, 31 % des dirigeants annoncent une diminution des dépenses et 24 % une augmentation, soit un indicateur prévisionnel du volume annuel d'investissement négatif à – 7, à comparer à + 5 en mai 2011.

L'investissement est prévu en recul dans tous les secteurs d'activité, sauf dans l'industrie et les services aux entreprises où il est quasi stable.

Les prévisions d'investissement en 2012 sont en hausse dans les moyennes entreprises mais en baisse dans les TPE. Elles sont également en légère progression chez les entreprises fortement exportatrices et chez les PME innovantes. En revanche, les prévisions sont en sensible recul chez les non-exportatrices et les non-innovantes.

TABLEAU 2 – Prévisions d'investissement des PME en 2012

	Proportion d'entreprises prévoyant d'investir (rappel mai 2011)	Indicateur prévisionnel du volume d'investissement (rappel mai 2011)
Industrie	57 % (60 %) ↘	nul (+ 15) ↘
Bâtiment	38 % (39 %) ⇔	– 21 (– 5) ↘
Travaux publics	69 % (63 %) ↗	– 15 (– 2) ↘
Commerce/réparation automobile	36 % (44 %) ↘	– 10 (+ 6) ↘
Commerce de gros	42 % (45 %) ↘	– 5 (+ 6) ↘
Commerce de détail	39 % (38 %) ⇔	– 9 (– 8) ⇔
Transports	52 % (61 %) ↘	– 17 (+ 3) ↘
Tourisme	46 % (53 %) ↘	– 16 (+ 5) ↘
Services aux entreprises	46 % (45 %) ⇔	– 3 (+ 5) ↘
Services aux particuliers	41 % (38 %) ↗	– 10 (– 11) ⇔
Ensemble	**47 % (49 %) ↘**	**– 7 (+ 5) ↘**

Lecture : en mai 2012, 57 % des PME de l'industrie ont engagé ou prévu des investissements sur 2012, contre 60 % en mai 2011 pour l'année 2011. Toujours dans l'industrie, 31 % des entreprises envisagent des dépenses d'investissement en hausse par rapport à celles de 2011, contre 31 % en baisse, ce qui donne un indicateur prévisionnel du volume d'investissement nul. Cet indicateur est très inférieur à celui de mai 2011 (+ 15).

Note de lecture : les flèches donnent le sens de la variation, d'une année sur l'autre, de la fréquence d'investissement et de l'indicateur du volume d'investissement.

Source : OSEO, enquêtes semestrielles de conjoncture.

33 %

des PME innovantes envisagent d'accroître leurs effectifs en 2013 et 8 % de les réduire.

1.4. DES PERSPECTIVES ASSEZ MITIGÉES POUR 2013

Des anticipations de redressement de l'activité en 2013 peu optimistes

Les projections à un an sont très timides, l'indicateur avancé de l'activité occupant la deuxième position la plus basse de la série des anticipations réalisées tous les ans, en mai, pour l'année suivante (graphique 5).

Les perspectives d'évolution de l'activité en 2013 sont un peu moins sombres dans les secteurs amont que dans ceux dépendant de la consommation des ménages. Elles sont positivement corrélées à la taille de l'entreprise et d'autant meilleures que l'entreprise exporte et innove.

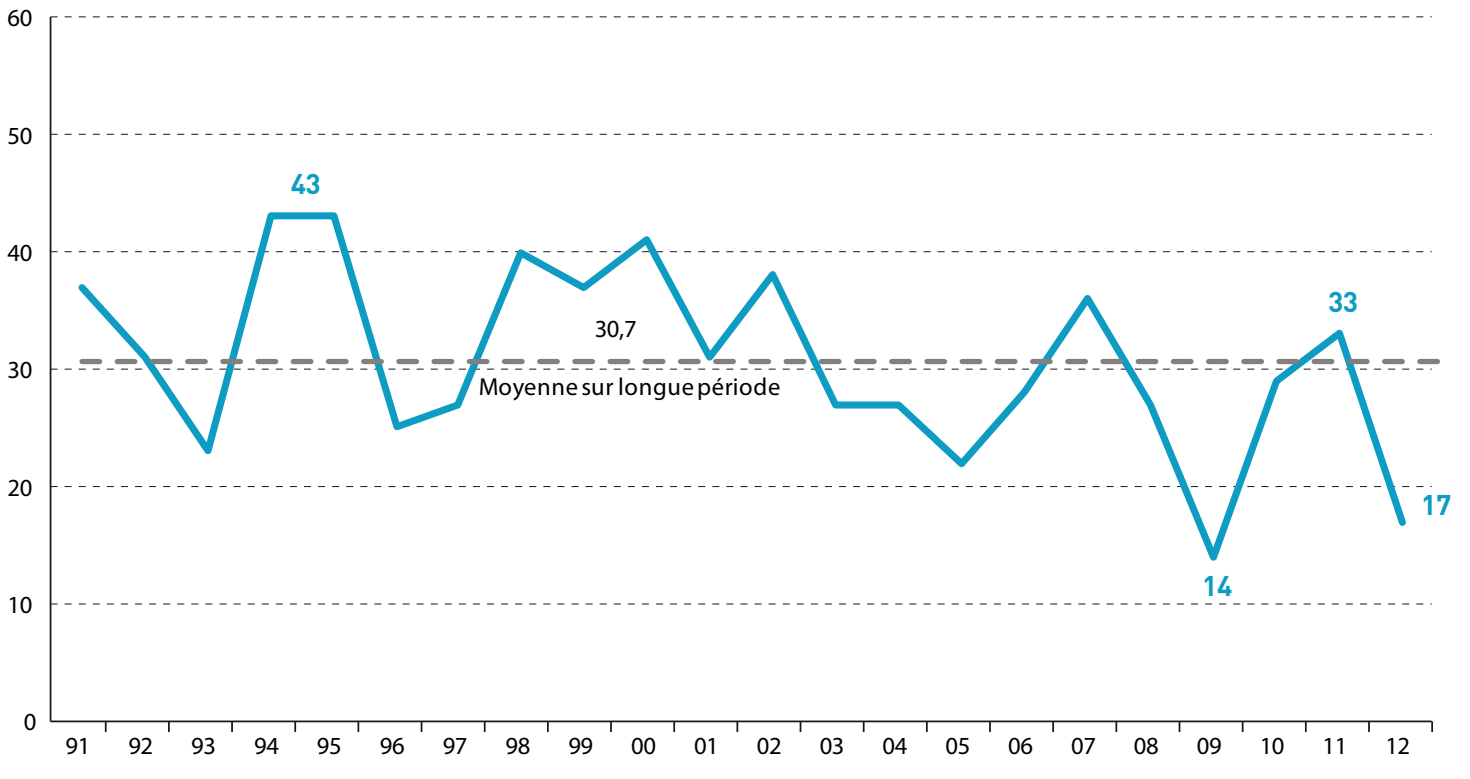
Peu d'embauches anticipées pour 2013

L'indicateur avancé de l'emploi pour l'ensemble des PME recule de 12 points sur douze mois (graphique 6) . À + 11, il se situe un peu en dessous de sa moyenne de longue période (+ 13,9).

En termes sectoriels, les intentions d'accroissement des effectifs en 2013 ne sont significativement positives que dans les secteurs en amont du cycle productif : services aux entreprises (+ 23), commerce de gros (+ 19) et industrie (+ 16). Dans tous les autres secteurs d'activité, l'indicateur avancé de l'emploi est compris entre + 6 (services aux particuliers) et – 6 (tourisme).

Les anticipations de créations nettes d'emploi augmentent avec la taille de l'entreprise. En outre, l'essentiel de la progression des effectifs des PME en 2013 devrait continuer à provenir des entreprises innovantes et exportatrices.

GRAPHIQUE 5 – Indicateur prévisionnel de l'activité pour l'année suivante (de 1991 à 2012)



Note de lecture : prévisions faites en mai n pour l'année n + 1 en solde d'opinion (%).
Source : OSEO, enquêtes semestrielles de conjoncture.

1.5. LES ETI POURSUIVENT LEUR CROISSANCE À UN RYTHME QUELQUE PEU RALENTI

Une enquête annuelle sur les ETI a été lancée en mars 2011 par OSEO et la DGCIS et a fait l'objet d'une actualisation en avril 2012.

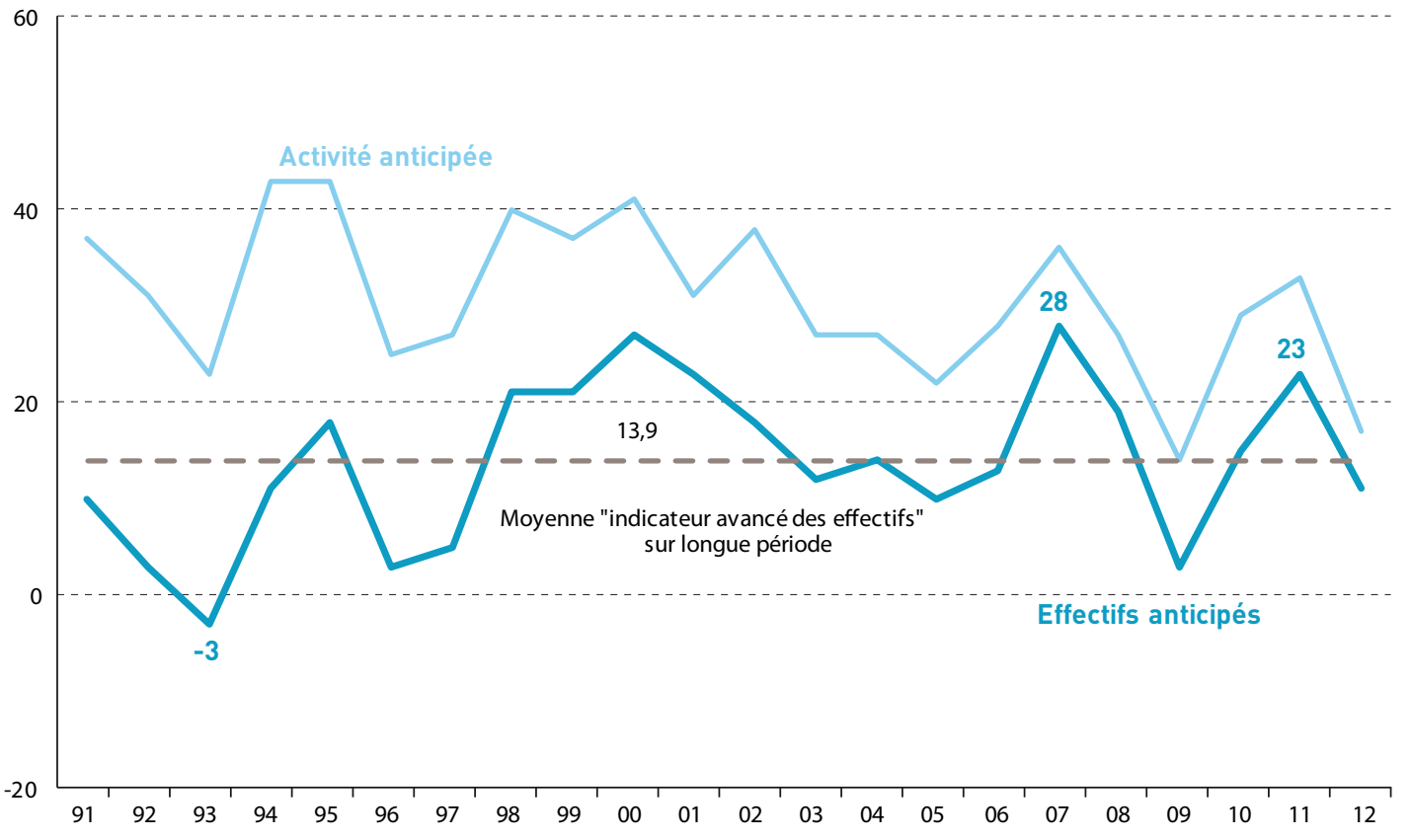
À cette date, les ETI* nationales, dont la tête de groupe se situe en France, sont un peu moins optimistes qu'en mars 2011 sur leurs perspectives de croissance pour l'année en cours. L'innovation reste un facteur positif déterminant, mais beaucoup moins les performances à l'international du fait du climat récessif qui affecte l'Europe, principal débouché extérieur des ETI.

Les effectifs sont prévus en hausse sensible, tant en France qu'à l'étranger, conséquence des stratégies toujours dynamiques de croissance externe et de création de nouvelles filiales. Les plus grosses ETI et celles qui sont déjà bien implantées à l'étranger prévoient les plus fortes augmentations.

24 % des ETI ont créé au moins une filiale en 2011, en France ou à l'étranger, et 22 % font part de projets pour 2012. En outre, trois entreprises de taille intermédiaire sur dix ont pris des participations dans des entreprises existantes en 2011 et un tiers envisage de le faire en 2012.

Les projets de développement à l'international demeurent nombreux. Ainsi, 14 % des ETI prévoient de créer au moins une nouvelle filiale ou co-entreprise à l'étranger en 2012, l'Asie talonnant maintenant l'Europe.

GRAPHIQUE 6 – Indicateur prévisionnel de l'emploi pour l'année suivante (de 1991 à 2012)



Note de lecture : prévisions faites en mai n pour l'année n + 1 en solde d'opinion (%).
Source : OSEO, enquêtes semestrielles de conjoncture.

31 %

des ETI déclarent être pénalisées par le resserrement des conditions d'accès au crédit, contre seulement 21 % un an plus tôt.

Dans un cas sur quatre, ce serait la première implantation réalisée en dehors de l'Hexagone.

L'ensemble des investissements de croissance interne et externe effectués en 2011 ont été financés en moyenne à hauteur de 53 % par autofinancement et de 43 % par recours à l'endettement et au crédit bancaire, pratiquement comme en 2010. Conséquence du net ralentissement conjoncturel en Europe et de la crainte de durcissement des trésoreries dans les mois à venir, les ETI souhaitent recourir davantage à l'endettement et aux concours bancaires qu'à l'autofinancement.

En 2011, la situation financière des ETI est le plus souvent demeurée bonne, leur permettant ainsi d'obtenir les crédits de trésorerie et les concours à l'investissement nécessaires. Toutefois, 6 % d'entre elles, soit 2 points de plus qu'en 2010, disent avoir été privées de tout soutien bancaire pour le financement de leur exploitation courante ou de projets d'investissement qui ont dû être annulés ou reportés.

Une ETI sur cinq estime être freinée dans son développement faute de fonds propres ou d'endettement excessif. Par ailleurs, 31 % des ETI déclarent être pénalisées par le resserrement des conditions d'accès au crédit, contre seulement 21 % un an plus tôt. En outre, la hausse du coût du crédit a été ressentie, surtout pour les prêts à long terme, même si les garanties exigées par les établissements financiers pèsent un peu moins fortement qu'en 2011.

TABLEAU 3 – Prévisions d'activité des ETI en 2012

	Part des ETI concernées	Solde d'opinion (rappel mars 2011)
Taille		
Moins de 250 salariés	16 %	+ 12 (+ 46)
250 à 499 salariés	37 %	+ 27 (+ 48)
500 à 4 999 salariés	47 %	+ 43 (+ 53)
Secteurs		
Industrie, construction	34 %	+ 31 (+ 49)
Commerce, transports, hébergement	35 %	+ 27 (+ 40)
Services	31 %	+ 40 (+ 61)
Part du CA à l'international en 2011		
Moins de 5 %	58 %	+ 32 (+ 39)
5 % à moins de 25 %	18 %	+ 32 (+ 60)
25 % et plus (ETI très internationalisées)	24 %	+ 32 (+ 59)
Classification « innovantes »		
ETI innovantes	62 %	+ 40 (+ 60)
ETI non innovantes	38 %	+ 20 (+ 33)
Ensemble des ETI	**100 %**	**+ 32 (+ 49)**

Lecture : 16 % des ETI emploient moins de 250 salariés. Le solde prévisionnel d'évolution de leur activité en 2012 est faiblement positif, à + 12, contre + 46 prévu en mars 2011 pour cette même année.

Source : OSEO/DGCIS. Enquête annuelle de conjoncture auprès des ETI.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise
Dans cet article :
– la notion de PME ne répond pas totalement à la définition de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 car seuls sont pris en compte les critères d'effectif et de chiffre d'affaires ;
– la notion d'ETI se réfère en tous points à la définition de la LME de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport). Une ETI nationale est une ETI dont la tête de groupe se situe en France ;
– la classification très petite entreprise (TPE), petite entreprise (PE) et moyenne entreprise (ME) se réfère uniquement à la taille d'effectif, à savoir : TPE, de 1 à 9 salariés ; PE, de 10 à 49 salariés ; et ME, de 50 à 249 salariés.

Qualification entreprises innovantes. Dans cet article, une entreprise est qualifiée d'« innovante » si elle a réalisé au moins une des cinq actions suivantes au cours des trois dernières années :
– financement des frais de recherche et développement (interne ou externe) ou recrutement de personnel de R&D ;
– acquisition d'une licence d'exploitation, d'un procédé ou d'une technologie ;
– dépôt d'un brevet, d'une marque, d'un dessin ou d'un modèle ;
– développement pour le compte de tiers d'un produit ou d'un procédé (prestation) nouveau ou significativement amélioré ;
– commercialisation d'un nouveau produit, bien ou service, (hors simple revente de produits nouveaux achetés à d'autres entreprises et hors modifications esthétiques ou de conditionnement de produits existant précédemment) ou utilisation d'un nouveau procédé (ou méthode) de production, de commercialisation ou d'organisation. Aucun produit ou procédé analogue ne doit avoir déjà été commercialisé ou utilisé par des concurrents.

Qualification des entreprises exportatrices. Dans cet article, les entreprises exportatrices sont qualifiées comme suit :
– « fortement exportatrices » : entreprises réalisant plus de 25 % de leur activité à l'international ;
– « moyennement exportatrices » : entreprises réalisant entre 6 % et 25 % de leur CA à l'export ;
– « non exportatrices » : entreprises n'exportant pas ou réalisant moins de 6 % de leur CA à l'international.

Indicateur ou solde d'opinion. Les indicateurs calculés en solde d'opinion sont d'usage classique dans les enquêtes de conjoncture pour suivre dans le temps l'évolution de l'appréciation des principaux paramètres socio-économiques (activité, emploi, exportation, investissement…) et financiers (trésorerie, accès au crédit, rentabilité…). Ils correspondent à des soldes de pourcentages d'opinions opposées :

– Indicateur en évolution = [(x % « en hausse ») – (y % « en baisse »)] X 100 ;

– Indicateur en niveau = [(x % « bon/aisé ») – (y % « mauvais/difficile »)] X 100

SOURCES

Enquête semestrielle d'OSEO auprès des PME : la méthodologie est détaillée en p. 21 de la 55e enquête semestrielle (OSEO, 2012).

Enquête annuelle OSEO/DGCIS auprès des ETI : la méthodologie est détaillée en p. 11 de l'enquête annuelle 2012 (OSEO/DGCIS, 2012).

BIBLIOGRAPHIE

– OSEO (2012). 55e enquête semestrielle. La conjoncture des PME, juillet 2012.

– OSEO/DGCIS (2012). La conjoncture des entreprises de taille intermédiaire. Enquête annuelle 2012, juin 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN…

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

Les entreprises de taille intermédiaire : une stratégie de conquêtes

| Jacky Lintignat
Directeur général de KPMG

LES ETI SONT AU CŒUR DE L'ATTENTION DES POUVOIRS PUBLICS CAR ELLES SONT CONSIDÉRÉES COMME DE VÉRITABLES SOURCES DE CRÉATION D'EMPLOIS ET DE COMPÉTITIVITÉ POUR LA FRANCE. MAIS CETTE CATÉGORIE D'ENTREPRISE ENGLOBE DE MULTIPLES RÉALITÉS, DANS LESQUELLES L'INNOVATION ET L'INTERNATIONAL NE SONT PAS LES SEULS PIVOTS DU DÉVELOPPEMENT.

30 %

de l'emploi salarié et 36 % du chiffre d'affaires à l'exportation des entreprises françaises, c'est ce que représentent les ETI (source : Banque de France, base FIBEN).

Ce n'est qu'en août 2008 que la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) a défini les ETI*, dans le but de mieux les connaître et de les renforcer dans le tissu économique français.

UNE POPULATION EN DEVENIR

Officiellement, les ETI sont définies par un triple critère d'effectifs (compris entre 250 et 5 000 salariés), de chiffre d'affaires (entre 50 M€ et 1,5 Md€) et du total de bilan (de 43 M€ à 2 Md€). Toute entreprise qui respecte au moins deux de ces trois critères est considérée comme une ETI.

Malgré ces critères précis, il semble que cette catégorie se heurte encore à un problème d'identité. Ainsi, près de 40 % des dirigeants d'ETI ignorent qu'ils appartiennent à cette catégorie. Plus étonnant encore, 58 % des plus grandes ETI (de plus de 1 000 salariés) déclarent ne pas appartenir à ce monde[1].

Ce défaut d'appartenance s'explique notamment par la forte volatilité qui existe au sein même de la catégorie des ETI. L'étude *Voyage au cœur des ETI : une stratégie de conquêtes* (KPMG, 2012) a identifié 3 371 ETI nationales, en excluant les ETI implantées en France, mais détenues par des groupes étrangers. Mais, si l'on regarde plus en détail le comportement de chacune d'entre elles, il s'avère que près de la moitié (1 400) sont volatiles, c'est-à-dire qu'elles ont « navigué » entre les statuts de PME et d'ETI au moins deux fois depuis 2000.

Ainsi, chaque année, la catégorie accueille 19 % de nouvelles ETI, mais en perd 14 %. Dans la plupart des cas, les nouvelles ETI sont des PME qui ont grandi et entrent dans la catégorie des « petites » ETI (de 250 à 350 salariés). De même, les sorties de la catégorie s'effectuent le plus souvent lors d'un retour à la catégorie des PME. Les sorties à caractère définitif de la catégorie sont minoritaires. Dans plus de la moitié des cas, une ETI qui en sort une année, y retournera plus tard.

Les ETI récurrentes, quant à elles, représentent un peu plus de la moitié de cette catégorie. Il nous a semblé utile de faire apparaître trois sous-ensembles selon leurs performances et leur stabilité :
– une majorité d'ETI permanentes (plus de 1 000) qui se maintiennent dans la catégorie sur le long terme ;
– 450 ETI récentes ont rejoint la catégorie (depuis 2005) et ne l'ont plus quittée depuis ;
– 315 ETI « surperformantes », moins nombreuses, mais qui affichent les meilleurs résultats du groupe et tendent à rejoindre sa frontière supérieure.

LA CROISSANCE EXTERNE EST AU CŒUR DU DÉVELOPPEMENT DES ETI

Les entreprises de taille intermédiaire sont résolument orientées vers la croissance. Cette capacité à grandir est à rechercher dans leur modèle de développement. Les ETI savent utiliser les leviers « classiques » de développement des entreprises performantes, mais pas seulement…

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».
1. Source : OpinionWay pour KPMG, mars 2011.

Les ETI « surperformantes »

Parmi les 1 787 ETI récurrentes, 315 d'entre elles se montrent particulièrement dynamiques. Elles constituent le décile le plus performant de la population des ETI, qui satisfait à un double critère de longévité et de profitabilité. Ce sont les ETI « surperformantes ».

En analysant ces ETI selon le critère de l'excédent brut d'exploitation rapporté au chiffre d'affaires (EBE/CA), on constate qu'il s'agit principalement d'ETI plus grandes que la moyenne (effectif moyen de 782 salariés contre 500 pour l'ensemble des ETI), majoritairement industrielles (51 %).

Une corrélation entre la taille et la performance peut donc être établie.

Outre leur taille, les ETI « surperformantes » se distinguent également par une croissance tirée par la croissance externe, l'innovation et l'international. Elles sont un peu moins réticentes que les autres à l'ouverture de leur capital et n'hésitent pas à mettre en place des partenariats régionaux avec d'autres entreprises.

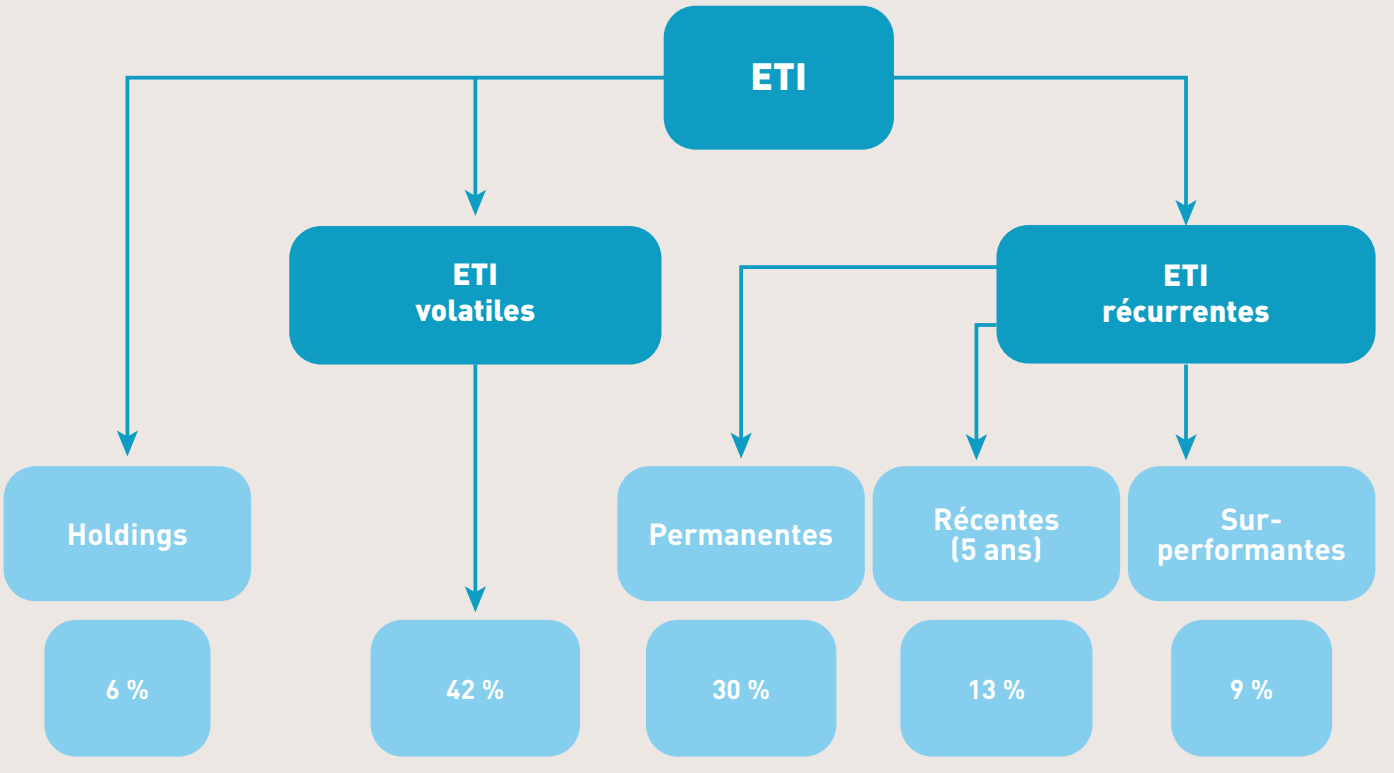
Enfin, elles sont plus nombreuses que les autres (79 % contre 63 %) à se reconnaître comme ETI.

L'INNOVATION À TOUS LES NIVEAUX

Pour 90 % des ETI, l'innovation est un levier essentiel de développement. Pour près de trois ETI sur quatre, ce sont les produits ou services qui font l'objet des efforts d'innovation. Mais l'innovation se retrouve à tous les niveaux, que ce soit les process, le marketing, la stratégie commerciale ou encore la politique sociale. Par exemple, près de la moitié (48 %) des ETI déclarent avoir innové dans le management et les ressources humaines sur les trois dernières années[2].

Pour développer leurs innovations, 70 % des ETI s'appuient notamment sur une politique de partenariats active avec les écoles et les universités, les réseaux d'entreprises ou encore avec leurs clients et leurs fournisseurs.

GRAPHIQUE 1 – Les différentes catégories d'ETI



Note de lecture : classification réalisée à partir de la base Diane, de 2000 à 2008. Les ETI récurrentes ne sont pas sorties du périmètre de définition des ETI ou, au maximum, une fois sur la période 2000-2008.

Source : KPMG, mars 2012.

2. Source : OpinionWay pour KPMG, mars 2011.

80 %

des ETI ont une présence à l'international.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

40 %

des dirigeants d'ETI estiment que les périodes de crise sont favorables à des opportunités de croissance externe.

L'INTERNATIONAL COMME RELAIS DE CROISSANCE

L'esprit de conquête des ETI se retrouve dans leur forte ouverture à l'international. 80 % des ETI ont une présence à l'international. En 2010, 28 % d'entre elles réalisaient plus de 30 % de leur chiffre d'affaires à l'export. Néanmoins, le développement à l'international ne se limite pas à l'exportation car certains secteurs ne peuvent pas exporter, tout en ayant des logiques d'implantation en local, de rachat ou de création de filiales ou de partenariats et *joint ventures*.

Toutefois, le développement à l'international est parfois vécu comme complexe. Un quart des ETI interrogées par KPMG notent les différences d'usage et de culture avec les entreprises partenaires, la barrière de la langue ou l'instabilité politique des pays explorés parmi les freins qu'elles rencontrent dans leur développement. Enfin, le manque de moyens, financiers et humains, restreint souvent leurs ambitions.

LA CROISSANCE EXTERNE COMME ACCÉLÉRATEUR DU DÉVELOPPEMENT

Si la croissance organique par l'internationalisation et l'innovation reste la voie naturelle du développement des entreprises, elle n'est pas suffisante pour faire émerger rapidement des ETI. Pour se développer, les ETI mettent en place des stratégies actives en matière de croissance externe. Ainsi, interrogées en 2012, 45 % des plus grandes d'entre elles (de plus de 1 000 salariés) déclaraient avoir réalisé une opération de croissance externe sur les cinq dernières années. Et plus d'un tiers envisageait de renouveler l'expérience dans les deux prochaines années[3].

La croissance externe permet notamment aux ETI de se positionner sur des innovations ou des technologies rapidement ou d'acquérir de nouvelles compétences (graphique 2). De même, l'acquisition de relais de production ou de distribution leur permet de faire connaître et d'exporter leurs produits à l'étranger. Un tiers des ETI qui souhaitent améliorer leur rentabilité peuvent avoir recours à la croissance externe en rachetant une usine dans un pays à bas coûts de production.

LE RÔLE CLÉ DU DIRIGEANT D'ETI

L'étude *Les PME qui grandissent* (KPMG, 2010)[4] a mis en lumière le rôle clé du dirigeant dans les PME de croissance. C'est lui qui insuffle « la passion du développement » et sa vision. C'est tout particulièrement le cas dans les entreprises familiales. Ainsi, l'étude *Les enjeux et clés de succès des entreprises familiales* (KPMG, 2012) montre que, même dans les périodes critiques en matière de prévisions économiques, les entreprises familiales sont déterminées à jouer la carte de la croissance. Prendre des risques et saisir des opportunités sont les leitmotivs des dirigeants des PME de croissance. Interrogés par KPMG, 80,5 % d'entre eux indiquaient avoir pris des risque et saisi des opportunités par le passé et 74,5 % se déclaraient prêts à en reprendre à l'avenir. Au cœur de la crise en 2009, la prise de risque était toujours plébiscitée par 63 % des PME de croissance et considérée comme le plus sûr moyen d'avancer.

Cette attitude conquérante et volontariste se retrouve au sein des ETI, ces PME qui ont su grandir ! Le déploiement des stratégies de développement citées ci-dessus s'accompagne pour le dirigeant d'un questionnement sur son indépendance et sur le mode de management mis en œuvre. Il se situe à la frontière entre un héritage culturel venant de la PME et une gestion sociale plus structurée, à l'image des grandes entreprises.

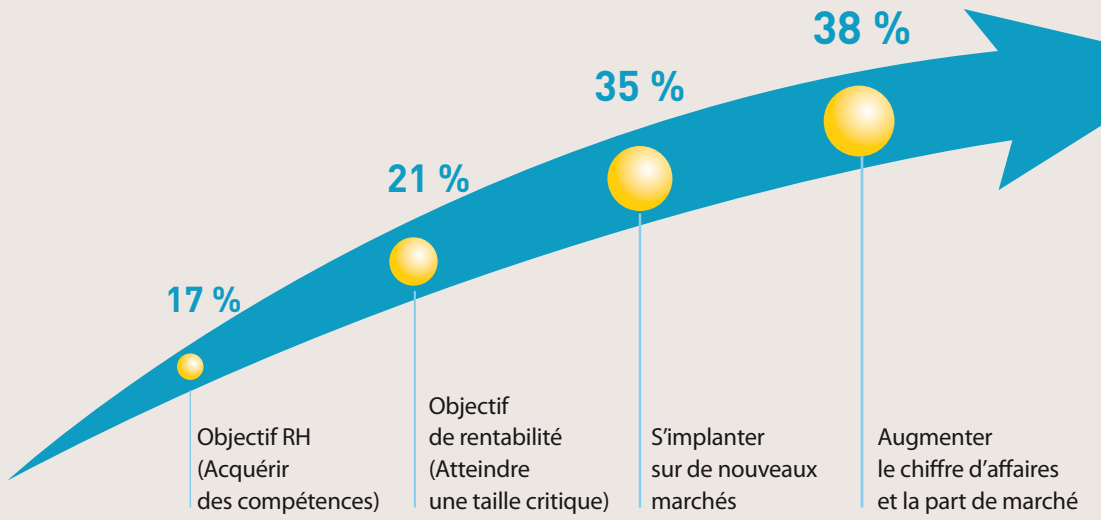
Cette dichotomie s'observe également dans le mode d'intégration des entités rachetées dans le cadre d'une opération de croissance externe. Deux modes d'intégration coexistent de manière égale au sein des ETI :
– l'intégration complète des activités ;
– la fédération de PME, qui consiste à regrouper simplement des filiales conservant chacune leur autonomie.

Dans ce dernier cas, prime le souci de préserver « un fonctionnement à taille humaine, garant du modèle entrepreneurial ». Une petite minorité d'ETI privilégient, quant à elles, la combinaison des deux schémas : une relative autonomie associée à la centralisation des systèmes d'information et de gestion des filiales.

Malgré une identité en construction, les ETI tendent à devenir une catégorie à part entière. La perte de compétitivité de la France nécessite de recréer les conditions favorables à leur développement, en encourageant notamment les rapprochements d'entreprises, en stabilisant l'environnement fiscal et en diversifiant leurs moyens de financement.

3. Source : OpinionWay pour KPMG, février 2012.
4. Étude sur les 2 000 PME qui génèrent une croissance quatre fois supérieure à la moyenne dans leur secteur d'activité sur cinq ans.

GRAPHIQUE 2 – Les motivations des ETI pour mener une opération de croissance externe



Source : KPMG, mars 2012.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise
Dans cet article, la notion d'ETI se réfère en tous points à la définition de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport).

SOURCE DES DONNÉES

L'étude s'appuie sur plusieurs sources de données :
– une recherche documentaire approfondie s'appuyant sur les publications et rapports récents sur les ETI ;
– l'analyse des données à partir de l'élaboration d'une base complète (source : Diane 2000 à 2009, bureau Van Dijk). Ont été exclues de l'analyse :
- les sociétés correspondant aux secteurs banque, assurance, agriculture et appartenant à l'État,
- les entités dont la maison-mère ne répond pas aux critères ETI (*de facto*, exclusion des filiales des grands groupes),
- les filiales d'entreprises étrangères ne répondant pas aux critères des ETI.

En revanche, les *holdings* dont le portefeuille de participations (essentiellement dans des PME) satisfait aux critères ETI ont été inclues ;
– deux sondages quantitatifs réalisés par OpinionWay en mars 2011 et février 2012 auprès d'un échantillon représentatif de 250 dirigeants d'ETI. Les données ont été redressées selon la méthode des quotas (secteur, région et taille salariale des ETI) ;
– la réalisation d'une centaine d'entretiens de dirigeants d'ETI réalisées par KPMG en 2011.

BIBLIOGRAPHIE

– KPMG (2012a). Voyage au cœur des ETI. Une stratégie de conquêtes, mars 2012.
– KPMG (2012b). Les enjeux et clés de succès des entreprises familiales, mars 2012.
– KPMG (2010). Les PME qui grandissent, janvier 2010.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

FINANCEMENT

1. SITUATION FINANCIÈRE DES PME ..... p. 86

2. HAUT DE BILAN ..... p. 110

3. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE ..... p. 136

4. MODÈLES DE CROISSANCE
ET INVESTISSEMENTS D'AVENIR ..... p. 160

5. COMPARAISONS INTERNATIONALES ..... p. 178

1. SITUATION FINANCIÈRE DES PME

1. Les PME en France en 2011
|Jean-Luc Cayssials, François Servant
Banque de France
p. 88

Focus . Observatoire du financement des entreprises
p. 108

Malgré les perturbations des marchés financiers de l'été 2011, le financement des PME s'est maintenu. Cependant, les situations demeurent très hétérogènes et la rentabilité stagne.

L'EXPORTATION A CONTRIBUÉ À SOUTENIR L'ACTIVITÉ DES PME EN 2011. TOUTEFOIS, LA HAUSSE DES CHARGES DE PRODUCTION A AFFECTÉ LEUR RENTABILITÉ.

NE RETROUVANT PAS LEUR TAUX DE MARGE D'AVANT-CRISE, LES PME FRANÇAISES ONT PRÉSERVÉ LEUR ACCÈS AU CRÉDIT BANCAIRE, TOUT EN RESTANT ATTENTIVES AUX FUTURES ÉVOLUTIONS DU PAYSAGE RÉGLEMENTAIRE.

Les PME ont subi la crise des marchés financiers de l'été 2011, qui a affecté leur taux de marge. Aussi, leur rentabilité économique varie-t-elle peu, malgré une faiblesse en fin d'année 2011. Leur taux d'épargne se replie à 12,4 % en valeur moyenne, ce qui masque une forte hétérogénéité des situations, quel que soit l'angle sectoriel ou distributif.

Les besoins en financement progressent en raison notamment de la reconstitution de stocks.

Après deux ans de repli marqué, les investissements repartent timidement à la hausse. Cependant, rapporté à la valeur ajoutée, le taux d'investissement reste à un de ses niveaux les plus bas, inférieur à 15 %. Et, en tenant compte des besoins en fonds de roulement, le taux d'autofinancement se dégraderait de 10 points.

Les capitaux propres des PME, qui se sont renforcés régulièrement depuis la fin des années 1990, n'augmentent que modérément, essentiellement par affectation des résultats.

Les futures exigences réglementaires (Bâle III et Solvency II) qui s'appliqueront aux banques et assurances ne devraient pas à terme faciliter l'accès au crédit des PME.

1. LES PME EN FRANCE EN 2011

| Jean-Luc Cayssials, François Servant
Banque de France – Direction des Entreprises

1.1. Le climat économique, moins porteur à partir de l'été, affecte valeur ajoutée et taux de marge
p. 89

1.2. Une profitabilité stable en phase de reprise fragilise le taux d'épargne des PME
p. 91

1.3. Le besoin en fonds de roulement augmente, l'investissement s'accroît peu
p. 94

1.4. Les capitaux propres et l'endettement augmentent
p. 98

MOTS CLÉS

PME, ACTIVITÉ, RENTABILITÉ, INVESTISSEMENT, ENDETTEMENT, CAPITAUX PROPRES.

Les capitaux propres des PME se sont renforcés en 2011.

Malgré une activité bien orientée en 2011, la rentabilité stagne en raison de charges de production élevées et les structures financières demeurent hétérogènes. Le taux d'investissement cesse de se dégrader, mais il demeure bas.

Le taux de marge des PME progresse légèrement ; à 22,3 %, il demeure proche de sa moyenne des quinze dernières années. Les rentabilités économique et financière sont en revanche stables. La rentabilité financière est négative pour une PME sur cinq.

Le taux d'épargne se replie à 12,4 % ; il est inférieur à 5 % pour une PME sur quatre. Il est pénalisé par l'augmentation des dividendes versés, consécutive à la hausse des résultats en 2010.

Corrélé au dynamisme de leur activité, le besoin de financement des PME progresse en 2011. Leur besoin en fonds de roulement s'accroît, sous l'effet notamment de la reconstitution des stocks. Les délais de paiement se réduisent marginalement. L'investissement cesse de se dégrader ; il progresse, légèrement pour l'ensemble des PME (+ 1 %), plus significativement pour les seules PMI (+ 4,5 %). La trésorerie nette se stabilise à un niveau moyen élevé (20 % du bilan), mais elle est presque nulle pour une PME sur dix.

Les capitaux propres des PME se renforcent à nouveau, mais un peu moins qu'en 2010, tandis que l'endettement progresse peu. La structure financière des PME reste toutefois caractérisée par l'hétérogénéité des situations individuelles. Au sein des PME, les très petites entreprises (TPE) disposent globalement de capitaux propres ajustés au volume des crédits bancaires souscrits, même si certaines d'entre elles présentent des taux d'endettement élevés.

1.1. LE CLIMAT ÉCONOMIQUE, MOINS PORTEUR À PARTIR DE L'ÉTÉ, AFFECTE VALEUR AJOUTÉE ET TAUX DE MARGE

LA HAUSSE DES CHARGES DE PRODUCTION LIMITE LA CRÉATION DE VALEUR AJOUTÉE

Supérieure de deux points en moyenne à la croissance du chiffre d'affaires, la hausse des consommations intermédiaires limite à 6 % le supplément de valeur ajoutée créée par les PME* en 2011 (tableau 1).

Deux facteurs concourent à minorer la richesse créée par les PME en 2011. D'une part, la croissance des consommations intermédiaires est alimentée en volume par l'intensification du cycle productif, dans une période de reprise économique graduelle. D'autre part, dans les secteurs très consommateurs en matières premières, le renchérissement des coûts d'achat unitaires sur certains produits bruts affecte directement les coûts de production. Aussi les secteurs de l'industrie manufacturière et du transport connaissent-ils, sur la première partie, de l'année 2011, des hausses de prix sur les produits pétroliers, agro-industriels ou miniers.

Parallèlement, les PME supportent un alourdissement de leurs charges de personnel sensiblement plus fort qu'en 2010 (tableau 2). En 2011, leurs effectifs permanents progressent de 4 %, après une année de stagnation, tandis que le coût du travail, charges comprises, se renchérit de 3,6 % sur l'ensemble de l'année (+ 2,8 % hors charges). Les charges de personnel extérieur

> Hausse sensible des charges de personnel des PME en 2011, en particulier pour le personnel extérieur.

TABLEAU 1 – Les consommations intermédiaires et la valeur ajoutée, 2009-2011 (en %)

En %	Répartition de la valeur ajoutée	Variation annuelle								
		Achats de marchandises et matières premières			Autres charges externes			Valeur ajoutée		
	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
PME mono-unité légale	43,3	– 6,5	3,0	10,6	– 3,9	3,9	7,5	– 2,5	2,6	5,6
PME multi-unités légales	47,7	– 6,6	2,6	9,7	– 4,5	4,5	8,5	– 4,6	3,6	5,9
PME étrangères	9,0	– 13,0	7,7	13,0	– 7,8	4,5	7,7	– 7,0	5,3	8,5
Ensemble des PME	**100**	**– 7,3**	**3,4**	**10,4**	**– 4,6**	**4,2**	**8,0**	**– 3,9**	**3,3**	**6,0**
Dont principaux secteurs :										
Industrie manufacturière	*23,5*	*– 13,2*	*5,9*	*14,1*	*– 7,6*	*4,0*	*8,7*	*– 9,4*	*3,4*	*6,7*
Construction	*16,5*	*– 6,0*	*0,0*	*9,7*	*– 5,2*	*0,8*	*11,1*	*– 2,9*	*– 1,8*	*4,4*
Commerce	*28,3*	*– 5,7*	*2,7*	*9,4*	*– 1,6*	*4,3*	*5,7*	*– 2,9*	*3,4*	*5,6*
Transports et entreposage	*5,4*	*– 16,6*	*11,1*	*19,5*	*– 9,1*	*7,8*	*7,4*	*– 2,5*	*2,8*	*4,9*
Soutien aux entreprises	*11,5*	*– 4,7*	*3,1*	*15,4*	*– 4,8*	*5,5*	*9,2*	*– 2,2*	*5,2*	*7,1*

Champ : PME non financières au sens de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) ayant remis leur bilan en 2010 et 2011.

Note de lecture : les variations sont calculées sur un échantillon de PME dont les bilans sont présents dans FIBEN pour deux exercices consécutifs (population cylindrée). Les entrées et sorties de l'échantillon dues à des absorptions, des défaillances ou des créations ne sont pas prises en compte. La taille et le secteur retenus sont ceux de l'année n – 1, quelle que soit la situation de l'entreprise pour l'année n (on retient donc la taille et le secteur de 2010 lorsqu'on compare 2011 à 2010, et celle de 2009 lorsqu'on compare 2010 à 2009).

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

s'accroissent plus encore, sous l'effet du recours accru au travail intérimaire, en particulier dans l'industrie et le transport. Tous secteurs confondus, les dépenses de personnel extérieur, qui avaient déjà nettement redémarré en 2010 (+ 8,3 %) progressent de près de 19 % en 2011. Elles représentent désormais 6 % de l'ensemble des charges de personnel des PME (près de 11 % dans la construction).

Les impôts à la production augmentent enfin de 1,5 % en 2011, après avoir nettement reculé à l'issue de la réforme de la taxe professionnelle de 2010 (mise en place de la contribution économique territoriale).

Au total, l'ensemble des charges de personnel et de l'impôt sur la production représente un peu plus de 77 % de la valeur ajoutée des PME et 79 % de celle des PMI. Grâce à la hausse de la valeur ajoutée, ce poids diminue pour la deuxième année consécutive (– 0,5 point), revenant à son niveau d'avant-crise. Il reste proche de sa moyenne des quinze dernières années.

Le taux de marge des PME ne retrouve pas son niveau d'avant la crise

L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) augmente de 7,5 %, les charges de personnel (en particulier les impôts liés à la production) progressant moins rapidement que la valeur ajoutée.

Le taux de marge, calculé en rapportant l'EBE à la valeur ajoutée, augmente pour sa part de 0,3 point en 2011 pour atteindre 22,3 %, soit un niveau proche de la moyenne de long terme (graphique 1). Ce taux avait fortement reculé avec la crise ; mais après être descendu à 20,4 % en 2009, il a par la suite bénéficié de la reprise et des effets positifs induits par la réforme de la taxe professionnelle. Cependant, l'amélioration observée au cours des douze derniers mois ne permet pas aux PME de retrouver les taux de marge qu'elles dégageaient en 2007 (23,8 %). Dans l'industrie manufacturière, leur taux de marge atteint à peine 21 %, l'un des plus faibles mesurés depuis

TABLEAU 2 – Les effectifs et les charges de personnel, 2009-2011 (en %)

	Répartition des charges de personnel	Variation annuelle											
		Effectifs permanents			Charges de personnel			*… dont charges de personnel extérieur*			Excédent brut d'exploitation		
	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
PME mono-unité légale	43,9	0,7	2,7	4,5	0,4	3,1	5,6	– 10,7	6,9	19,6	– 12,8	4,8	6,5
PME multi-unités légales	47,3	– 0,6	1,0	3,5	– 0,5	2,8	5,7	– 12,5	8,6	17,1	– 17,7	10,4	6,7
PME étrangères	8,8	– 1,9	0,7	4,0	– 2,2	3,3	6,1	– 22,8	11,4	28,5	– 24,0	15,4	18,8
Ensemble des PME	**100,0**	**– 0,1**	**1,7**	**4,0**	**– 0,3**	**3,0**	**5,7**	**– 12,8**	**8,3**	**18,9**	**– 16,1**	**8,3**	**7,5**
Dont principaux secteurs :													
Industrie manufacturière	*24,0*	*– 2,7*	*– 0,6*	*2,4*	*– 3,5*	*2,1*	*6,0*	*– 24,6*	*14,7*	*25,5*	*– 29,7*	*15,0*	*10,6*
Construction	*18,1*	*1,0*	*0,7*	*3,2*	*0,3*	*1,4*	*5,3*	*– 9,7*	*0,9*	*14,1*	*– 15,5*	*– 11,4*	*1,5*
Commerce	*27,0*	*0,2*	*1,4*	*3,4*	*1,0*	*2,6*	*4,5*	*– 3,2*	*6,3*	*17,6*	*– 14,5*	*9,1*	*9,0*
Transports et entreposage	*5,6*	*– 0,3*	*3,1*	*5,1*	*– 1,1*	*4,5*	*6,4*	*– 9,9*	*18,9*	*23,5*	*– 8,1*	*2,8*	*3,6*
Soutien aux entreprises	*12,3*	*1,1*	*5,4*	*8,3*	*0,7*	*4,8*	*7,1*	*– 8,4*	*11,4*	*17,4*	*– 15,8*	*11,6*	*6,6*

Champ : PME non financières au sens de la LME ayant remis leur bilan en 2010 et 2011.

Note de lecture : les variations sont calculées sur un échantillon de PME dont les bilans sont présents dans FIBEN pour deux exercices consécutifs (population cylindrée). Les entrées et sorties de l'échantillon dues à des absorptions, des défaillances ou des créations ne sont pas prises en compte. La taille et le secteur retenus sont ceux de l'année n – 1, quelle que soit la situation de l'entreprise pour l'année n (on retient donc la taille et le secteur de 2010 lorsqu'on compare 2011 à 2010, et celle de 2009 lorsqu'on compare 2010 à 2009).

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

1996, hors période de crise. Dans la construction, il passe même sous les 17 %.

1.2. UNE PROFITABILITÉ STABLE EN PHASE DE REPRISE FRAGILISE LE TAUX D'ÉPARGNE DES PME

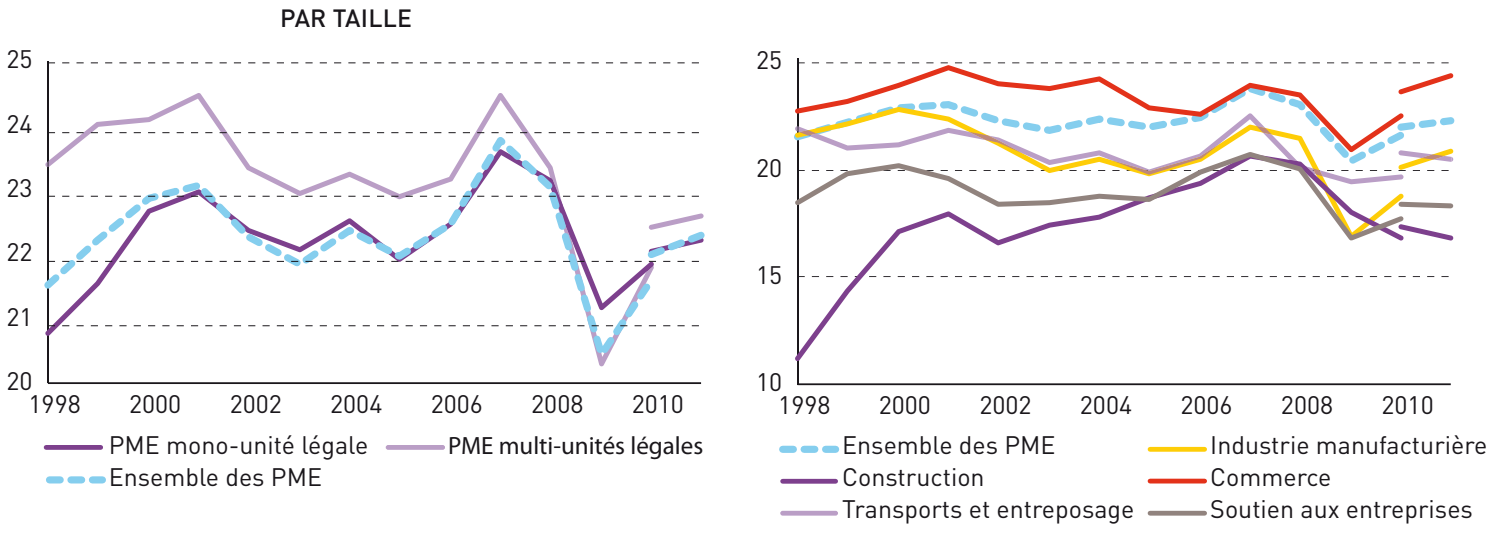
L'évolution récente des ratios de rentabilité donne un aperçu plus détaillé de la difficulté des PME à restaurer leurs niveaux de profitabilité antérieurs. L'Excédent Net d'Exploitation (ENE)[1] augmentant au même rythme que le chiffre d'affaires, le taux de marge opérationnelle reste inchangé à 4,3 %[2]. L'ENE progresse dans les mêmes proportions que le capital d'exploitation mis en œuvre[3], si bien que la rentabilité économique nette[4] des PME varie peu (graphique 2). À 9,4 %, elle reste en 2011 dans la moyenne des quinze dernières années, mais se situe plus d'un point et demi en dessous de son niveau de 2007.

Les écarts de rentabilité d'un secteur à l'autre sont importants : limitée dans les PME des transports et de l'industrie manufacturière (respectivement 5,3 % et 7,3 % en 2011), la rentabilité économique nette apparaît sensiblement plus élevée dans le soutien aux entreprises, la construction et le commerce – des secteurs dans lesquels elle est supérieure à 10 % et dont la moindre intensité capitalistique favorise la rentabilité des actifs d'exploitation. Les PME de la construction et du soutien aux entreprises subissent pour leur part depuis cinq ans un affaiblissement constant de leur rentabilité, conséquence du recul ininterrompu de leur taux de marge. Ce mouvement ne parvient pas à s'inverser en 2011.

> La rentabilité économique marque le pas en fin d'année.

GRAPHIQUE 1 – Le taux de marge des PME, 1998-2011 (en %)

Excédent brut d'exploitation sur valeur ajoutée



Champ : PME non financières définies au sens de la LME.

Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2011, les taux calculés pour les années 2010 et 2011 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Ceci explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

1. L'excédent net d'exploitation s'obtient en diminuant l'excédent brut d'exploitation des dotations aux amortissements et provisions d'exploitation (elles-mêmes nettes des reprises).

2. Le taux de marge opérationnelle est défini par le rapport ENE/CA. Les comparaisons européennes issues de la base de données BACH mettent en évidence pour 2010 un redressement beaucoup plus marqué du taux de marge opérationnelle des PME allemandes, notamment dans l'industrie manufacturière ; ce redressement devrait s'accentuer pour l'exercice 2011 (*Banque de France*, 2012).

3. Le capital d'exploitation est la somme des immobilisations d'exploitation et du besoin en fonds de roulement d'exploitation.

4. La rentabilité économique nette correspond à ENE/capital d'exploitation.

Une PME sur cinq présente en 2011 une rentabilité financière négative

Le produit des opérations hors exploitation des PME, constitué pour l'essentiel des produits financiers, est stable. Parallèlement, les charges financières progressent (+ 3,8 %). Cet alourdissement se produit dans un contexte de croissance modérée de l'endettement des PME et des taux d'intérêt sur les crédits qui leur sont octroyés.

L'impact de la progression des charges financières est toutefois compensé par leur poids limité dans l'EBE (autour de 11,5 %, soit l'un de ses plus bas niveaux mesurés depuis 1996), si bien que la Capacité d'Autofinancement (CAF)[5] des PME s'accroît de 5,4 %. La CAF marque pourtant le pas dans deux secteurs, l'immobilier et le soutien aux entreprises, confrontés à un recul de leurs résultats hors exploitation.

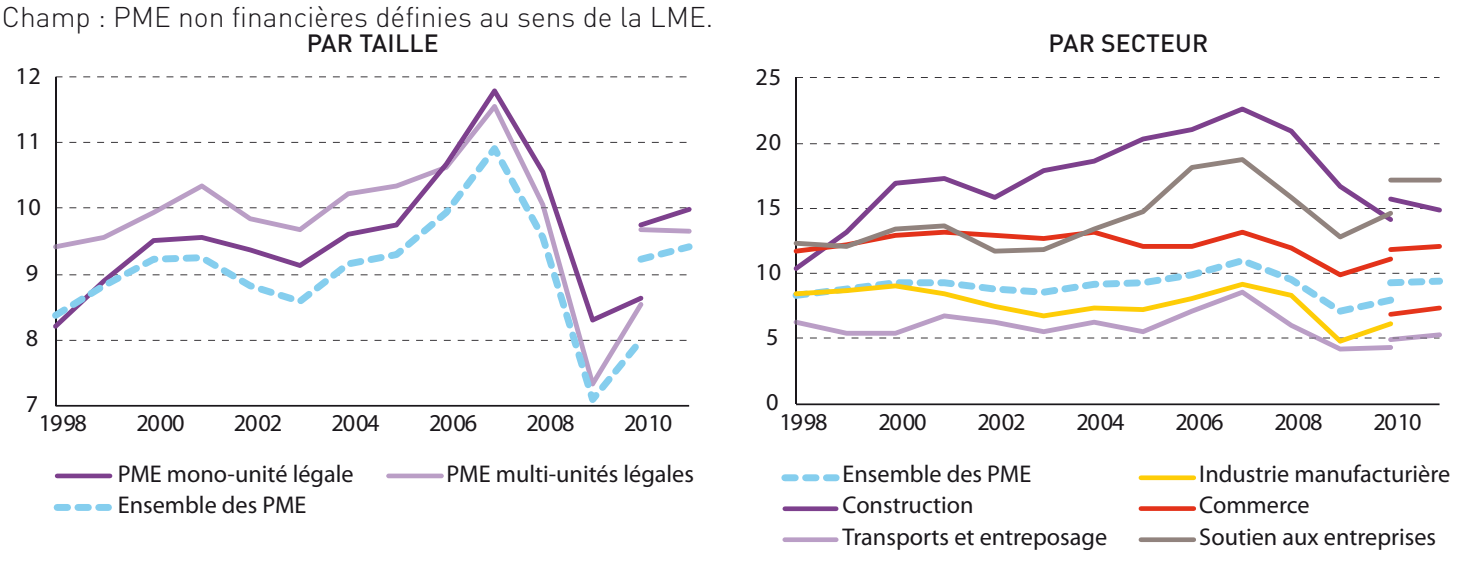
Après déduction des dotations nettes aux provisions et amortissements, elles-mêmes en hausse, la capacité nette d'autofinancement des PME progresse de 3,6 % (elle représente 3,2 % du chiffre d'affaires).

Mesurée en rapportant la CAF nette à des capitaux propres en hausse de près de 6 % (voir *infra*), la rentabilité financière nette des PME avoisine les 10 % en 2011 (graphique 3). Dans les transports, son niveau demeure plus faible que la moyenne mais se renforce pour se situer à 7,5 %. Il baisse en revanche dans les secteurs de la construction et du soutien aux entreprises pour converger vers la moyenne de l'ensemble des PME. Dans l'industrie manufacturière, il est proche de cette moyenne (à 9 %, soit une progression de 0,3 point par rapport à 2010).

GRAPHIQUE 2 – La rentabilité économique nette des PME, 1998-2011 (en %)

Excédent net d'exploitation sur capital d'exploitation

Champ : PME non financières définies au sens de la LME.



Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2011, les taux calculés pour les années 2010 et 2011 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Ceci explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

5. Capacité d'autofinancement (flux potentiel de trésorerie) = excédent brut d'exploitation + revenus des opérations hors exploitation – intérêts et charges assimilés (y compris la quote-part des frais financiers des loyers de crédit-bail) – participation des salariés – impôt sur les bénéfices.

Ces niveaux de rentabilité masquent de fortes disparités. Une PME sur cinq présente ainsi une rentabilité financière nette négative en 2011 tandis que dans un cas sur quatre, celle-ci ne dépasse pas 3,7 %. Ces proportions sont certes plus faibles qu'en 2010, mais elles traduisent toujours une dégradation par rapport à la situation prévalant avant la crise[6].

Le taux d'épargne des PME ressort à 12 % en moyenne, avec de grandes disparités

L'augmentation de la CAF (+ 5,4 %) est insuffisante pour faire progresser l'autofinancement[7] de sorte que celui-ci stagne en 2011 (+ 0,1 %, après + 10,5 % en 2010).

– La CAF est freinée :
  - d'une part, comme indiqué plus haut, les revenus financiers sont stables tandis que les charges financières des PME augmentent ;
  - d'autre part, les charges de personnel et les prélèvements de l'État s'accroissent au même rythme que l'ensemble des revenus, de sorte que leur poids dans le revenu global ne s'allège pas (respectivement 68,6 % et 8,3 %).

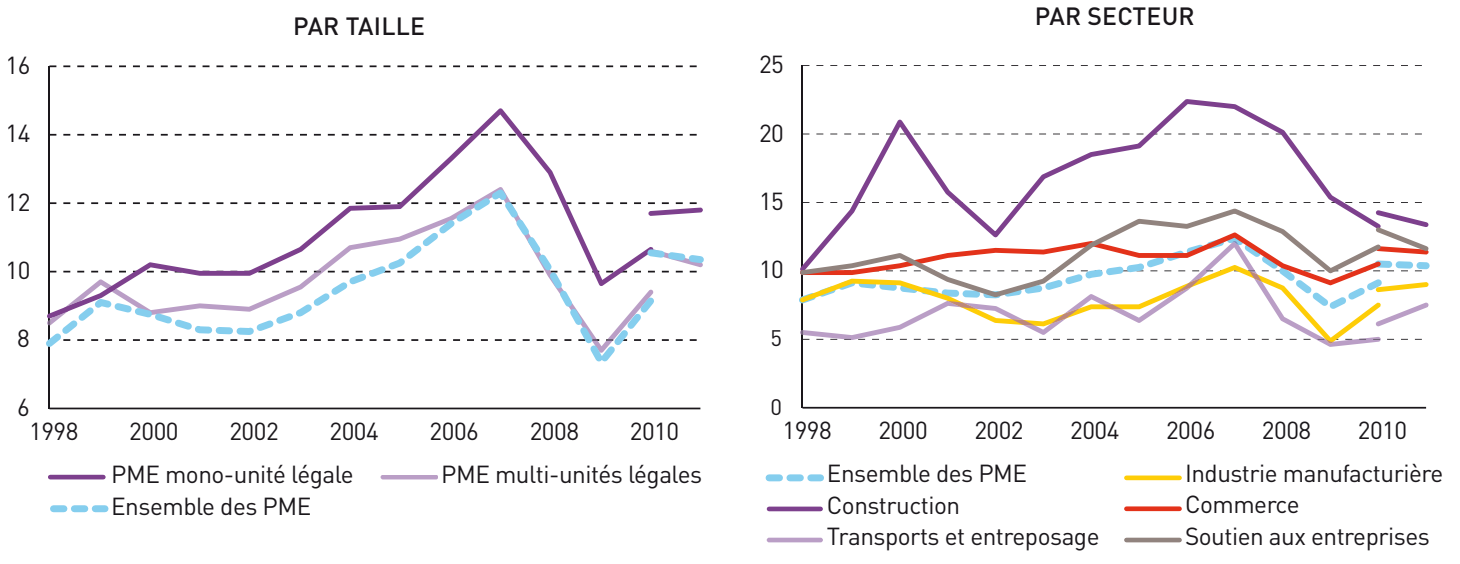
– L'autofinancement est pour sa part limité par les versements aux actionnaires et associés qui augmentent de 15,3 %, en relation avec la croissance des résultats en 2010. Ces versements concernent moins de la moitié des PME, mais ils pèsent suffisamment pour interrompre la progression de l'autofinancement calculé pour l'ensemble de la population.

Déterminé comme le rapport entre l'autofinancement et le revenu global[8], le taux d'épargne des PME se replie de 13 % à 12,4 %. Il se situe à nouveau sous sa moyenne de longue période (graphique 4). L'hétérogénéité des situations reste assez forte, que l'analyse soit menée en distribution ou sous un angle sectoriel. Un quart des PME disposent ainsi d'un taux d'épargne inférieur

> Par rapport au début des années 2000, le taux d'investissement des PME est inférieur de 19 %.

GRAPHIQUE 3 – La rentabilité financière nette des PME, 1998-2011 (en %)

CAF nette sur capitaux propres



Champ : PME non financières définies au sens de la LME.

Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2011, les taux calculés pour les années 2010 et 2011 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Ceci explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

6. En 2007, 18 % des PME affichaient une rentabilité négative. Le niveau de rentabilité délimitant le premier quartile des PME se situait à 5,4 %. Pour l'année 2011, la prise en compte des bilans tardifs, incluant une proportion plus élevée d'entreprises en difficulté (tableau C, p. 106, en partie « Méthodologie ») peut conduire à majorer pour l'instant les taux de rentabilité présentés.

7. L'autofinancement correspond à la différence entre la CAF et les dividendes payés au cours de l'exercice.

8. Le revenu global est lui-même calculé en ajoutant à la valeur ajoutée les revenus hors exploitation de l'entreprise.

à 5 % (voire d'un taux négatif pour une PME sur dix). Par ailleurs, l'écart entre le taux sectoriel le plus élevé (les transports) et le taux le plus faible (la construction) atteint environ 6 points.

La hausse de l'activité alimente celle du besoin en fonds de roulement des PME.

1.3. LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT AUGMENTE, L'INVESTISSEMENT S'ACCROÎT PEU

En 2011, le Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation (BFRE) des PME augmente de 5,2 %, soit un peu moins rapidement que le chiffre d'affaires (tableau 3). Son poids, exprimé en jours de chiffre d'affaires, se contracte donc légèrement pour atteindre 32,7 jours. Il évolue peu depuis le début des années 2000, après s'être sensiblement replié à la fin des années 1990 (en 1996, il représentait plus de 40 jours de chiffre d'affaires).

Le BFRE s'accroît plus particulièrement dans le commerce (+ 8,7 %) et l'industrie manufacturière (+ 6,6 %). Il diminue en revanche dans le soutien aux entreprises et les transports.

La croissance du BFRE des PME résulte principalement de la variation des stocks : + 7,7 % contre + 1,6 % en 2010. Ce renforcement est en ligne avec la hausse du chiffre d'affaires. Comme évoqué plus haut, la reconstitution des stocks a été un facteur important de soutien de la croissance en 2011.

GRAPHIQUE 4 – Le taux d'épargne des PME, par taille et par secteur, 1998-2011 (en %)
Autofinancement sur revenu global

Champ : PME non financières définies au sens de la LME.

Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2011, les taux calculés pour les années 2010 et 2011 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Ceci explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

TABLEAU 3 – L'évolution des besoins en fonds de roulement d'exploitation des PME, 2009-2011 (en %)

En %	Répartition du BFRE	Variation annuelle								
		BFRE			… dont crédit interentreprises [a]			… dont stocks		
	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
PME mono-unité légale	40,5	– 3,7	2,3	5,2	1,9	10,9	4,9	– 2,5	2,2	6,9
PME multi-unités légales	48,2	– 7,2	1,9	5,5	– 1,5	14,4	– 0,5	– 5,0	1,1	8,4
PME étrangères	11,3	– 18,6	– 3,0	3,8	– 18,8	– 5,1	2,7	– 9,8	1,7	6,6
Ensemble des PME	**100**	**– 7,5**	**1,4**	**5,2**	**– 4,1**	**9,0**	**2,3**	**– 4,5**	**1,6**	**7,7**
Dont principaux secteurs :										
Industrie manufacturière	*36,1*	*– 9,3*	*2,4*	*6,6*	*– 13,3*	*– 3,0*	*1,9*	*– 5,2*	*4,8*	*8,7*
Construction	*11,4*	*– 3,2*	*3,0*	*2,0*	*10,8*	*18,7*	*6,5*	*– 7,1*	*– 4,8*	*5,1*
Commerce	*43,4*	*– 6,1*	*2,2*	*8,7*	*– 1,9*	*– 3,0*	*9,7*	*– 3,8*	*2,3*	*8,9*
Transports et entreposage	*0,9*	*– 32,4*	*9,2*	*– 2,5*	*– 7,9*	*10,2*	*4,1*	*3,2*	*6,9*	*11,1*
Soutien aux entreprises	*2,6*	*– 10,9*	*5,5*	*– 5,4*	*– 2,6*	*7,3*	*4,8*	*1,3*	*5,4*	*9,3*

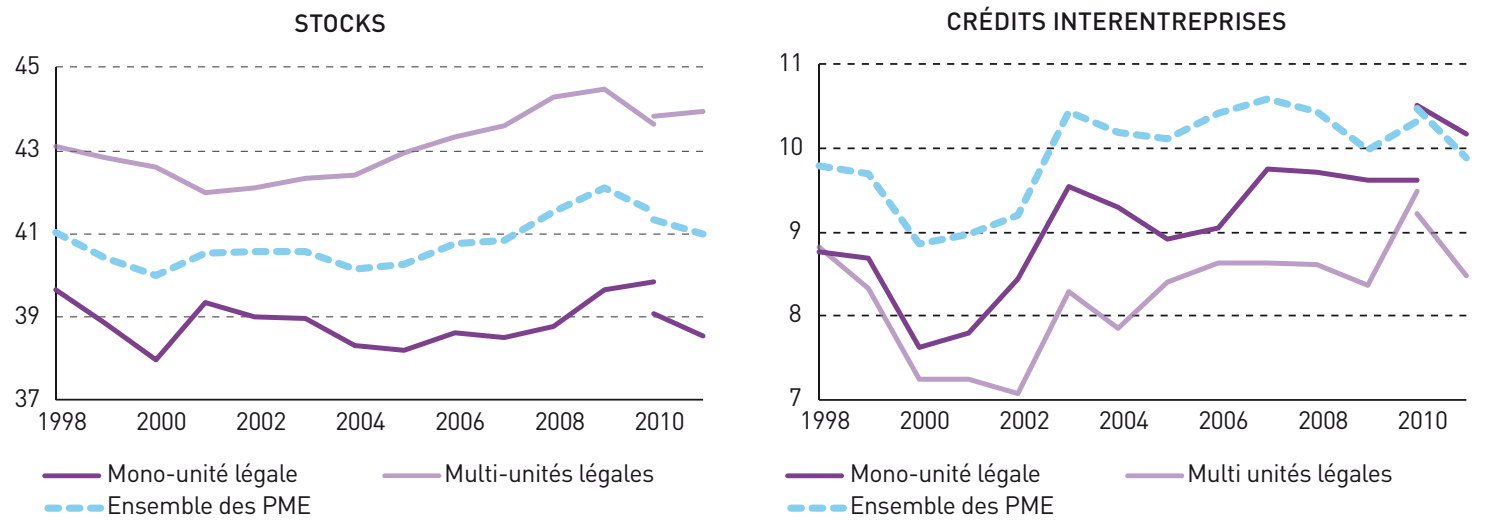
a. *Le Crédit Interentreprises (CIE) est calculé par différence entre le crédit clients (paiements attendus) et le crédit fournisseurs (paiements en attente de décaissement). Pour les principaux secteurs, ce solde, également appelé solde commercial, est positif, sauf pour le secteur du commerce où il est structurellement négatif. Dans ce dernier cas, le CIE constitue une ressource : le financement que l'entreprise retire de son crédit fournisseurs est supérieur au crédit qu'elle-même consent à ses clients. Un taux de variation positif du CIE signifie soit une hausse des ressources (cas du commerce), soit une hausse du besoin de financement (cas des autres secteurs).*

Champ : PME non financières au sens de la LME ayant remis leur bilan au cours de 2 exercices consécutifs (population cylindrée).

Notes de lecture : les variations sont calculées sur un échantillon de PME dont les bilans sont présents dans FIBEN pour deux exercices consécutifs (population cylindrée). Les entrées et sorties de l'échantillon dues à des absorptions, des défaillances ou des créations ne sont pas prises en compte. La taille et le secteur retenus sont ceux de l'année n – 1, quelle que soit la situation de l'entreprise pour l'année n (on retient donc la taille et le secteur de 2010 lorsqu'on compare 2011 à 2010, et celle de 2009 lorsqu'on compare 2010 à 2009).

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

GRAPHIQUE 5 – L'évolution des stocks et du crédit interentreprises, 1998-2011 (en jours de chiffre d'affaires)



Champ : PME non financières définies au sens de la LME.

Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2011, les taux calculés pour les années 2010 et 2011 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Ceci explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

La seconde composante du BFRE, le crédit inter-entreprises, augmente plus modérément de 2,3 %. Le poids des créances clients et des dettes fournisseurs se contracte marginalement en 2011, après une légère reprise en 2010. L'évolution du solde commercial, inférieur à 10 jours de chiffre d'affaires (– 0,6 jour), traduit une légère amélioration des délais de paiement clients des PME en 2011 (graphique 5).

Ce constat statistique doit être interprété avec prudence car il est en partie lié à un effet de base : l'exercice 2011 est comparé à une année 2010 caractérisée par une variation moins favorable des délais de paiement, en relation avec l'effet de cycle[9]. La baisse des délais de paiement, accélérée par la mise en œuvre de la LME, marque donc le pas en 2010 et 2011. Dans un contexte de nouvelle dégradation du climat économique, les enquêtes qualitatives menées auprès des entreprises semblent indiquer un nouvel allongement des délais au tournant des années 2011 et 2012.

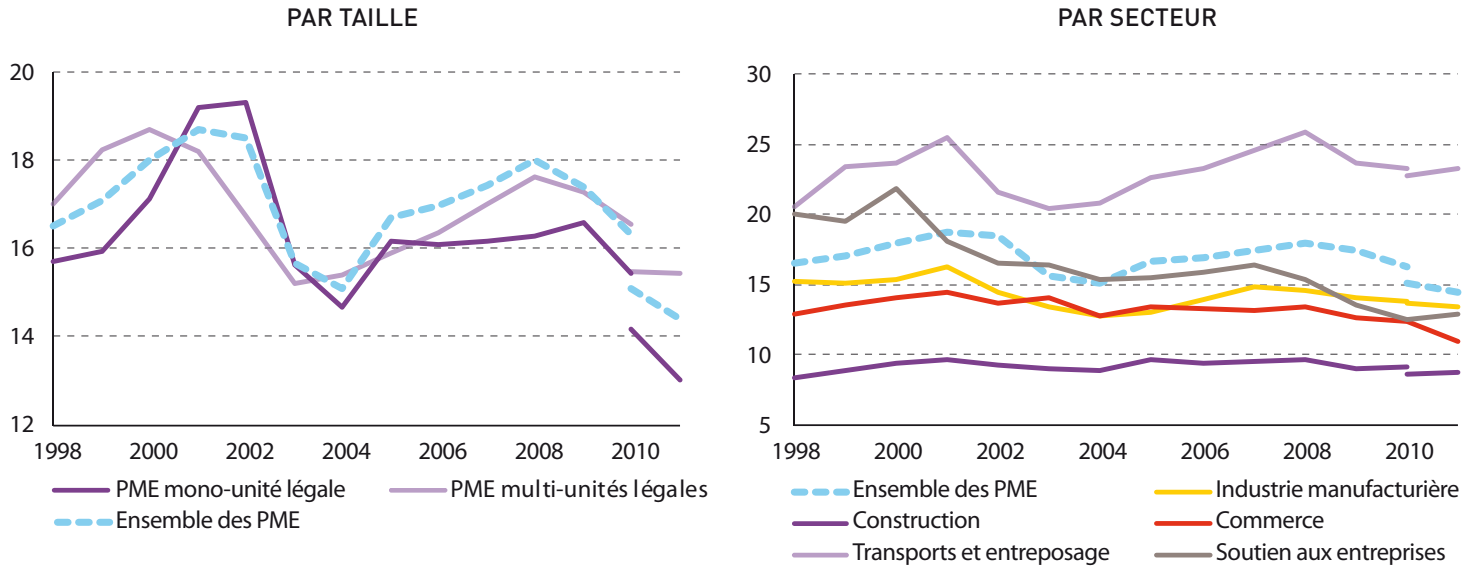
Après deux années de contraction, l'investissement augmente faiblement

L'investissement des PME redémarre légèrement en 2011, après deux années de repli[10]. Il progresse de 1,0 % pour l'ensemble des PME et de 4,5 % pour les PMI. Seul le commerce réduit encore ses dépenses d'investissement en 2011. La tendance de l'année est par ailleurs tirée par les PME multi-unités légales (+ 5,7 %), alors que les entreprises mono-unité légale ou filiales de sociétés étrangères diminuent leurs acquisitions d'immobilisations.

En définitive, la reprise de l'investissement des PME s'avère modeste et ne traduit pas de véritable rebond. Elle se traduit néanmoins par l'augmentation des stocks d'immobilisations nettes d'exploitation, dont le niveau progresse de 4 % en 2011 (après une phase de fort ralentissement en 2008-2010).

GRAPHIQUE 6 – Le taux d'investissement des PME, par taille et par secteur, 1998-2011 (en %)

Investissement d'exploitation y compris acquisition par crédit-bail sur valeur ajoutée



Champ : PME non financières définies au sens de la LME.

Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2011, les taux calculés pour les années 2010 et 2011 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Ceci explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

9. En 2010, l'activité des entreprises est progressivement repartie à la hausse, entraînant le relèvement des encours de créances et de dettes commerciales enregistrés dans les bilans de fin d'année.

10. L'investissement d'une entreprise correspond à la somme de ses flux d'acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles, y compris celles financées par crédit-bail.

Au total, rapporté à la valeur ajoutée, l'effort d'investissement réalisé par les PME en 2011 est toujours l'un des plus faibles observés depuis quinze ans (graphique 6). À moins de 15 %, le taux d'investissement des PME se situe en 2011 très en dessous des niveaux du début des années 2000 (près de 19 %). Autre facteur de fragilité, l'effort repose sur une minorité d'entreprises, les trois quarts des PME présentant un taux d'investissement inférieur à 11 %. Malgré une activité mieux orientée depuis deux ans, les perspectives économiques demeurent incertaines et n'encouragent pas les PME à programmer ou concrétiser de nouveaux projets.

Le poids de la trésorerie accumulée à la date de clôture des bilans se stabilise

La trésorerie constatée à la clôture des comptes continue de croître : + 5 % en moyenne en 2011.

Sa part dans l'ensemble des actifs du bilan se stabilise à un peu plus de 20 % (près de 22 % pour les seules PME mono-unité légale). Stable depuis deux ans, elle a pratiquement doublé depuis 1996 (graphique 7).

Cette analyse porte sur la situation prévalant à la clôture des comptes, sans fournir d'information sur les variations de trésorerie infra-annuelles ; elle ne permet donc pas de détecter d'éventuelles tensions ponctuelles en cours d'exercice comptable.

Par ailleurs, si une fois agrégées, les disponibilités dont disposent les PME à la date de clôture des comptes semblent relativement abondantes, tel n'est pas le cas pour une part très significative d'entre elles : pour un quart des PME, le ratio trésorerie sur total de l'actif s'avère en effet inférieur à 5 %, et même proche de 0 % dans un cas sur dix.

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

TABLEAU 4 – La variation de l'investissement des PME, 2009-2011 (en %)

En %	Répartition de l'investissement	Variation annuelle de l'investissement			Taux d'investissement [a]		Taux d'autofinancement [b]	
	2011	2009	2010	2011	2010	2011	2010	2011
PME mono-unité légale	38,4	– 20,7	– 16,1	– 3,2	14,2	13,0	92,6	96,0
PME multi-unités légales	51,8	– 9,7	– 8,3	5,7	15,5	15,5	93,9	87,5
PME étrangères	9,8	– 39,5	– 23,7	– 5,1	17,5	15,4	44,1	65,4
Ensemble des PME	**100,0**	**– 18,6**	**– 13,2**	**1,0**	**15,1**	**14,4**	**88,2**	**88,6**
Dont principaux secteurs :								
Industrie manufacturière	*22,2*	*– 14,7*	*– 4,6*	*4,5*	*13,7*	*13,4*	*95,8*	*92,9*
Construction	*10,1*	*– 15,8*	*– 11,9*	*4,7*	*8,1*	*8,8*	*114,9*	*105,2*
Commerce	*21,6*	*– 21,0*	*– 10,1*	*– 6,8*	*10,9*	*11,0*	*107,9*	*118,0*
Transports et entreposage	*8,8*	*– 18,5*	*– 16,3*	*7,4*	*19,7*	*23,3*	*76,7*	*73,6*
Soutien aux entreprises	*10,1*	*– 25,1*	*– 12,1*	*9,9*	*11,4*	*12,9*	*86,6*	*75,2*

a. *Taux d'investissement = Investissement / Valeur ajoutée.*
b. *Taux d'autofinancement = Autofinancement / Investissement.*

Champ : PME non financières au sens de la LME ayant remis leur bilan au cours de deux exercices consécutifs (population cylindrée)

Note de lecture : la contraction de l'investissement en 2009 et 2010 est de moindre ampleur si l'on prend en compte l'ensemble des bilans de PME disponibles dans FIBEN, sans imposer leur présence deux années consécutives : la baisse de l'investissement revient alors à – 8,5 % en 2009 et à – 4,1 % en 2010.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

1.4. LES CAPITAUX PROPRES ET L'ENDETTEMENT AUGMENTENT

UNE INCERTITUDE SUR UNE NOUVELLE PROGRESSION DES CAPITAUX PROPRES EN 2012

Depuis 1998, la part des capitaux propres dans le total des ressources augmente régulièrement.

Les capitaux propres se renforcent de 5,9 % en 2011, soit pour un montant total de 10,1 Md€ (graphique 8). La tendance est principalement alimentée par l'affectation des résultats de 2010 dans les reports à nouveau ou les réserves fin 2011.

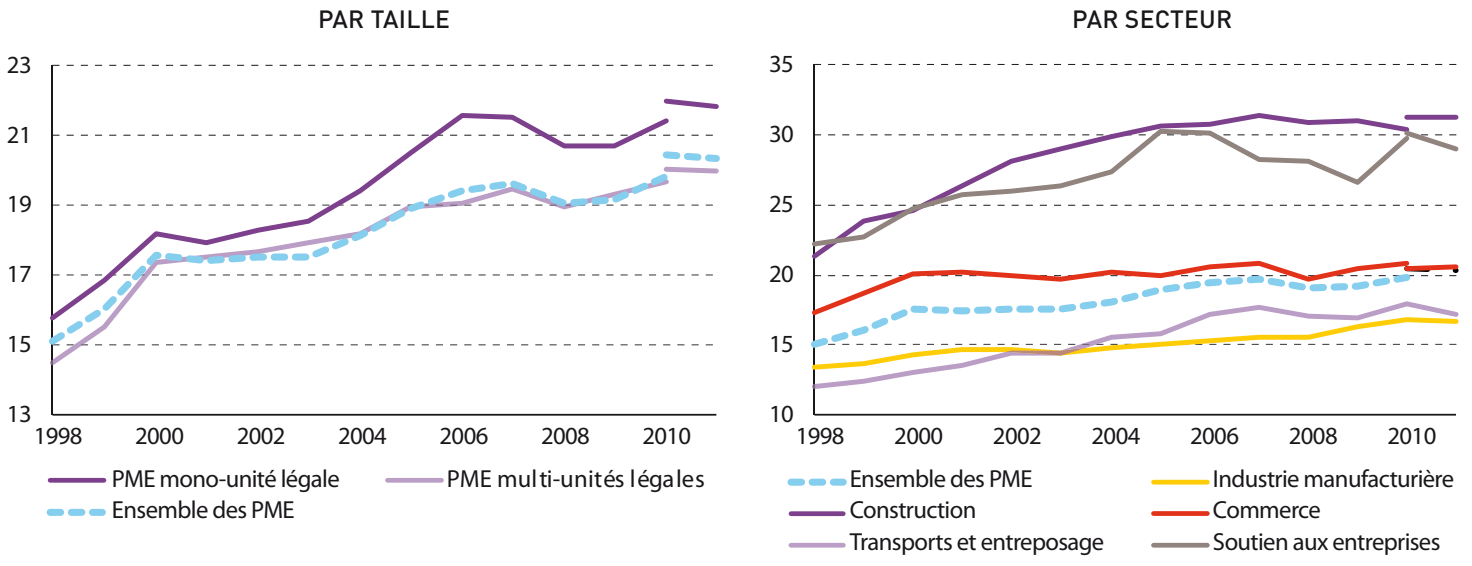
L'élévation tendancielle du niveau des fonds propres des PME se trouve ainsi confirmée, mais elle s'opère à un rythme moins élevé qu'au cours des années précédant la crise financière de 2008-2009.

De plus, sa base se fragilise. En effet, avec la plus faible progression des résultats générés en 2011, le renforcement des réserves sera conditionné en 2012 par la maîtrise des dividendes versés.

Comparé à l'endettement d'une entreprise, le niveau de ses capitaux propres fournit une indication forte sur son degré de robustesse et sa capacité à faire face à des chocs externes, comme en cas de baisse brutale de l'activité par exemple. En estimant les besoins en fonds propres qu'une entreprise doit pourvoir pour ramener son endettement à 200 % de ses capitaux propres au plus, on construit un indicateur répondant aux normes communément admises pour conclure à la soutenabilité à moyen terme de la dette souscrite par cette entreprise. En réalisant ce calcul à l'échelle de l'ensemble formé par les PME dont le taux d'endettement excède la norme des 200 % de capitaux propres à fin 2010, on peut estimer que ces entreprises, pour renforcer leur solidité, auraient un besoin en fonds propres supplémentaires de l'ordre de 19 Md€.

GRAPHIQUE 7 – Le poids de la trésorerie dans le bilan des PME, 1998-2011 (en %)

Disponibilités sur actifs du bilan



Champ : PME non financières définies au sens de la LME.

Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2011, les taux calculés pour les années 2010 et 2011 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Ceci explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

La part des capitaux propres dans les ressources des PME se stabilise

La part des capitaux propres des PME dans le total de leurs ressources se stabilise à plus de 41 %, l'ensemble des éléments du bilan progressant au même rythme que celui des capitaux propres (graphique 9).

Cette part s'est renforcée depuis la fin des années 1990, les capitaux propres augmentant toujours plus vite que les ressources. Après avoir continûment augmenté jusqu'en 2007, elle se stabilise depuis quatre ans à un niveau élevé. Symétriquement, la part des dettes à moins d'un an et celle des amortissements et provisions cumulés ont diminué. À l'actif, l'évolution la plus remarquable concerne la progression du poids de la trésorerie, qui vient compenser la baisse de la part du BFRE, notamment dans sa composante stocks.

L'hétérogénéité des capitaux propres des PME

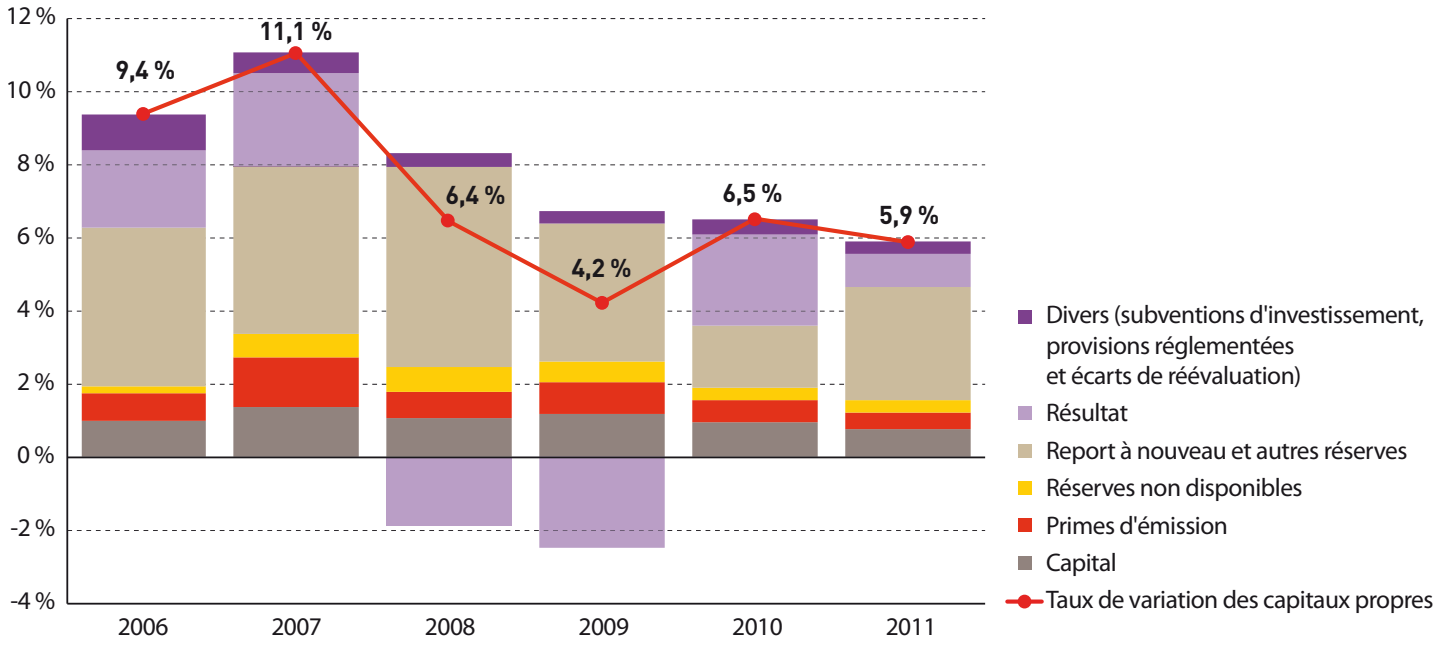
Des fonds propres parfois faibles, voire insuffisants et plus disparates que ne le montrent les données disponibles dans FIBEN.

Les PME recensées dans FIBEN ont un niveau de capitaux propres évalué en moyenne à 1,4 M€. Élevé, ce montant moyen couvre une distribution en réalité très étalée, que l'on se place du point de vue de la catégorie juridique des entreprises étudiées ou de leur dimension. En 2011, les PME multi-unités légales ou filiales de sociétés étrangères disposent de capitaux propres plus de deux fois supérieurs à la moyenne précitée, alors que les entités composées d'une seule unité légale disposent en moyenne de 600 000 euros.

Les situations les plus critiques représentent une part significative de la population. Sur la période récente, le nombre de PME présentant un faible niveau de fonds propres tend même à s'accroître. La proportion d'entreprises ayant consommé l'intégralité de leurs fonds propres et au-delà (fonds propres négatifs) passe ainsi de 7 % à 9 % entre 2008 et 2010.

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

GRAPHIQUE 8 – Variation des capitaux propres et de leurs composantes, 2006-2011 (en %)



Champ : PME non financières au sens de la LME ayant remis leur bilan au cours de deux exercices consécutifs (population cylindrée).

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

Malgré une légère reprise des encours de dettes, le taux d'endettement des PME baisse

64%

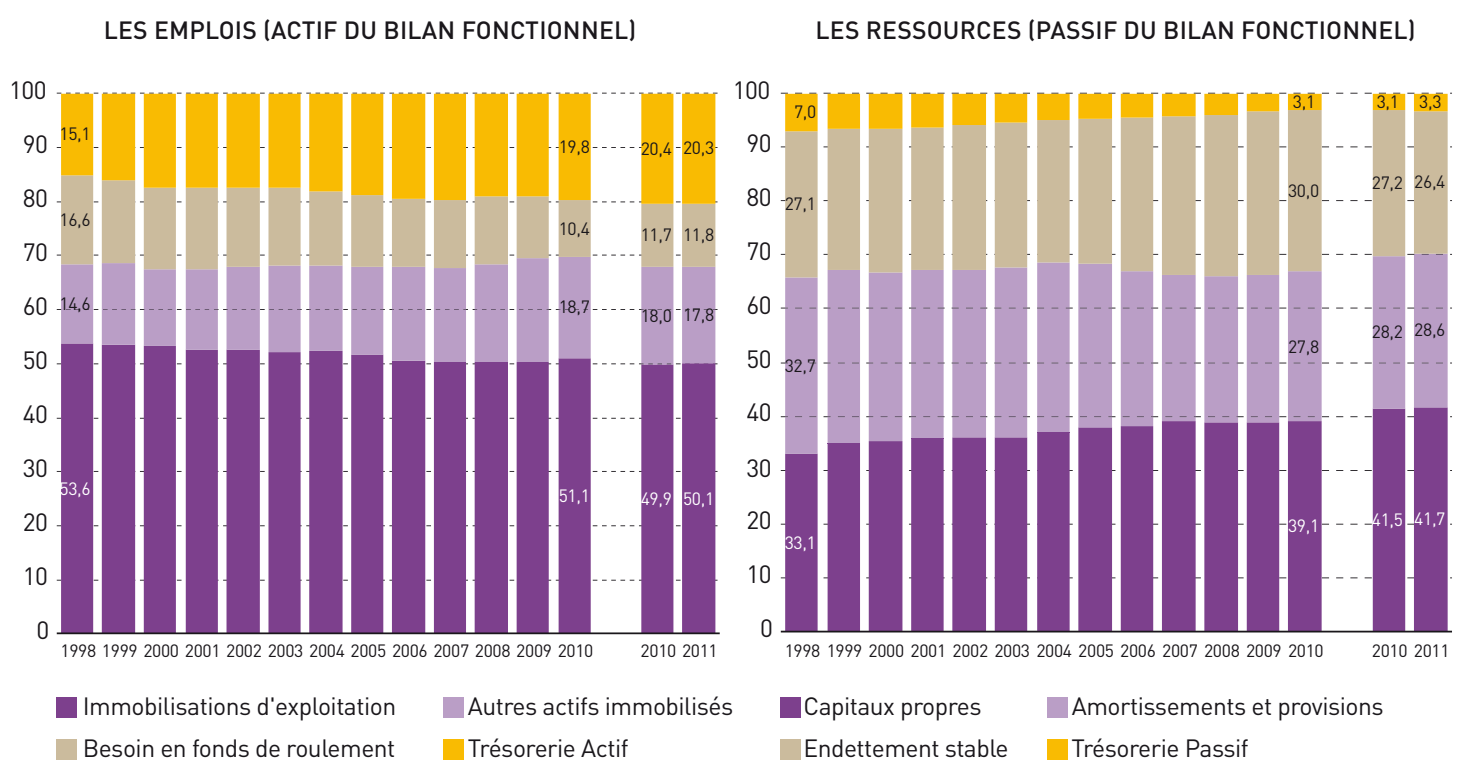
de crédits bancaires dans l'endettement total des PME, un niveau stable depuis 15 ans.

L'endettement financier des PME en France est majoritairement composé de crédits bancaires (graphique 10). Ceux-ci représentent 64 % de l'endettement total des PME en 2011, un niveau relativement stable depuis quinze ans. En revanche, le poids des concours bancaires courants dans l'endettement total n'a cessé de se réduire jusqu'en 2010, pour descendre sous les 9 %[11]. Il a ainsi été divisé par plus de deux entre 1996 et 2010, même si à la faveur de la reprise de l'activité, il affiche un frémissement en 2011 (9,2 %).

Le poids de l'endettement bancaire varie selon la structure juridique des entreprises. Dans le cas des PME mono-unité légale, l'endettement financier constitué de dettes bancaires prédomine (sous différentes formes : concours bancaires, dettes bancaires à plus d'un an, crédit-bail). Dans le cas des PME multi-unités légales ou filiales de sociétés étrangères, les autres formes de crédit que sont le financement intragroupe et la dette obligataire sont davantage présentes. Toutefois, le recours au financement obligataire demeure marginal : toutes entreprises confondues, il représente moins de 1,5 % de l'endettement financier des PME en 2011.

L'endettement financier redémarre en 2011, avec un taux de croissance de 3,5 %, légèrement plus soutenu qu'en 2009 et 2010 (tableau 5). L'endettement bancaire progresse plus modestement (+ 1,3 %), après le léger recul de 2009 et 2010.

GRAPHIQUE 9 – La structure du bilan fonctionnel des PME, 1998-2011 (en %)



Champ : PME non financières au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

11. Les concours bancaires courants sont constitués des crédits bancaires à moins d'un an et des effets escomptés non échus.

TABLEAU 5 – L'évolution de l'endettement des PME, 2009-2011 (répartition et variation en %)

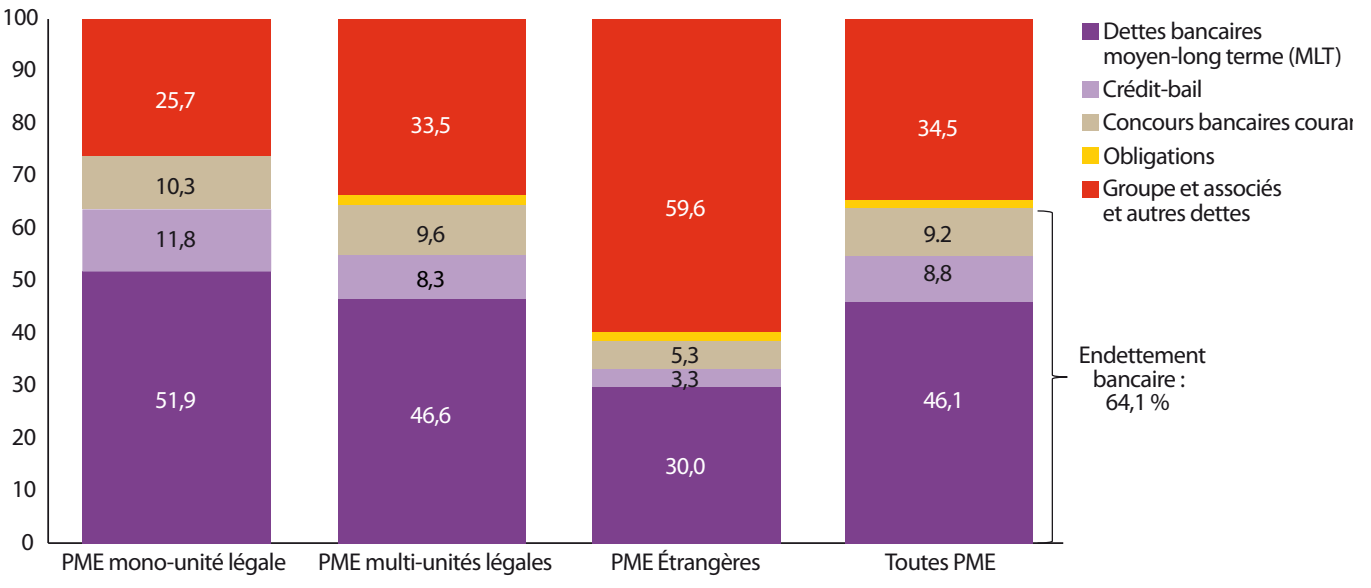
En %	Répartition de l'endettement financier	Variation annuelle											
		Variation de l'endettement financier			Variation de l'endettement bancaire			Variation des obligations			Intragroupe, associés et autres dettes		
	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
PME mono-unité légale	33,1	0,1	1,2	2,9	– 0,9	0,6	0,6	2,1	– 19,8	13,3	3,5	3,8	9,8
PME multi-unités légales	53,0	2,3	1,5	3,7	– 1,1	– 1,6	2,2	– 8,6	9,5	26,1	10,4	7,2	5,5
PME étrangères	13,9	– 0,6	– 0,9	4,3	– 6,4	– 2,3	– 0,7	3,1	– 23,7	7,9	4,8	1,4	7,7
Ensemble des PME	**100,0**	**1,0**	**1,0**	**3,5**	**– 1,7**	**– 0,8**	**1,3**	**– 4,6**	**– 3,0**	**21,3**	**7,2**	**4,8**	**7,1**
Dont principaux secteurs :													
Industrie manufacturière	*18,2*	*3,4*	*0,1*	*3,2*	*0,1*	*– 2,7*	*1,4*	*1,9*	*– 4,7*	*– 0,1*	*10,2*	*5,6*	*6,8*
Construction	*7,9*	*– 2,2*	*– 0,9*	*1,9*	*– 4,5*	*– 2,6*	*– 2,1*	*– 4,3*	*16,3*	*11,8*	*2,8*	*1,8*	*9,8*
Commerce	*28,9*	*– 2,1*	*0,5*	*3,5*	*– 4,7*	*– 1,4*	*1,2*	*– 12,0*	*5,2*	*6,3*	*3,8*	*4,3*	*8,2*
Transports et entreposage	*4,3*	*3,5*	*1,2*	*3,7*	*2,8*	*0,9*	*3,3*	*9,7*	*13,2*	*– 36,4*	*6,1*	*2,2*	*5,7*
Soutien aux entreprises	*7,1*	*2,7*	*3,4*	*8,1*	*– 0,9*	*– 2,0*	*5,3*	*14,3*	*– 6,6*	*0,6*	*7,7*	*14,1*	*12,8*

Champ : PME non financières au sens de la LME ayant remis leur bilan au cours de deux exercices consécutifs (population cylindrée).

Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2011, les taux calculés pour les années 2010 et 2011 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Ceci explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

GRAPHIQUE 10 – Les composantes de l'endettement financier des PME en 2011 (en %)



Champ : PME non financières au sens de la LME.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

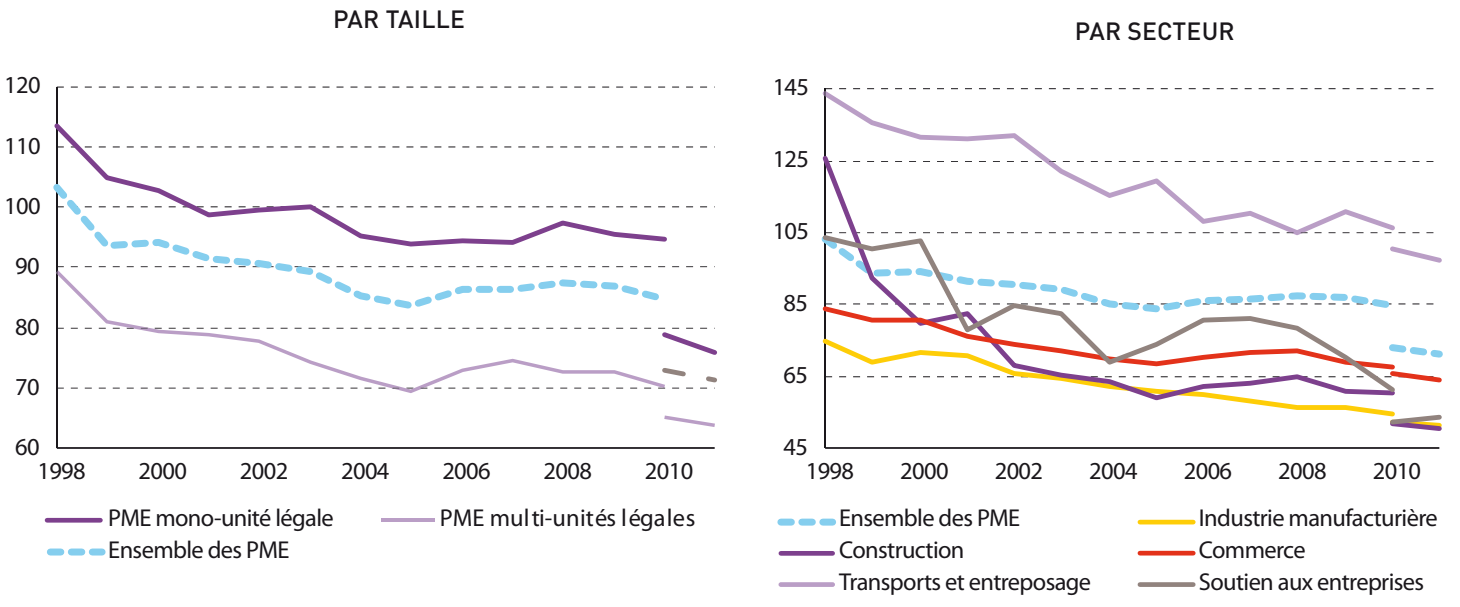
La croissance des dettes financières est principalement alimentée par la variation des concours bancaires courants (+ 10,5 %) et des autres dettes (+ 7,1 %) dans lesquelles sont comptabilisés les financements intra-groupe. L'affacturage, non inclus dans les dettes bancaires, augmente lui aussi fortement (près de 20 %)[12]. En revanche, comme en 2010, les dettes bancaires à moyen et long terme se replient modérément (– 0,4 %).

Ces tendances sont en ligne avec la nature des besoins de financement des PME. Ceux-ci s'accroissent en 2011 avec la hausse des besoins en fonds de roulement et sont satisfaits pour l'essentiel par des financements à court terme. S'agissant des financements plus longs (dettes bancaires à moyen ou long terme), les encours de dettes stagnent. Le faible rebond de l'investissement ne semble donc pas les avoir soutenus.

Rapporté à des capitaux propres en hausse de près de 6 %, le taux d'endettement continue, mécaniquement, de se replier (graphique 11). Il perd 1,7 point en 2011, à 71,2 %[13]. Déduction faite de la trésorerie, le taux d'endettement net ressort à seulement 22,5 %, un niveau historiquement faible. Mais au vu de l'échantillon encore incomplet à cette époque de l'année, il peut être sous-estimé.

Par ailleurs, conséquence du niveau inégal des capitaux propres, les disparités sont prononcées. Plus du quart des PME portent un endettement financier supérieur à 125 % de leurs capitaux propres et dans un cas sur dix, ce poids va au-delà de 200 %. De la même manière que pour les capitaux propres, la prise en compte des données complémentaires sur les TPE conduit à restituer une image plus dispersée encore, révélant des taux d'endettement parfois très élevés, signe de structures financières fragiles.

GRAPHIQUE 11 – Le taux d'endettement des PME, 1998-2011 (en %)
Endettement financier sur capitaux propres



Champ : PME non financières définies au sens de la LME.

Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2011, les taux calculés pour les années 2010 et 2011 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Ceci explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

12. Les encours d'affacturage ne font pas l'objet d'une série temporelle homogène et ne peuvent être retraités correctement dans les comptes sociaux.

13. La neutralisation des doubles comptes au niveau des capitaux propres comme de l'endettement financier se traduirait par un taux d'endettement un peu plus élevé, de l'ordre de 75 %.

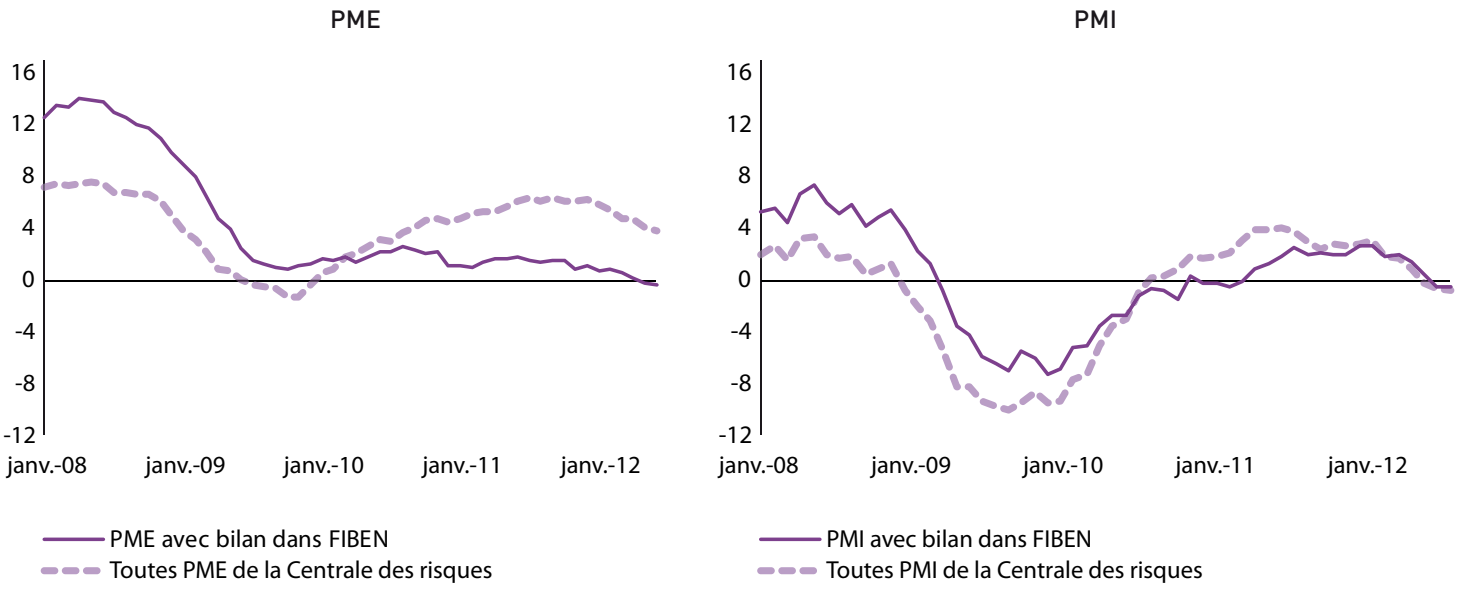
L'ENDETTEMENT BANCAIRE PROGRESSE MODÉRÉMENT

La reprise modérée de l'endettement bancaire en 2011 se retrouve sur le champ plus large des encours de crédits bancaires aux sociétés non financières déclarés à la Centrale des risques* (graphique 12). Elle s'estompe ensuite, pour laisser place à un ralentissement dans la première partie de l'année 2012.

D'après les données de la Centrale des risques, sur la population des seules entreprises pour lesquelles la Banque de France collecte les documents comptables dans FIBEN, les encours de crédit mobilisés progressent modérément tout au long de 2011, aussi bien pour l'ensemble des PME que pour les PMI. En étendant l'échantillon à toutes les PME couvertes par la Centrale des risques, la diversité des situations individuelles s'accroît, de la même manière que lorsque la base comptable de FIBEN est complétée par les données spécifiques aux TPE fournies par ALTARES.

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

GRAPHIQUE 12 – Encours de crédit mobilisé par les PME et les PMI, 2008-2011 (en %, évolution en glissement annuel)



Champ : PME non financières au sens de la LME pour FIBEN, selon les critères du Stat Info crédits aux entreprises pour la Centrale des risques.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN et Centrale des risques, juillet 2012.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE

Le périmètre analysé porte sur les entreprises présentes dans la base de données FIBEN de la Banque de France. Elles correspondent aux entreprises exerçant une activité sur le territoire français et dont le chiffre d'affaires excède 0,75 million d'euros ou dont l'endettement bancaire dépasse 0,38 million d'euros. Le taux de couverture en termes d'effectifs dépasse 75 % dans la plupart des secteurs et 80 % dans le commerce et l'industrie.

La méthodologie est plus largement détaillée dans la rubrique «Annexes» qui suit cet article.

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise

Dans cet article, les notions d'entreprise, de microentreprise (TPE), de PME et d'ETI se réfèrent en tous points à la définition de la Loi sur la Modernisation de l'Économie de 2008 (LME ; *cf.* p. 19 de ce Rapport).

Une PME peut être «mono-unité légale» ou se composer d'un ensemble d'unités légales dépendant d'une tête de groupe française ou étrangère. Elle est alors qualifiée de PME «multi-unités légales» et les comptes sociaux des unités légales qui la composent sont agrégés pour définir l' «entreprise».

Une PME étrangère est une entreprise contrôlée à plus de 50 % par une entreprise étrangère (filiale).

SOURCE DE L'ARTICLE

Banque de France (2012). «Les PME en France en 2011 : malgré une activité bien orientée, la rentabilité stagne et les structures financières demeurent hétérogènes», *Bulletin de la Banque de France*, nº 189, 3e trimestre 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN...

ANNEXES

1. LES DONNÉES FIBEN

La base des comptes sociaux

Les comptes sociaux sont collectés *via* les succursales de la Banque de France. Les unités concernées représentent un tiers des sociétés imposées au bénéfice industriel et commercial ou au bénéfice réel normal (BIC-BRN). La collecte couvre toutes les entreprises exerçant leur activité sur le territoire français et dont le chiffre d'affaires excède 0,75 M€ ou dont l'endettement bancaire dépasse 0,38 M€. Le taux de couverture en termes d'effectifs dépasse 75 % dans la plupart des secteurs et 80 % dans le commerce et l'industrie.

Champ retenu pour l'analyse des comptes sociaux

Ensemble des activités marchandes à l'exclusion de KZ (Activités financières, hors *holdings*) et OQ (Administration). Sont par ailleurs exclus les établissements publics ou sociétés d'économie mixte.

Les principaux ratios utilisés

La méthodologie d'analyse financière et la définition des ratios utilisés dans cet article sont disponibles sur le site de la Banque de France.

Les liens financiers

La Banque de France recense les liens financiers et suit le pourcentage de détention du capital des entreprises, selon que le détenteur est lui-même une société non financière (y compris *holdings*), une institution financière (banques, OPCVM, sociétés d'assurance), une personne physique (particuliers ou salariés), l'État ou encore une entreprise non résidente. Une distinction est opérée entre les entreprises indépendantes et celles appartenant à un groupe, petit ou grand.

La Centrale des risques
La Centrale des risques recense chaque mois les crédits consentis par les établissements de crédit à chacun de leurs clients au-delà d'un seuil de référence (25 000 euros depuis janvier 2006). Les encours recensés sont regroupés en « crédits mobilisés » (les concours utilisés) et « crédits mobilisables » (les concours disponibles mais non utilisés). Les crédits mobilisés comprennent : les crédits à court terme, à moyen et long terme, le crédit-bail et les crédits titrisés.

2. LA DÉFINITION ET LE POIDS DES PME DANS FIBEN

Attribution des tailles et des secteurs d'activité pour l'analyse des comptes sociaux des PME
Lorsqu'une entreprise se compose de plusieurs unités légales (on la qualifie alors d'entreprise « multi-unités légales » par opposition aux entreprises « mono-unité légale »), les comptes sociaux des unités légales constitutives sont agrégés pour définir « l'entreprise ». Cette démarche ne permet pas de traiter les doubles comptes entre unités d'une même entreprise.

Le secteur d'activité repose sur la nomenclature agrégée (NA) 2008, elle-même issue de la NAF rév. 2 définie par l'INSEE. Dans le cas d'une entreprise multi-unités légales, le secteur est déterminé à partir d'un regroupement par secteur des unités légales. Le secteur retenu est celui des unités légales dont le poids dans l'entreprise est le plus important en termes de chiffre d'affaires, à condition que celui-ci excède 50 %. Dans le cas contraire, le classement par secteur des différents « regroupements » d'unités légales est effectué sur le critère des effectifs, toujours à condition que le poids dépasse 50 %. Sinon, on revient au classement par chiffre d'affaires, en retenant le secteur des unités dont la part est la plus forte.

Les doubles comptes ne sont pas neutralisés dans cette analyse. L'agrégation des comptes individuels d'unités légales induit en effet l'enregistrement de doubles comptes qui devraient être normalement retraités au niveau de chaque entreprise. Pour pouvoir être réalisé correctement, ce retraitement nécessiterait de disposer de tous les bilans de l'exercice 2011, ce qui n'est pas encore le cas au moment où l'étude PME est réalisée[14]. Ces doubles comptes se rapportent notamment aux capitaux propres, à l'endettement financier et aux revenus ou charges financières intragroupe. Leur poids est néanmoins relativement limité dans le cas des PME, en raison du nombre limité d'unités légales constituant, en moyenne, l'entreprise.

Biais lié à la qualité des entreprises couvertes
Les bilans de l'exercice 2011 collectés dans la base FIBEN en juillet 2012 sont ceux des PME déposant leurs comptes le plus rapidement. L'approche empirique des délais moyens d'entrée des bilans dans FIBEN montre que les données connues le plus rapidement sont celles des entreprises dotées des meilleures cotes de crédit, donc *a priori* les plus pérennes (tableau A). L'échantillon étant encore incomplet pour l'exercice 2011, l'analyse porte sur des PME dont les comptes sont disponibles à la fois en 2010 et en 2011 (cylindrage de l'échantillon). Ceci concentre encore un peu plus le diagnostic sur les PME les plus performantes et solides.

Enfin, à la date d'achèvement de l'étude (juillet 2012), les PME dont les arrêtés comptables sont intervenus au premier semestre de 2011 sont surreprésentées[15] (tableau B). Or, les états financiers de ces PME couvrent une période allant du début du second semestre de 2010 à la fin du premier semestre de 2011, au cours de laquelle la reprise économique était pleinement à l'œuvre. Ceci tend à accroître leur poids indépendamment de l'effet de calendrier.

14. Le lecteur pourra se reporter à l'étude annuelle publiée dans le *Bulletin de la Banque de France* en fin d'année 2012, qui couvre l'ensemble des entreprises.
15. Elles réalisent 25 % du chiffre d'affaires actuellement connu pour l'année 2011, alors qu'en 2010, l'équivalent réalisait 20 % du chiffre d'affaires connu pour l'année complète.

TABLEAU A – Délais moyen d'entrée des bilans 2011 dans FIBEN par cote de crédit (en %)

	3++	3+	3	4+	4	5+	5	6	7	8	9	0	P
2009	164	165	167	176	190	199	211	235	283	227	235	267	246
2010	162	168	169	174	186	194	204	220	245	211	225	234	222

Champ : PME non financières au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

TABLEAU B – Répartition du chiffre d'affaires selon le trimestre de clôture des bilans (en %)

	2010				2011			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Ensemble	**11,3**	**9,0**	**14,8**	**64,8**	**14,2**	**11,7**	**18,4**	**55,8**
PME mono-unité légale	11,8	11,0	17,0	60,2	14,6	14,3	20,7	50,4
PME multi-unités légales	11,6	8,1	15,0	65,3	14,3	10,2	18,4	57,1
PME étrangères	8,3	5,8	6,4	79,5	11,6	8,3	8,8	71,3
Dont principaux secteurs :								
Industrie manufacturière	*9,2*	*7,7*	*15,5*	*67,7*	*11,3*	*9,8*	*19,1*	*59,7*
Construction	*14,0*	*9,4*	*19,9*	*56,8*	*16,3*	*10,7*	*23,2*	*49,7*
Commerce	*13,6*	*9,6*	*13,9*	*62,9*	*16,6*	*12,6*	*16,8*	*54,0*
Transports et entreposage	*9,0*	*9,2*	*16,1*	*65,7*	*11,8*	*11,4*	*20,2*	*56,6*
Soutien aux entreprises	*5,7*	*8,4*	*15,0*	*70,9*	*7,8*	*12,0*	*20,2*	*60,0*

Champ : PME non financières définies au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

TABLEAU C – Poids économique des PME en 2011 sur la base des données disponibles début juillet 2012 (effectifs en milliers, chiffre d'affaires, valeur ajoutée, endettement financier, endettement bancaire et capitaux propres en Md€)

	Nombre d'entre-prises	Effectifs perma-nents	Chiffre d'affaires	Valeur ajoutée	Endette-ment financier	Endette-ment bancaire	Capitaux propres
Ensemble	**129 199**	**2 583**	**592**	**170**	**129**	**83**	**181**
PME mono-unité légale	89 151	1 176	250	74	43	32	56
PME multi-unités légales	35 420	1 236	281	81	68	44	107
PME étrangères	4 628	171	62	15	18	7	18
Dont principaux secteurs :							
Industrie manufacturière	*21 375*	*617*	*117*	*40*	*24*	*15*	*46*
Construction	*23 189*	*449*	*73*	*28*	*10*	*6*	*20*
Commerce	*48 997*	*754*	*287*	*48*	*37*	*25*	*58*
Transports et entreposage	*5 425*	*161*	*24*	*9*	*6*	*4*	*6*
Soutien aux entreprises	*11 450*	*289*	*40*	*19*	*9*	*5*	*17*

Répartition (en %)

	Nombre d'entre-prises	Effectifs perma-nents	Chiffre d'affaires	Valeur ajoutée	Endette-ment financier	Endette-ment bancaire	Capitaux propres
Ensemble	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
PME mono-unité légale	69	46	42	43	33	38	31
PME multi-unités légales	27	48	47	48	53	53	59
PME étrangères	4	7	10	9	14	8	10
Dont principaux secteurs :							
Industrie manufacturière	*17*	*24*	*20*	*23*	*18*	*18*	*25*
Construction	*18*	*17*	*12*	*16*	*8*	*8*	*11*
Commerce	*38*	*29*	*48*	*28*	*29*	*30*	*32*
Transports et entreposage	*4*	*6*	*4*	*5*	*4*	*5*	*3*
Soutien aux entreprises	*9*	*11*	*7*	*11*	*7*	*7*	*9*

Valeur moyenne par catégorie de PME (en nombre et M€)

Taille moyenne de chaque catégorie de PME

	Nombre d'entre-prises	Effectifs perma-nents	Chiffre d'affaires	Valeur ajoutée	Endette-ment financier	Endette-ment bancaire	Capitaux propres
Ensemble	**129 199**	**20**	**4 582**	**1 316**	**998**	**639**	**1 401**
PME mono-unité légale	89 151	13	2 799	825	479	354	631
PME multi-unités légales	35 420	35	7 924	2 290	1 928	1 245	3 020
PME étrangères	4 628	37	13 361	3 319	3 868	1 495	3 841

Champ : PME des activités marchandes définies au sens de la LME ayant remis leur bilan en 2010 et 2011, à l'exclusion des secteurs KZ (activités financières) et OQ (administration).

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, juillet 2012.

Observatoire du financement des entreprises

MIS EN PLACE EN 2010, SUITE AUX ÉTATS GÉNÉRAUX DE L'INDUSTRIE, L'OBSERVATOIRE DU FINANCEMENT DES ENTREPRISES VISE À PARTAGER UNE VISION COMMUNE DES CARACTÉRISTIQUES ET ÉVOLUTIONS DU FINANCEMENT DES ENTREPRISES FRANÇAISES, PARTICULIÈREMENT PME ET ETI. IL RASSEMBLE LES REPRÉSENTANTS DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES, DES ENTREPRISES ET SOCIÉTÉS FINANCIÈRES, LES PRINCIPAUX POURVOYEURS D'ANALYSES ET STATISTIQUES PUBLIQUES (BANQUE DE FRANCE, INSEE) ET DES ACTEURS PUBLICS DU FINANCEMENT (CAISSE DES DÉPÔTS, OSEO).

Le contexte économique tendu a continué de peser sur le financement des PME et celui des TPE, plus fragiles et donc plus exposées.

L'Observatoire du financement des entreprises produit pour la seconde année consécutive un rapport sur le financement des entreprises avec un regard particulier sur les PME et les TPE.

L'édition 2011 avait fait ressortir l'efficacité globale des soutiens mis en place pendant la crise au profit des PME et ETI. Il notait la remarquable résistance des PME aux difficultés économiques tout en signalant des points de fragilité réels : faiblesse de l'industrie, fragilité de certains secteurs et étroitesse globale des marges.

Après la reprise amorcée en 2009, la dégradation des marchés financiers de l'été 2011 a conduit à renforcer encore les points de vigilance signalés et à alerter à nouveau sur les conditions d'accès au financement des PME.

Le contexte économique tendu a en effet continué de peser sur le financement des PME et celui des TPE, plus fragiles et donc plus exposées. Si la situation offre un panorama encore globalement satisfaisant, les écarts entre situations de plus en plus hétérogènes se creusent.

AMÉLIORATION DES FONDS PROPRES SUR UNE LONGUE PÉRIODE

Le renforcement régulier des fonds propres des PME depuis dix ans, qui constitue en soi une évolution positive, doit cependant être nuancé. En effet, il s'est accompagné d'une relative stagnation du taux de marge, ne permettant pas un accroissement de l'autofinancement pendant la même période. De plus, l'investissement n'a pas accompagné cette tendance et l'endettement de court terme, les trésoreries s'étant renforcées par souci de prudence, a cédé du terrain à l'endettement de long terme.

De sorte que, sur la dernière décennie, l'autofinancement des entreprises, mesuré par le ratio de l'épargne sur l'investissement, baissait pendant que leurs fonds propres se renforçaient.

LES ENCOURS DE CRÉDITS SE MAINTIENNENT...

Le crédit bancaire résiste incontestablement à la dégradation de l'activité, même si les perturbations boursières de l'été 2011 ont infléchi la dynamique positive du premier semestre. Si les PME ne recourent pas à la possibilité de compensation par l'endettement obligataire, utilisé par les grandes entreprises, elles ont cependant vu leurs encours de crédits progresser encore de 3,5 % sur un an à fin mai 2012.

Réactivées à l'été 2011, les saisines de la médiation du crédit sont revenues début 2012 à un niveau post-crise (400 saisines par mois).

... MAIS LA RENTABILITÉ DES PME-ETI PEINE À SE RÉTABLIR

Les performances des PME et ETI ne sont pas au rendez-vous pour autant, le taux de marge moyen restant faible et les défaillances de nouveau en hausse.

Les carnets de commandes ne paraissent pas se garnir rapidement et les perspectives restent modestes.

Enfin, les difficultés, notamment dans l'industrie, touchent aussi les entreprises moyennes et de taille intermédiaire. Les PME des services connaissent elles aussi des problèmes de trésorerie. Le rallongement du crédit interentreprises a du reste été signalé par l'Observatoire des délais de paiements (Observatoire des délais de paiement, 2011).

ANALYSE INÉDITE DES TPE

L'encours de crédit aux TPE, généralement en dehors du champ des analyses statistiques, bénéficie désormais d'une publication trimestrielle, Stat info TPE, réalisée par la Banque de France en collaboration avec la Fédération Bancaire Française (FBF). Il en ressort que les encours aux TPE ont progressé de 2,7 % entre juin 2011 et juin 2012, contre 2 % pour les PME (Stat info TPE, 2012).

Ce sont les crédits immobiliers qui augmentent le plus sensiblement (5,2 %) avant les crédits à l'investissement (1,4 %) alors que les crédits de trésorerie demeurent stables.

La part des TPE représente 57 % du total des crédits nouveaux alloués aux PME.

Les taux appliqués aux TPE restent largement inférieurs à ceux pratiqués dans le reste de la zone euro.

CONSÉQUENCES PROBABLES DES MODIFICATIONS DU PAYSAGE RÉGLEMENTAIRE

S'ils sont mis en place selon les calendriers annoncés, les dispositifs de régulation prudentielle Bâle III et Solvency 2 font craindre des risques de renchérissement du crédit. Des alternatives au crédit bancaire devront donc être trouvées car le financement des entreprises s'avère plus long et plus risqué en moyenne que les placements actuellement recherchés par les investisseurs.

Enfin, les entreprises industrielles et/ou innovantes, qu'elles soient cotées ou non, se trouvent particulièrement confrontées à des difficultés d'accès au crédit et aux marchés financiers qui devront être traitées.

Ce rapport rappelle en conclusion que les PME et ETI françaises, traditionnellement très dépendantes du crédit bancaire, doivent pouvoir trouver des sources beaucoup plus diversifiées de financement. Toute initiative, notamment locale, doit à cet égard être stimulée.

Les taux appliqués aux TPE restent largement inférieurs à ceux pratiqués dans le reste de la zone euro.

SOURCE DE L'ARTICLE

Observatoire du financement des entreprises (2012).
Rapport sur le financement des entreprises, juillet 2012.

BIBLIOGRAPHIE

Banque de France (2012). « Financement des microentreprises, juin 2012 », *Stat Info*, août 2012.

Observatoire des délais de paiement (2011). *Rapport de l'Observatoire des délais de paiement. 2011, une année d'incertitudes*, décembre 2011.

2. HAUT DE BILAN

1. Le point de vue des investisseurs
|Chloé Magnier, Michel-Édouard Ruben
AFIC - Direction des Études économiques et statistiques
p. 112

2. Le soutien public en fonds de fonds
|Frédérique Savel
CDC Entreprises
p. 120

3. FCPI, des fonds propres dédiés à l'innovation
|Chloé Magnier, AFIC
Laurence Tassone, OSEO
p. 128

Focus . Financement des PME et ETI par les marchés
p. 134

Malgré un environnement économique dégradé, le capital-investissement s'est maintenu en 2011

PREMIER MARCHÉ D'EUROPE POUR LE NOMBRE D'ENTREPRISES FINANCÉES PAR LE CAPITAL-INVESTISSEMENT (1694 ENTREPRISES DONT 80 % DE PME, LE RESTE ÉTANT DES ETI), LA FRANCE DEMEURE CEPENDANT EN POSITION MODESTE AU REGARD DES SOMMES GLOBALES AFFECTÉES AU CAPITAL-INVESTISSEMENT RAPPORTÉ AU PIB (MOINS DE 10 Md€ EN 2011). L'EFFET DE LEVIER DE L'ACTION PUBLIQUE EST À CET ÉGARD DÉTERMINANT.

Ciblé principalement sur les secteurs de haute technologie (informatique, télécommunications, biotechnologies, technologies vertes) notamment grâce aux Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI), le capital-investissement cible majoritairement des entreprises françaises concentrées dans les plus grandes régions économiques.

Il est à craindre que les nouvelles réglementations prudentielles contribuent à renforcer la désaffection des investisseurs institutionnels pour le capital. En outre, l'avenir incertain des fonds dotés d'avantages fiscaux n'ouvrent guère de perspectives positives pour l'avenir.

En 2011, les levées de fonds demeurent très en deçà des niveaux d'avant-crise ; ainsi la collecte 2010 des FCPI recule-t-elle à nouveau après trois années de baisse consécutives. Toutefois, la crainte de pénurie générée par le décalage entre fonds levés et fonds investis s'estompe, notamment grâce à l'activité contracyclique de CDC Entreprises qui a pris l'initiative de lever des fonds importants désormais à la disposition des PME et ETI innovantes.

Après une période quasi blanche pendant la crise, les introductions en bourse ont repris quoique timidement. Le projet de « Bourse des PME », faisant suite à de nombreuses réflexions et à une mobilisation des acteurs de la place financière, devrait permettre de faciliter l'accès aux investisseurs *via* les marchés cotés pour les PME et ETI.

1. LE POINT DE VUE DES INVESTISSEURS

| Chloé Magnier, Michel-Édouard Ruben
AFIC – Direction des Études économiques et statistiques

1.1. La France : premier marché d'Europe pour le nombre d'entreprises soutenues par le capital-investissement
p. 113

1.2. Le profil des entreprises investies par le capital-investissement en 2011
p. 114

1.3. Performances des entreprises accompagnées par le capital-investissement
p. 116

1.4. Origine des fonds du capital-investissement
p. 117

MOTS CLÉS
CAPITAL-INVESTISSEMENT, FINANCEMENT, PME, ETI, FONDS PROPRES, CROISSANCE, EMPLOI, INNOVATION.

80%

des entreprises financées par le capital-investissement français en 2011 sont des PME.

Plutôt méconnus en France, les acteurs français du capital-investissement financent en moyenne 1 500 entreprises par an[1] (principalement des PME/ETI françaises).

Avec 9,7 Md€ investis en 2011, le capital-investissement français[2] a accompagné près de 1 700 entreprises, principalement des PME/ETI non cotées, présentes sur tout le territoire français (AFIC, 2012). D'une manière générale, les entreprises financées par les investisseurs en capital sont plus performantes en termes de chiffre d'affaires et de création d'emplois que la moyenne. L'intervention d'un capital-investisseur dans une entreprise s'accompagne (y compris en capital-transmission) d'une accélération de la croissance et de la création d'emplois.

1. Moyenne établie entre 2002 et 2012.
2. Le présent rapport entend par « capital-investissement français », l'activité des sociétés de capital-investissement membres de l'AFIC.

1.1. LA FRANCE : PREMIER MARCHÉ D'EUROPE POUR LE NOMBRE D'ENTREPRISES SOUTENUES PAR LE CAPITAL-INVESTISSEMENT

Le marché européen du capital-investissement* connaît depuis le milieu des années 1990 une croissance importante. Les montants investis sur un an par les professionnels du capital-investissement européens sont ainsi passés de 7 Md€ en 1996 à 45,5 Md€ en 2011, avec un pic à 72 Md€ en 2007.

L'essor du marché français a été plus dynamique encore que la moyenne européenne, passant de 876 M€ en 1996 à 9,7 Md€ en 2011, avec un pic à 12 Md€ en 2007.

Le capital-investissement français occupe la seconde place en Europe derrière le Royaume-Uni en matière de montants investis et la première place concernant le nombre d'entreprises soutenues. Il a représenté 19 % des montants investis par les investisseurs en capital européens entre 1996 et 2011 et financé 18 % des entreprises accompagnées sur la période.

Toutefois, malgré l'importance du capital-investissement français en valeur et en nombre d'entreprises financées, son poids relatif par rapport au PIB national est moindre que dans plusieurs pays européens : le taux de pénétration[3] du capital-investissement est de 0,48 % en France contre 1,12 % au Royaume-Uni ou 0,6 % en Suède (EVCA, 2012).

> En nombre d'entreprises soutenues (1694), le capital-investissement français occupe la première place, devant le Royaume-Uni.

TABLEAU 1 – Investissements réalisés par le capital-investissement (Europe – France – Royaume-Uni)

	1996	2000	2007	2011
Montants investis en Md€				
Europe	6,7	27,6	72,2	45,5
France	0,876	5,3	12,5	9,7
Royaume-Uni	4,9	13,3	45,9	21,2
Nombre d'entreprises investies				
Europe	4 762	10 440	5 292	5 033
France	nc	nc	1 558	1 694
Royaume-Uni	1 272	1 523	1 680	1 048

Sources : EVCA, AFIC, BVCA.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

3. Rapport entre le montant investi par les acteurs nationaux du capital-investissement et le PIB national.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

1.2. LE PROFIL DES ENTREPRISES INVESTIES PAR LE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN 2011

En 2011, 1 694 entreprises ont été financées par les acteurs français du capital-investissement[4] pour un montant total de 9,7 Md€ (AFIC, 2012 et AFIC, GRANT THORTON, 2012).

Parmi elles, 44 % étaient des entreprises nouvellement accompagnées, et 56 % des entreprises ayant bénéficié de réinvestissements (apport de fonds propres supplémentaires). Ces réinvestissements traduisent la relation de long terme qui lie les investisseurs en capital et les entreprises qu'ils financent.

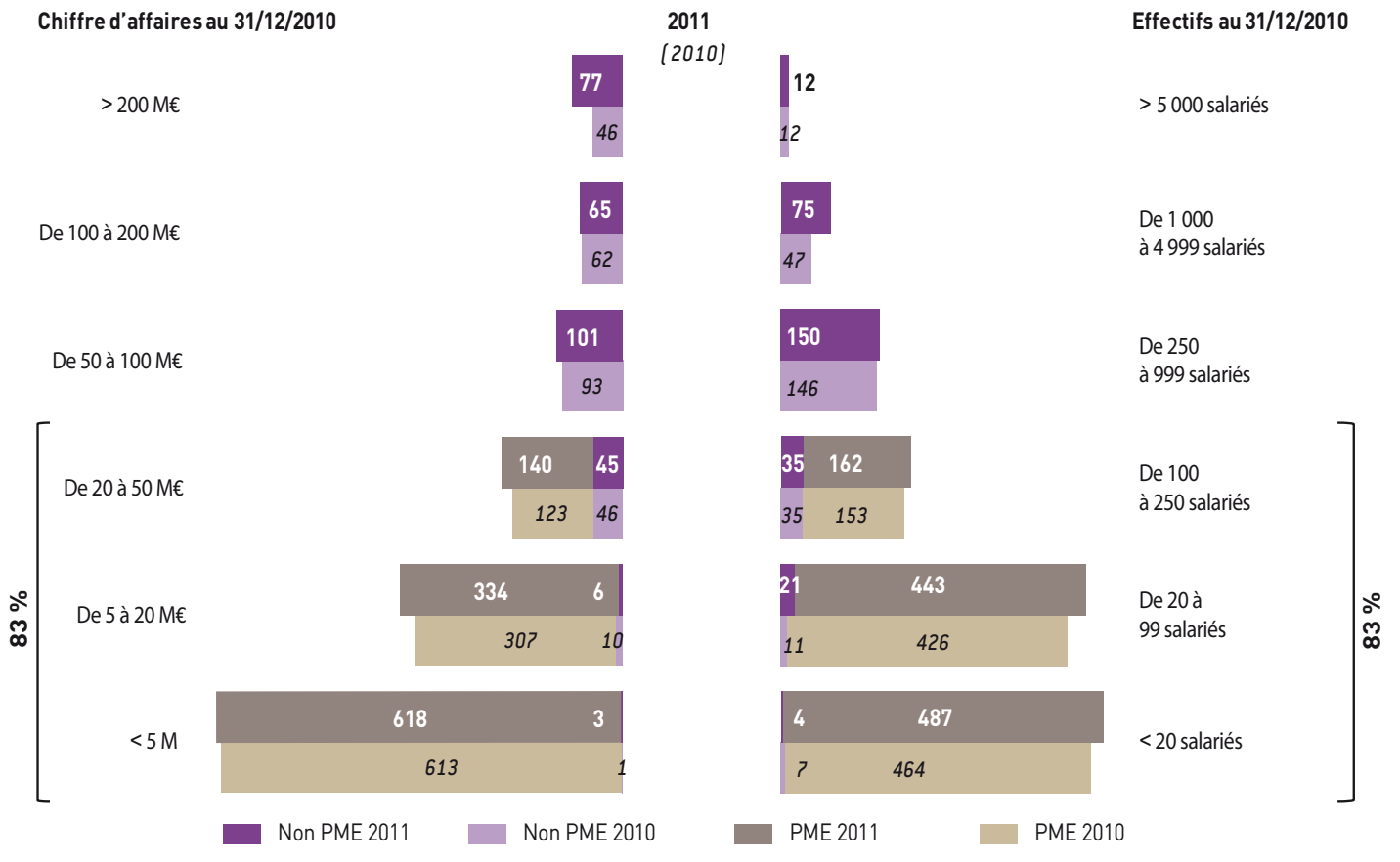
À titre de comparaison, en 2011, les marchés financiers français ont financé 93 PME/ETI[5] pour 1,8 Md€. Le capital-investissement est ainsi la première ressource externe en fonds propres des entreprises françaises.

Près de 80 % des entreprises financées par le capital-investissement français en 2011 sont des PME* et environ 20 % des ETI*. Près de 45 % des entreprises accompagnées en 2011 ont un chiffre d'affaires inférieur à 5 M€ et 35 % un nombre de salariés inférieur à 20 (graphique 1).
22 % des entreprises investies ont été accompagnées en capital-risque*, 56 % en capital-développement*, 17 % en capital-transmission* et 1 % en capital-retournement* (graphique 2).

En montant, le capital-transmission a représenté 61 % des investissements, le capital-développement 30 % et le capital-risque 6 %.

Le capital-investissement français est très nettement orienté vers les régions. Ainsi 54 % des entreprises accompagnées en 2011 ont leur siège social en région (carte).

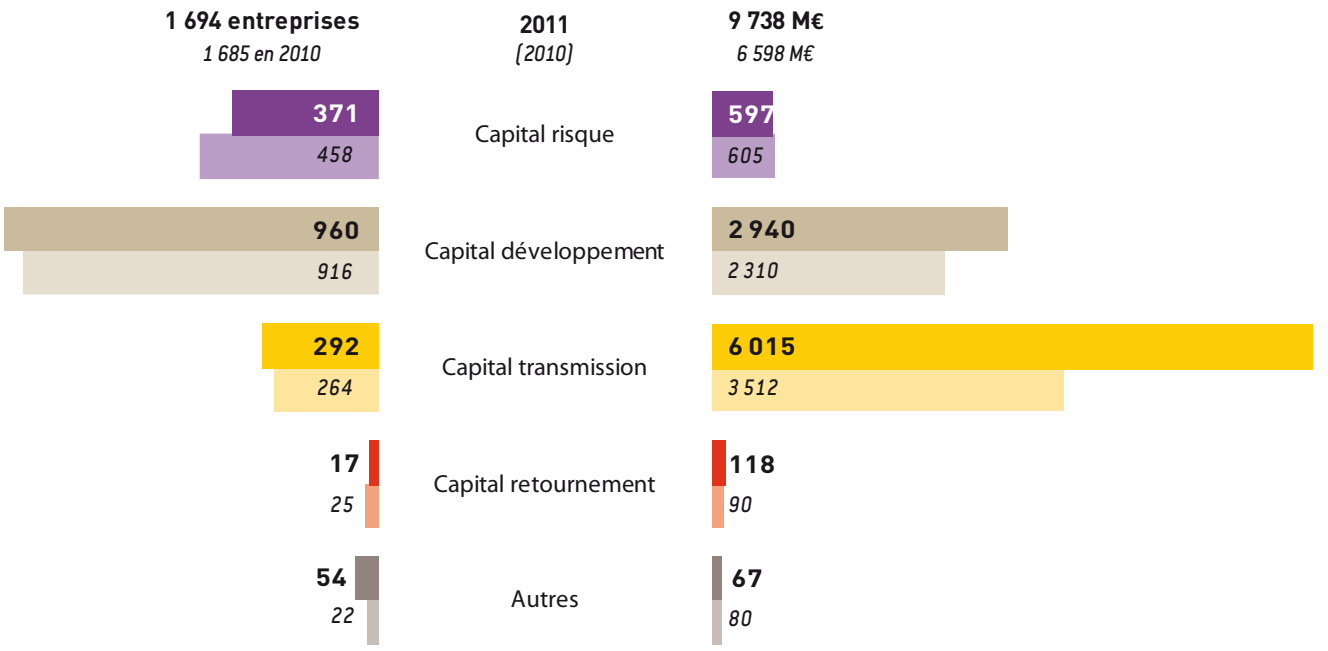
GRAPHIQUE 1 – Répartition des entreprises accompagnées en 2011 en fonction du chiffre d'affaires et du nombre de salariés



Source : AFIC.

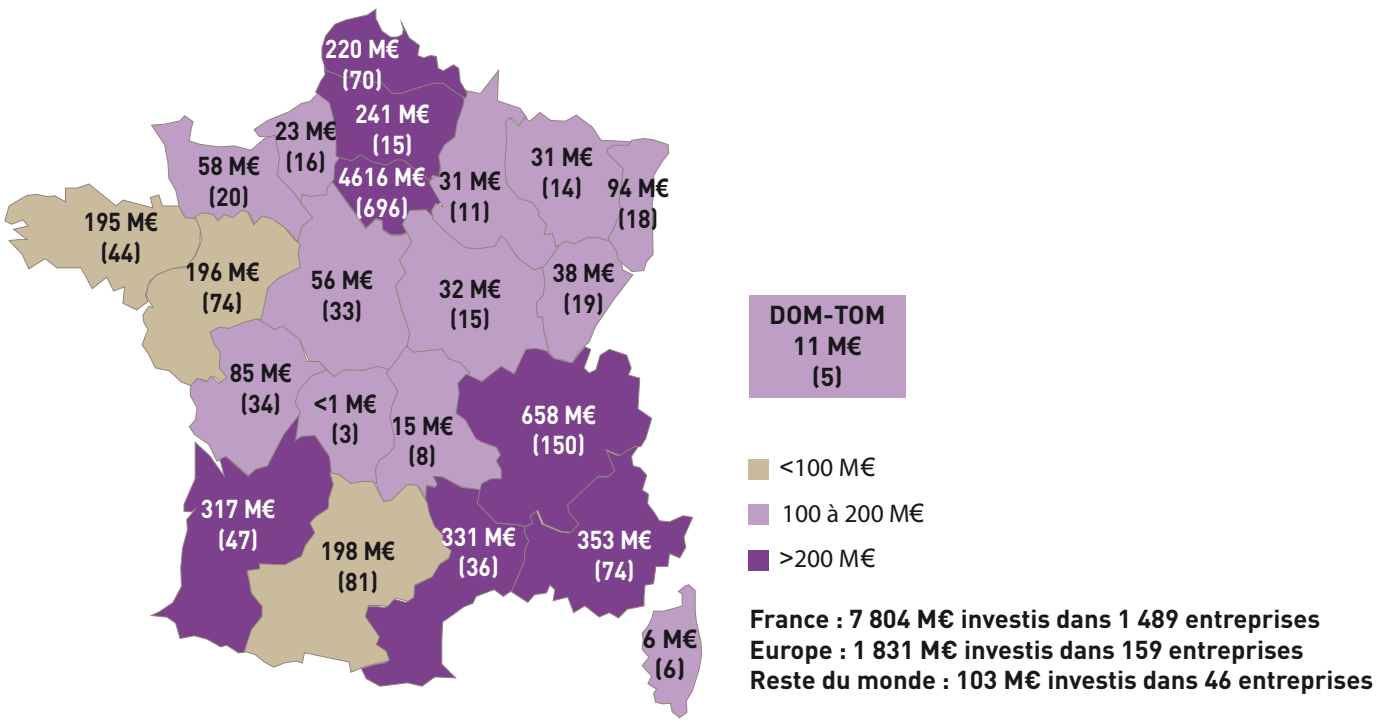
4. La taille moyenne d'investissement en capital a été de 5,7 M€.
5. Introductions et opérations secondaires.

GRAPHIQUE 2 – Répartition des entreprises par type d'investissement



Source : AFIC.

CARTE – Répartition géographique des entreprises accompagnées en 2011



France : 7 804 M€ investis dans 1 489 entreprises
Europe : 1 831 M€ investis dans 159 entreprises
Reste du monde : 103 M€ investis dans 46 entreprises

Source : AFIC.

54%

des entreprises financées par le capital-investissement en 2011 sont établies dans les régions (hors Île-de-France).

Le capital-investissement français finance les différents secteurs d'activité et soutient particulièrement les secteurs innovants (informatique, biotechnologie, télécommunication, technologies vertes), dont dépend la compétitivité future de l'économie française. Ce financement en fonds propres de l'innovation résulte en large partie du dispositif FCPI (Fonds Communs de Placement dans l'Innovation)*.

L'industrie qui demeure un moteur économique majeur est également l'un des secteurs privilégiés par le capital-investissement. Ainsi, 25 % des entreprises financées en 2011 appartenaient aux secteurs innovants[6] et 12 % au secteur industriel. Au total, le capital-investissement français a investi près de 4 Md€ dans les secteurs innovants et industriels en 2011.

Enfin, les acteurs français du capital-investissement financent majoritairement des entreprises françaises. Plus précisément, 88 % des 1 694 entreprises accompagnées en 2011 ont leur siège social en France. À titre de comparaison, seulement 77 % des 1 048 entreprises financées par les acteurs britanniques du capital-investissement en 2011 étaient des entreprises britanniques.

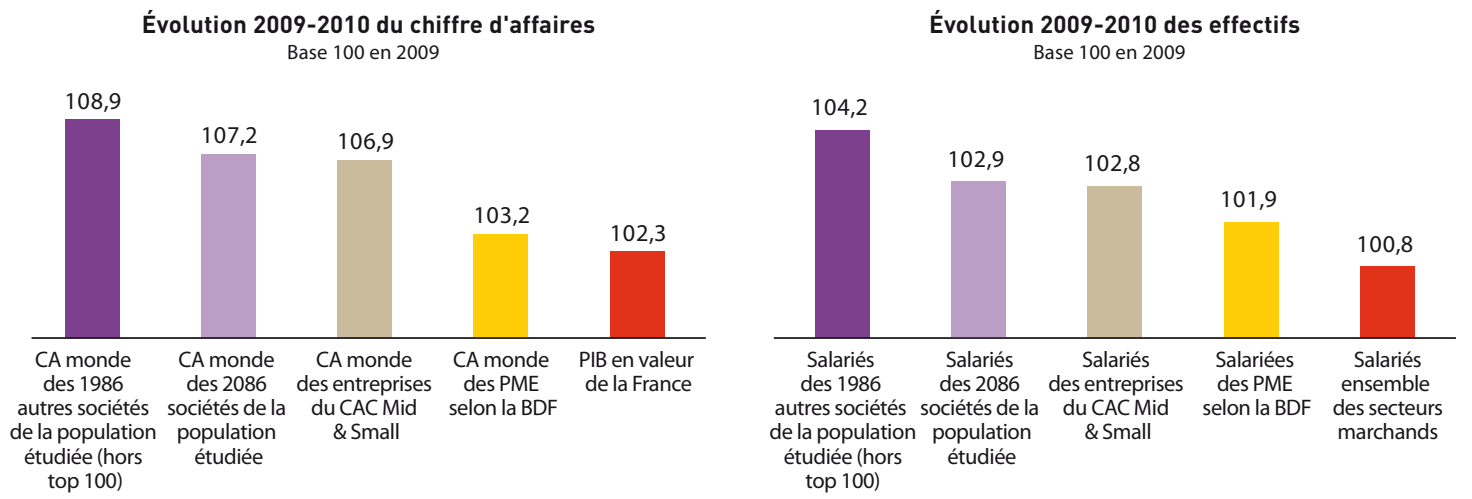
1.3. PERFORMANCES DES ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES PAR LE CAPITAL-INVESTISSEMENT

Les entreprises financées par le capital-investissement se révèlent plus performantes et plus dynamiques que la moyenne. Bénéficiant de la forte implication et du soutien des investisseurs en capital qui les accompagnent, elles développent généralement leur potentiel « silencieux » : lancement de nouveaux produits, dépôt de brevet, croissance organique et externe, développement à l'international… (AFIC-ERNST & YOUNG, 2011).

Plusieurs baromètres réalisés par l'AFIC (AFIC-ERNST & YOUNG, 2011) démontrent que les effets réels du capital-investissement sur les entreprises françaises sont positifs en termes de création d'emploi et d'évolution du chiffre d'affaires (graphique 3).

Fin 2010, les acteurs français du capital-investissement comptaient près de 5 100 entreprises en portefeuille[7] dont 89 % étaient françaises. Dans un contexte de reprise économique modérée (croissance de 1,7 % du

GRAPHIQUE 3 – Évolution 2009-2010 du chiffre d'affaires et des effectifs des entreprises accompagnées par le capital-investissement



Source : AFIC.

6. Hors industrie et chimie.

7. Les entreprises en portefeuille sont les entreprises non encore désinvesties par les investisseurs. En moyenne, la durée de détention des entreprises investies est de cinq ans. Les modalités de désinvestissement sont multiples : introduction en bourse, cession à un industriel, cession à un autre investisseur, cession au management…

PIB français en 2010 après une chute de 3,1 % en 2009), ces entreprises ont enregistré sur l'année une augmentation[8] de leur chiffre d'affaires de 8,9 %, supérieure à celle de l'ensemble des PME en France (+ 3,2 %) ; et une hausse de leurs effectifs de 4,2 %, supérieure à l'emploi salarié en France (+ 0,8 %) et à l'augmentation de l'emploi dans les PME en France (+ 1,9 %).

1.4. ORIGINE DES FONDS DU CAPITAL-INVESTISSEMENT

Les sociétés de capital-investissement sont des intermédiaires financiers qui gèrent les fonds qui leur sont confiés par des investisseurs institutionnels (banques, compagnies d'assurance), des fonds de fonds, des particuliers, des collectivités locales, des universités ou encore des groupes industriels soucieux de soutenir le développement de nouvelles niches de croissance[9]. Traditionnellement, les banques et les compagnies d'assurance étaient les principaux pourvoyeurs de fonds du capital-investissement français. En 2006, les banques et les compagnies d'assurance étaient à l'origine de près de 40 % des levées de fonds du capital-investissement français. Mais depuis 2009, on observe un désengagement sans précédent de ces investisseurs institutionnels dans un contexte de crise économique et de négociation sur des nouvelles règlementations (Solvabilité II/Omnibus II et Bâle III) peu favorables à la détention d'actions non cotées. Plusieurs banques et compagnies d'assurance en France ont d'ailleurs cédé ou cherchent à céder leurs portefeuilles et/ou filiales de capital-investissement par anticipation de l'application de ces règles prudentielles.

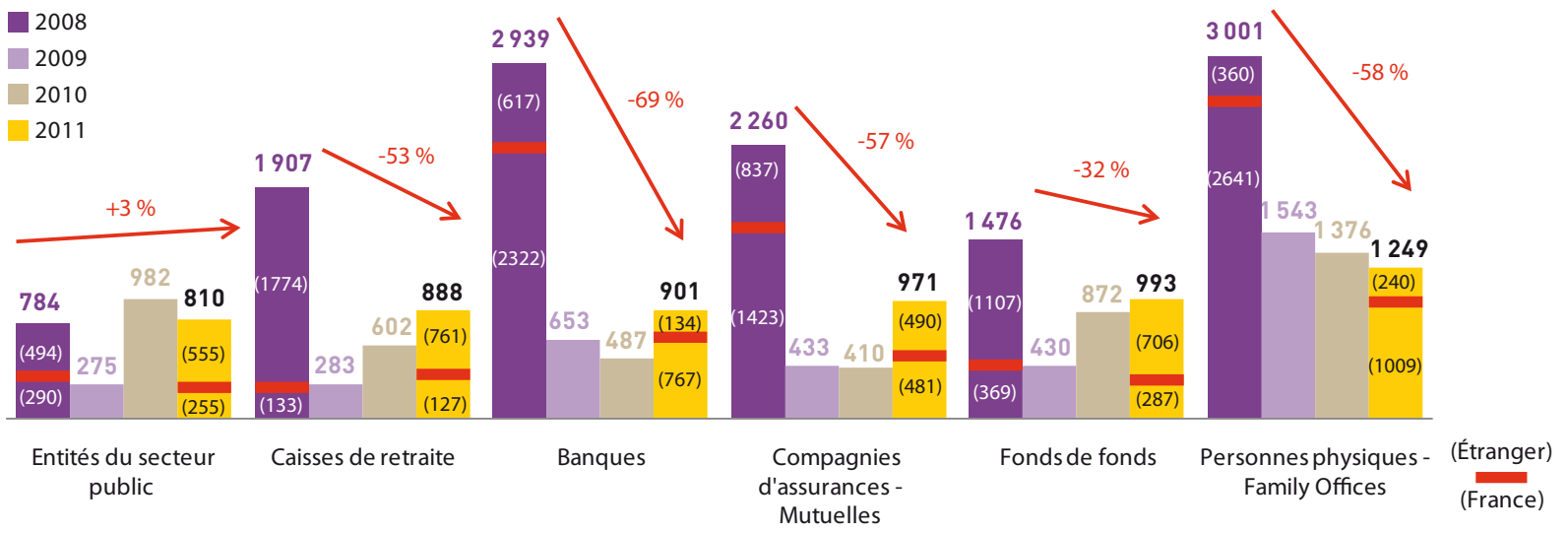
Depuis 2009, ce sont les particuliers (personnes physiques et *family offices*) qui sont devenus les principaux pourvoyeurs de fonds du capital-investissement, représentant 30 % des capitaux levés entre 2009 et 2011 contre 19,9 % entre 2006 et 2008 (graphique 4).

En 2011, les levées de fonds auprès des banques et des compagnies d'assurance ne représentent plus que 28 % du montant total des levées de fonds et sont en retrait de plus de 60 % par rapport à leur niveau de 2008.

-60%

des levées de fonds enregistrées depuis 2008 auprès des banques et des compagnies d'assurance.

GRAPHIQUE 4 – Répartition des levées de fonds par type de souscripteur et par origine géographique (M€)



Source : AFIC.
Note de lecture : la démarcation France-Étranger n'est précisée que pour les premières et dernières années de levée de fonds.

8. Calculée sur la base de 1 986 entreprises françaises pour lesquelles on dispose des chiffres d'affaires et des effectifs.
9. On parle dans ce cas de *venture capital* (AFIC, 2011).

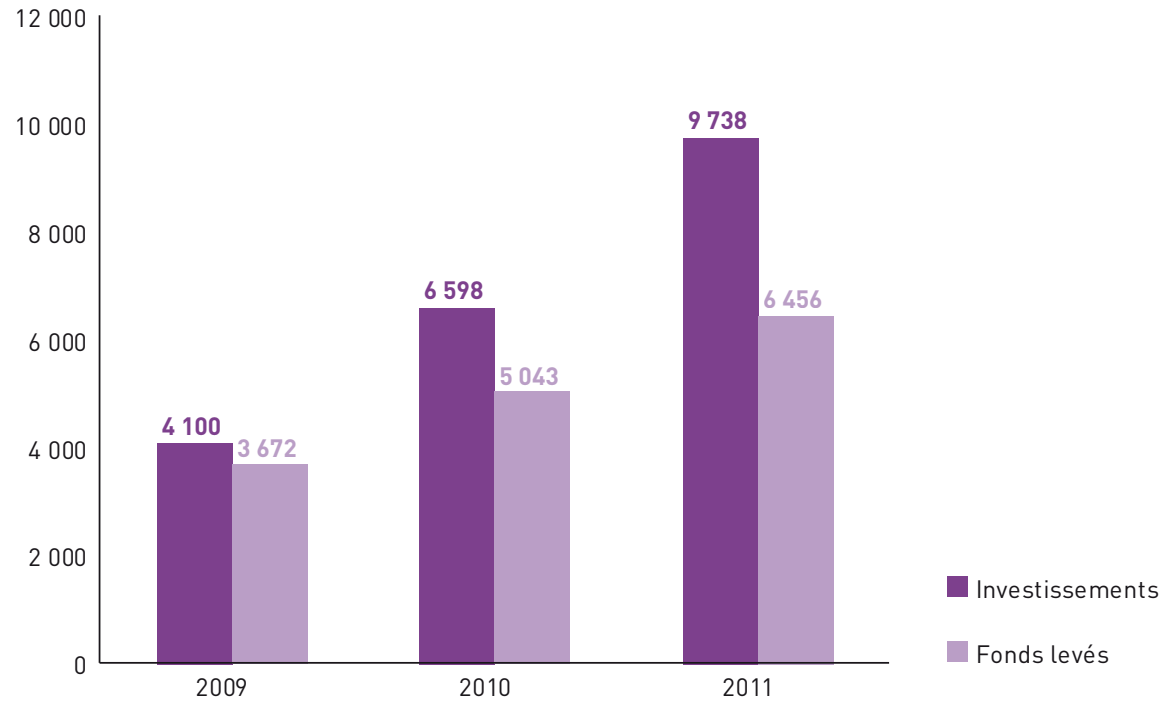
Une autre évolution notable en 2011 concerne l'origine géographique des fonds levés par les acteurs français du capital-investissement. Alors que l'on observait traditionnellement une forte prédominance domestique dans les levées de fonds du capital-investissement français[10] moins de 50 % des fonds levés provenaient de France en 2011. Cette évolution peut être considérée comme exemplaire de l'attractivité du capital-investissement français hors de nos frontières.

Ceci peut néanmoins paraître paradoxal alors que le taux d'épargne des Français est parmi les plus élevés au monde et que leur épargne financière représente près de deux fois le PIB national.

Au total et malgré la hausse des fonds en provenance de l'étranger, les levées de fonds en 2011 avec 6,5 Md€ restent très en deçà des niveaux d'avant-crise (12,7 Md€ en 2008). Surtout le fossé de financement mesuré par la différence entre les fonds investis et les fonds levés par le capital-investissement se creuse : de 400 M€ en 2009, il atteint 3,3 Md€ en 2011 (graphique 5).

Le risque d'assèchement des ressources du capital-investissement s'accroît un peu plus.

GRAPHIQUE 5 – Évolution des investissements et des levées de fonds (M€)



Source : AFIC.

10. Entre 2006 et 2010, plus de 60 % des fonds levés par le capital-investissement français provenaient de France.

MÉTHODOLOGIE

PRINCIPES DE COLLECTE

– Des statistiques établies sur la base des réponses collectées *via* le site internet sécurisé www.afic-data.com, dédié aux membres de l'AFIC.

– Une saisie des transactions par les membres «*deal by deal*», par véhicule d'investissement et par métier.

– Un taux de réponse de 96 % pour l'année 2011 (242 répondants/253 membres), stable par rapport à celui de 2010 (97 % – 240 répondants/248 membres), permet de cerner précisément les enjeux.

– Une méthodologie identique aux études précédentes, qui répond aux standards européens et qui est conforme aux besoins de confidentialité des membres de l'AFIC. Il n'y a pas d'extrapolation des non-répondants.

PRINCIPES DE TRAITEMENT

– Des analyses se rapportant uniquement aux acteurs français du capital-investissement et membres de l'AFIC (autrement dit, ne sont pas pris en compte les acteurs non membres de l'AFIC).

– Des levées de fonds prises en compte uniquement dans le cas où le véhicule d'investissement est rattaché à un bureau français.

– Des investissements et des désinvestissements pris en compte uniquement dans le cas où ils relèvent du bureau français.

– Des transactions prises en compte à la date effective du décaissement ou de l'encaissement (date de *closing*).

– Sont incluses dans les statistiques les prises de participation dans les entreprises du CAC 40.

DÉFINITIONS

✶ Catégories d'entreprise
Dans cet article, les notions de PME et ETI ne correspondent pas strictement aux définitions relevant de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME), car sont pris en compte les seuls effectifs et chiffre d'affaires de l'unité légale.

PME : moins de 250 salariés et moins de 50 M€ de chiffre d'affaires.

ETI : entre 250 et 4 999 salariés et moins de 1,5 Md€ de chiffre d'affaires.

Le capital-risque finance des jeunes entreprises, en phase de création (amorçage) ou post création, et qui présentent généralement une composante technologique forte.

Le capital-développement finance des entreprises à un stade plus avancé.

Le capital-transmission investit dans des projets de transmission d'entreprises.

Le capital-retournement consiste dans le financement en fonds propres d'entreprises en difficultés.

Les véhicules d'investissement

Le FCPR (Fonds Commun de Placement à Risque) est la forme juridique la plus commune en France qui se décline en fonds destinés au grand public (FCPR agréés) et en fonds dédiés aux investisseurs institutionnels (FCPR à procédure allégée et FCPR contractuels).

Les FCPI [a] (Fonds Commun de Placement dans l'Innovation) et les FIP (Fonds d'Investissement de Proximité) sont des FCPR dédiés aux particuliers et permettant d'orienter l'épargne des Français vers les PME innovantes et régionales en contrepartie d'une réduction fiscale au titre de l'Impôt sur le Revenu (IR) ou de l'Impôt de Solidarité sur la Fortune (ISF). Ils présentent des caractéristiques spécifiques en tenant compte de la nature de leurs souscripteurs.

a. *Cf.* p. 128 de ce Rapport.

BIBLIOGRAPHIE

AFIC (2012). Activité du capital-investissement en 2011, mars 2012.

AFIC, ERNST & YOUNG (2012). Performance nette des acteurs français du capital investissement à fin 2011, mai 2012.

AFIC, ERNST & YOUNG (2011). Caractéristiques et croissance des entreprises accompagnées par les acteurs français du capital-investissement en 2010, décembre 2011.

AFIC, GRANT THORNTON (2012). Activité des acteurs français du capital Investissement en 2011, mars 2012.

AFIC (2011). «Corporate venture capital : comparaison France-Europe-États-Unis», décembre 2011.

EVCA (2012) Yearbook, mai 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

2. LE SOUTIEN PUBLIC EN FONDS DE FONDS

| Frédérique Savel
CDC Entreprises

2.1. 2011 : un bilan positif pour l'activité de CDC Entreprises et ses fonds partenaires sur le marché du capital-investissement
p. 121

2.2. Des investissements au service d'une économie d'avenir : le financement de l'innovation
p. 124

2.3. Des investissements au service des PME compétitives en région
p. 125

2.4. Une mobilisation renouvelée pour les entreprises en croissance
p. 126

MOTS CLÉS

FONDS D'INVESTISSEMENT, INVESTISSEMENTS, AMORÇAGE, CAPITAL-RISQUE, INNOVATION.

844

PME ont été financées par CDC Entreprises et ses fonds partenaires pour un montant de 1,25 Md€ en 2011.

Le capital-investissement finance le haut de bilan des entreprises en développement. Pour CDC Entreprises et ses fonds partenaires l'année 2011 s'est soldée par des résultats qui marquent une certaine reprise de ce marché. Les premiers mois de 2012 semblent encourageants. Il reste que le marché est fragile, la croissance économique atone ayant tendance à inciter les entrepreneurs à différer leurs projets d'investissement. Malgré ce contexte les levées de fonds par CDC Entreprises et ses fonds partenaires ont atteint 1,25 Md€ en 2011 et déjà 1,5 Md€ à fin juillet 2012. Avec 844 entreprises financées dont la moitié sont de nouvelles entreprises, et un positionnement résolument tourné vers le capital-amorçage et le capital-risque, CDC Entreprises et ses fonds partenaires préparent les PME de croissance à affronter de nouveaux marchés en consolidant leur capital.

Le développement des actions en région au plus près des entrepreneurs a été également un axe stratégique fort de l'année 2011 pour CDC Entreprises. Il s'est traduit par la conception d'outils d'analyses stratégiques à CDC Entreprises et par la mise en œuvre de partenariats avec des régions pour mener des analyses ciblées du tissu économique régional des PME et définir les besoins en fonds propres de celles-ci. Les outils de financement pourront ainsi être adaptés aux besoins des entreprises au bénéfice de l'économie régionale.

2.1. 2011 : UN BILAN POSITIF POUR L'ACTIVITÉ DE CDC ENTREPRISES ET SES FONDS PARTENAIRES SUR LE MARCHÉ DU CAPITAL-INVESTISSEMENT

CDC Entreprises a sous gestion 7,8 Md€ d'actifs à fin juillet 2012. Elle a pour mission le développement et l'accompagnement d'un tissu de PME industrielles dans une perspective de long terme. Sa stratégie est de pallier les insuffisances de marché du capital-investissement en intervenant là où les investisseurs privés ne sont pas assez présents.

Elle gère, par elle-même, des fonds directs, qui représentent 24 % de ses fonds sous gestion. Elle détient également une activité de fonds de fonds qui, au 31 juillet 2012, financent 231 fonds partenaires nationaux ou régionaux, ce qui représente 68 % de ses fonds sous gestion.

En 2011, CDC Entreprises a renforcé ses activités auprès des PME* en soutenant les PME innovantes notamment sur les segments de l'amorçage et du capital-risque.

L'année 2011 a vu également le déploiement de son réseau au niveau régional par la mise en place de FSI Régions (filiale commune d'OSEO et CDC Entreprises). Cette stratégie se poursuit en 2012.

Actifs sous gestion à CDC Entreprises à fin juillet 2012 : 7,8 Md€

– L'État dans le cadre du Programme « Investissements d'Avenir » (PIA) :
- Fonds National d'Amorçage (FNA) : 600 M€ ;
- Fonds pour les Sociétés Numériques (FSN PME) : 100 M€ (1re tranche souscrite, 300 M€ restant à souscrire) ;
- Fonds Écotechnologies : 150 M€.

– L'État hors PIA : 203 M€.

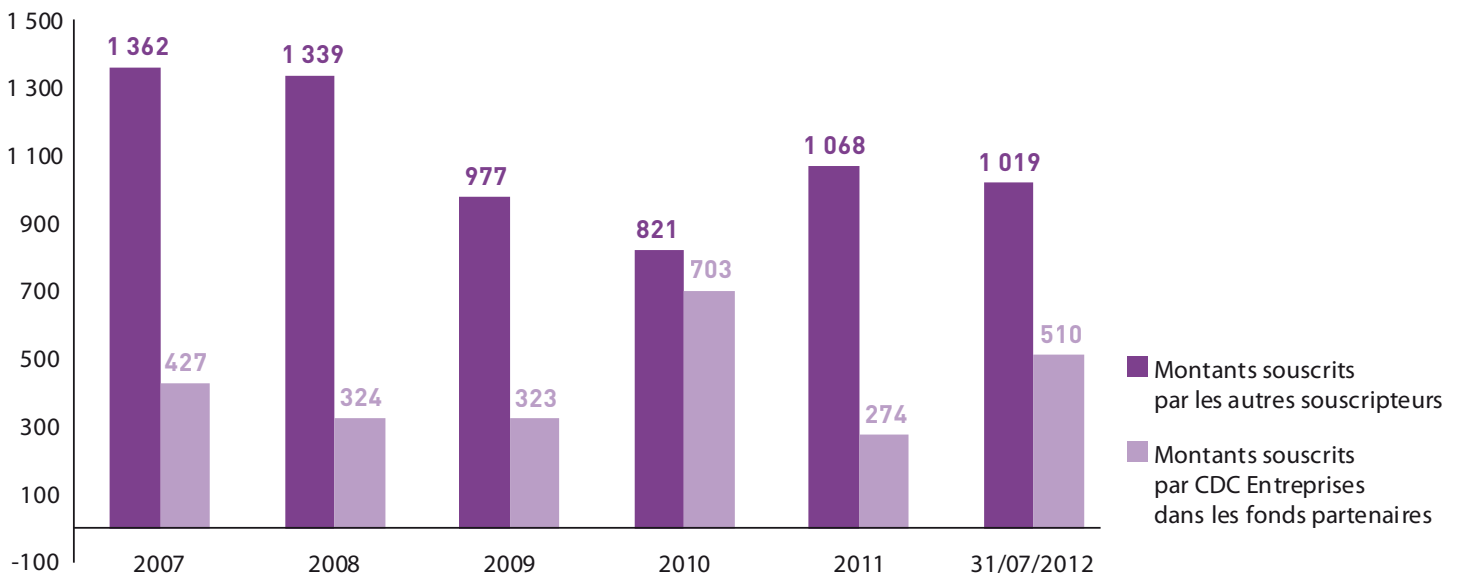
– La Caisse des Dépôts : 157 M€.

– Le Fonds Stratégique d'Investissement (FSI) :
- Programmes « FSI France Investissement » : 5 800 M€.

– Les investisseurs tiers privés (industriels, banques, sociétés d'assurance) : 600 M€.

– Les Fonds européens BEI-FEI* : 180 M€.

GRAPHIQUE 1 – Montant total des capitaux levés par CDC Entreprises et les fonds partenaires (en M€)



Source : CDC Entreprises.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

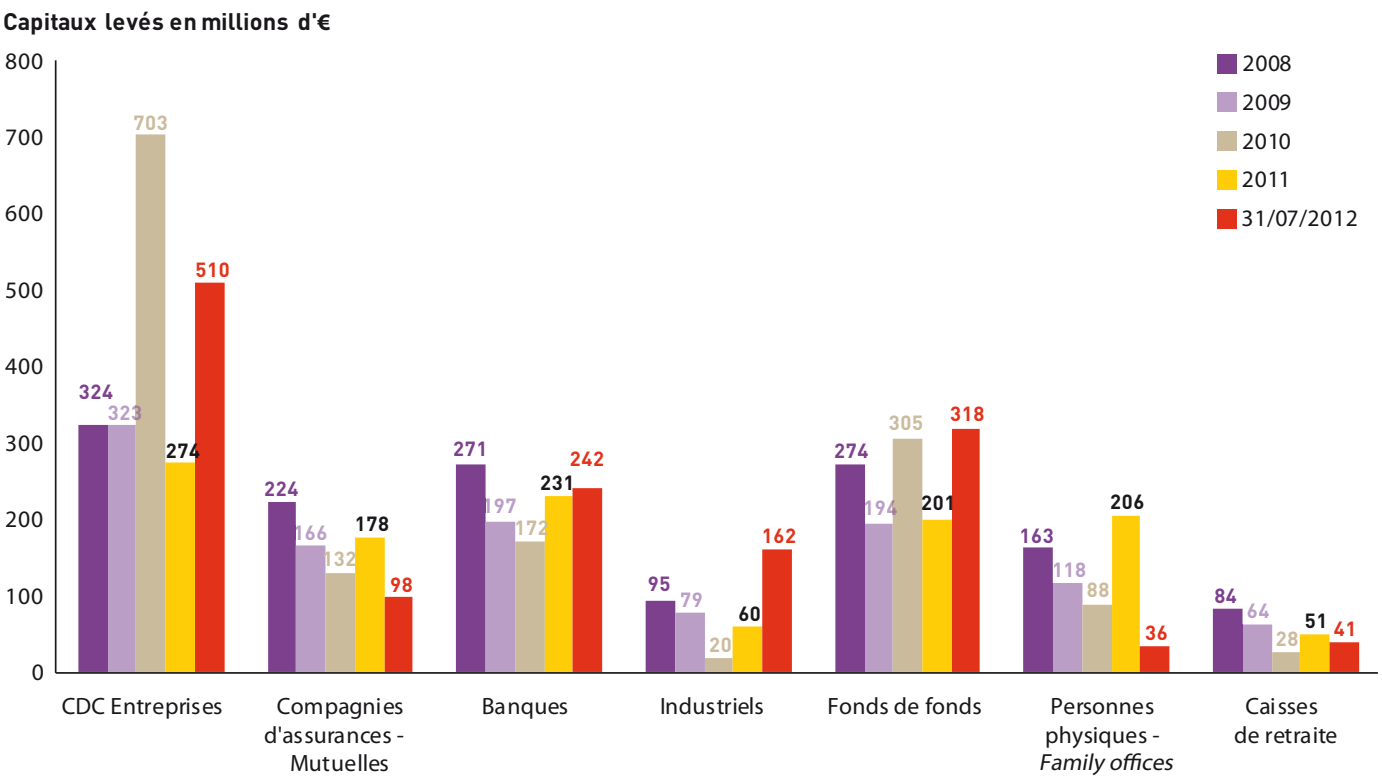
En 2011, CDC Entreprises a continué à jouer le rôle contracyclique qui avait été le sien en 2010.

Des levées de fonds en forte progression (+ 28 %) sur un an, tendance qui se prolonge sur la première moitié de 2012

La chute des levées de fonds enregistrée dans l'après-crise financière de 2009, avait amorcé un effet ciseau avec des montants levés insuffisants pour répondre aux besoins d'investissements exprimés par les PME. Cet effet commence à s'atténuer en 2011 et au cours des premiers mois de 2012 avec la reprise des levées de fonds constatée sur le marché (graphique 1). Pour autant les montants investis et les montants levés en 2011 ne permettent pas de combler le différentiel creusé depuis 2009. Il existe toujours sur le marché du capital-investissement un déséquilibre entre l'offre et la demande de capitaux.

En 2011, CDC Entreprises a continué à jouer le rôle contracyclique qui avait été le sien en 2010, même si l'on constate que pratiquement tous les investisseurs, qu'ils soient institutionnels, industriels, personnes physiques – *Family Offices**, ont davantage contribué aux levées de fonds qu'au cours des deux années précédentes (graphique 2). Les prises de participation de CDC Entreprises dans les fonds affiliés nationaux et régionaux a facilité leur *closing**. Une attention particulière a été portée à la promotion de nouvelles équipes de gestion professionnelles (9 financées en 2011, soit une équipe sur deux qui peut être qualifiée de nouvelle équipe). L'année précédente, l'intervention de CDC Entreprises s'était concentrée sur la création ou le refinancement des fonds directs qui étaient très sollicités par les entreprises pendant la crise (notamment les fonds OC +*). La caractéristique majeure de l'année 2011 et du début 2012, consiste en une réponse massive et rapide apportée par CDC Entreprises à la forte baisse des levées de fonds constatée en 2010 sur les segments du capital-amorçage et du capital-risque. Ainsi plus de 510 M€ ont été levés en 2011 sur ces segments et plus de 800 M€ sur les sept premiers mois de l'année 2012. C'est autant de fonds propres maintenant disponibles pour financer les start-up et les PME innovantes. Sur le segment de l'amorçage, la mise en œuvre du Fonds National d'Amorçage (FNA) géré par CDC Entreprises dans le cadre du Programme « Investissements d'Avenir » (PIA[1]) a facilité les levées de fonds et la mise en place de nouvelles équipes d'investissement dédiées à cette activité : plus de 200 M€ ont été souscrits par CDC Entreprises pour le compte du FNA fin 2011 et au premier semestre 2012.

GRAPHIQUE 2 – Répartition des capitaux levés en montant selon les principaux types de souscripteurs de 2008 au 31 juillet 2012.



Source : CDC Entreprises.

1. Voir chapitre 2, focus PIA, p. 176.

Un nombre record de PME investies et des montants en hausse

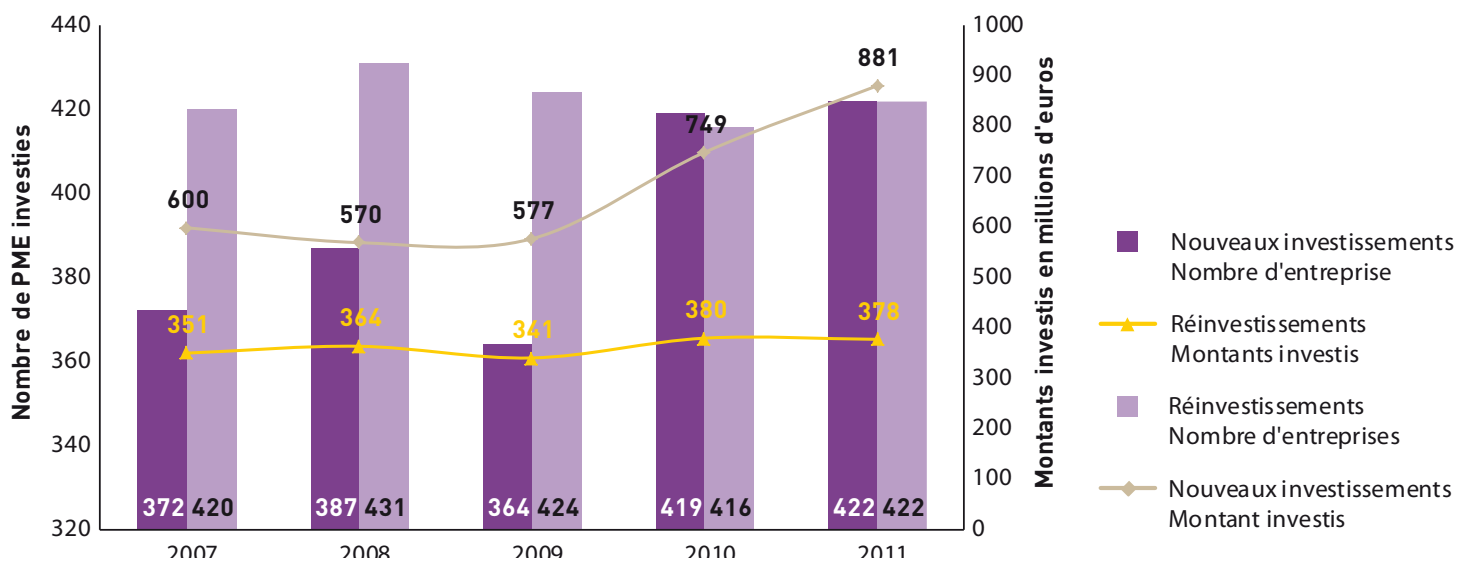
L'investissement dans les PME peut prendre deux formes. Soit il s'agit d'un premier investissement et ce sont alors de nouvelles PME qui bénéficient de l'apport en fonds propres et quasi fonds propres de la part des fonds d'investissement, soit ce sont des entreprises qui sollicitent un deuxième tour (ou plus) et ce sont des réinvestissements. L'activité de CDC Entreprises et de ses partenaires s'est partagée à égalité en 2011 entre le nombre de PME nouvellement investies et les PME réinvesties.

Mais en termes de montants, les équilibres sont différents, les nouvelles entreprises ont bénéficié des deux tiers des sommes investies soit 881 M€, en augmentation de 17,6 % par rapport à 2010 (graphique 3).

881 M€

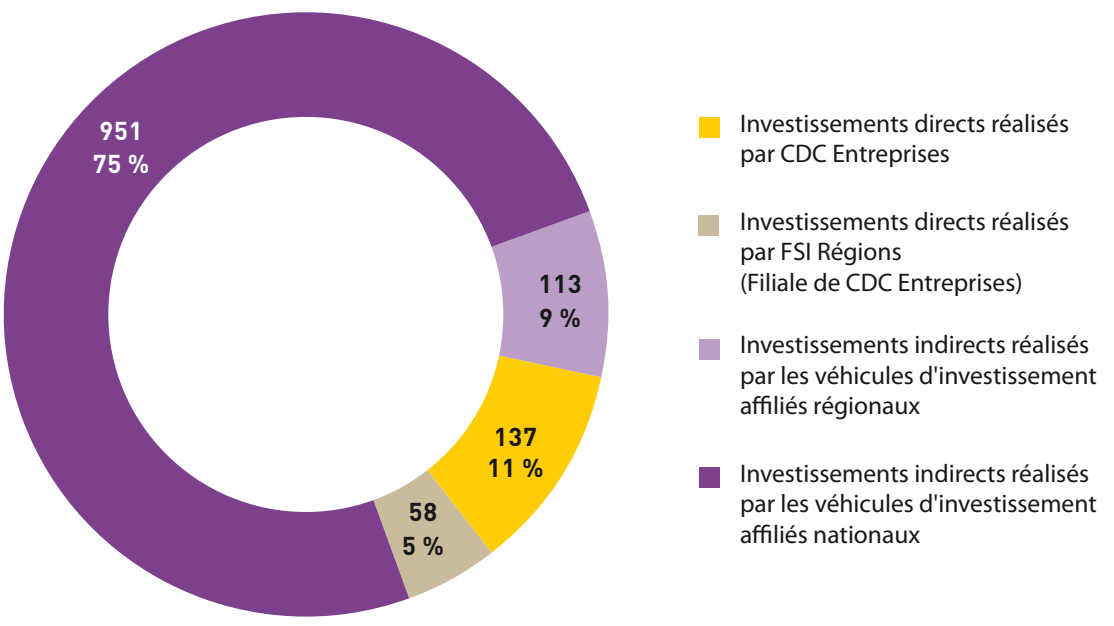
ont été consacrés à 422 nouvelles PME en 2011.

GRAPHIQUE 3 – Évolution du nombre de PME investies par CDC Entreprises, 2007-2011



Source : CDC Entreprises.

GRAPHIQUE 4 – Montants investis par type de fonds en 2011 (en M€)



Source : CDC Entreprises.

Le montant global des financements accordés aux entreprises par CDC Entreprises et ses fonds partenaires atteint 1, 25 Md€, soit un record depuis le début des interventions de CDC Entreprises sur le marché en 1994.

Ce résultat est obtenu grâce à l'efficacité du partenariat public/privé mis en place par la gestion des programmes France Investissement*. Ainsi pour 1 € souscrit par CDC Entreprises en 2011 dans un fonds en création au titre de ces programmes, 6 € privés sont venus s'investir à ses côtés (graphique 4).

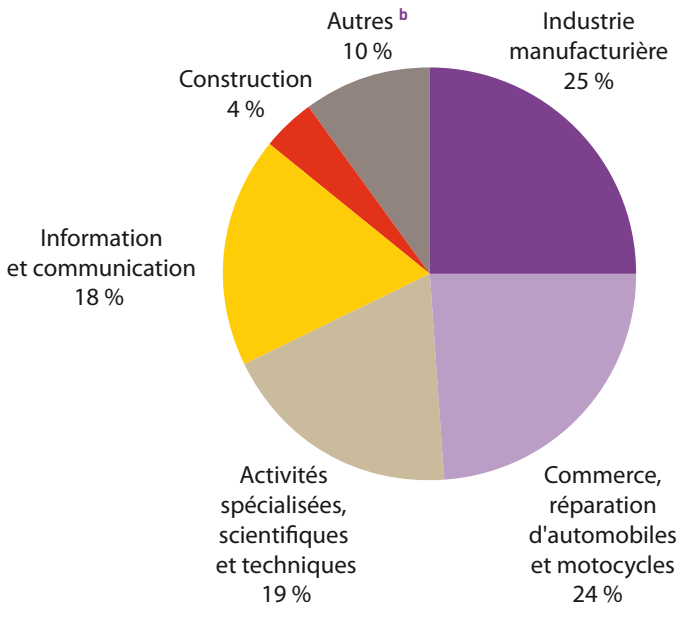
Pour injecter 1,25 Md€ dans les ETI et PME françaises en 2011, CDC Entreprises n'a mobilisé que 200 M€ d'argent public.

2.2. DES INVESTISSEMENTS AU SERVICE D'UNE ÉCONOMIE D'AVENIR : LE FINANCEMENT DE L'INNOVATION

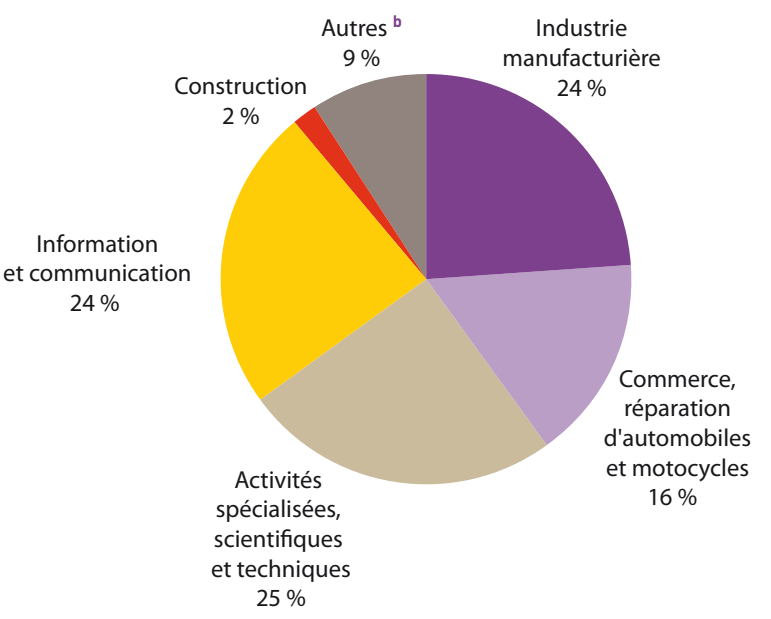
L'AMORÇAGE ET LE CAPITAL-RISQUE SONT NÉCESSAIRES POUR PRÉPARER DES PME À DEVENIR DES ENTREPRISES MATURES INNOVANTES

Le capital-amorçage et le capital-risque sont les deux segments de marché du capital-investissement sur lesquels CDC Entreprises mise fortement. Dans son portefeuille, 44 % des entreprises financées le sont *via* des fonds d'amorçage et de capital-risque ce qui représente 30 % des montants investis. Cette intervention

GRAPHIQUE 5 – Répartition des montants investis en 2011 par CDC Entreprises par secteurs d'activité [a]



GRAPHIQUE 6 – Répartition du nombre d'entreprises investies en 2011 par CDC Entreprises par secteurs d'activité [a]



a. *Secteurs d'activité selon la nomenclature INSEE A21.*

b. *Décomposition de la catégorie «Autres» : activités de services administratifs et de soutien, santé humaine et action sociale, transports et entreposage, production, distribution d'eau et assainissement, gestion des déchets et dépollution, industries extractives, agriculture, sylviculture et pêche, hébergement et restauration, activités immobilières, administration publique, arts, spectacles et activités récréatives, autres activités de services.*

Source : CDC Entreprises.

relève d'une mission d'intérêt général consistant à pallier les insuffisances de marché notamment lorsque le couple rendement/risque, associé aux investissements en amorçage et capital-risque, a tendance à décourager les investisseurs privés.

Ces entreprises, qui, de plus, sont positionnées le plus souvent sur des secteurs d'activités technologiques, nécessitent des engagements sur le long terme, que CDC Entreprises peut leur assurer. Ainsi, 55 % des entreprises du portefeuille d'investissement de CDC Entreprises, financées à l'origine en capital amorçage ont plus de cinq ans, 18 % ont même plus de dix ans.

Parmi les entreprises du portefeuille de CDC Entreprises, 49 % appartiennent à des secteurs d'activités technologiques et 24 % au secteur des industries manufacturières (graphiques 5 et 6). Cette double caractéristique reflète bien la stratégie de CDC Entreprises : d'une part en direction des PME à fort contenu technologique, *via* le capital-amorçage et le capital-risque et d'autre part vers les PME industrielles à potentiel de développement, à même de devenir des ETI, *via* des fonds de capital-développement.

De l'importance des fonds d'amorçage : l'exemple des biotechnologies

Au début des années 2000 jusqu'en 2002, des fonds d'amorçage opéraient dans le secteur des biotechnologies mais ces fonds n'ont pas été renouvelés à un moment, il est vrai, où le capital-risque subissait une désaffection des investisseurs (ces derniers préféraient financer des secteurs d'activité tournés vers l'internet).

Ce manque d'investissements a eu pour conséquence, cinq ans après, l'insuffisance de sociétés matures ayant cinq à huit ans d'existence, aptes à mettre sur le marché de nouveaux produits, de nouveaux procédés.

Le retour des fonds d'amorçage dans les biotechnologies depuis 2010 et plus encore en 2011 est une réponse stratégique fondamentale. Les grands industriels du secteur ne s'y trompent pas. Le cas du fonds InnoBio* géré par CDC Entreprises en est un exemple : il est le seul fonds d'investissement de capital-risque qui réunit autant d'investisseurs industriels, dont les six premiers mondiaux, exerçant les mêmes activités concurrentielles. Ce sont des partenaires de long terme qui s'engagent aux côtés des entreprises sur des durées généralement comprises entre cinq et huit ans.

2.3. DES INVESTISSEMENTS AU SERVICE DES PME COMPÉTITIVES EN RÉGION

UNE CONJUGAISON TERRITORIALE DES ACTIONS DIRECTES PAR FSI RÉGIONS ET DES ACTIONS INTERMÉDIÉES PAR LES FONDS PARTENAIRES RÉGIONAUX

La proximité est un atout majeur pour mener des actions en région. C'est pourquoi CDC Entreprises a renforcé sa présence régionale en 2011 avec la création de FSI Régions notamment. Le soutien de 42 équipes régionales qui gèrent 86 fonds permet d'associer les régions à l'investissement et à la gestion des fonds, d'avoir une parfaite connaissance du tissu économique local, des PME et de leurs dirigeants. CDC Entreprises et ses partenaires disposent ainsi de la capacité à identifier en amont le potentiel des PME et de répondre au meilleur moment à leur besoin en fonds propres au cours de leur cycle de développement.

Les capitaux gérés par les fonds régionaux s'élèvent à 1,57 Md€ à fin juillet 2012. Les activités intermédiées de CDC Entreprises par les fonds régionaux connaissent un taux de croissance annuel moyen de 12 % en montants depuis 2007 ce qui donne la mesure des actions menées.

En 2011, le total de l'investissement en région s'établit à 113 M€ et concerne 354 entreprises dont 77 % sont de nouvelles PME.

Les filières stratégiques identifiées par l'État représentent 40 % des montants investis par les fonds régionaux. Les entreprises investies en région sont positionnées sur cinq des onze filières stratégiques : les technologies de l'information, la chimie et matériaux, les industries de la santé, les industries de la consommation et de l'équipement, l'agroalimentaire et l'agro-industrie

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

5Md€

disponibles
pour les PME
en développement.

2.4. UNE MOBILISATION RENOUVELÉE POUR LES ENTREPRISES EN CROISSANCE

Avec 5 Md€ de montants disponibles pour les PME en développement, CDC Entreprises, avec ses 250 fonds directs et indirects, est plus que jamais mobilisé.

Mais, au-delà des chiffres, CDC Entreprises développe également des outils d'analyse stratégique du marché du capital-investissement en France. Ils vont lui permettre de mener des études et des recherches sur ce marché, de nouer des partenariats à l'international sur l'ensemble de ces sujets. Objectifs : une connaissance approfondie des PME en développement et un meilleur dimensionnement de leurs besoins en fonds propres.

Le Fonds National d'Amorçage (FNA) : une réponse supplémentaire apportée à la défaillance de marché

Mis en place au printemps 2011, suite à l'accord de la Commission européenne, le Fonds National d'Amorçage vient renforcer les actions menées par CDC Entreprises depuis de nombreuses années et vise à inverser la tendance à la baisse des montant levés sur ce segment, constatée depuis la crise de 2008.

Doté de 600 M€, le FNA a eu un double effet :
– donner un signal au marché et aux équipes de gestion. De nombreux projets de fonds d'amorçage venant d'équipes de gestion existantes et opérant déjà sur des segments de marché comme ceux du capital-risque ou du capital-développement ont vu le jour. Cette évolution s'est également traduite par le renforcement des équipes existantes qui ont étoffé leurs compétences à l'occasion du lancement de nouveaux fonds technologiques ;
– offrir un cadre d'intervention plus souple en facilitant les levées de fonds, en permettant aux investisseurs publics d'être majoritaires dans les fonds d'amorçage constitués.

Avec un partage 80/20 des financements public/privé dans les fonds FNA, la place du financement public est désormais largement prépondérante dans l'amorçage.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise

Les termes de PME et ETI utilisés dans cet article ne renvoient qu'à la taille des entreprises (unités légales) mesurées par leur effectif ou leur chiffre d'affaires, car les données ne permettent pas d'appliquer les définitions de l'INSEE issues de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME).

Family office : structure de gestion de patrimoines privés, qui vise à en préserver et faire fructifier les intérêts.

Closing : étape finale d'une opération avec la signature par l'ensemble des participants (dirigeants et investisseurs financiers) de la documentation juridique (pacte d'actionnaires notamment) et décaissement des fonds (source : AFIC).

Dans le cas des interventions de CDC Entreprises dans les fonds, le *closing* correspond à l'accélération de la constitution du fonds en facilitant l'arrivée d'investisseurs tiers à l'issue d'une période plus ou moins longue de diligences.

Fonds BEI-FEI : le Fonds Européen d'Investissement (FEI) a été créé en 1994, pour fournir du capital à risque aux PME. Il a pour actionnaire majoritaire la Banque Européenne d'Investissement (BEI).

Fonds OC + : géré par CDC Entreprises et FSI Régions pour le compte du FSI, le FCPR OC + est un outil original de financement des PME disposant d'un réel potentiel de développement.

France Investissement : FSI France Investissement est un dispositif public/privé de financement des entreprises à fort potentiel de croissance et d'emplois.

Fonds InnoBio : InnoBio est un FCPR (Fonds Commun de Placement à Risque) de 139 M€ géré par CDC Entreprises. Il est souscrit dans le cadre FSI France Investissement (37 %), en association avec les principaux laboratoires pharmaceutiques mondiaux opérant sur le territoire national.

PÉRIMÈTRE DES DONNÉES

Cette étude a été réalisée grâce aux données des fonds directs et des fonds affiliés de CDC Entreprises.

Au 31 décembre 2011, dans le périmètre utilisé pour l'étude, on comptait 233 fonds et 250 fonds au 31 juillet 2012. Le FMEA et les fonds étrangers ne sont pas comptés dans ce périmètre.

BIBLIOGRAPHIE

CDC Entreprises (2012). *Étude annuelle*, octobre 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

3. FCPI, DES FONDS PROPRES DÉDIÉS À L'INNOVATION

| Chloé Magnier, AFIC
Laurence Tassone, OSEO

3.1. Une activité d'investissement en nette reprise, mais contrainte à court terme
p. 129

3.2. Un changement dans les comportements d'investissement
p. 130

3.3. Nouveaux entrants : encore plus de jeunes entreprises !
p. 131

3.4. Niveau d'activité des entreprises investies à fin 2010
p. 131

MOTS CLÉS
FCPI, INNOVATION, FONDS PROPRES, HAUT DE BILAN, CAPITAL-INVESTISSEMENT.

3,5Md€

des fonds levés par les FCPI entre 1997 et 2010 ont déjà été investis dans près de 1 150 entreprises innovantes.

Les Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI) ont été mis en place en 1997 avec un avantage fiscal à la clé, afin de drainer l'épargne privée vers les sociétés innovantes (hormis les grandes entreprises). En treize ans, 6 Md€ ont été levés au titre du quota minimal de 60 % à investir dans l'innovation et 3,5 Md€ ont déjà été injectés dans près de 1 150 entreprises. Sur le millier d'entreprises françaises investies, dont la moitié de jeunes, plus de 80 % sont encore en activité à la fin 2010. Elles emploient 48 000 personnes et réalisent 10 Md€ de chiffre d'affaires (OSEO-AFIC, 2012a).

Cependant, alors que les entreprises accompagnées par les FCPI s'avèrent plus performantes (OSEO-AFIC, 2012b), cette voie de financement de l'innovation se tarit : la collecte 2010 est de nouveau en recul et la levée 2011 prend le même chemin (AFIC-GRANT THORNTON, 2012, p. 8).

Dans ce contexte persistant, une pénurie de fonds propres pour les entreprises innovantes est à prévoir à plus ou moins court terme. Pénurie d'autant plus criante que les besoins sont incontestables : l'activité d'investissement atteint des sommets en 2010, dépassant, pour la première fois, le niveau des levées de fonds FCPI ; le nombre d'entreprises financées décolle ; et le rajeunissement des entreprises investies traduit déjà une restriction de l'accès aux fonds propres pour les plus fragiles, étant donné la persistance d'une conjoncture économique dégradée.

3.1. UNE ACTIVITÉ D'INVESTISSEMENT EN NETTE REPRISE, MAIS CONTRAINTE À COURT TERME

DES INVESTISSEMENTS FCPI EN HAUSSE...

Après quatre années de quasi-stabilité autour de 400 M€ d'investissement et 320 entreprises financées par an, l'activité d'investissement des FCPI* renoue avec la croissance en 2010 pour atteindre deux pics : 466 M€ de prises de participation et 374 entreprises financées, soit une hausse de 17 % par rapport à 2009 (graphique 1). 2010 confirme la tendance active des deux dernières années avec un niveau d'investissement supérieur au quota minimal de 60 % des fonds levés à investir dans l'innovation.

... MAIS DES LEVÉES DE FONDS TOUJOURS ORIENTÉES À LA BAISSE

A contrario, pour la troisième année consécutive, la collecte 2010 recule à 425 M€. Face à une conjoncture toujours morose, le comportement de précaution des épargnants privés se traduit par une levée de fonds également en retrait en 2011. 2010 est la première année dans l'histoire des FCPI, où la levée de fonds totale est inférieure au montant des prises de participation (graphique 1).

Ainsi, au-delà de la question du renouvellement de la mesure FCPI dont l'échéance est fin 2012, faut-il s'attendre, à court terme, à une réduction de la capacité d'investissement des FCPI dans les entreprises innovantes*; en particulier dans le capital-risque, destiné aux plus jeunes qui sont la cible prioritaire des sociétés de gestion de FCPI.

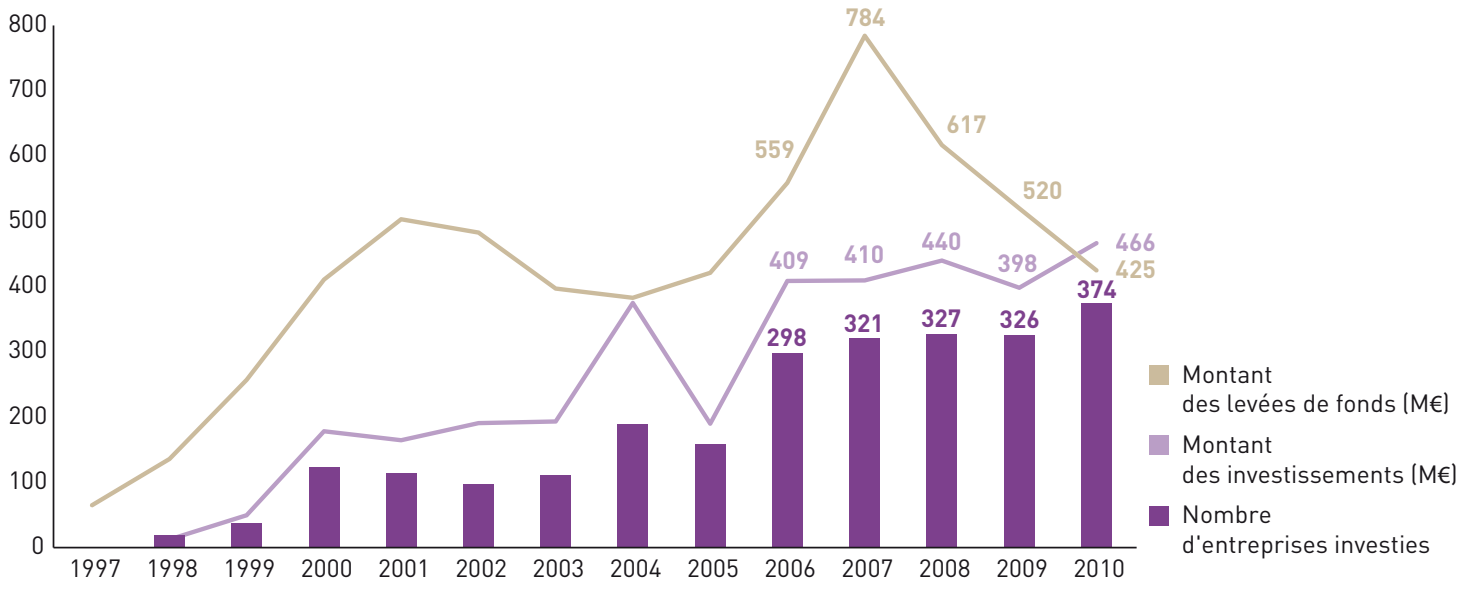
466M€

pic en 2010 d'investissement atteint par les FCPI après treize années d'existence.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

GRAPHIQUE 1 – Évolution de l'activité d'investissement des FCPI (quota des 60 %*)



Sources : OSEO, AFIC.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

3.2. UN CHANGEMENT DANS LES COMPORTEMENTS D'INVESTISSEMENT

UN MAINTIEN DU RENOUVELLEMENT DU PORTEFEUILLE

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

Du fait de la montée en puissance du dispositif, le nombre de nouvelles entreprises investies chaque année demeure majoritaire dans les prises de participations des sociétés de gestion de FCPI jusqu'en 2004. À compter de 2005, la part des nouvelles entreprises dans le portefeuille global des FCPI se stabilise autour d'un tiers (graphique 2).

MALGRÉ UN RECENTRAGE SUR L'ACTIVITÉ DE REFINANCEMENT…

Dans la mesure où une entreprise investie sur deux réalise, historiquement, entre deux et cinq levées de fonds auprès des FCPI et où le modèle d'investissement le plus répandu repose sur la présence durable au capital d'une seule société de gestion de FCPI par entreprise, l'arbitrage en matière d'attribution des fonds levés est alors naturellement contraint par l'anticipation de refinancement de chaque nouvelle entrée en portefeuille.

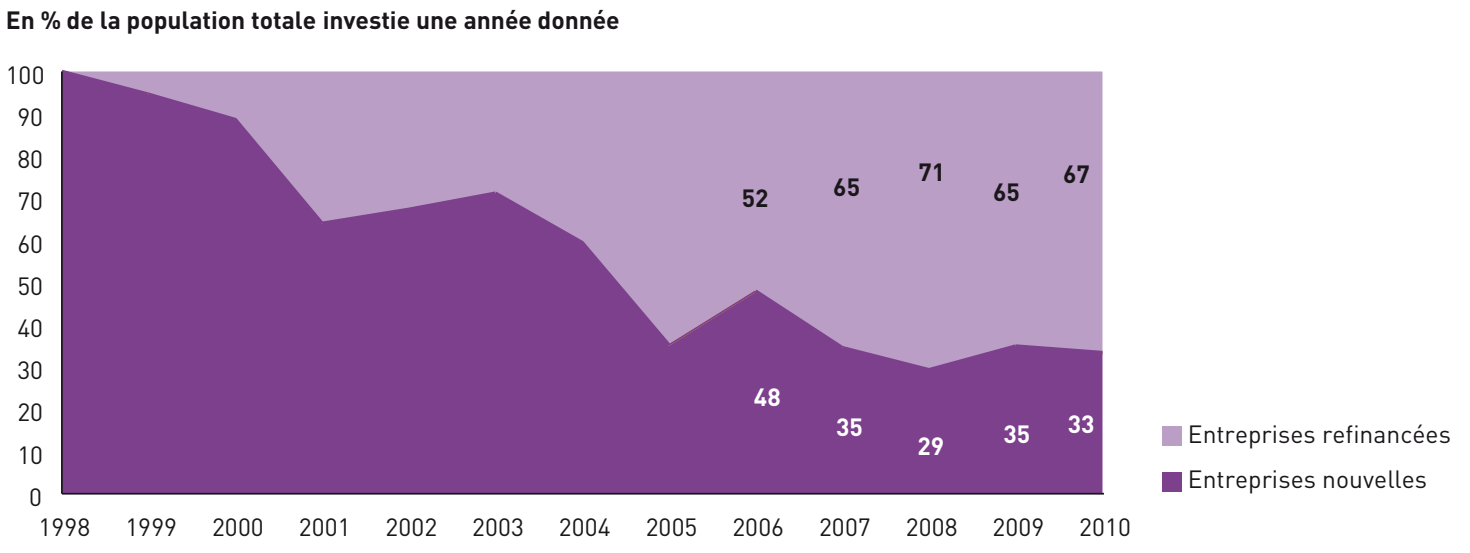
En 2010, si le poids des nouvelles entreprises demeure constant (125 sur les 374 investies, soit 33 %), ce résultat cache cependant un ralentissement de la dynamique de renouvellement du portefeuille constatée en 2009 : + 10 % de nouvelles sociétés en 2010, + 19 % en 2009. Par symétrie, l'activité d'investissement se recentre sur le refinancement des lignes (+ 17 %).

… CONTRAINT PAR LES BESOINS DE REFINANCEMENT DES ENTREPRISES INNOVANTES

Ce comportement de consolidation des prises de participation antérieures requiert un niveau médian de réinvestissement annuel substantiel et relativement stable sur les dernières années de l'ordre de 550 k€ à 600 k€. Il témoigne ainsi de besoins de financement conséquents et renouvelés de la part des entreprises pour mener à bien leur projet d'innovation.

Dans ce contexte, auquel s'ajoutent des collectes de fonds en recul et un nombre de nouveaux entrants en progression, les niveaux des premiers tours de table sont inévitablement plus faibles. Le montant médian du primo-investissement par un FCPI a ainsi perdu 20 % de sa valeur : 824 k€ en 2010 contre 1 M€ en moyenne sur 2005-2009.

GRAPHIQUE 2 – Répartition des entreprises investies selon les stratégies annuelles de refinancement des FCPI (en %)



Note de lecture : une entreprise n'est comptée qu'une fois par an, quel que soit le nombre de financements FCPI obtenus. Une entreprise est nouvelle si elle n'a jamais été investie par un FCPI auparavant.

Sources : OSEO, AFIC.

3.3. NOUVEAUX ENTRANTS : ENCORE PLUS DE JEUNES ENTREPRISES !

Maintien d'une prise de risque élevée liée à la jeunesse des entreprises innovantes investies

Les FCPI entrent, en général, de façon précoce au capital des entreprises innovantes : 60 % des sociétés investies sur 1997-2010 ont moins de 5 ans d'existence au moment du premier tour de table d'un FCPI.

Malgré la crise, ou en raison de la crise qui a raréfié les financements disponibles, l'âge médian a diminué en 2010, comme en 2009. Si 2009 a fait la part belle aux plus jeunes et aux plus anciennes[1], équilibrant ainsi la prise de risque, l'année 2010 a été marquée par un surcroît d'entreprises nouvellement investies âgées de moins de 10 ans (avec une forte concentration sur les 3 à 5 ans) et un recul des 20 ans et plus (OSEO-AFIC, 2012a, p. 21, solde 2009-2010).

Des investissements 2010 dans des entreprises de plus petite taille

De fait, le profil des primo-investies en 2010 reflète des affaires plus petites. Si le poids des populations extrêmes[2] est stable dans le temps, les variations de profil s'opèrent entre petite et moyenne tailles. Par exemple, la part des entreprises capitalisées entre 50 k€ et 500 k€ avant l'entrée du FCPI est passée de 18 % en 2009 à 30 % en 2010[3]. De même, celle des entreprises avec un chiffre d'affaires significatif compris entre 1,5 M€ et 7,5 M€ est tombée à 8 % (soit près de 3 fois moins qu'en 2009), quand dans le même temps, la part des sociétés avec un chiffre d'affaires entre 250 k€ et 1,5 M€ montait à 33 %, contre 18 % en 2009.

3.4. NIVEAU D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES INVESTIES À FIN 2010

Plus de huit entreprises sur dix encore en activité à fin 2010

Sur les 900 entreprises françaises accompagnées par un FCPI entre 1997 et 2009, 82 % sont toujours en vie à la fin 2010[4]. Ce taux de pérennité est de 10 points supérieur à celui d'entreprises semblables non investies par un FCPI. Même s'il demeure élevé, ce taux a perdu 5 points depuis 2008.

80%

des entreprises investies par un FCPI sont encore en activité à fin 2010.

Majoritairement des PME à fin 2010

Si la moitié des entreprises françaises investies par un FCPI appartient à la catégorie des PME* au moment du premier tour de table, elles sont plus de sept sur dix parmi les entreprises en vie à fin 2010, à posséder ces caractéristiques à cette date (graphique 3). Ce constat traduit une amélioration certaine de leurs performances dans un temps plus ou moins long selon l'année d'entrée au capital du FCPI (OSEO-AFIC, 2012b).

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

1. La différence entre le nombre d'entreprises de moins de 5 ans nouvellement investies en 2009 et celui de l'année 2008 est fortement positive. Il en est de même pour les 10 ans et plus. L'année 2009 présente donc un excédent d'entrées de ces deux catégories d'entreprises, comparativement à 2008.

2. Celle avec peu d'employés, sans chiffre d'affaires récurrent ou encore avec une très faible capitalisation, et celle avec des structures bien établies ; soit, au total, près de la moitié des primo-investies.

3. Selon la variable financière étudiée, la population renseignée se situe entre 64 % et 80 % de la population totale.

4. Pour le calcul du taux de pérennité à la fin de l'année n, les entreprises françaises investies pour la première fois par un FCPI en n sont écartées, car vivantes par définition.

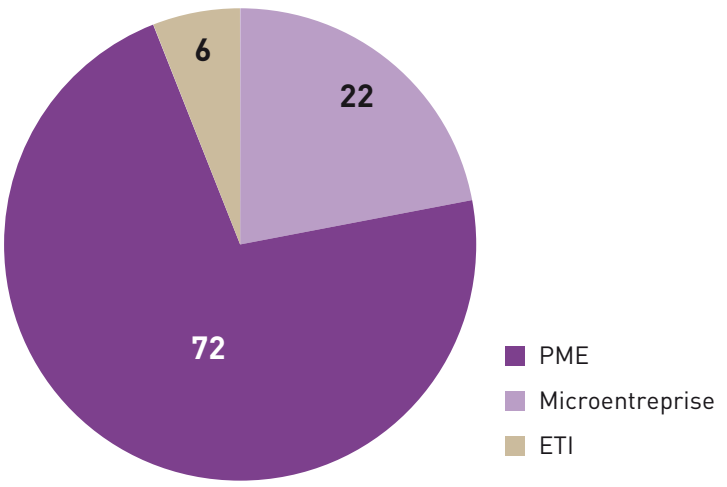
Entre la première levée de fonds et fin 2010, 60 % des microentreprises sont ainsi devenues des PME et 20 PME des ETI*, sachant que le passage en sens inverse à une catégorie inférieure demeure négligeable.

48 000 EMPLOIS ET 10 Md€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Les 851 entreprises françaises investies par un FCPI sur 1997-2010 et encore en vie à fin 2010 ont employé cette année-là près de 48 000 personnes et ont réalisé 10 Md€ de chiffre d'affaires. Le profil 2010 de l'entreprise médiane investie par un FCPI est de 23 salariés, 3,4 M€ de chiffre d'affaires et 900 k€ de fonds propres. Une sur deux est présente sur les marchés internationaux avec un taux d'export médian de 29 %. Une sur cinq est cotée sur Nyse Euronext Paris, dont la moitié sur Alternext et un tiers sur le compartiment C des *Small caps*.

Derrière ces résultats globaux, se cachent des profils très différents : l'écart entre les valeurs moyenne et médiane des variables financières reflète la présence de quelques entreprises aux caractéristiques extrêmes. L'écart entre les niveaux d'activité atteints par les 25 % des entreprises les plus petites et ceux des 25 % les plus grandes pointe l'étendue du spectre des entreprises investies (tableau 1).

GRAPHIQUE 3 – Répartition par catégorie des entreprises investies par un FCPI et en vie à fin 2010 (en %)



Sources : OSEO, AFIC.

TABLEAU 1 – Caractéristiques à fin 2010 des entreprises investies par un FCPI (en vie)

	851 entreprises françaises en vie à fin 2010				
	Total [a]	Moyenne	Q1	Médiane	Q3
Effectif	**47 740**	56	9	23	50
Chiffre d'affaires (k€)	**9 888 990**	11 620	766	3 430	11 145
Taux d'exportation (%)	**-**	38	6	29	71
Fonds propres (k€)	**3 337 225**	3 922	189	893	2 973

Résultats obtenus à partir de 82 % de la population des entreprises françaises investies en vie à fin 2010 (avec données financières et structurelles disponibles à fin 2010) pour les quartiles et extrapolés aux 851 entreprises pour les totaux.

Sources : OSEO, AFIC.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Seuls les investissements des véhicules FCPI qui entrent au quota minimal de 60 % des fonds levés à investir dans les entreprises innovantes sont pris en compte.

Les entreprises éligibles aux investissements des FCPI dans le cadre du quota minimal des 60 % ne peuvent pas être des grandes entreprises dans la mesure où une des conditions d'éligibilité est de ne pas avoir plus de 2000 salariés.

Les informations sur les levées et investissements des véhicules FCPI sont collectées par l'AFIC auprès des sociétés de gestion. Les données financières et structurelles des entreprises sont fournies par OSEO, Diane et l'INSEE et la liste des entreprises qualifiées «innovantes» au titre des FCPI par OSEO.

DÉFINITIONS

✶ Catégories d'entreprise

Dans cet article, les notions de microentreprise, PME et ETI sont conformes aux catégories d'entreprise définies par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008, mais pas à la notion générale d'entreprise de la LME (*cf.* p. 19 de ce Rapport). En effet, ne disposant pas d'information sur les liaisons financières, il est impossible de reconstituer les groupes auxquels appartiennent les entités analysées. Chaque entreprise est donc réduite à son unité légale et repérée par son SIREN.

Entreprises innovantes éligibles au FCPI. Leur caractère innovant repose :
– soit sur la réalisation, au cours de l'exercice précédent, de dépenses de R&D représentant au moins 15 % des charges fiscalement déductibles au titre de cet exercice (10 % pour les entreprises industrielles) ;
– soit sur la justification de la création de produit, procédé ou technique dont le caractère innovant, les perspectives de développement économique et le besoin de financement correspondant sont reconnus par OSEO. Cette qualification «entreprise innovante» est valable pendant trois ans.

BIBLIOGRAPHIE

AFIC-GRANT THORNTON (2012). *Activité des acteurs français du capital-investissement, année 2011*, mars 2012.

OSEO-AFIC (2012a). *Tableau de bord FCPI 1997-2010*, janvier 2012.

OSEO-AFIC (2012b). *Performances des entreprises investies par les FCPI*, janvier 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Financement des PME et ETI par les marchés

LES DIFFICULTÉS ÉCONOMIQUES ACTUELLES N'ONT PAS FAVORISÉ LES MARCHÉS FINANCIERS, DE SORTE QUE LE NOMBRE DE PME ET ETI INTRODUITES EN 2011 RESSORT EN LÉGER RETRAIT PAR RAPPORT À 2010. EN PARALLÈLE, LA CAPITALISATION A BAISSÉ DE 25 %, À L'EXCEPTION D'ALTERNEXT. DEPUIS 2010, PLUSIEURS INITIATIVES ONT ÉTÉ PRISES VISANT À RELANCER L'INVESTISSEMENT DE LONG TERME AU SERVICE DE L'ENTREPRENEURIAT.

En France, le financement de l'économie est largement dominé par le crédit bancaire et les PME et ETI privilégient le capital-investissement pour renforcer leurs fonds propres.

Toutefois, si le marché financier reste marginal dans le financement des entreprises en recherche de capitaux eu égard au nombre d'entreprises qui en bénéficient (moins de 10 %), il convient de souligner qu'en volume il en couvre 35 %. Et il demeure très concentré géographiquement, l'Île-de-France regroupant 60 % des PME et ETI* cotées (Observatoire du financement des entreprises par le marché, 2012).

UN OBSERVATOIRE DÉDIÉ

L'Observatoire du financement des entreprises par le marché a été créé en 2010 afin de faciliter l'accès des PME et ETI aux marchés financiers en ciblant tant les représentants de l'industrie des marchés financiers que les chefs d'entreprise. Ses activités vont du recueil d'informations spécifiques aux marchés financiers à la conduite de travaux de recherche dédiés.

L'Observatoire a déjà pris plusieurs initiatives tant en direction des entreprises déjà cotées que de celles qui ont vocation à le devenir.

- Il s'est tout d'abord attaché à sensibiliser les entreprises cotées à l'importance de l'analyse financière, outil indispensable à la visibilité des entreprises concernées et à leur attractivité vis-à-vis des investisseurs.
- Face au déficit général de recherche sur le sujet, cinq équipes universitaires ont été mobilisées pour décrypter l'évolution de la performance des entreprises cotées et appréhender les profils des autres places financières européennes sur ce créneau.
- Deux fonds d'investissements (nova 1 et nova 2) ont été créés en réunissant 161,5 M€ issus de la Caisse des dépôts et de onze compagnies d'assurance.
- Un fonds obligataire, Mikado, a été créé.
- Il a passé en revue un droit européen qui a accumulé les directives, indispensables à la création d'un marché européen intégré, mais dont les dates d'application restent lointaines.

Enfin l'Observatoire publie, depuis juin 2011, un rapport annuel.

UNE MISSION POUR ANALYSER LES CAUSES DU FAIBLE NOMBRE DE PME-ETI COTÉES EN BOURSE

Dans les trois dernières décennies, le marché financier français a cru fortement à la faveur de plusieurs innovations successives : second marché en 1983, nouveau marché en 1996 (qui ne résistera pas à l'effondrement des valeurs technologiques à l'orée des années 2000), et, en 2005, mise en place des trois compartiments A, B et C selon la capitalisation dans le marché Euronext. Toutes ces innovations ont été orchestrées par l'entreprise de marché Euronext, dont l'ambition internationale s'est traduite par sa fusion en 2007 avec NYSE.

Ces initiatives n'ont cependant pas profité aux PME et ETI : deux nouvelles cotations en 2009, puis 24 en 2010 et 22 en 2011 (contre 30 retraits), et la capitalisation des 562 PME et ETI cotées représentent moins que la capitalisation de la première valeur française. La marginalité du marché financier des PME et ETI a été en outre encore aggravée par la crise financière (Banque de France, 2011).

L'instabilité des marchés due à la crise économique, associée aux coûts d'introduction et de cotation et à la faible appétence des investisseurs ont notamment pour conséquence une atrophie de l'industrie financière (courtage comme recherche). La réunion de ces facteurs conduit à une situation jugée très préoccupante pour l'avenir même du marché des valeurs petites et moyennes.

En conséquence, l'ensemble de la chaîne de valeurs – entreprises, investisseurs et intermédiaires – s'avère affectée par un modèle économique à la compétitivité très dégradée. La très faible liquidité des titres ne rendant plus compte de la valeur réelle des entreprises.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

À la demande du ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, Thierry Giami, président de l'Observatoire du financement des entreprises par le marché et Gérard Rameix, alors médiateur du crédit, ont conduit au second semestre 2011, une mission pour analyser les raisons du nombre encore très faible de PME et ETI françaises cotées en bourse. Ils ont proposé un plan d'actions susceptibles de provoquer un « choc de confiance » (GIAMI et RAMEIX, 2011)

Les préconisions de la mission s'articulent autour de trois axes.

- Mieux prendre en considération les spécificités des PME et ETI dans les instances de la place financière française (Autorité des marchés financiers, notamment) et adapter les exigences réglementaires de régulation à leurs contraintes : par exemple, en ouvrant la possibilité d'un retrait simple de la cote. Mais la création de fonds institutionnels dédiés paraît aussi devoir être favorisée, de même que l'harmonisation de la fiscalité des investissements dans les entreprises non cotées et cotées.
- Relancer le marché de l'industrie financière par des actions commerciales ciblées vers les professions du courtage et conseil aux PME et ETI.
- Enfin, restaurer une confiance très dégradée vis-à-vis de l'entreprise de marché NYSE Euronext. À cet égard, plusieurs scénarios sont envisagés : de l'effort commercial volontariste à la création d'une plateforme spécialisée, voire *in fine* l'ouverture à la concurrence.

VERS UNE BOURSE DES PME ET ETI ?

Au même moment, la Commission européenne affirmait sa volonté de promouvoir des marchés de croissance pour les PME et ETI, à l'occasion de la révision de la directive sur les marchés d'instruments financiers du 20 octobre 2011 (Commission européenne, 2011). Or, l'examen comparatif des bourses européennes ne fait pas ressortir de modèle dominant et l'hypothèse d'une bourse européenne dédiée aux PME et ETI n'apparaît ni envisageable à court terme, ni même satisfaisante au regard des difficultés identifiées dans le rapport Giami-Rameix.

En écho aux propositions de la mission Giami-Rameix, le Comité d'orientation stratégique de NYSE Euronext a proposé le 3 juillet dernier, à l'occasion du forum de Paris Europlace, la création d'une bourse des PME-ETI de stature européenne.

La création de la bourse, au premier trimestre 2013, a été annoncée par NYSE Euronext, le 5 décembre 2012, lors de la conférence annuelle du marché boursier. Le 7 décembre, Pierre Moscovici, ministre de l'Économie et des Finances, a confirmé le soutien du gouvernement. Construit sur un modèle fédéral paneuropéen, le projet présenté par NYSE Euronext consiste à réunir les compartiments B et C du marché réglementé ainsi qu'Alternext. Toutes les PME-ETI de NYSE Euronext Europe (Paris, Amsterdam, Bruxelles et Lisbonne) sont appelées à y être logées, soit 800 entreprises, dont près de 600 à Paris.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE

Le rapport 2011 de l'Observatoire du financement entend par marché financier des PME-ETI, les entreprises cotées sur le compartiment B du marché réglementé Euronext dont la capitalisation est comprise entre 150 M€ et 1 Md€ ; les entreprises cotées sur le compartiment C du marché réglementé Euronext dont la capitalisation est inferieure à 150 M€ et les entreprises cotées sur le marché organisé Alternext.

DÉFINITIONS

✶ Catégories d'entreprise

Dans cet article, les notions de PME et ETI sont conformes aux catégories d'entreprise définies par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008, mais pas à sa notion générale d'entreprise intégrant les liaisons financières (*cf.* p. 19 de ce Rapport).

BIBLIOGRAPHIE

Observatoire du financement des entreprises par le marché (2012). *Rapport annuel 2011*, juillet 2012.

GIAMI Thierry et RAMEIX Gérard (2011). *Rapport sur le financement des PME et ETI par le marché financier*, novembre 2011.

Commission européenne (2011). « Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil concernant les marchés d'instruments financiers, abrogeant la directive 2004/39/CE du Parlement européen et du Conseil », octobre 2011.

Banque de France (2011). « Les PME et ETI cotées en Bourse : la crise accentue les disparités et souligne les différences de réactivité », *Bulletin de la Banque de France*, nº 184, 2e trimestre 2011.

3. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE

1. Interventions d'OSEO en garantie, cofinancement et innovation en 2011
|OSEO
p. 138

2. Les comportements de paiement des entreprises en France et en Europe sur dix ans
|Thierry Millon
ALTARES
p. 143

3. Les délais de paiement des PME en 2011, les normes LME appliquées par une majorité d'entreprises
|François Servant
Banque de France – Direction des Entreprises
p. 152

Malgré la crise et les difficultés de trésorerie, les besoins de financement des PME et ETI progressent à la mesure des projets engagés.

OSEO RÉPOND AUX BESOINS ACCRUS DE FINANCEMENTS COURT, MOYEN ET LONG TERME TELS QU'EXPRIMÉS PAR LES PME, DONT LES PROJETS D'INVESTISSEMENTS NE RALENTISSENT PAS MAIS QUI FONT FACE À DES RELATIONS INTERENTREPRISES DÉSÉQUILIBRÉES.

Les actions d'OSEO ciblées vers les PME s'attachent à financer en priorité des dépenses de nature immatérielle et à générer un effet de levier optimal vis-à-vis des financeurs et investisseurs. L'effort porté vers les PME d'effectif plus important se traduit par un taux de pénétration chiffré à un quart de toutes les ETI et 10 % des PME.

À l'actif des entreprises françaises, un effort important depuis dix ans pour réduire les délais de paiement en moyenne à moins de douze jours. Situation qui masque cependant de fortes hétérogénéités sectorielle et territoriale, et un regrettable record d'Europe du plus fort pourcentage de paiements avec retard des factures fournisseurs.

Les relations interentreprises apparaissent donc déséquilibrées, en s'assimilant à des transferts de charge sur toute la chaîne de valeurs : neuf grandes entreprises françaises sur dix dérogent aux délais contractuels.

1. INTERVENTIONS D'OSEO EN GARANTIE, COFINANCEMENT ET INNOVATION EN 2011

| OSEO
Direction de l'Évaluation et des Études

1.1. Une progression très signifiante du volume d'activité
p. 139

1.2. Analyse des bénéficiaires par finalité
p. 140

1.3. Analyse des bénéficiaires, par catégorie d'entreprise
p. 140

MOTS CLÉS

FINANCEMENT, GARANTIE, INNOVATION, PLAN AUTOMOBILE, ÉVALUATION, PRODUIT MEZZANINE, CONTRAT DE DÉVELOPPEMENT PARTICIPATIF, CHIFFRES OSEO.

14Md€

de financements pour 68 000 entreprises[2] accompagnées par OSEO.

L'enquête de conjoncture[1], menée à l'issue du premier semestre 2012 auprès des PME, présente un panorama particulièrement morose. Le brusque ralentissement de l'activité fait écho à de sérieuses difficultés de trésorerie pour les PME, aucun secteur n'étant épargné. L'emploi stagne, voire régresse et les investissements sont en repli (OSEO, 2012b).

Dans tous les cas, y compris pour les entreprises innovantes et exportatrices qui affichent une rentabilité relativement préservée, la nécessité de recourir aux concours financiers externes est systématiquement avancée. Mais la crainte d'un resserrement du crédit est également signalée.

Or la réponse aux besoins financiers spécifiques des PME et ETI constitue la vocation d'OSEO, avec un large spectre de dispositifs visant tant à faciliter l'accès au crédit qu'à exercer, en tant que banque de place, un réel effet de levier. Réduire autant que faire se peut le risque et faciliter ainsi les financements d'où qu'ils viennent – banques, organismes de fonds propres ou collectivités locales – oriente les actions d'OSEO dans ses relations de proximité avec les entreprises les plus fortement exposées aux conséquences d'une conjoncture dégradée.

1. Tous les semestres depuis près de trois décennies, OSEO réalise une enquête de conjoncture sur la base d'un questionnaire adressé à quelque 30 000 PME.
2. Ne sont analysées ici que les entreprises bénéficiaires d'un financement mis en place en 2011. Au total, 84 000 ont bénéficié d'engagements de la part d'OSEO.

1.1. UNE PROGRESSION TRÈS SIGNIFIANTE DU VOLUME D'ACTIVITÉ

L'année 2011 a été marquée par une progression très signifiante du volume d'activité, qui ressort à + 9 % par rapport à 2010. En cinq ans, le montant des entreprises financées a augmenté de 78 %.

Garantie

L'activité 2011 a concerné en majorité la création et la transmission qui ont rassemblé 55 % des concours garantis, avec une concentration à hauteur des deux tiers sur les secteurs du commerce et de la construction.

Financement

Le succès des produits dits « mezzanine », centrés sur le financement de dépenses à caractère immatériel (besoin en fonds de roulement ou encore achat de titres de participation aux fins de croissance externe), ne se dément pas. Et, en particulier, le Contrat de Développement Participatif (CDP) qui a fait l'objet en 2012 d'une première évaluation (*cf.* encadré).

La progression des prêts relatifs aux projets relevant des énergies renouvelables (éoliennes et photovoltaïques) doit être signalée, de même que la forte croissance du crédit-bail mobilier accompagnant les investissements en équipements.

Innovation

Fait notable : le prêt à taux zéro a mobilisé 90 M€ pour le programme « Aide à l'innovation ». 2011 a vu, par ailleurs, les premiers engagements au titre du Programme « Investissements d'Avenir » (PIA) avec 36 M€ de subventions au titre des Projets Structurants des Pôles de Compétitivité (PSPC) et de l'appui à structuration des filières industrielles.

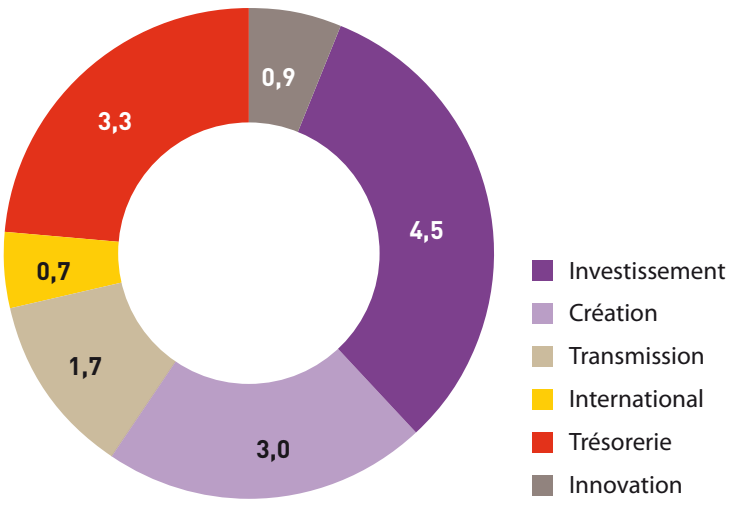
POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

Plan automobile 2012

À la demande de l'État, dans le cadre du Plan automobile lancé par le ministère du Redressement productif en juillet 2012, **OSEO a mis en place une série de mesures destinées à soutenir les acteurs PME et ETI de la filière automobile.**

C'est ainsi que 150 M€ sont apportés par OSEO grâce au renforcement des garanties de concours bancaire, dont la quotité est portée de 50 % à 60 %, et au dispositif « Avance+ », qui permet d'obtenir des financements sur la base des factures aux clients. OSEO apporte également une enveloppe de prêts de 100 M€ autorisant 300 M€ de financements globaux pour investir dans l'appareil productif et moderniser la filière automobile.

GRAPHIQUE 1 – Répartition des financements par finalité (en Md€)



Source : OSEO.

1.2. ANALYSE DES BÉNÉFICIAIRES PAR FINALITÉ

La majorité des financements sont affectés à l'investissement (32 %), suivi de la création d'entreprises (21 %), le reste allant aux actions en faveur du soutien à la trésorerie (11 %), à la transmission (7 %) et à l'innovation (6 %).

Investissement : 4,5 Md€ mis en place auprès de 11 000 entreprises

L'industrie y est ici majoritairement représentée. Les ETI*, en augmentation par rapport à 2010, mobilisent d'abord des financements mezzanine.

23%

des 4 580 ETI ont bénéficié majoritairement d'un soutien à l'investissement de la part d'OSEO.

Innovation : 3 650 entreprises accompagnées pour 900 M€

83 % des bénéficiaires ont vu leur projet financé par des aides publiques (aides à l'innovation, innovation stratégique industrielle et fonds unique interministériel) et 17 % par des financements mezzanine ou garantie.

Parmi les entreprises soutenues par OSEO, celles relevant d'un soutien à l'innovation sont d'effectif et d'âge plus élevés que la moyenne : 55 % sont des PME* et 10 % des ETI.

Création : 40 940 créations aidées

En 2011, OSEO a financé 16 % des créations (hors auto-entrepreneurs), dont un tiers *via* le Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) et le reste *via* une garantie. Il s'agit de très petites structures et un tiers des entreprises sont individuelles.

Trésorerie : 3,3 Md€ pour 8 600 entreprises

Les TPE et PME matures, mais fragiles, en bénéficient en priorité. La construction est le secteur le mieux représenté, notamment avec la mobilisation de créances.

Transmission : 1,7 Md€ pour 4 740 entreprises

90 % des transmissions ont été soutenues *via* une garantie, avec un doublement du nombre de bénéficiaires depuis cinq ans. La restauration et le commerce sont dominants avec un total de 37 % en nombre.

International : 700 M€ auprès de 1 030 entreprises

L'accompagnement à l'international est un effort récent, mais prioritaire d'OSEO. Il se traduit, en 2011, par un doublement en nombre de bénéficiaires et en montants accordés. Les bénéficiaires sont majoritairement des PME industrielles, matures, solides financièrement, avec une appétence particulière pour les produits mezzanine.

1.3. ANALYSE DES BÉNÉFICIAIRES, PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE

Les taux de pénétration d'OSEO traduisent un effort vers les entreprises aux effectifs importants. Les types de réponse apportés correspondent à des besoins de financement spécifiques. Sur la base de la ventilation des entreprises françaises par catégories selon le décret n° 2008-1354 (INSEE, 2012) :
– 23 % des 4 580 ETI ont bénéficié majoritairement d'un soutien à l'investissement ;
– 10 % des 131 250 PME, principalement d'un soutien de trésorerie ;
– 2 % des 2 550 000 TPE, essentiellement d'un financement au travers des dispositifs d'aide à la création.

Analysées selon le nombre d'entreprises financées dans chacune des trois catégories d'entreprise, les actions d'OSEO ressortent en proportions complètement inversées : les ETI apparaissent très minoritaires, alors même qu'elles mobilisent la majorité des emplois de toutes les entreprises aidées. Mis en perspective de ces mêmes données par catégorie d'entreprise* (INSEE, 2012), les enjeux des actions d'OSEO sur l'emploi montrent que leur impact n'est pas lié au nombre d'entreprises, mais bien à leur taille.
– 2 % des bénéficiaires de soutiens OSEO sont des ETI qui mobilisent 56 % des emplois de l'ensemble des entreprises financées ;
– 18 % sont des PME qui rassemblent 35 % des emplois ;
– 80 % sont des TPE qui concentrent 9 % des emplois.

Enfin, les actions d'OSEO s'avèrent généralement plus importantes dans les régions à faible densité d'entreprises, ceci étant imputable notamment à la part accordée aux dispositifs orientés vers la création.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

Dans leur diversité, voire leur forte hétérogénéité, les PME demeurent encore mal connues et reconnues pour leurs efforts en termes de création de valeur et leur participation à la croissance. La vision d'OSEO va à l'encontre de bien des idées reçues : les PME innovent, investissent et exportent, mais elles sont souvent dépendantes de supports et de disponibilités de financement trop exigeants au regard de leur structure de bilan. En outre, on peut craindre que les accords de Bâle III n'infléchissent encore la politique de crédit aux entreprises menées par les banques.

Un souci d'évaluation qualifiée : l'exemple des Contrats de Développement Participatifs (CDP)

Renforcer ses fonds propres sans ouvrir son capital : tel est le défi posé par de nombreuses PME et ETI auquel répondent les CDP.

Le CDP permet aux entreprises :
– d'alléger le poids du remboursement du prêt durant la période de mise en place de l'investissement ;
– de disposer d'une ressource patiente pour financer la partie du projet habituellement délaissée par les banquiers (les investissements immatériels ou corporels à faible valeur de gage) ou pour financer l'augmentation du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) habituellement financée à court terme.

Le CDP a un coût supérieur aux taux des concours bancaires classiques, contrepartie de ses caractéristiques (absence de garantie, différé en capital, longue durée par rapport à la nature des investissements financés). Il est incitatif pour les partenaires financiers puisque pour eux, le CDP est une dette subordonnée.

Dans le cadre du Programme « Investissements d'Avenir » (PIA), OSEO a mis en place une première tranche de 1 Md€ et a procédé après deux années de mise en œuvre (décembre 2009 à décembre 2011) à une première évaluation des objectifs initialement visés.

L'analyse menée (OSEO, 2012a) fait apparaître que la cible visée par le dispositif a bien été atteinte :

- Le dispositif accompagne des entreprises majoritairement industrielles, de plus de 10 ans en moyenne, dotée d'une bonne solvabilité. Les ETI en sont les principales bénéficiaires puisqu'elles y sont statistiquement huit fois plus représentées que dans la moyenne nationale.
- Les projets financés grâce aux CDP sont d'envergure et générateurs de croissance : ils contribuent dans la moitié des cas à doubler la valeur de l'outil de production. Ce qui autorise les entreprises bénéficiaires à envisager une augmentation annuelle de leur chiffre d'affaires et de leur effectif dépassant 10 %.
- Le dispositif constitue une réponse à une défaillance du marché.
- Les populations d'entreprises les plus contraintes dans l'accès au crédit sont également les plus représentées dans le dispositif. Cette analyse fait écho à une étude de l'INSEE (INSEE, 2011), qui montre que plus la dynamique de croissance d'une entreprise à la recherche d'un prêt est forte, plus ses difficultés d'accès au crédit sont importantes.
- De même, *a posteriori*, les bénéficiaires d'un CDP affichent un repli de leur solvabilité, reflet d'un risque conséquent associé à l'investissement.

OSEO entraîne donc les banques qui peuvent être réticentes à financer seules de tels projets en déployant un fort effet de levier : 1 € de fonds d'investissement d'avenir a permis la mise en place de 41 € de crédits bancaires ou d'apports en fonds propres.

Source : OSEO (2012a).

MÉTHODOLOGIE

SOURCE DES DONNÉES

Depuis 2009, OSEO a mis en place une série d'indicateurs qui permettent d'analyser les caractéristiques des entreprises accompagnées et des soutiens mis en place. Ceci permet de positionner les actions d'OSEO au sein du tissu économique français et d'observer le développement des entreprises en termes de création de richesse et d'emploi.

Les données indiquées dans cet article prennent en compte les financements effectivement mis en place par OSEO en 2011.

DÉFINITIONS

★ Catégories d'entreprise

Dans cet article, les notions de microentreprise, PME et ETI sont conformes aux catégories d'entreprise définies par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008, mais pas à sa notion générale d'entreprise (*cf.* p. 19 de ce Rapport). En effet, ne disposant pas d'information sur les liaisons financières, il est impossible de reconstituer les groupes auxquels appartiennent les entités analysées. Chaque entreprise est donc réduite à son unité légale et repérée par son SIREN.

BIBLIOGRAPHIE

INSEE (2012). « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait. Nouvelle définition de l'entreprise et nouvelles catégories », *INSEE Première*, nº 1399, mars 2012.

INSEE (2011). « En 2010, la moitié des PME d'au moins 10 personnes ont recherché un financement », *INSEE Première*, nº 1379, novembre 2011.

OSEO (2012b). *55e enquête semestrielle – La conjoncture des PME*, juillet 2012.

OSEO (2012a) *Contrats de développement participatifs : évaluation du soutien d'OSEO à la croissance des PME et ETI-décembre 2009 à décembre 2011*, juin 2012.

2. LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EN FRANCE ET EN EUROPE SUR 10 ANS

| Thierry Millon
ALTARES

2.1. Les paiements interentreprises en Europe peinent à se détendre
p. 144

2.2. En France, les paiements interentreprises s'assouplissent légèrement sur le premier semestre 2012
p. 148

MOTS CLÉS
FINANCEMENT, TRÉSORERIE, PAIEMENT INTERENTREPRISES, RETARD DE PAIEMENT, FOURNISSEURS, DÉFAILLANCE.

Risque financier, risque économique, risque pays…Depuis 2008, les crises n'ont cessé de menacer l'économie européenne et ses entreprises. Parmi ces dernières, les plus fragiles ont été contraintes de fermer, faute de trésorerie, du fait notamment des paiements tardifs de leurs clients. Rappelons-le, une défaillance d'entreprises sur quatre est due à des retards de paiement, en France comme en Europe. C'est pour combattre ce fléau que la directive européenne du 16 février 2011 (Parlement et Conseil européens, 2011) a été adoptée. La problématique est d'autant plus sérieuse que la reprise économique, gourmande en Besoin en Fonds de Roulement (BFR), nécessite des fonds peu disponibles sur le marché. C'est pourquoi, la pression sur les paiements interentreprises reste forte en 2012.

> Une défaillance d'entreprise sur quatre est due à des retards de paiement, en France comme en Europe.

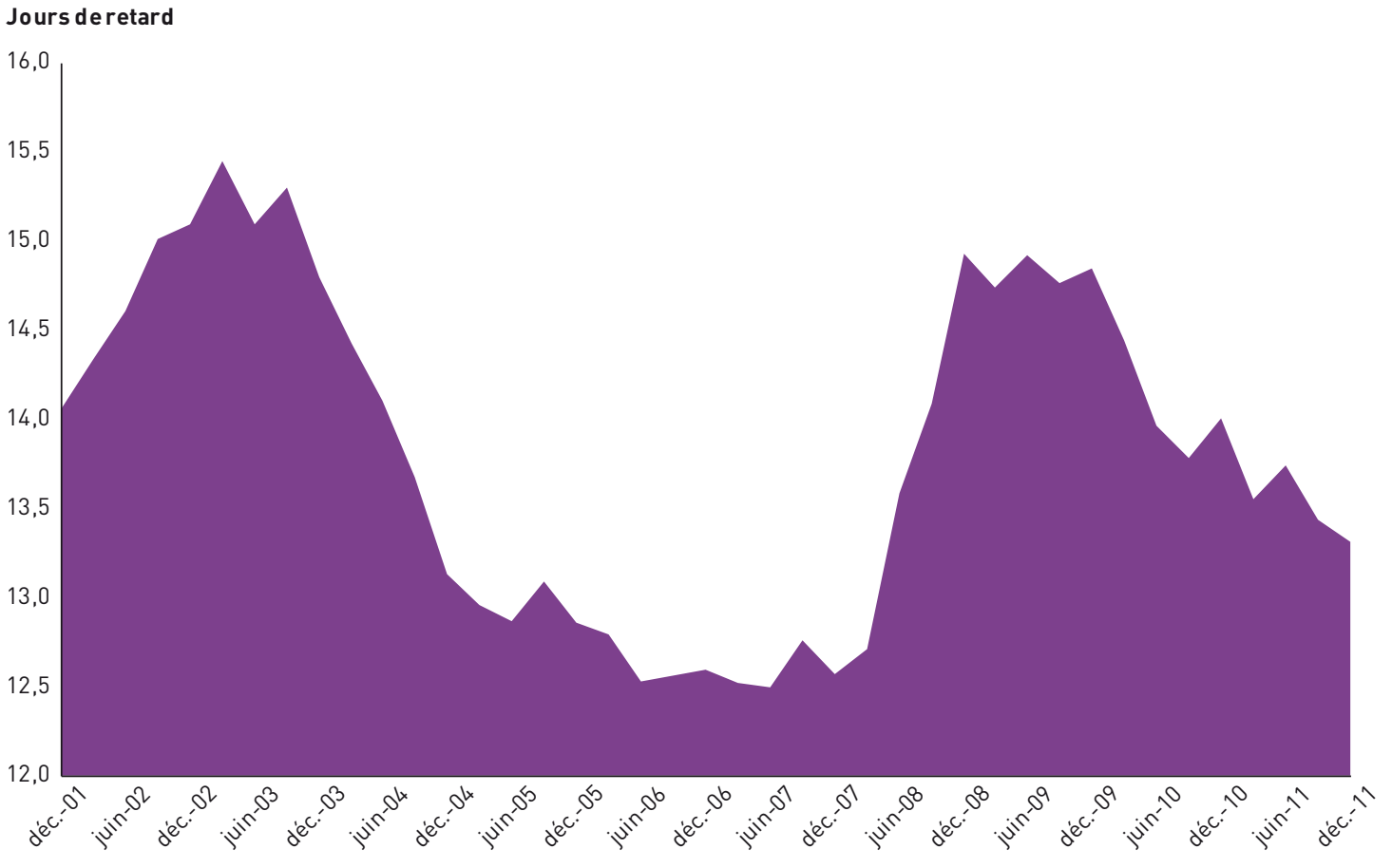
En France, la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) a permis de raccourcir sensiblement les délais de paiement mais, d'une part, des efforts restent à faire quant à la relation donneurs d'ordre et sous-traitants ; et, d'autre part, les transactions européennes, et *a fortiori* du grand international, échappent encore à une discipline d'harmonisation du délai de règlement. Alors en France, comme à l'international, connaître et suivre les comportements de paiement réels de ses clients, voire de ses fournisseurs, est indispensable à la bonne gestion de sa trésorerie et donc de sa croissance.

En Europe, les retards de paiement buttent sur le seuil des 13 jours.

2.1. LES PAIEMENTS INTERENTREPRISES EN EUROPE PEINENT À SE DÉTENDRE

L'analyse des balances âgées* des entreprises européennes, par le programme international DunTrade* avait permis de confirmer combien la crise avait fortement pesé sur les comportements de paiement des entreprises en France et en Europe. Dès 2008, les retards de paiement* avaient très rapidement augmenté franchissant le cap des 13 jours au printemps puis des 14 jours durant l'été. En 2009, les paiements restaient très dégradés ; les retards de règlement approchaient alors 15 jours sans toutefois dépasser ce cap comme cela avait été le cas durant la récession de 2002. À partir de 2010, l'amélioration s'amorce mais les retards de paiement buttent encore au seuil des 13 jours en fin 2011.

GRAPHIQUE 1 – Évolution des retards de paiement des entreprises en Europe sur 10 ans (en jours de retard)



Source : ALTARES.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

De fortes disparités selon les pays

En **Allemagne**, en dépit de la crise, les comportements de paiement des entreprises se sont dégradés moins fortement qu'ailleurs. Les retards de règlement en amélioration sensible depuis 2003 avaient de peu franchi le cap des 10 jours en 2008 et 2009. Depuis, le redressement est rapide et les retards atteignent un point historiquement faible à 7 jours en fin 2011.

Les **Pays-Bas** sont l'autre bon élève de l'Europe. Les entreprises néerlandaises n'ont cessé de réduire leurs retards de paiement sur dix ans. Ceux-ci ont reculé de près de 10 jours sur la décennie. En fin d'année 2011, ils tombent à 8,3 jours.

Les entreprises **françaises** peuvent s'enorgueillir de présenter sur dix ans un bel effort de redressement. Au-delà de 17 jours en 2002, les retards de paiement ont été ramenés à un point bas à moins de 12 jours en 2006. Depuis, ce niveau est resté stable notamment durant la crise de 2008.

Les entreprises **belges** présentent des comportements de paiement plus instables sur la décennie mais s'inscrivent sur une tendance encourageante en 2011 à 12,5 jours.

Au **Royaume-Uni**, les retards de paiement des entreprises stables aux environs de 12,5 jours jusqu'au début 2007 ont dérapé très rapidement avec la crise des *subprimes* jusqu'à approcher les 19 jours fin 2009. En 2011, ils ont amorcé une détente et sont ramenés à 16,5 jours.

L'Italie avait enregistré une dégradation forte et rapide de ses comportements de paiement en 2008. Les retards de règlement avaient bondi au-dessus des 20 jours fin 2008. 2010 marquait l'amorce d'une amélioration qui s'est poursuivie en 2011 (15,5 jours) mais 2012 entame une nouvelle dégradation.

En **Irlande**, les retards de paiement avaient franchi les 22 jours en été et automne 2009. Depuis 2010, ils se stabilisent aux environs de 18 jours.

En **Espagne**, les retards de paiement ont surtout bondi à partir de l'été 2009 jusqu'à atteindre un pic à plus de 23 jours au printemps 2010. Depuis, les reports fluctuaient autour de 20 jours mais repartent à la hausse en 2012.

Au **Portugal**, les retards de paiement ont atteint 30 jours début 2011 avant de redescendre à 26 jours, pivot duquel les entreprises peinent à s'écarter.

> En matière de paiement, le fossé se creuse entre le Nord et le Sud de l'Europe.

Plus de 8 % des entreprises européennes règlent leurs fournisseurs avec plus de 30 jours de retard

Les valeurs moyennes des retards de règlement exprimés en jours donnent, en tendance, les conditions dans

TABLEAU 1 – Évolution des jours moyens de retard de paiement par pays en Europe sur dix ans

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Allemagne	12,2	12,9	11,8	11,0	9,8	9,4	10,4	10,0	8,4	7,0
Belgique	22,4	22,1	16,0	14,1	18,7	16,2	13,7	14,2	14,3	12,5
Espagne	11,7	12,0	11,9	12,1	14,0	14,8	14,7	18,6	22,0	20,7
France	17,3	16,4	14,8	13,1	11,9	12,2	11,9	11,8	12,0	12,2
Irlande	19,5	23,2	21,6	23,1	22,4	19,6	19,4	20,3	18,2	18,2
Italie	16,0	17,2	16,8	14,2	13,4	12,6	17,3	19,1	16,2	15,5
Pays-Bas	17,8	16,3	13,9	13,3	12,0	11,7	11,6	10,9	8,6	8,3
Portugal	28,1	30,3	29,8	27,3	21,7	24,1	23,0	24,4	27,1	27,1
Royaume-Uni	13,2	12,5	12,2	12,7	12,5	13,6	15,8	18,1	18,2	16,5
Europe	**14,8**	**14,8**	**13,7**	**12,9**	**12,6**	**12,6**	**13,8**	**14,8**	**14,0**	**13,8**

Source : ALTARES.

lesquelles les entreprises répondent de leurs engagements contractuels. Elles traduisent notamment un durcissement ou au contraire un assouplissement de ces conditions. Les comportements de paiement peuvent, également, offrir un éclairage précis quant à la santé financière des entreprises. En effet, ALTARES constate, au travers des mesures de performance de ses scores de risque, que des retards de paiement supérieurs à 30 jours sont symptomatiques d'une trésorerie très dégradée et d'une poursuite d'activité compromise. Précisément, les entreprises reportant leurs règlements fournisseurs de plus de 30 jours présentent une probabilité de défaillance* multipliée par six.

Là encore, la crise de 2008 s'est traduite de façon très visible par un brutal assèchement des commandes et des trésoreries. Une entreprise européenne sur dix payait ses fournisseurs avec un retard supérieur à 30 jours contre moins de 8 % entre 2005 et 2007. Cette proportion rappelle celle constatée lors de la crise précédente en 2002. Depuis, la situation s'améliore sans toutefois retrouver des valeurs d'avant-crise. En 2011, le taux de paiements très tardifs était encore de 8,2 %.

Et là encore, l'Europe présente des situations très contrastées (tableau 2). Si la proportion de retards de plus de 30 jours est inférieure à 4 % aux Pays-Bas et en Allemagne, voisine de 6 % en France et en Belgique, elle est encore de 9,5 % au Royaume-Uni dont le taux avait dépassé 13 % en 2009. Les constats sont plus sévères encore dans les autres pays avec un taux supérieur à 10 % voire 17 % en Espagne ou 20 % au Portugal.

Les paiements se détendent sur l'ensemble des secteurs à l'exception du transport

Les **transports** demeurent le secteur où les retards de paiements sont les plus longs avec l'immobilier. Les reports de règlements avaient été portés à près de 16 jours en 2009 et se stabilisent depuis à 15,3 jours.

Dans le **bâtiment**, les reports de règlement approchaient 15 jours fin 2009 avant de redescendre sous les 14 jours depuis l'été 2010. **L'immobilier** avait atteint un pic historique fin 2009 à près de 21 jours de retards de paiement ; depuis, le redressement est très sensible. Les reports de paiement sont tombés sous les 16 jours en 2011.

Dans **l'industrie**, les retards de paiements ont été ramenés à moins de 14 jours début 2010 avant de se tendre à nouveau en fin d'année 2010 et sur le premier semestre 2011. Depuis, le redressement se confirme. En 2011, les retards de paiement sont de 13,7 jours, meilleure performance enregistrée depuis trois ans et demi, mais encore de 2 jours supérieure aux valeurs de 2007.

Dans les **services**, les retards de paiement dépassaient 14 jours en 2009. Depuis, les comportements de

TABLEAU 2 – Évolution des retards de paiement supérieurs à 30 jours par pays en Europe sur dix ans (en %)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Allemagne	8,6	8,5	7,4	6,8	5,7	5,0	6,2	5,0	4,6	3,5
Belgique	18,3	12,7	8,6	8,3	14,3	6,3	8,6	8,5	8,9	6,6
Espagne	8,9	8,2	7,9	8,7	11,9	10,6	11,4	16,6	17,1	17,0
France	11,1	9,6	7,8	7,3	5,8	5,7	5,6	5,7	6,0	5,9
Irlande	15,8	17,7	13,2	16,7	13,3	12,3	12,5	11,9	10,3	10,8
Italie	13,2	14,7	13,8	10,7	8,7	9,4	16,9	14,2	11,4	11,4
Pays-Bas	10,5	8,2	6,7	6,5	5,9	5,2	5,6	4,6	3,7	3,4
Portugal	24,5	26,2	24,6	20,4	15,9	16,9	15,8	17,4	21,9	20,6
Royaume-Uni	7,2	6,1	5,8	6,2	6,0	9,3	11,7	13,4	12,0	9,5
Europe	**10,2**	**9,7**	**8,1**	**7,7**	**7,4**	**7,4**	**10,0**	**9,8**	**8,9**	**8,2**

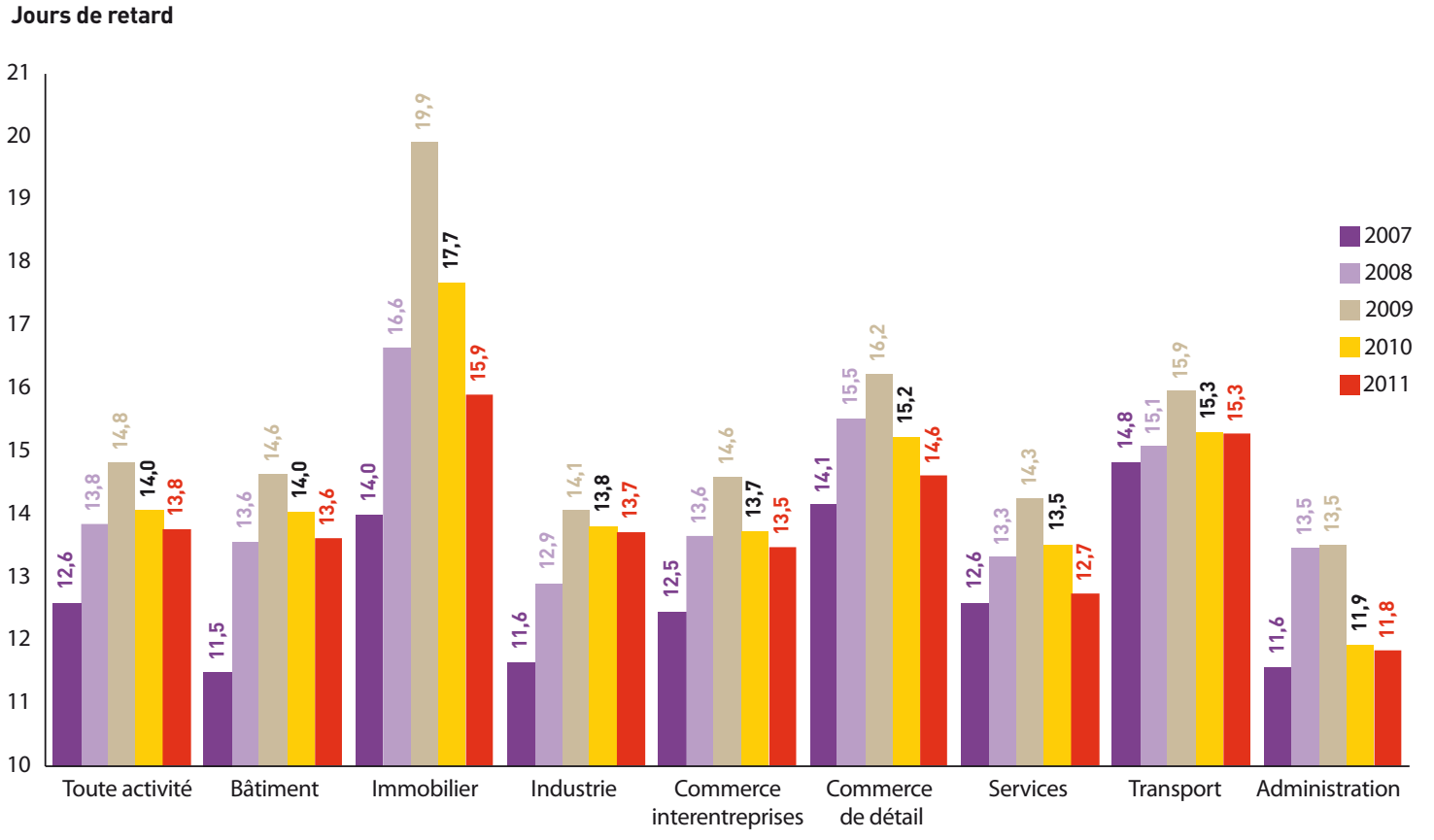
Source : ALTARES.

paiement s'améliorent lentement mais régulièrement. Fin 2011, les retards de paiement descendent sous les 13 jours, valeur d'avant-crise.

Le commerce également s'inscrit sur une tendance favorable, notamment dans la **vente de détail** qui affiche des retards au plus bas depuis 2009. Ceux-ci ont été ramenés de plus de 16 jours à moins de 15 jours en 2011. Dans le **commerce interentreprises**, l'amélioration des comportements de paiement a été sensible début 2010. Depuis, les retards de paiement se stabilisent autour de 13,5 jours, valeur encore supérieure d'une journée à celles d'avant-crise.

Le secteur administratif continue de peser favorablement sur la moyenne européenne. À fin 2011, l'administration affiche 11,4 jours de retards de paiement, lesquels avaient approché 15 jours au plus fort de la crise.

GRAPHIQUE 2 – Évolution des retards de paiement des entreprises en Europe par activité sur cinq ans



Source : ALTARES.

33,2%

des entreprises françaises payent leurs factures sans retard.

2.2. EN FRANCE, LES PAIEMENTS INTERENTREPRISES S'ASSOUPLISSENT LÉGÈREMENT SUR LE PREMIER SEMESTRE 2012

En moyenne sur le deuxième trimestre 2012, les retards de paiement des entreprises françaises tombent à 11,5 jours un seuil historiquement bas, tout juste effleuré deux ans plus tôt avant que l'été 2010 n'inverse à nouveau la trajectoire. 33,2 % des entreprises françaises payent leurs factures sans retard sur le deuxième trimestre 2012. Ce taux est en amélioration sensible de 2,5 % par rapport au même trimestre 2011 mais demeure encore inférieur de 2 % à celui constaté en 2005-2006.

En dépit de cette bonne tendance, pour 36,2 % des entreprises le règlement des fournisseurs est reporté de 1 à 15 jours au-delà de la date prévue sur la facture. Un record en Europe où le taux moyen se situe à 28,1 %.

39%

des microentreprises respectent leurs délais de paiement.

NEUF ETI OU GE SUR DIX DÉROGENT AUX DÉLAIS CONTRACTUELS

Fin juin 2012, moins de 10 % des ETI* et Grandes Entreprises* (GE) françaises payent leurs fournisseurs sans retard (9,9 %). Si ce taux progresse légèrement (+ 0,5 %), il demeure environ quatre fois inférieur à celui calculé sur la population des microentreprises (39 %), plus respectueuses des délais de paiement. Entre les deux, moins d'une PME* sur quatre paye ses factures sans retard.

Les relations interentreprises semblent donc déséquilibrées au regard de la problématique des délais de règlement. Les circuits de validation de la chaîne de facturation sont encore complexes dans les ETI et GE et conduisent à des reports « techniques » de certains règlements ; reports préjudiciables pour les PME-TPE qui, à leur tour, peuvent être contraintes de différer des règlements. Ces retards de paiement s'assimilent ensuite directement à un transfert de risque *a fortiori* lorsqu'ils dépassent le cap des 30 jours. Or sur le deuxième trimestre 2012, 3,3 % des ETI-GE, 4,2 % des PME et 5,9 % des microentreprises décalent le paiement de leurs fournisseurs d'au moins 30 jours. Exprimé en jours, le retard moyen de paiement se situe à 11,1 jours pour les entreprises de moins de 10 salariés, 11,3 jours pour celles de 10 à 250 salariés et 12 jours pour celles de plus de 250 salariés.

LES PAIEMENTS SE DURCISSENT DANS LES SERVICES AUX PARTICULIERS VOIRE L'ADMINISTRATION

Les entreprises de la plupart des secteurs améliorent leurs comportements de paiement sur le premier semestre 2012 mais pour certaines activités les règlements fournisseurs se durcissent.

C'est essentiellement le cas des métiers de service orientés vers le particulier. Ainsi, les paiements se dégradent dans les activités de coiffeurs et soins de beauté où 42,7 % des factures sont réglées dans les délais contre 44 % trois mois plus tôt et 5 % (contre 4,6 % en début d'année) avec au moins 30 jours de retard. Dans la restauration et les débits de boisson, plus de 10 % des entreprises reportent encore le règlement de leurs fournisseurs de plus de 30 jours. L'enseignement n'est pas

TABLEAU 3 – Retards de paiement des entreprises françaises par taille aux 1er et 2e trimestres 2012

	Paiements sans retard (%)		Retards inférieurs à 15 jours (%)		Retards de 15 à 30 jours (%)		Retards supérieurs à 30 jours (%)		Retard (en jours)	
	T1	T2	T1	T2	T1	T2	T1	T2	T1	T2
Microentreprise (< 10 salariés)	38,4	39,0	31,3	31,5	24,1	23,5	6,3	5,9	11,4	11,1
PME (10 à 249 salariés)	23,6	24,2	43,6	43,6	28,5	28,1	4,3	4,2	11,7	11,3
ETI et GE (250 salariés et plus)	9,5	9,9	55,7	56,2	31,5	30,6	3,3	3,3	12,2	12,0

Source : ALTARES, 2012.

épargné : 68,5 % des règlements sont désormais retardés, c'est 1 % de plus qu'au cours du premier trimestre.

L'administration est elle aussi sous pression. 21,5 % des règlements fournisseurs sont reportés de 15 à 30 jours, c'est un demi-point de plus qu'il y a trois mois.

Si les activités B2B semblent mieux résister, des efforts restent à faire dans les transports où seulement 18,6 % des entreprises payent sans retard, les métiers de l'information et de la communication où le retard moyen de paiement ne parvient pas à descendre sous les 16 jours et les services aux entreprises dont les retards supérieurs à 30 jours représentent encore 7,5 % des règlements.

Les tendances sont, en revanche, bien orientées dans le bâtiment, le commerce ou l'industrie.

Les comportements de paiement font le grand écart entre le Limousin et l'Île-de-France

Neuf régions tirent la performance nationale en fin de semestre 2012 avec plus de 37 % de paiements effectués sans retard ; en tête de celles-ci le Limousin à 41,6 %. Suivent, dans des proportions comprises entre 38 % et 39 % : Poitou-Charentes, Basse-Normandie, Auvergne, Bretagne et Midi-Pyrénées.

Aquitaine, Bourgogne et Pays de la Loire se situent entre 37 % et 38 %.

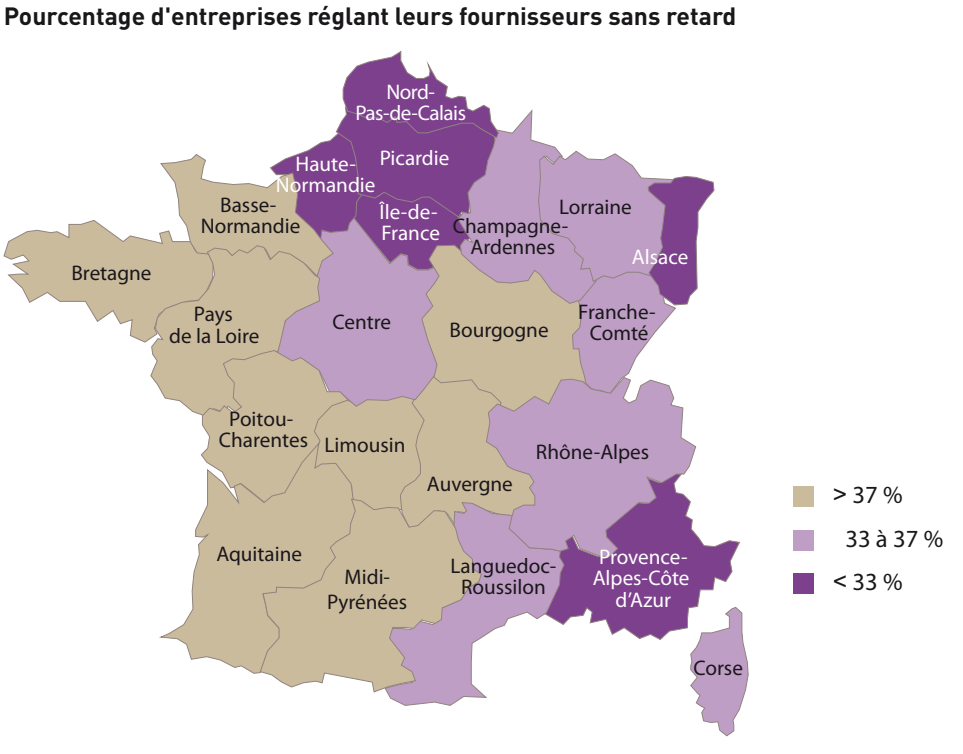
À l'inverse, dans sept régions métropolitaines et les DOM, la proportion de paiements effectués sans retard est inférieure à la moyenne nationale (33,2 %). Il s'agit de l'Île-de-France et du Nord - Pas-de-Calais sous les 30 %, mais aussi de la Corse, de l'Alsace, de la Haute-Normandie, de Provence-Alpes-Côte d'Azur et de la Picardie. Les DOM ferment la marche avec 20,5 % des factures réglées sans retard.

Entre ces deux groupes, six régions présentent des taux compris entre 33 % et 37 % : Centre, Franche-Comté, Champagne-Ardenne, Languedoc-Roussillon, Rhône-Alpes et Lorraine (carte).

Alors que la contraction budgétaire focalise toutes les attentions, qu'elles soient politiques ou privées, l'économie réelle attend avec impatience une reprise plus franche et des perspectives durables. Les trésoreries s'essoufflent, privant les entreprises d'un ressort de croissance, sinon de survie, fondamental.

En effet, les entreprises doivent, pour financer leur cycle d'exploitation, mobiliser des fonds. Or, par contraction budgétaire ou pression réglementaire, elles peinent, voire hésitent, à recourir aux financements externes. Dans ces conditions, la solution alternative est la génération de

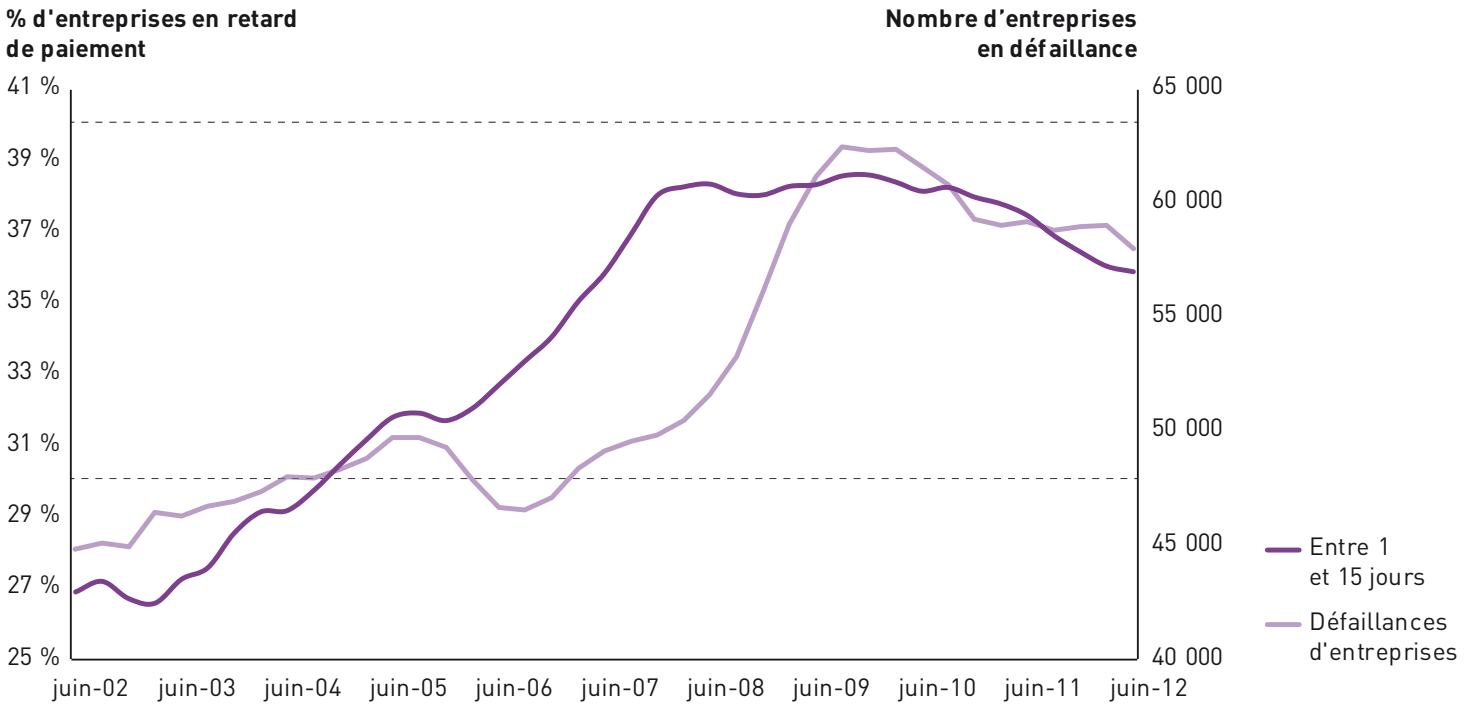
CARTE – Comportements de paiement des entreprises françaises par région, fin juin 2012



Source : ALTARES.

cash, ou tout le moins le contrôle permanent du BFR. Pour avoir laissé glisser les retards de paiement clients, chaque année des milliers d'entreprises mettent la clé sous la porte (graphique 3). La gestion du financement du cycle de production (stocks + créances clients) au regard du crédit fournisseur tient encore souvent davantage de l'acrobatie comptable que de la rigueur financière. Les deux tiers des entreprises défaillantes réglaient leurs fournisseurs avec des retards d'au moins 15 jours. Si le fournisseur ne s'en alarme pas, il accepte de fait le transfert de risque sur sa propre entreprise. Une défaillance sur quatre est due à des retards de paiement. Au-delà de l'attention naturelle portée aux factures à encaisser et aux factures à payer, la mise en place d'un pilotage du BFR dans la direction financière donne un signal gagnant de maîtrise de la performance économique et financière de l'entreprise auprès de ses partenaires commerciaux, bancaires ou investisseurs. Plus qu'un indicateur de tableau de bord, le BFR est désormais un indispensable KPI *(Key Performance Indicator)*, gage de gouvernance, compétitivité et « prospectivité ».

GRAPHIQUE 3 – Évolution comparée du nombre d'entreprises défaillantes et du pourcentage d'entreprises réglant leurs fournisseurs avec un retard de 1 à 15 jours



Note de lecture : données trimestrielles glissées sur 12 mois – période : 10 ans.
Source : ALTARES.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

✶ Catégories d'entreprise
Dans cet article, les termes de PME et d'ETI ne renvoient pas à la définition de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME, *cf.* p. 19 de ce Rapport) mais à la taille des entreprises (unités légales) mesurée par leur effectif. Sont considérées comme microentreprises les structures occupant moins de 10 salariés, comme PME celles occupant de 10 à 249 salariés et comme ETI et GE, les structures de 250 salariés et plus.

Le retard de paiement, analysé par le programme DunTrade du réseau mondial Dun & Bradstreet, se définit comme tout paiement effectué au-delà du terme convenu contractuellement.

Retard de paiement et probabilité de défaillance :
l'aggravation du risque lié au report des règlements, observée depuis de nombreuses années grâce au programme DunTrade, a été validée lors de l'élaboration du score de défaillance ALTARES. Le seuil des 30 jours de retard de règlement a été confirmé comme point d'accélération du niveau de risque. À partir de 30 jours de retard, la probabilité de défaillance est multipliée par 6. Et à partir de 69 jours la probabilité est 11 fois plus forte.

La balance âgée est une balance éditée selon l'antériorité des soldes. Ce document d'analyse qui indique les sommes dues en fonction de leur date d'échéance permet de contrôler les retards de paiement.

DONNÉES

Les retards de paiement sont analysés par le programme Duntrade, du réseau mondial Dun & Bradstreet, qui permet une observation factuelle de la réalité des paiements.

Les membres de ce réseau mondial ont initié un programme exclusif de collecte et d'analyse des retards de paiement. Depuis 45 ans aux États-Unis et près de 25 ans en Europe, le programme DunTrade s'alimente des informations provenant directement de la comptabilité-client de milliers de sociétés participantes. Il analyse en permanence les retards de paiement par rapport aux conditions contractuelles. Le périmètre compte plus de 22 millions d'expériences commerciales réelles en Europe, dont 3 millions en France. ALTARES s'appuie sur le programme DunTrade, à la fois pour enrichir ses modèles de score et pour publier régulièrement son analyse des comportements de paiement en Europe.

BIBLIOGRAPHIE

ALTARES (2012). *Analyse 2e trimestre 2012 : comportements de paiement des entreprises en France et en Europe*, septembre 2012.

Parlement et Conseil européens (2012). « Rectificatif à la directive 2011/7/UE du 16 février 2011, concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales », *Journal officiel de l'Union européenne*, L. 233 du 30 août 2012.

Parlement et Conseil européens (2011). « Directive 2011/7/UE du 16 février 2011, concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales », *Journal officiel de l'Union européenne*, L. 48 du 23 février 2011.

3. LES DÉLAIS DE PAIEMENT DES PME EN 2011, LES NORMES LME APPLIQUÉES PAR UNE MAJORITÉ D'ENTREPRISES

| François Servant
Banque de France – Direction des Entreprises

3.1. Nouvelle réduction des délais en 2011
p. 153

3.2. Une orientation inattendue…
p. 155

3.3. … mais cohérente avec l'environnement financier des PME
p. 156

3.4. Une PME sur trois en retard
p. 157

3.5. Dans chaque secteur d'activité, des situations difficiles subsistent
p. 158

MOTS CLÉS
FINANCEMENTS, TRÉSORERIE, PAIEMENTS INTERENTREPRISES, DÉLAIS DE PAIEMENT, CLIENTS, FOURNISSEURS.

Près d'une PME sur trois continue de régler ou d'être réglée au-delà de 60 jours.

Depuis l'entrée en vigueur de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) le 1er janvier 2009, la moyenne des délais individuels de paiement des PME a fortement reculé. Le mouvement tend à s'atténuer depuis 2010, alors que subsiste une forte diversité de situations, avec des délais encore très longs dans certains secteurs : près d'une PME sur trois continue ainsi de régler ou d'être réglée au-delà de 60 jours, laissant persister des difficultés propres à certaines filières. D'après les enquêtes menées auprès de chefs d'entreprise, ceux-ci perçoivent même un allongement des délais de paiement, sentiment qui s'est confirmé dans les enquêtes les plus récentes.

D'un point de vue statistique, les indicateurs utilisés sont partiellement influencés par le décalage temporel avec lequel ils appréhendent les variations de l'activité. Cet effet semble cependant faible en 2011. Le repli des délais constaté sur l'année est en revanche cohérent avec le constat global d'une solidité persistante de la structure financière des PME dans leur ensemble. Il est par ailleurs favorisé par certains développements de gestion interne, tels que le renforcement des fonctions de *cash management* au sein des entreprises, ou le recours croissant aux techniques d'affacturage. Enfin, les entreprises ont pu bénéficier en 2011 de l'optimisation de la chaîne d'ordonnancement et d'exécution des paiements de l'État et des administrations centrales.

3.1. NOUVELLE RÉDUCTION DES DÉLAIS EN 2011

Les données comptables disponibles dans la base FIBEN pour l'année 2011 indiquent une nouvelle baisse des délais de paiement des PME* en France. Fin 2011, leurs délais clients* représentent en moyenne 47 jours de chiffre d'affaires, contre 49 en 2010, et leurs délais fournisseurs* 55 jours d'achats, contre 56 en 2010[1]. Leur solde commercial*, qui permet d'apprécier lorsqu'il est positif l'importance de la charge financière induite par le décalage entre les deux types de délai, se replie de 14 à 13 jours de chiffre d'affaires (délais calculés hors prise en compte des paiements anticipés).

Dans les PME de l'industrie manufacturière – qui réalisent 27 % du chiffre d'affaires total des PME et produisent 30 % de la valeur ajoutée – les délais clients et fournisseurs repassent sous la barre des 60 jours, après un léger rebond en 2010 (graphique 1). Leur solde commercial équivaut désormais à 22 jours de chiffre d'affaires, soit le niveau le plus faible jamais observé dans ce secteur.

La tendance au repli des délais des PME s'inscrit dans une perspective de long terme. Quasi continue depuis la fin des années 1990, elle s'intensifie entre 2007 et 2009, notamment dans l'industrie manufacturière, puis tend à marquer le pas en 2010-2011, après deux années d'application de la LME. Toutefois, le mouvement ne s'est pas totalement interrompu : en un an, les délais clients et fournisseurs des PME se replient en moyenne de 1 à 2 jours et ceux de l'industrie manufacturière de près de 3 jours. Dans les deux cas, le solde commercial, stable depuis 2003, s'allège d'un jour de chiffre d'affaires.

La taille ne constitue pas, en elle-même, un facteur discriminant. Qu'il s'agisse de petites PME employant moins de 20 salariés ou de « grandes » PME employant jusqu'à 249 salariés, les délais et le solde commercial diminuent dans des proportions proches.

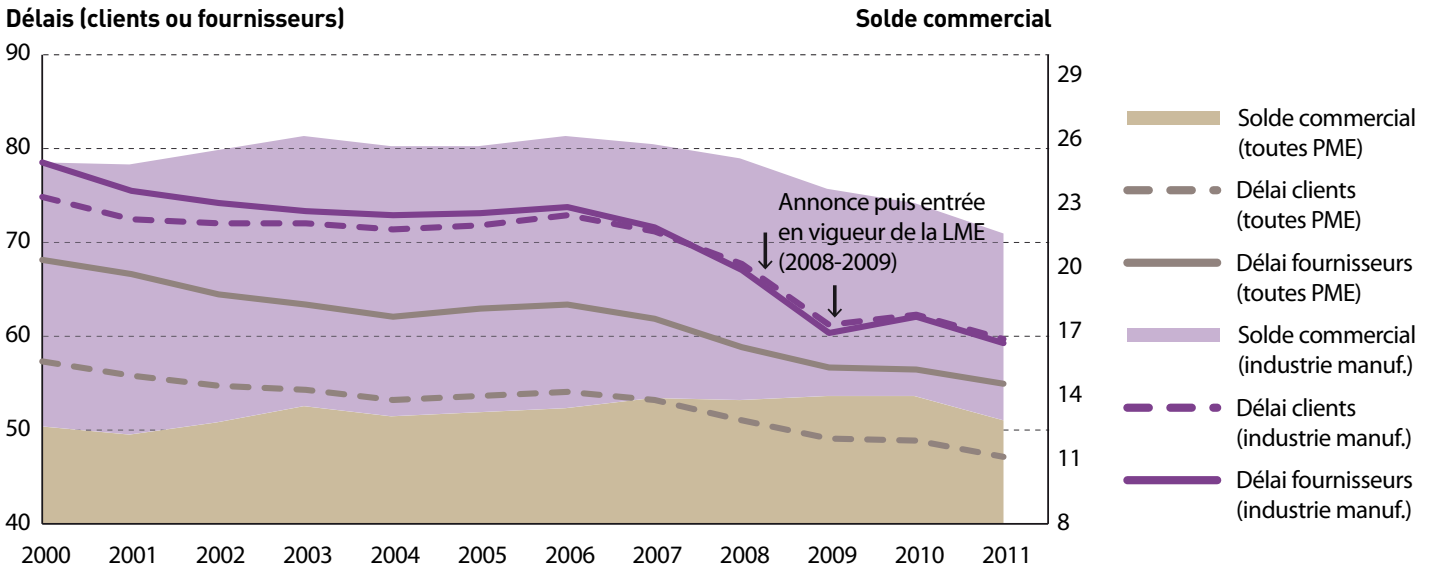
47

jours de délai de paiement client pour les PME en 2011 *vs* 53 en 2008.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

GRAPHIQUE 1 – Les délais de paiement des PME en France, 2000-2011
Moyenne des ratios individuels à chaque date d'arrêté [a]



a. *En jours de chiffre d'affaires (délais clients et solde commercial) ou d'achats (délais fournisseurs).*
Champ : PME non financières au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, octobre 2012.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

1. Ces délais sont des délais bruts, ne tenant pas compte des encours d'avances et acomptes versés ou reçus par les PME. La prise en compte des paiements réalisés de manière anticipée conduirait à des niveaux de délais légèrement inférieurs, en particulier du côté des délais clients. Le cas échéant, les délais clients des PME seraient révisés chaque année de 3 jours à la baisse en moyenne entre 2000 et 2011, et les délais fournisseurs de un jour.

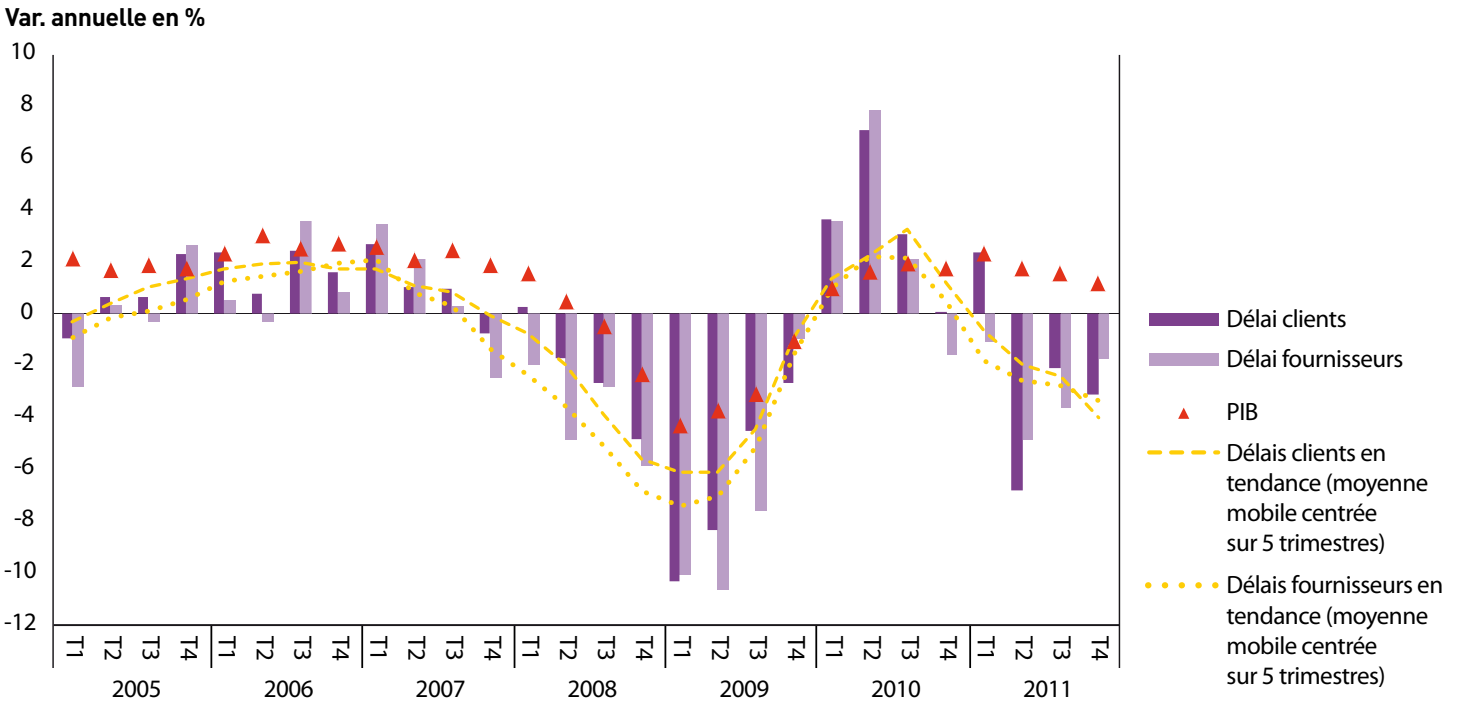
POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

La structure d'entreprise différencie davantage les délais de paiement. Entre 2010 et 2011, les délais fournisseurs baissent notamment deux fois plus dans le cas de PME multi-unités légales* que dans le cas de celles constituées d'une seule unité. Pour les PME filiales de sociétés étrangères, les délais de paiement (clients et fournisseurs) restent plus longs que ceux mesurés sur l'ensemble des entreprises, mais le repli est aussi plus net. Plus exposées à l'international[2] ou traitant une partie de leurs ventes dans le cadre d'un négoce intragroupe impliquant des non-résidents, ces dernières ont progressivement pu bénéficier d'une meilleure prise en compte par les clients étrangers des plafonds applicables en France, en ayant pris soin par exemple d'introduire dans leurs conditions de vente des clauses plus systématiques de règlement à 60 ou 45 jours. Simultanément, elles ont aussi pu aligner sur la norme LME l'ensemble de leurs propres mises en paiement, quelle que soit la zone de résidence des fournisseurs concernés.

Ces améliorations n'ont probablement pas été aussi favorables pour les PME filiales de sociétés étrangères traitant avec des clients ou des fournisseurs non résidents en dehors de leur structure de groupe. Les progrès dont ont bénéficié ces PME n'ont d'ailleurs pas permis de combler l'écart important qui subsiste à ce jour

GRAPHIQUE 2 – Délais de paiement des PME et activité économique, 2005-2011
Variations annuelles des ratios moyens, par trimestre d'arrêté (en %)



Champ : PME non financières au sens de la LME.

Note de lecture : les indicateurs de délais sont présentés en variations annuelles glissantes, calculées pour tous les bilans clôturés au cours d'un même trimestre. Ainsi, la variation du dernier trimestre 2010 est calculée en rapportant la moyenne des délais individuels des entreprises clôturant leur bilan au cours du 4e trimestre 2010 à celle des entreprises clôturant leur bilan au cours du 4e trimestre 2009 (après cylindrage des données individuelles). Pour éviter les effets de composition liés aux changements éventuels de dates d'arrêté, les entreprises modifiant leur trimestre de clôture comptable d'une année sur l'autre ne sont pas retenues dans l'échantillon.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, octobre 2012.

2. En 2011, le taux d'exportation des PME filiales d'entreprises étrangères s'élève à 25,1 %, celui des PME multi-unités légales à 8,6 % et celui des PME mono-unité légale à 7,2 % (données FIBEN).

entre leurs délais et ceux des autres types de PME, en particulier pour les délais clients. Cet écart représente encore, en l'espèce, plus de 10 jours de chiffre d'affaires supplémentaires par rapport à ceux de l'ensemble des PME multi-unités légales, et 20 jours par rapport aux PME mono-unité légale. Les pratiques des entreprises étrangères restent donc encore bien souvent éloignées de celles qu'impose désormais la LME aux entreprises résidentes.

Applicable dans tous les États de l'Union européenne à compter de mars 2013, la directive 2011/7/EU du 16 février 2011 sur les délais de paiement, adoptée par le Parlement européen au début de 2011, pourrait néanmoins autoriser à l'avenir de nouvelles baisses des délais pour les PME intégrées à des groupes étrangers et, au-delà, aux PME ayant une activité à l'exportation. Elle pourrait contribuer à réduire, du moins en Europe, les « délais cachés » que constituent les pratiques d'émission de factures entre entreprises résidentes par l'intermédiaire de centrales d'achat localisées à l'étranger. Elle devrait notamment limiter la possibilité, pour des PME implantées en France, d'imposer à leurs fournisseurs des délais de règlement supérieurs à 60 jours, définis sur la base de contrats de loi étrangère.

3.2. UNE ORIENTATION INATTENDUE…

Si on se réfère aux résultats des enquêtes menées par diverses organisations ou fédérations professionnelles, la baisse de 2011 peut surprendre. Au tout début de 2011, la CGPME relevait déjà un nombre croissant d'entreprises victimes de retards de paiement au cours des mois précédents (+ 9 % dans les six mois séparant deux enquêtes successives, l'une réalisée en janvier, l'autre entre mai et juillet 2010), tout en reconnaissant le bilan globalement positif de la LME (CGPME, 2011). La confédération notait alors parmi ses adhérents une proportion grandissante de clients confrontés à des durées effectives de règlement non conformes au plafond légal (+ 22 % en six mois) et déplorait l'insuffisante qualité du dialogue prévalant en matière commerciale. Implicitement, ce double constat laissait présager à terme un probable allongement des délais de paiement interentreprises.

De manière analogue, parmi les entreprises interrogées par CODINF au cours du troisième trimestre 2011dans le cadre de l'Observatoire des délais de paiement (Observatoire des délais de paiement, 2011), une entreprise sur cinq faisait état d'un allongement de ses délais clients entre 2010 et 2011 tandis qu'une sur trois accusait des retards d'encaissement plus fréquents. Au même moment, l'Observatoire du commerce interentreprises soulignait un regain des défauts de paiement de la clientèle[3].

Au regard de ces remontées de terrain et de leur tonalité pessimiste, la baisse des indicateurs de délais calculée entre 2010 et 2011 apparaît quelque peu inattendue. Elle l'est d'autant plus qu'elle marque une rupture par rapport à la dynamique précédemment observée en tendance entre le niveau des délais et celui de l'activité des entreprises (graphique 2).

Le crédit interentreprises est en effet étroitement lié aux fluctuations du cycle : à pratique commerciale inchangée, toute élévation de l'activité, se traduit par une hausse des achats et du chiffre d'affaires et s'accompagne à terme d'une augmentation des montants inscrits dans les comptes de tiers, et inversement[4].

Les ratios clients et fournisseurs utilisés pour mesurer les délais de paiement (exprimés en termes de durée), ne neutralisent pas complètement ces effets de cycle, leurs numérateurs et dénominateurs ne répercutant pas ces fluctuations de manière synchronisée. Pour prendre l'exemple de la variation des délais clients au cours de la récession de 2008, le niveau des comptes clients, qui correspond au numérateur du ratio des délais clients et reprend pour l'essentiel le cumul des transactions facturées par l'entreprise au cours des 60 à 90 derniers jours précédant l'arrêté des comptes, se contracte pour chaque groupe de bilans clos au cours d'un même trimestre, alors que le total de chiffre d'affaires, lissé sur 12 mois, n'a pas encore intégralement capté le ralentissement de l'activité. La baisse des délais est donc temporairement surestimée. En phase de reprise, avec une hausse plus marquée du numérateur du ratio que de son dénominateur, on attend *a priori* un allongement des délais de paiement.

Ce type de relation transparaît sur le graphique 2. La récession de 2008-2009 s'accompagne d'un fort repli apparent des délais, lié à cet effet de cycle : les 9/10e de la baisse des délais clients de l'année 2008 s'expliquent ainsi par le décalage temporel décrit plus haut, une évolution accentuée après le 1er janvier 2009 par l'effet spécifique lié à la mise en place de la LME. La phase de rebond suivante va de pair avec une forte remontée

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

3. Panel des répondants pour les trois enquêtes citées – CGPME : 118 PME, en majorité de l'industrie et du commerce (75 %), employant moins de 50 salariés (85 %) ; CODINF : 400 entreprises, en majorité de l'industrie et du commerce (73 %), employant moins de 50 salariés (68 %) ; Observatoire du commerce interentreprises : 1 000 entreprises du commerce interentreprises.

4. Le crédit interentreprises compose, avec les stocks, le Besoin en Fond de Roulement d'Exploitation (BFRE) ; de manière simplifiée : BFRE = Comptes clients – Comptes fournisseurs + Stocks (pour plus de détails : VERNIMMEN, 2012).

apparente des délais début 2010, laquelle ne traduit pas alors un relâchement des comportements de paiement individuels, mais résulte principalement du même biais de calcul.

En 2011 cependant, délais clients et fournisseurs divergent du cycle d'activité et reculent de 2 à 6 % en glissement annuel sur les trois derniers trimestres d'arrêté. Il s'agit bien d'une rupture : la seule variation de l'activité explique seulement 20 % de la baisse apparente des délais.

3.3. … MAIS COHÉRENTE AVEC L'ENVIRONNEMENT FINANCIER DES PME

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Le repli de 2011 est en effet général et dépasse le cadre des « grandes » PME recensées dans FIBEN. Un calcul distinct, spécifiquement centré sur des PME de petite taille – couvrant au total près d'une PME sur cinq – met en évidence l'absence de déformation significative attribuable à la taille des PME présentes dans FIBEN, recoupant ainsi l'analyse précédente.

Ces développements observés en 2011 s'accordent avec l'évolution de la structure financière globale des PME (tableau 1). En effet, celle-ci ne révèle pas de contrainte notable de nature à provoquer un allongement général des délais de paiement : la trésorerie nette des PME continue de se renforcer, leur capacité d'autofinancement se stabilise et les crédits bancaires à court terme se développent à hauteur de la formation des stocks.

Cette situation s'explique en partie par des politiques actives de la part des PME. L'allègement du solde commercial (de l'ordre de 10 %), favorisé par la baisse des délais clients, a en effet permis aux PME de limiter l'augmentation moyenne de leur BFR dans une période de croissance prononcée du chiffre d'affaires et des stocks, respectivement + 7,9 % et + 7,2 % sur un an (Banque de France, 2012).

Confrontées à un regain d'incertitude avec la dégradation du climat des affaires au second semestre 2011, certaines PME cherchent également à renforcer la maîtrise de la gestion de leur poste clients, en actionnant plus souvent la procédure de mise en recouvrement en cas de dépassement des délais légaux. Une telle démarche vise à limiter les impayés en cas de défaillance des débiteurs, mais répond aussi aux craintes régulièrement exprimées par les PME sur leurs conditions d'accès au crédit bancaire.

Le recours croissant à l'affacturage contribue aussi à la baisse des délais. Les créances transférées aux sociétés d'affacturage sortent en effet des bilans des sociétés cédantes, lesquelles perçoivent un règlement immédiat des factures émises (net de la rémunération du factor). Cette technique, conçue pour limiter le risque client porté par les entreprises, a ainsi un effet direct sur la durée des règlements clients des PME cédantes. Pour l'année 2011, les dernières données diffusées par l'Association française des Sociétés Financières (ASF, 2012) font état d'une

TABLEAU 1 – Indicateurs et ratios financiers sur les PME (2007-2011)
Taux de variation annuels (en %)

	Chiffre d'affaires	BFRE	Valeur ajoutée	Stocks	Concours bancaires (Cbanc)	Trésorerie nette	Emprunts bancaires (hors Cbanc)	CAF nette	Auto-financement
2007	6,4	7,1	8,8	6,5	4,3	11,6	16,4	20,4	15,6
2008	2,1	4,2	1,3	3,9	2,3	5,0	11,4	– 14,1	– 3,5
2009	– 6,1	– 8,0	– 5,0	– 4,8	– 14,2	10,9	6,2	– 22,7	– 16,5
2010	1,4	– 0,5	2,2	– 0,2	– 5,6	8,2	2,7	28,2	12,0
2011 [a]	7,9	4,2	5,8	7,2	6,4	3,8	0,1	1,8	– 1,9

a. *Pour l'année 2011, la variation est calculée après cylindrage des données. La taille retenue est dans ce cas celle de l'année 2010, pour limiter les entrées et sorties de l'échantillon du fait d'un éventuel changement de taille.*

Champ : PME non financières au sens de la LME

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, octobre 2012.

nette croissance de l'affacturage en France (+ 12,3 %), pour une production domestique totale supérieure à 143 Md€[5]. L'encours de créances résidentes géré par les affactureurs français au 31 décembre atteint 27 Md€, soit 2 Md€ de plus qu'à la fin de 2010. Sur ces 2 Md€, 0,6 Md€ correspondent à des créances transférées par des PME présentes dans FIBEN[6]. En réintégrant cette information dans le calcul des délais, on peut estimer que ce transfert explique 20 % de la baisse observée sur les délais clients des PME en 2011.

Enfin, côté fournisseurs, les PME en relation avec la sphère publique ont bénéficié des progrès réalisés dans les processus des mises en paiement de l'État et des administrations centrales, avec la fin du déploiement du progiciel CHORUS. Fin novembre 2011, le délai moyen des paiements des fournisseurs de l'État s'établissait en effet à 33 jours, contre 63 jours onze mois plus tôt.

Au total cependant, la baisse des délais reste modérée en 2011 au regard des variations observées en 2008 et 2009, lors de la mise en place de la loi LME. Et s'il est plus difficile désormais de tabler sur de nouvelles vagues aussi importantes de baisse, il existe encore d'évidentes marges de progression, spécifiques à certains secteurs ou certaines entreprises.

3.4. UNE PME SUR TROIS EN RETARD

En confrontant les indicateurs de délais avec la limite de 60 jours fixée par la loi LME, il apparaît que pour une PME sur trois, les délais de paiement excèdent encore cette limite en 2011 (graphique 3). Point positif, près de 60 % des retards clients (*i.e.* des délais au-delà de 60 jours) et 75 % des retards fournisseurs remontent à moins de 30 jours, ce qui place les PME françaises dans une situation médiane sur le plan des retards de paiement en Europe.

Toutefois, la baisse des délais s'effectue en grande partie à l'intérieur d'une même classe de délais, si bien que la part des PME retardataires se replie avec lenteur. Sur 156 000 PME analysées, un peu plus de 20 000 évoluent entre 2010 et 2011 vers des classes de délais plus courtes. Ce mouvement est d'ailleurs en grande partie compensé par des mouvements réalisés en sens inverse comme le montre l'analyse par tranches de délais. Enfin, c'est bien à la frontière des 60 jours qu'apparaît la porosité la plus forte.

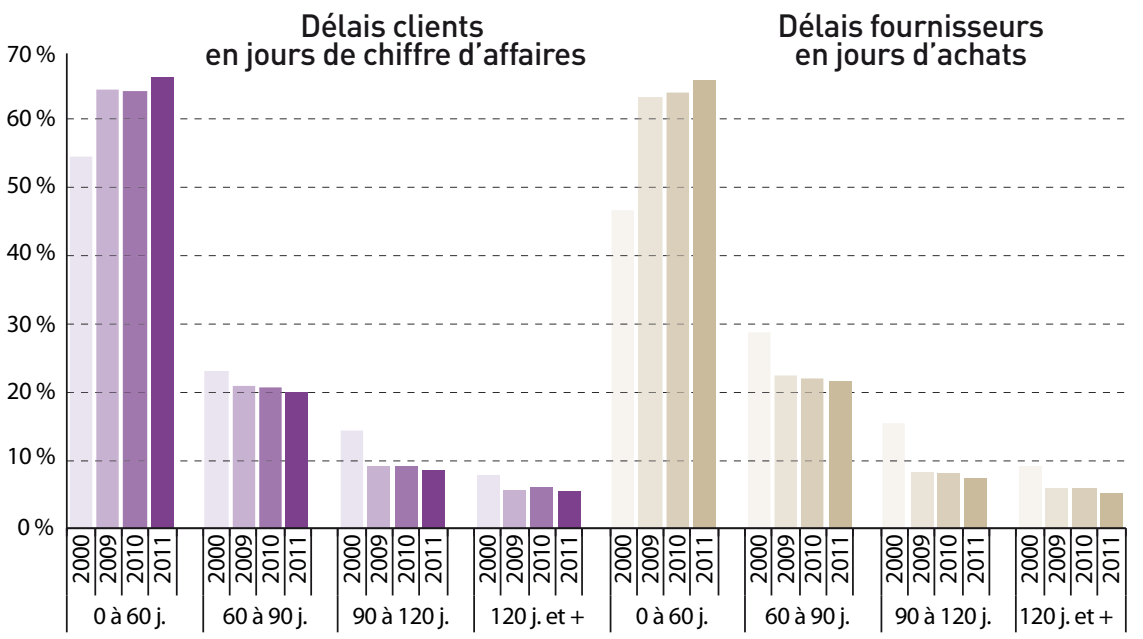
+12,3%

Le recours à l'affacturage est en nette croissance en 2011.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

GRAPHIQUE 3 – Répartition des PME par tranche de délais de paiement, 2000-2011
En % des entreprises étudiées



Champ : PME non financières au sens de la LME.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, octobre 2012.

5. La production est ici entendue comme le cumul de l'ensemble des créances prises en charge au cours de l'année.
6. Le total des créances détenues par les PME présentes dans FIBEN en 2010 et 2011 s'élève à plus de 120 Md€.

Des délais supérieurs à 80 jours sont fréquents dans les secteurs de l'énergie, de la construction, de la communication et des activités de soutien aux entreprises.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

3.5. DANS CHAQUE SECTEUR D'ACTIVITÉ, DES SITUATIONS DIFFICILES SUBSISTENT

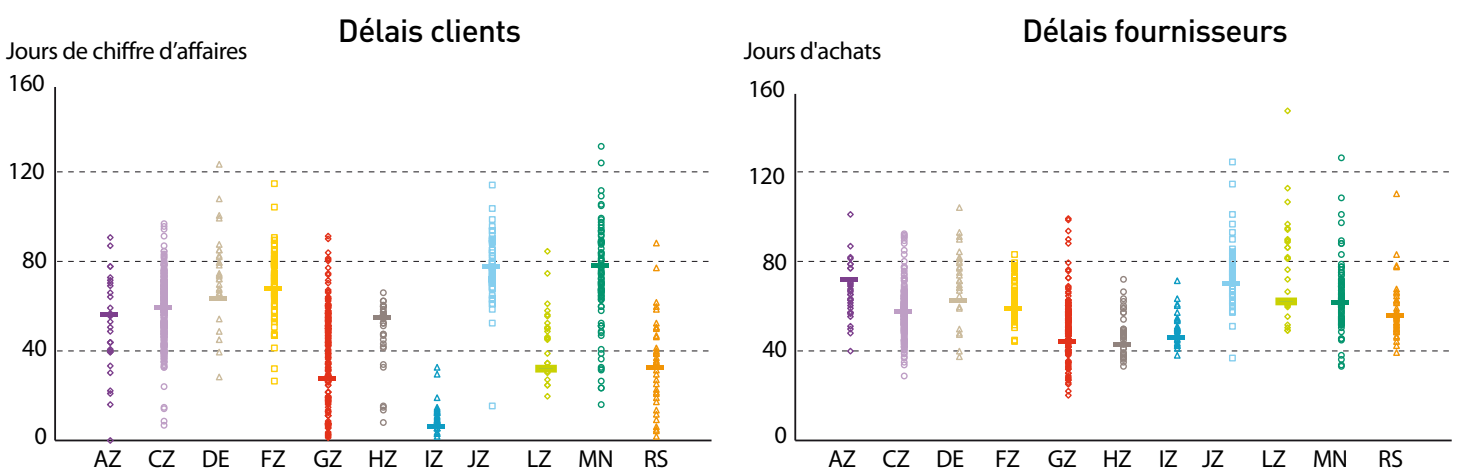
En 2011, la Fédération des Industries Mécaniques (FIM) faisait état dans son secteur d'une augmentation des délais clients de 4 jours, et indiquait que 76 % des entreprises interrogées constataient une augmentation du nombre des retards. Des témoignages semblables sont régulièrement cités, que ce soit dans le bâtiment, les industries de la défense, ou dans le cadre d'activités soumises à une forte saisonnalité.

Peu nombreuses si on les rapporte à l'ensemble des PME, ces situations individuelles ne se reflètent pas dans l'évolution moyenne des délais de paiement. L'analyse par grands secteurs d'activité donne un meilleur aperçu de ces disparités, mais celui-ci demeure encore incomplet. L'analyse fine des données FIBEN, réalisée au niveau de plus de 800 sous-secteurs détaillés de la nomenclature NAF de l'INSEE, procure une vision beaucoup plus explicite de la dispersion infra-sectorielle réelle (graphique 4).

Les délais supérieurs à 80 jours sont fréquents dans les secteurs de l'énergie (en matière de collecte des déchets ou de dépollution notamment), dans la construction (construction de voies ferrées, travaux de démolition, ingénierie et études techniques), la communication (distribution de films, édition de logiciels, édition et distribution vidéo) ou encore les activités de soutien aux entreprises (formation continue, recherche développement dans différentes spécialités). Les sous-secteurs du commerce et des activités de soutien sont caractérisés, de façon analogue, par une très forte dispersion interne.

Au final, si la LME est devenue une réalité pour la majorité des PME au vu des indicateurs statistiques usuels, certains segments de la population, peu nombreux mais très spécialisés (au point de représenter la totalité d'une filière donnée) connaissent des contextes caractérisés par des délais de règlement notablement plus longs que la moyenne.

GRAPHIQUE 4 – Disparité des délais de paiement dans un même secteur d'activité, 2011
Moyennes de ratios individuels calculées par sous-secteur NAF, à l'intérieur des principaux secteurs



Champ : PME non financières au sens de la LME.

Note de lecture : chaque point représente une moyenne de délais individuels calculée pour un sous-secteur d'activité (NAF Rev. 2). Les sous-secteurs pour lesquels moins de 5 entreprises sont recensées ne sont pas représentés.

La moyenne par secteur (niveau agrégé) est représentée sous la forme d'un tiret horizontal.

Secteurs : AZ Agriculture, CZ Industrie manufacturière, DE Industries extractives et énergie, FZ Construction, GZ Commerce, HZ Transport, IZ Hébergement restauration, JZ Information communication, LZ Activités immobilières, MN Activités scientifiques et techniques, soutien aux entreprises, RS Services aux ménages.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN, octobre 2012.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise
Dans cet article, les notions d'entreprise, de microentreprise (TPE), de PME et d'ETI se réfèrent en tous points à la définition de la Loi sur la Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport).

Une PME peut être « mono-unité légale » ou se composer d'un ensemble d'unités légales dépendant d'une tête de groupe française ou étrangère. Elle est alors qualifiée de PME « multi-unités légales » et les comptes sociaux des unités légales qui la composent sont agrégés pour définir l'« entreprise ».

Une PME étrangère est une entreprise contrôlée à plus de 50 % par une entreprise étrangère (filiale).

L'étude d'ensemble basée sur les données FIBEN porte sur les entreprises définies selon cette méthode.

Le ratio « délais clients » rapporte les créances clients (effets escomptés non échus inclus) au chiffre d'affaires toutes charges comprises – TTC (multiplié par 360, pour être exprimé en jours de chiffre d'affaires).

Le ratio « délais fournisseurs » rapporte les dettes fournisseurs aux achats et autres charges externes TTC (multiplié par 360, pour être exprimé en jours d'achats).

Le solde commercial (ou solde du crédit interentreprises) correspond au solde des créances clients de l'entreprise et de ses dettes fournisseurs. Il est exprimé en jours de chiffre d'affaires.

Ce solde peut également être défini comme la différence entre le ratio « délais clients » et le ratio « délais fournisseurs » corrigé du ratio achats / chiffre d'affaires. Il reflète la situation prêteuse ou emprunteuse de l'entreprise vis-à-vis de ses partenaires commerciaux. Lorsqu'il est positif, l'entreprise finance ses partenaires par le biais du crédit interentreprises, lorsqu'il est négatif, elle se finance auprès de ses partenaires.

SOURCE DE L'ARTICLE

Banque de France (2012), « Les délais de paiement des PME en 2011, les normes LME appliquées par une majorité d'entreprises », *Bulletin de la Banque de France*, nº 190, 4e trimestre 2012.

BIBLIOGRAPHIE

Association des Sociétés Financières (2012). *L'activité des sociétés d'affacturage en 2011*, 2012.

Banque de France (2012). « Les PME en France en 2011 : malgré une activité bien orientée, la rentabilité stagne et les structures financières demeurent hétérogènes », *Bulletin de la Banque de France*, nº 189, 3e trimestre 2012.

CGPME (2011). *La LME et les délais de paiement, vague 2*, janvier 2011.

Observatoire des délais de paiement (2011). *Rapport de l'Observatoire des délais de paiement. 2011, une année d'incertitudes*, décembre 2011.

VERNIMMEN Pierre (2012). *Finance d'entreprise*, Paris, Dalloz, 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

4. MODÈLES DE CROISSANCE ET INVESTISSEMENTS D'AVENIR

1. **Les P**ME en forte croissance
|Mathieu Brun, Flavia Chai
Banque de France – Direction des Entreprises
p. 162

Focus . Programme «Investissements d'Avenir» et croissance des PME
p. 176

La forte croissance des entreprises est directement dépendante de l'innovation et de l'exportation.

ATYPIQUES, LES PME INDÉPENDANTES DE FORTE CROISSANCE, GÉNÉRALEMENT JEUNES, S'INSCRIVENT D'EMBLÉE DANS UNE DYNAMIQUE INTERNATIONALE. LEURS INVESTISSEMENTS SOUTENUS QUI NE SONT PAS SENSIBLES AUX ALÉAS CONJONCTURELS PERMETTENT UNE RENTABILITÉ ÉLEVÉE TRÈS AU-DESSUS DE LA MOYENNE DES PME. CE SONT DES PME INTENSIVES EN RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT S'INSCRIVANT DANS DES PROJETS DE LONG TERME, TELS QUE CEUX CIBLÉS PAR LE PROGRAMME « INVESTISSEMENTS D'AVENIR » (PIA).

Les entreprises de forte croissance apparaissent comme une catégorie d'entreprises d'élite dont le modèle économique se traduit par une prise de risque maîtrisé dans l'innovation et l'international.

Elles favorisent l'autofinancement et le recours à l'emprunt dans leurs premières années. Ensuite, face à des besoins d'investissements importants, elles privilégient généralement l'ouverture de leur capital à des investisseurs privés au détriment des marchés d'actions.

Toutefois, elles perdent assez rapidement leur indépendance par rachat par un groupe.

Initiative française annoncée en 2009, le PIA, doté de 35 Md€, cible cinq grandes priorités, dont l'enseignement supérieur, la recherche et la formation qui mobilisent plus de la moitié des ressources, mais également le soutien à la croissance des PME. À fin mars 2012, les dix opérateurs en charge de la mise en œuvre du Programme avaient géré 87 appels d'offres et les 35 Md€ de dotation étaient déjà largement engagés.

Les PME et les ETI sont particulièrement visées par les actions portées par la Caisse des Dépôts et OSEO. De la stimulation de l'amorçage à la ré-industrialisation en passant par le soutien à l'investissement respectueux de l'environnement, ces entreprises peuvent aussi bénéficier des services offerts par les filières industrielles ou encore les plateformes mutualisées d'innovation.

1. LES PME EN FORTE CROISSANCE

| Mathieu Brun et Flavia Chai
Banque de France[1] – Direction des Entreprises

1.1. Les PME indépendantes en forte croissance, une élite façonnée pour la performance
p. 163

1.2. Les PME FC sont plus nombreuses à privilégier l'ouverture de leur capital à des investisseurs privés
p. 168

MOTS CLÉS

PME, FORTE CROISSANCE, GAZELLES, CRÉATION D'EMPLOI, CROISSANCE EXTERNE, ALTERNEXT.

Selon une estimation tirée de la base FIBEN de la Banque de France, les PME indépendantes en forte croissance (PME FC) contribuent significativement au dynamisme de l'économie française : alors qu'elles ne constituent que 7 % des PME indépendantes, elles sont à l'origine de plus de la moitié des emplois nets générés par ces dernières sur la période 2002-2005.

7%

des PME indépendantes sont à forte croissance et sont à l'origine de 50 % des emplois créés entre 2002 et 2005.

Souvent créées sur le modèle des start-up, ces entreprises ont un profil très spécifique : elles sont jeunes, résolument tournées vers l'international, et investissent même lorsque les conditions économiques sont défavorables. Leurs investissements ont crû de 6 % sur la période 2002-2005 (– 1 % pour les autres PME indépendantes, dites classiques), et encore de 1 % sur la période 2006-2010 (– 2 % pour les autres PME indépendantes). Elles dégagent une rentabilité élevée, leur marge étant jusqu'à 50 % supérieure à celle des autres PME indépendantes.

Ce fort dynamisme s'accompagne de stratégies de développement adaptées sur le plan du capital humain et financier :
– privilégiant la flexibilité lors de leur phase de croissance, elles ont proportionnellement plus recours au personnel extérieur que les autres entreprises ;
– leur forte croissance est dans un premier temps entretenue par l'autofinancement et le recours à l'endettement bancaire. Par la suite, les plus dynamiques de ces entreprises tendent à ouvrir leur capital pour équilibrer leur bilan : encore assez peu enclines à se financer sur les marchés destinés aux entreprises de taille moyenne ou intermédiaire (segments B et C d'Euronext, Alternext), elles préfèrent se tourner vers des investisseurs privés. Elles renforcent notamment leurs fonds propres en faisant appel à des groupes extérieurs qui, en les intégrant, leur procurent l'accès aux ressources nécessaires à leur croissance.

Sur la période 2006-2010, la propension à la défaillance des PME indépendantes en forte croissance est proche de celle des autres PME indépendantes : malgré des besoins élevés de financement et une plus forte exposition à l'international, ces entreprises ont su résister à la crise. Lorsqu'elles surviennent, les difficultés affectent prioritairement les PME FC à faible rentabilité.

1. Cet article est issu du *Bulletin de la Banque de France*, nº 187, 1er trimestre 2012.

1.1. LES PME INDÉPENDANTES EN FORTE CROISSANCE, UNE ÉLITE FAÇONNÉE POUR LA PERFORMANCE

Cette étude présente les résultats de la comparaison entre les PME indépendantes en forte croissance* (PME FC) et les autres PME indépendantes, dites classiques*. Les PME FC sont analysées à partir d'un échantillon d'entreprises sélectionnées sur la période 2002-2005, puis suivies jusqu'en 2010 (encadré ci-dessous). L'objectif est de déterminer les caractéristiques des PME FC et d'en étudier la dynamique, afin de mieux connaître ce qui favorise leur développement et d'identifier leurs besoins en matière de financement.

Identification et suivi des PME FC

Les PME FC sont sélectionnées sur la période 2002-2005 dans la base FIBEN de la Banque de France[a], selon le principe suivant :
– sélection des unités légales classées en PME indépendantes en 2002 selon les critères de la Loi de Modernisation de l'Économie[b] (LME) ;
– cylindrage de l'échantillon de 2002 à 2005 : ne sont retenues que les PME dont le bilan est collecté dans FIBEN chacune des quatre années ;
– une unité légale est considérée en forte croissance si le taux de croissance annuel moyen de son chiffre d'affaires sur les trois ans est quatre fois supérieur au taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires du secteur d'activité dans lequel elle opère[c].

Sont ainsi identifiées 5 850 PME FC entre 2002 et 2005[d] (tableau 1). Cette période couvre une fraction relativement favorable et stable du cycle économique, contexte dans lequel les PME FC exploitent le mieux leurs capacités intrinsèques et peuvent ainsi se singulariser. L'identification des PME FC serait plus délicate sur des phases de cycle moins favorables, au cours desquelles il leur est plus difficile d'émerger.

TABLEAU 1 – Dénombrement des PME FC sur la période 2002-2005

	PME classiques	PME en forte croissance
Année	2002-2005	2002-2005
Nombre d'unités légales	72 689	5 850

Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

Afin de suivre les trajectoires des PME FC identifiées sur la période 2002-2005, un second échantillon est constitué en étendant la période d'analyse jusqu'en 2010. Ce dernier est cylindré sur la période 2002-2010 (tableau 2).

TABLEAU 2 – PME indépendantes présentes dans FIBEN jusqu'à 2010

Année	PME classiques		PME en forte croissance	
	2002-2005	2002-2010	2002-2005	2002-2010
Nombre d'unités légales	72 689	51 868	5 850	4 339

Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

L'échantillon initial de PME FC est réduit de 26 % (respectivement 29 % pour les entreprises classiques) après cylindrage sur l'ensemble de la période 2002-2010, les raisons de cette attrition étant multiples (encadré p. 172).

a. Le FIchier Bancaire des ENtreprises (FIBEN) recense environ 250 000 bilans d'entreprises par an.

b. Selon les trois critères d'effectifs (moins de 250 personnes), de chiffre d'affaires (jusqu'à 50 M€) et de total de bilan (jusqu'à 43 M€).

c. Voir la partie « Méthodologie » pour une définition plus précise et la justification du seuil.

d. Sont exclus de l'analyse les secteurs agricole, financier, l'administration, l'enseignement, la santé et les activités extraterritoriales.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

Les PME FC génèrent plus d'un nouvel emploi sur deux

Sur les 68 720 emplois nets créés par les PME indépendantes sur la période 2002-2005, 39 857 le sont par celles en forte croissance, soit 58 %, alors qu'elles ne comptent que pour 8 % du nombre de PME indépendantes pour lesquelles on dispose des effectifs (tableau 3).

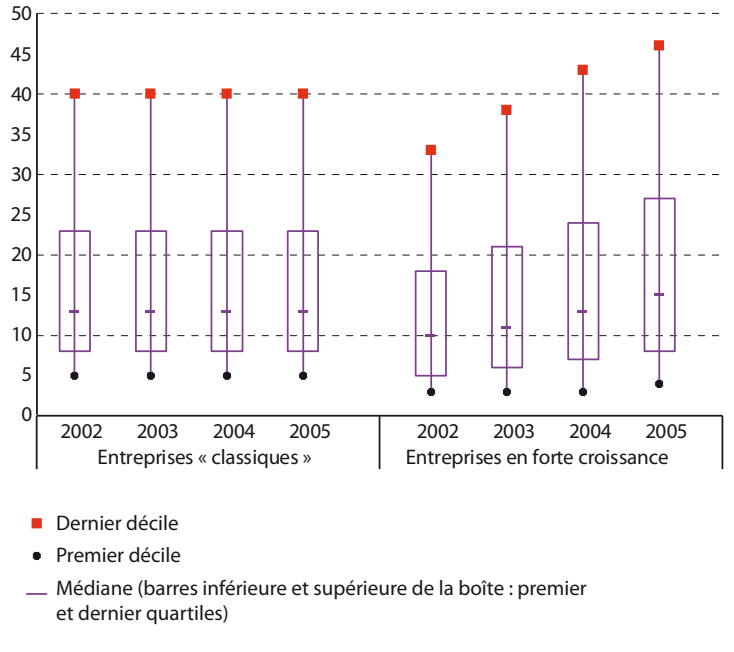
En 2002, les PME FC comptent moins d'employés que les entreprises classiques. En trois ans, elles rattrapent et dépassent ces dernières : portées par une forte hausse du chiffre d'affaires, les PME FC recrutent pour soutenir leur croissance. Ainsi, alors que moins d'un quart d'entre elles employaient 20 salariés ou plus en 2002, elles sont plus d'un quart à employer 25 salariés ou plus en 2005 (graphique 1).

Des performances supérieures à celles des PME indépendantes classiques

La création d'emplois par les PME FC s'accompagne d'une hausse de leurs performances : elles se distinguent des entreprises classiques par une augmentation progressive de leur taux de marge sur la période 2002-2005 (graphique 2). Par ailleurs, ces taux sont plus hétérogènes que pour les entreprises classiques : en 2005, alors que pour la moitié de ces dernières le taux de marge est compris entre 8 % et 28 %, celui des PME FC est compris entre 15 % et 42 %, soit une dispersion supérieure de 7 points (27 points contre 20 points).

En moyenne, l'excédent brut d'exploitation des PME FC est presque multiplié par trois entre 2002 et 2005. Leur taux de marge moyen progresse de 8 points sur

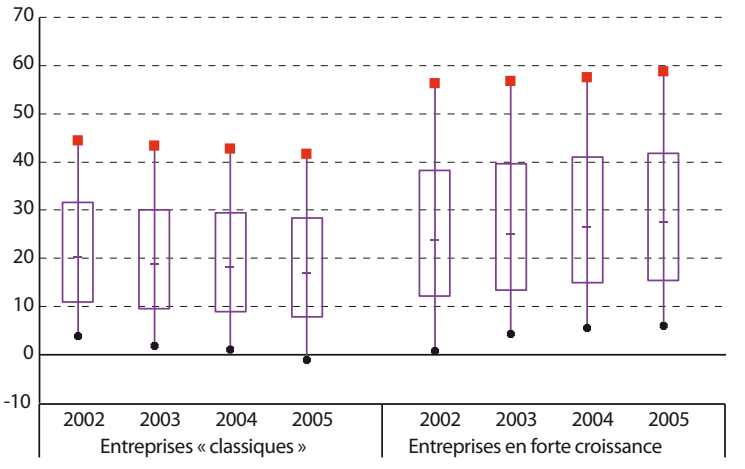
GRAPHIQUE 1 – Distribution de l'emploi (en nombre)



Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME et ayant renseigné le champ « Emploi » chaque année.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

GRAPHIQUE 2 – Distribution du taux de marge (ratio excédent brut d'exploitation/valeur ajoutée, en %)



Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

la période, tandis que celui des entreprises classiques diminue de près de 3 points (tableau 4).

Alors qu'entre 2002 et 2005, la part de la valeur ajoutée dédiée par les PME FC à l'ensemble des charges de personnel diminue de plus de 10 points, contre une progression de 2 points pour les entreprises classiques, la part des charges liées à l'emploi de personnel extérieur augmente deux fois plus (+ 1 point contre + 0,4 point). Ces observations révèlent les gains de productivité importants réalisés par les PME FC et leur besoin de flexibilité, avec un recours plus élevé au personnel extérieur durant leur phase de croissance.

TABLEAU 3 – Nombre d'emplois nets créés sur la période 2002-2005 (entreprises et emplois en nombre, part en %)

Type d'entreprise	Nombre d'entreprises	Part en entreprises	Création nette d'emplois	Part des créations d'emplois
Entreprises en forte croissance	5 642	8	39 857	58
Entreprises classiques	68 176	92	28 863	42
Ensemble	**73 818**	**100**	**68 720**	**100**

Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME et ayant renseigné le champ « Effectifs » à la fois en 2002 et en 2005.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

TABLEAU 4 – Évolution des composantes du taux de marge (excédent brut d'exploitation/valeur ajoutée, en points de valeur ajoutée)

	PME classiques					PME en forte croissance				
	2002	2003	2004	2005	Variation 2002/2005	2002	2003	2004	2005	Variation 2002/2005
Valeur ajoutée	100	100	100	100		100	100	100	100	
(+) Subventions d'exploitation	0,6	0,7	0,6	0,6	0,0	1,3	1,1	1,0	0,8	-0,5
(-) Charges de personnel	72,1	73,2	73,1	74,2	2,1	73,1	68,2	65,9	62,7	-10,4
dont personnel extérieur	3,4	3,4	3,5	3,8	0,4	4,2	4,6	5,1	5,2	1,0
(-) Impôt sur la production	4,6	4,8	5,0	5,3	0,7	4,3	4,2	4,2	4,3	0,0
(+) Autres produits et charges d'exploitation	-1,0	-1,0	-1,0	-0,8	0,2	-0,6	-0,9	-1	-2,4	-1,8
Excédent brut d'exploitation	22,9	21,7	21,5	20,3	-2,6	23,3	27,8	29,9	31,4	8,1

Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

47%

des PME à forte croissance sont exportatrices.

Un modèle économique tourné vers l'innovation et l'international

Les PME FC sont relativement jeunes : un cinquième d'entre elles ont moins de quatre ans en 2002, contre 6 % pour les entreprises classiques (graphique 3).

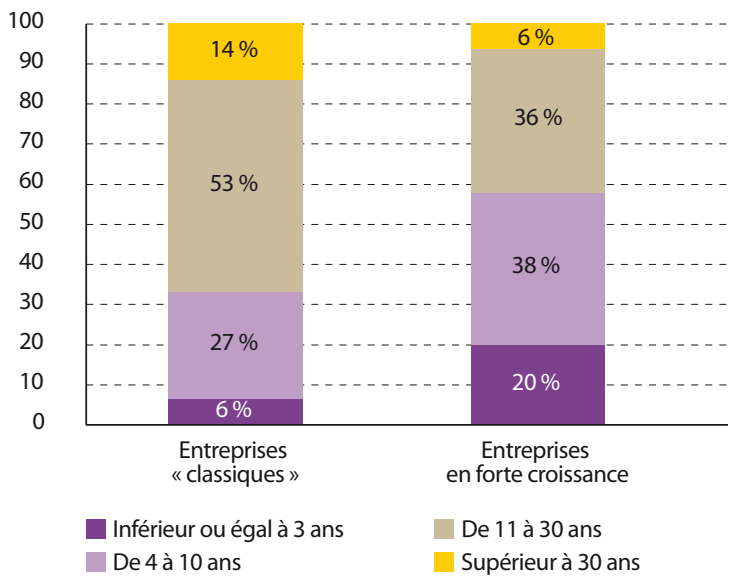
Elles sont également plus dynamiques : le volume total de leurs investissements croît de 6 % sur la période 2002-2005, tandis qu'il se réduit de 1 % pour les entreprises classiques. Même en période de crise, le volume d'investissement des PME FC continue d'augmenter (+ 1 % sur la période 2006-2010, contre – 2 % pour les entreprises classiques). Comparés à ceux des PME classiques, ces investissements représentent une part plus élevée de leur valeur ajoutée : en 2002, pour le quart des PME ayant le taux d'investissement le plus élevé, celui-ci est supérieur à 20 % pour les PME FC, contre seulement 13 % pour les entreprises classiques (graphique 4). La diminution du taux d'investissement des PME FC observée entre 2002 et 2005 s'explique par l'augmentation de leur valeur ajoutée. Cette propension marquée à l'investissement se retrouve dans la part de PME FC reconnues innovantes par OSEO : 0,8 % d'entre elles (35 unités légales) se sont vu attribuer le label « entreprise innovante » sur la période 2006-2010, contre 0,1 % (65 unités légales) pour les entreprises classiques[2].

Le plus grand dynamisme des PME FC n'est pas uniquement lié à leur jeune âge : c'est ce que suggère l'analyse « toutes choses égales par ailleurs », qui permet d'améliorer la comparabilité entre les PME FC et les entreprises classiques en retraitant les analyses de certains effets de composition des échantillons (annexe p. 174).

Sur le plan sectoriel, l'industrie et l'information-communication comptent une part de PME FC élevée (respectivement 12 % et 10 % des unités légales, tableau 5). Les nouvelles technologies constituent un secteur favorable au développement des PME FC : dans l'information-communication, la part de marché des PME FC a été multipliée par près de quatre entre 2002 et 2005, pour atteindre un quart du chiffre d'affaires généré par les PME indépendantes de ce secteur en 2005. Ainsi, à cette date, leur poids économique est presque trois fois plus important que leur poids en nombre.

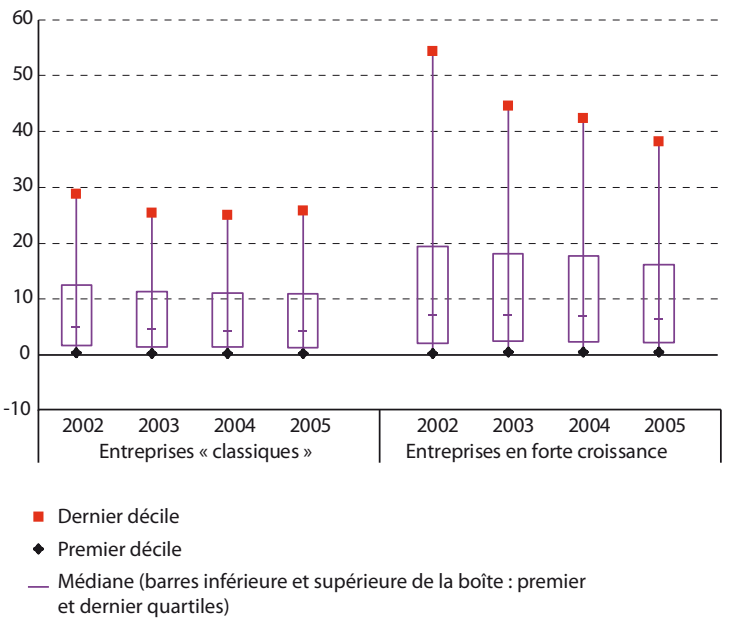
Les PME FC profitent pleinement des possibilités offertes par la globalisation économique : entre 2002 et 2005, la part des PME FC exportatrices augmente progressivement jusqu'à atteindre 47 %.

GRAPHIQUE 3 – Répartition par âge, en 2002 (en %)



Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

GRAPHIQUE 4 – Distribution du taux d'investissement (ratio flux d'immobilisations corporelles et incorporelles/valeur ajoutée, en %)



Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

2. Sources : Banque de France et OSEO.

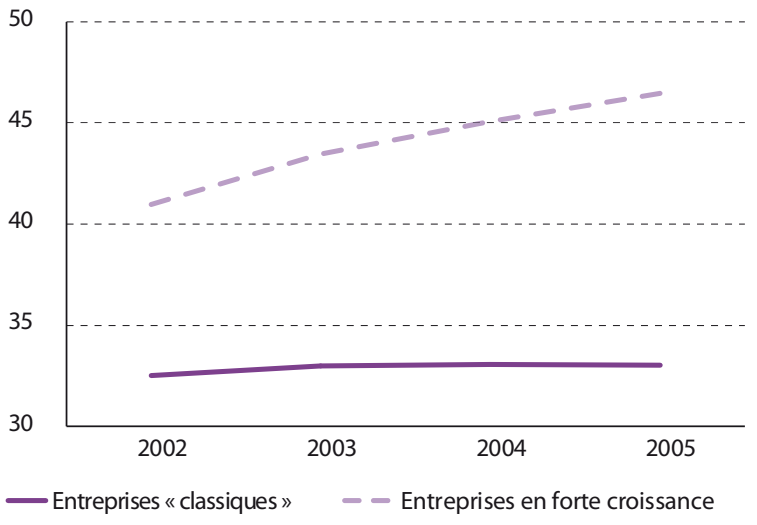
TABLEAU 5 – Poids des PME FC en nombre et en chiffre d'affaires sur la période 2002-2005 (en %)

Secteur	Part des PME FC dans le total des PME du secteur (en nombre)	Part du chiffre d'affaires des PME FC dans le total des PME du secteur	
		2002	2005
Industrie	12	10	17
Construction	3	3	7
Commerce	8	7	13
Transports	3	3	12
Hébergement-Restauration	7	6	10
Information-Communication	10	7	26
Soutien aux entreprises	5	4	11
Autres services (dont services aux ménages)	6	8	17
Total	**7**	**7**	**13**

Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

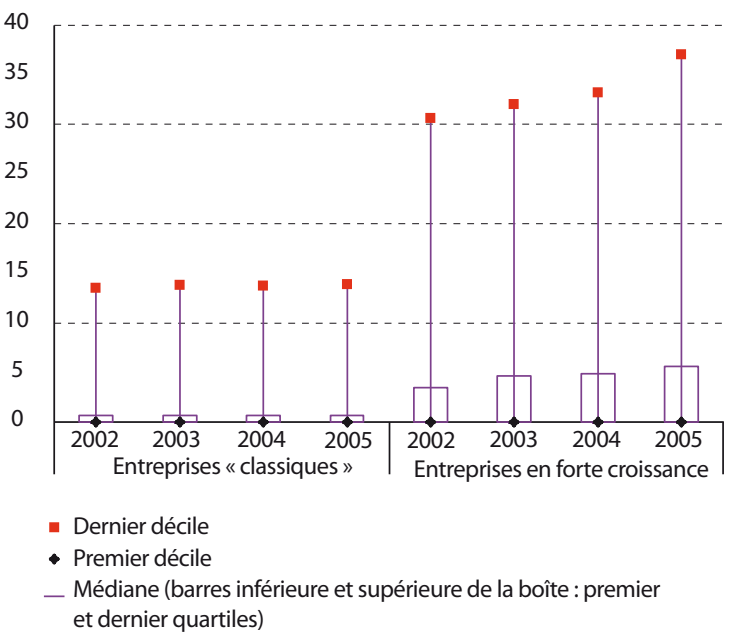
GRAPHIQUE 5 – Part des entreprises exportatrices (en %)



Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

GRAPHIQUE 6 – Part du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation (en %)



Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

À l'inverse, elle stagne aux alentours de 33 % pour les entreprises classiques (graphique 5). En ciblant les marchés internationaux et notamment les pays émergents, les PME FC stimulent leur activité ; la part de leur chiffre d'affaires à l'exportation est ainsi beaucoup plus importante que celle des entreprises classiques (graphique 6).

Une prise de risque assumée par les dirigeants et maîtrisée

Atteindre puis maintenir un niveau de croissance élevé n'est pas sans risque : la probabilité que les PME FC subissent une ouverture de procédure collective[3] à l'horizon de cinq ans est légèrement supérieure à celle des entreprises classiques (7,23 % contre 6,10 %), ce malgré des niveaux de rentabilité supérieurs (tableau 6)[4]. Cette sinistralité est toutefois modérée au regard du modèle sur lequel sont créées les PME FC : plus exposées à la crise de par leur besoin important de financement et leur forte exposition à l'international, elles font preuve d'une résilience notable entre 2006 et 2010.

1.2. LES PME FC SONT PLUS NOMBREUSES À PRIVILÉGIER L'OUVERTURE DE LEUR CAPITAL À DES INVESTISSEURS PRIVÉS

Particulièrement dynamiques, les PME FC ont besoin de ressources adéquates. Le financement de ces entreprises s'effectue *via* trois principaux canaux : le financement classique (autofinancement et/ou financement bancaire), l'ouverture du capital à des investisseurs privés (intégration d'un groupe, notamment) et, dans une moindre mesure, l'accès au marché financier.

Seulement deux tiers des PME FC restent indépendantes à l'horizon de huit ans

Entre 2002 et 2010, la part des PME en forte croissance restant indépendantes diminue progressivement jusqu'à atteindre 64 %, contre 74 % pour les entreprises

TABLEAU 6 – Taux de défaillance des PME FC et des PME classiques
Défaillances enregistrées entre 2006 et 2010

Horizon d'observation	Nombre cumulé d'entreprises défaillantes		Taux de défaillance (%)	
	PME FC	PME classiques	PME FC (5 850 entreprises saines à fin 2005)	PME classiques (72 689 entreprises saines à fin 2005)
1 an	48	601	0,82	0,83
2 ans	120	1 402	2,05	1,93
3 ans	209	2 233	3,57	3,07
4 ans	320	3 395	5,47	4,67
5 ans	423	4 434	7,23	6,10

Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

3. Une procédure collective (également appelée défaillance) est caractérisée par une ouverture de jugement de type redressement ou liquidation judiciaire.
4. La sinistralité des entreprises est ici sous-estimée, du fait du cylindrage des échantillons. En particulier, il est vraisemblable qu'un certain nombre de PME FC potentielles, construites sur le modèle start-up, n'aient pu être identifiées car n'ayant pas survécu entre 2002 et 2005.

classiques : cette diminution se fait essentiellement au profit des PME de groupe français (de 5 % en 2003 à 28 % en 2010, tableaux 7). Dans 30 à 40 % des cas, le passage du statut de PME FC à celui de PME de groupe est autonome, et non lié au rachat de l'entreprise par un groupe externe. La création d'un groupe à partir d'une société indépendante présente en effet des avantages fiscaux (optimisation fiscale *via* la création d'une *holding*). Le canal de financement classique n'est pas l'unique vecteur de ressources des PME FC restées indépendantes : sur la période, 48 % (1 332 sur 2 764) d'entre elles ouvrent leur capital, contre 36 % (13 911 sur 38 288) des entreprises classiques. Par ailleurs, l'accroissement du capital social, lorsqu'il a lieu, est beaucoup plus important pour les PME FC que pour les entreprises classiques : parmi les PME FC restées indépendantes mais ayant ouvert leur capital, ce dernier est multiplié par au moins trois pour la moitié d'entre elles entre 2002 et 2010, contre 1,8 pour les entreprises classiques (graphique 7). Lorsqu'elles ne peuvent ou ne veulent pas intégrer un groupe, les PME FC confortent le niveau de leur fonds propres auprès de personnes physiques.

TABLEAU 7 – Évolution du statut des PME indépendantes entre 2002 et 2010 (en nombre et *en %*)

Entreprises classiques									
Taille	Année								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
PME indépendantes	51 868 *100,0*	49 812 *96,0*	47 938 *92,4*	46 183 *89,0*	44 315 *85,4*	42 374 *81,7*	40 678 *78,4*	39 425 *76,0*	38 288 *73,8*
PME groupe français	- *0,0*	1 745 *3,4*	3 399 *6,6*	4 934 *9,5*	6 517 *12,6*	8 194 *15,8*	9 583 *18,5*	10 652 *20,5*	11 589 *22,3*
ETI groupe français	- *0,0*	126 *0,2*	220 *0,4*	324 *0,6*	471 *0,9*	615 *1,2*	760 *1,5*	879 *1,7*	1 000 *1,9*
Grand groupe ou groupe étranger	- *0,0*	185 *0,4*	311 *0,6*	427 *0,8*	565 *1,1*	685 *1,3*	847 *1,6*	912 *1,8*	991 *1,9*
Total	**51 868**	**51 868**	**51 868**	**51 868**	**51 868**	**51 868**	**51 868**	**51 868**	**51 868**

Entreprises en forte croissance									
Taille	Année								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
PME indépendantes	4 339 *100,0*	4 026 *92,8*	3 793 *87,4*	3 601 *83,0*	3 404 *78,5*	3 193 *73,6*	3 021 *69,6*	2 891 *66,6*	2 764 *63,7*
PME groupe français	- *0,0*	233 *5,4*	418 *9,6*	575 *13,3*	727 *16,8*	879 *20,3*	1 008 *23,2*	1 110 *25,6*	1 216 *28,0*
ETI groupe français	- *0,0*	27 *0,6*	43 *1,0*	59 *1,4*	70 *1,6*	99 *2,3*	127 *2,9*	147 *3,4*	159 *3,7*
Grand groupe ou groupe étranger	- *0,0*	53 *1,2*	85 *2,0*	104 *2,4*	138 *3,2*	168 *3,9*	183 *4,2*	191 *4,4*	200 *4,6*
Total	**4 339**	**4 339**	**4 339**	**4 339**	**4 339**	**4 339**	**4 339**	**4 339**	**4 339**

Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

8%

des PME de forte croissance sont rattachées à une ETI française, à un grand groupe ou à un groupe étranger.

Les PME FC les plus dynamiques intègrent des grands groupes et des groupes de taille intermédiaire susceptibles de leur apporter les financements nécessaires à leur développement

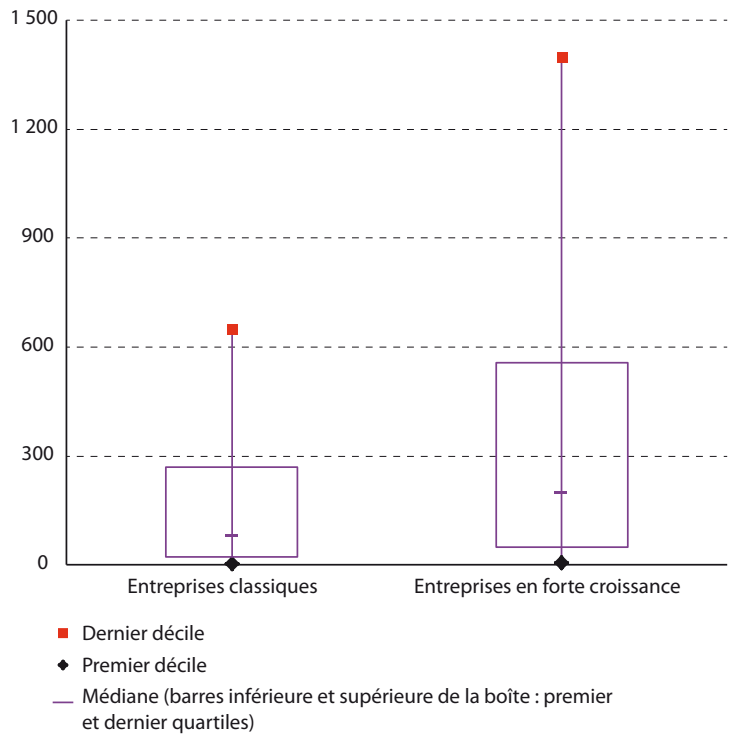
En 2010, plus de 8 % des PME FC étudiées sont rattachées à une ETI* française, à un grand groupe ou à un groupe étranger, contre moins de 4 % pour les entreprises classiques. Un certain nombre de PME FC finissent par intégrer un groupe de plus grande taille pour y trouver un soutien à leur développement, en bénéficiant notamment de financements au travers de flux de capitaux internes au groupe. De telles opérations leur confèrent également une meilleure visibilité auprès des partenaires bancaires, ce qui leur permet d'obtenir de meilleures conditions de financement (Banque de France, 2011).

Les PME FC intégrées à des groupes présentent les taux de croissance moyens les plus élevés sur la période 2002-2005 : l'intégration d'un groupe est donc le fait des entreprises dont le potentiel de croissance est le plus fort (graphique 8). Pour ces entreprises, dont le développement est très rapide, les ressources bancaires sont sans doute insuffisantes pour permettre une croissance équilibrée de leur bilan. Elles font donc appel au capital détenu par les groupes et, à un moindre égard, au marché financier *(cf. infra)*.

Peu de PME FC se financent sur les marchés « actions »

Avant 2005, aucune PME FC n'a émis d'actions sur les marchés réglementés ou organisés (les données disponibles ne couvrent pas le marché libre). Le marché Alternext, créé en 2005 pour aider à mobiliser des fonds

GRAPHIQUE 7 – Distribution du taux de croissance du capital social entre 2002 et 2010 (en %)

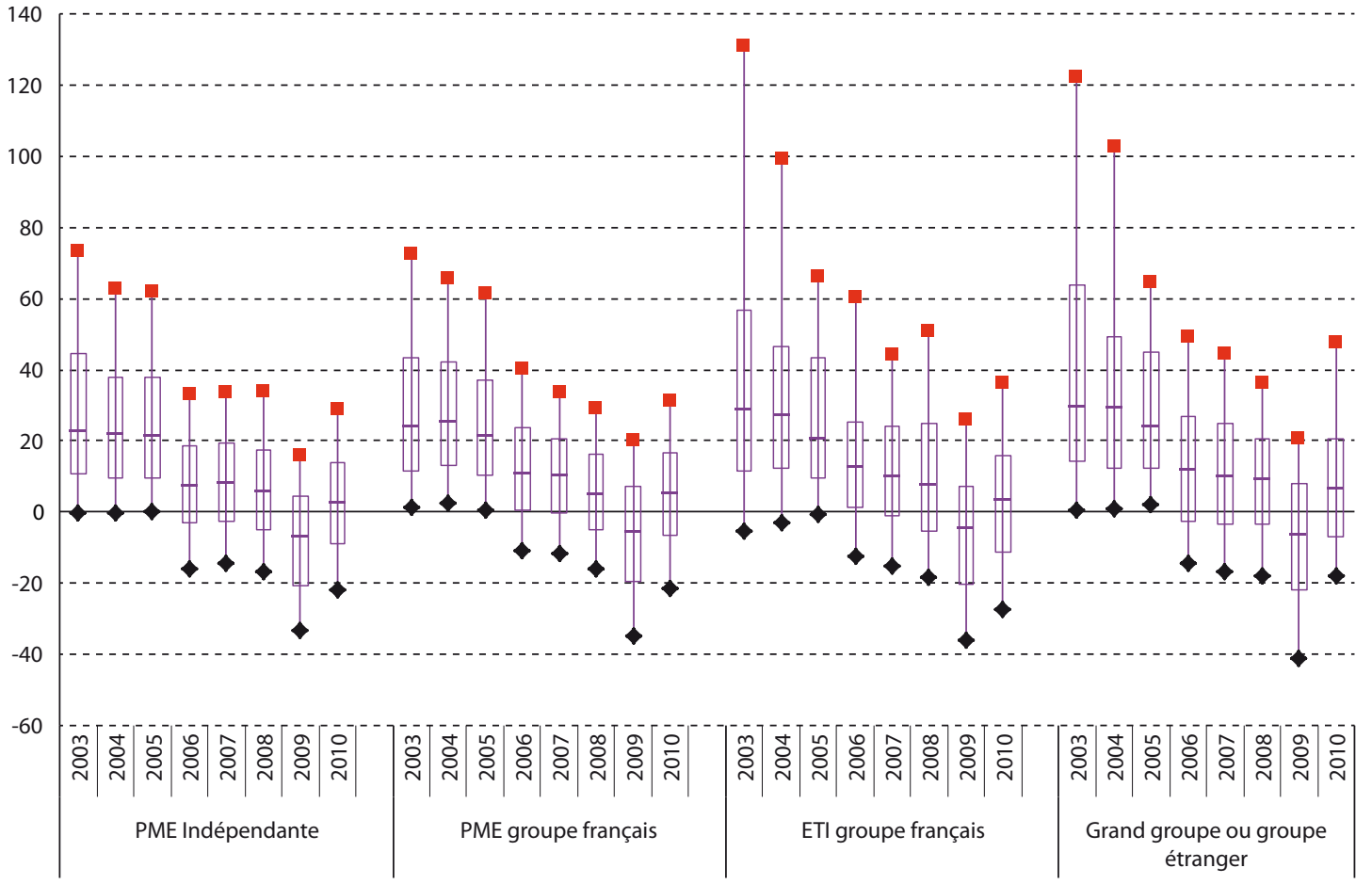


Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME, restées indépendantes en 2010, et dont le capital social a augmenté sur la période.

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

en faveur des entreprises à faible capitalisation, a été peu sollicité par les PME FC : entre 2005 et 2010, celles-ci n'ont recouru à la Bourse que pour d'assez faibles montants, mobilisés au bénéfice d'un petit nombre d'entreprises avec un maximum de 17 unités légales atteint en 2007 (contre 7 pour les entreprises classiques). La complexité des procédures, le coût élevé d'introduction sur le marché, mais aussi l'impact de la crise de 2008, peuvent expliquer cette réticence. De surcroît, beaucoup de dirigeants fondateurs sont soucieux de ne pas perdre le contrôle de leur société au profit d'investisseurs qui pourraient leur sembler trop distants par rapport à leurs préoccupations. Dans ce contexte, les recours aux marchés, éventuellement soutenus par des initiatives des pouvoirs publics ou des acteurs financiers, pourraient plutôt s'effectuer dans le domaine obligataire.

GRAPHIQUE 8 – Distribution du taux de croissance du chiffre d'affaires en fonction de la taille observée en 2010 des PME FC (en %)



Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

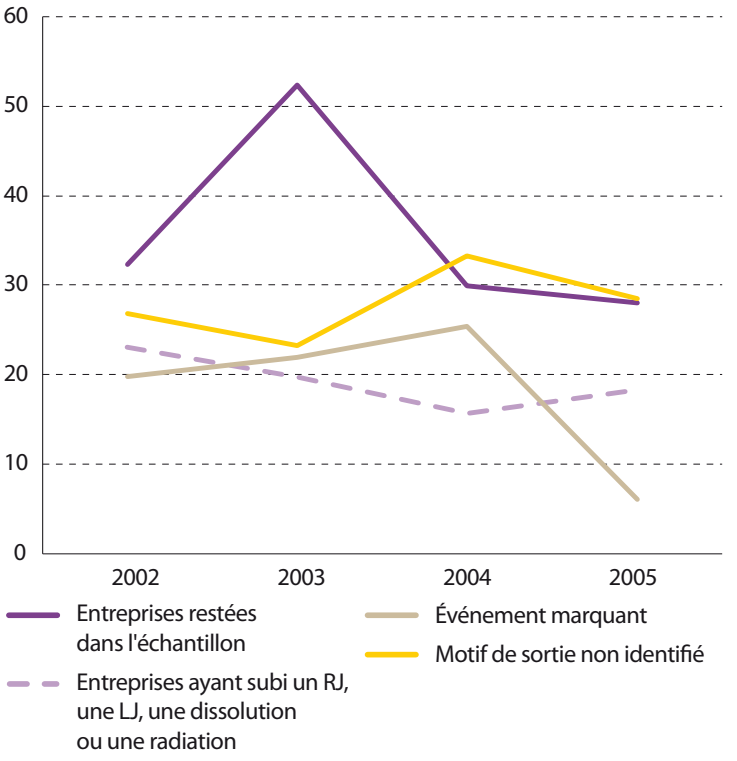
Que sont devenues les PME FC sorties de l'échantillon entre 2006 et 2010 ?

Au cours de la période 2006-2010, une part significative des 5850 PME FC identifiées entre 2002 et 2005 disparaît de l'échantillon (1511 entreprises, soit 26 % de l'échantillon). Cela s'explique par le fait que la Banque de France ne dispose pas du bilan de ces entreprises pour au moins une année de la période d'étude :
– 11 % des entreprises subissent une procédure de type redressement judiciaire (RJ) ou liquidation judiciaire (LJ), ou font l'objet d'une dissolution ou d'une radiation ;
– 2 % subissent un autre type d'événement marquant, tels une restructuration (fusion-acquisition), un plan de continuation, ou perdent la moitié de leur capital ;
– les 13 % restant correspondent aux entreprises n'ayant pas remis leur bilan, par exemple lorsque le chiffre d'affaires est devenu inférieur au seuil de collecte des bilans que s'est fixé la Banque de France.

L'attrition présente un pic en 2009, année durant laquelle l'impact de la crise a été le plus marqué (tableau 8). Par ailleurs, les motifs d'attrition des 20 821 entreprises classiques écartées à la suite du cylindrage sont proches de ceux des PME FC :
– 12 % d'entre elles subissent une défaillance, une dissolution ou une radiation ;
– 2 % subissent un autre type d'événement marquant ;
– 15 % disparaissent de l'échantillon pour d'autres motifs.

L'évolution de la rentabilité des entreprises contribue à expliquer l'attrition : celles ayant subi une défaillance ou ayant stoppé leur activité (RJ, LJ, dissolution, radiation), et celles ayant connu un autre événement marquant (restructuration, plan de continuation…) ont enregistré des taux de marge moyens inférieurs à ceux des entreprises sorties de l'échantillon pour un autre motif : n'ayant pas réussi à dégager une rentabilité suffisante, elles ont subi des difficultés lorsque les conditions économiques se sont dégradées (graphique 9).

GRAPHIQUE 9 – Taux de marge moyen des entreprises restées dans l'échantillon et de celles sorties après 2005 (en %)



Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

TABLEAU 8 – Attrition entre 2006 et 2010 (pour chaque rubrique, première ligne en nombre et deuxième ligne en %)

Motif attrition	Année					
	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Redressement ou liquidation judiciaire, dissolution ou radiation	76 *85,4*	126 *85,7*	141 *88,1*	172 *83,1*	154 *81,9*	669
Autre événement marquant	13 *14,6*	21 *14,3*	19 *11,9*	35 *16,9*	34 *18,1*	122
Total	**89** ***100***	**147** ***100***	**160** ***100***	**207** ***100***	**188** ***100***	**791**

Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.
Note de lecture : les 1511 – 791 = 720 entreprises ne figurant pas dans le tableau correspondent aux 13 % des entreprises pour lesquelles on ne dispose pas du motif d'attrition.
Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

✶ Catégories d'entreprise
Les termes PME indépendantes (classiques ou en à forte croissance) et ETI utilisés dans cet article sont utilisés au sens de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME).

Le terme PME classique ou entreprise classique est utilisé par opposition aux PME de forte croissance.

MÉTHODOLOGIE DE SÉLECTION DES ENTREPRISES EN FORTE CROISSANCE

La définition d'une entreprise en forte croissance change d'une étude à l'autre et d'un pays à l'autre. Cela provient essentiellement de la diversité des données disponibles. Dans le manuel de statistiques sur la démographie d'entreprise, Eurostat et l'OCDE proposent leur définition des entreprises en forte croissance. Ce critère de sélection reconnu au niveau européen sert de point de départ à la méthodologie retenue dans cet article. Il postule qu'une entreprise est en forte croissance si le taux de croissance annuel moyen sur trois ans de son chiffre d'affaires ou de ses effectifs est supérieur à 20 % : Dans cette étude, le critère du chiffre d'affaires a été

$$\sqrt[3]{\frac{\text{chiffre d'affaires (t)}}{\text{chiffre d'affaires (t – 3)}}} - 1 \geqslant 20\ \%$$

préféré à celui de l'emploi. En effet, la Banque de France recense chaque année les bilans de 250 000 unités légales, ces données reflétant surtout le comportement financier des entreprises : les informations relatives à l'emploi ne conviennent pas dans la mesure où seul l'emploi fixe est comptabilisé, et n'est d'ailleurs pas nécessairement renseigné. Or, le travail temporaire peut être un outil de croissance et de développement pour les petites entreprises. Celui-ci n'étant pas comptabilisé, on ne peut identifier parfaitement la croissance des entreprises sur la base de ce critère.

Le seuil de 20 % choisi par Eurostat s'applique à tous les pays européens et aux membres de l'OCDE. Cette étude traitant uniquement des entreprises françaises, il nous a semblé nécessaire d'affiner le seuil de sélection. De nombreux travaux montrent l'importance du secteur dans la croissance des entreprises : l'identification des entreprises en forte croissance doit prendre en compte la capacité de ces dernières à se singulariser, et ne doit pas refléter uniquement le dynamisme du secteur dans lequel elles opèrent. C'est pourquoi il est important de choisir un seuil qui dépende de la croissance du secteur (tableau A).

TABLEAU A – Comparaison de seuils de sélection
Taux de croissance du chiffre d'affaires par secteur (en %)

	Moyenne	Dernier décile	Seuil de l'étude	Seuil Eurostat
Industrie				
Industrie extractive	6	17	22	20
Industrie manufacturière	3	15	13	20
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	5	19	20	20
Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution	10	26	41	20
Construction	7	20	28	20
Commerce	4	15	14	20
Transports	5	17	22	20
Hébergement-Restauration	3	10	13	20
Information-Communication				
Activités informatiques et services d'information	7	26	26	20
Communication	5	24	21	20
Soutien aux entreprises				
Activités juridiques, comptables, de gestion, d'architecture, d'ingénierie, de contrôle et d'analyses techniques	7	22	28	20
Activités scientifiques	5	21	19	20
Autres services				
Activités de services administratifs et de soutien	6	21	26	20
Arts, spectacles et activités récréatives	5	17	18	20
Autres activités de services	3	13	14	20

Source : Banque de France, direction des Entreprises – base FIBEN.

Dans l'étude du cabinet KPMG *Les PME qui grandissent*, les PME FC sont définies comme des entreprises qui « ont connu une croissance quatre fois supérieure à la croissance moyenne dans leur secteur d'activité »[b]. Nous retenons ici cette approche et, pour remédier au fait que certaines entreprises changent de secteur au cours de la période, ce dernier est fixé à sa modalité du début de période. Fixer le secteur au début ou à la fin de la période n'entraîne pas de modifications importantes en termes de sélection des PME FC.

Les PME en forte croissance sont sélectionnées sur la période 2002-2005 (encadré 1) selon le principe suivant :
– sélection des unités légales classées en PME indépendantes en 2002 selon les critères de la LME ;
– cylindrage de l'échantillon de 2002 à 2005 ;
– une unité légale est considérée comme étant en forte croissance si elle respecte l'inégalité suivante :

$$\sqrt[3]{\frac{\text{chiffre d'affaires (t)}}{\text{chiffre d'affaires (t – 3)}}} - 1 \geqslant 4 * \left(\sqrt[3]{\frac{\text{chiffre d'affaires du secteur (t)}}{\text{chiffre d'affaires du secteur (t – 3)}}} - 1 \right)$$

Elles sont ensuite suivies jusqu'en 2010.

SOURCE DE L'ARTICLE

Banque de France (2012). « Les PME en forte croissance », *Bulletin de la Banque de France*, nº 187, 1er trimestre 2012.

BIBLIOGRAPHIE

Banque de France (2011). « Le coût du crédit aux entreprises », *Bulletin de la Banque de France*, nº 185, 3e trimestre 2011, p. 31-46.

Eurostat-OCDE (2007). « Manual on Business Demography Statistics », décembre 2007.

KOENKER Roger et HALLOCK Kevin F. (2001), « Quantile regression », *The Journal of Economic Perspectives*, nº 15, p. 143-156.

KPMG (2010). *Les PME qui grandissent*, janvier 2010.

ANNEXE

Analyse « toutes choses égales par ailleurs » (régressions quantiles)

La comparaison entre les PME FC et les entreprises classiques doit être neutralisée des effets liés à la structure de chacun des sous-échantillons : la plus forte propension à l'investissement des PME FC n'est-elle pas le fait de leur plus jeune âge ? La croissance plus marquée de leur capital social n'est-elle pas également le reflet de leur âge ou de leur taille au moment de l'analyse ? L'analyse « toutes choses égales par ailleurs » permet d'inclure de multiples facteurs explicatifs des différences constatées entre PME FC et entreprises classiques, améliorant la robustesse des résultats.

L'analyse de la variance mesure les interactions entre les facteurs explicatifs et la moyenne de la variable d'analyse. Lorsque ces liaisons sont complexes, il est préférable de recourir à une approche par régressions quantiles : on mesure dans ce cas les liens entre les facteurs explicatifs et les différents quantiles de la variable étudiée. L'analyse est plus riche car elle est différenciée suivant que l'on considère les valeurs élevées, faibles ou intermédiaires de la variable d'étude (KOENKER et HALLOCK, 2001). En outre, elle est robuste aux valeurs extrêmes qui, sans cela, biaisent potentiellement les résultats : de par leur forte croissance, les PME FC sont justement susceptibles d'afficher des valeurs particulièrement élevées de certains ratios comptables.

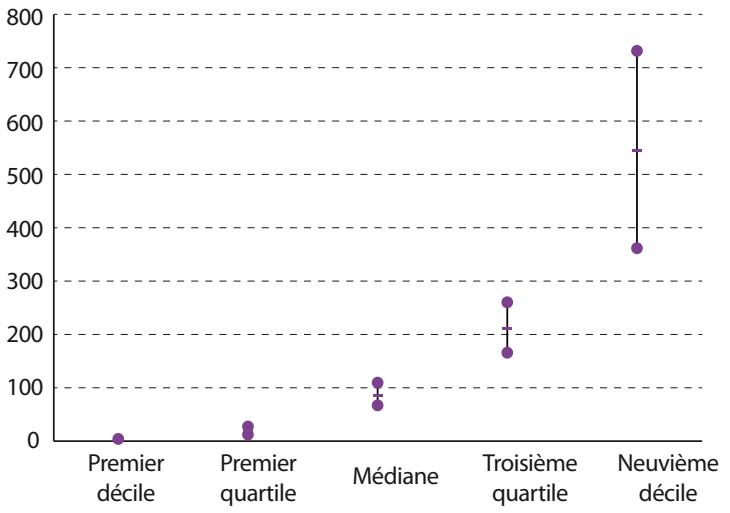
Cette technique de redressement est appliquée ici à l'étude du taux d'investissement de l'ensemble des PME à la fin de l'année 2005 et du taux de croissance du capital social des PME restées indépendantes pour lesquelles on a recensé un accroissement du capital entre 2002 et 2010. L'écart entre les quantiles de la distribution du taux d'investissement et du taux de croissance du capital social des PME FC et des entreprises classiques est calculé à secteur d'activité, taille et âge constants.

Cette analyse ne retenant que certaines caractéristiques descriptives de la firme, elle ne vise qu'à améliorer la comparabilité entre les deux échantillons. Il ne s'agit pas de modéliser les décisions d'investissement ou d'ouverture du capital des entreprises.

Pour un niveau donné de la variable d'étude, les graphiques ci-dessus mesurent l'écart entre le quantile de cette variable pour les PME FC, et celui des entreprises classiques, à valeur fixée de l'âge, du secteur d'activité et de la taille. À chacun de ces écarts est associé un intervalle de confiance, qui permet de savoir si la différence constatée entre les deux populations est statistiquement significative. Ainsi, « toutes choses égales par ailleurs », la médiane du taux d'investissement des PME FC est de deux points supérieurs à celle des entreprises classiques. Cet écart s'accroît d'autant plus que les entreprises investissent : le taux d'investissement des 10 % des PME FC qui investissent le plus est de 10 points supérieur à celui des 10 % des entreprises classiques qui investissent le plus et ce quel que soit leur âge, leur taille ou leur secteur. « Toutes choses égales par ailleurs », l'accroissement du capital social des PME FC restées indépendantes en 2010, lorsqu'il a lieu, est également plus important que pour les entreprises classiques : sur la période 2002-2010, l'écart entre la médiane du taux de croissance du capital des PME FC et des entreprises classiques est de 100 %.

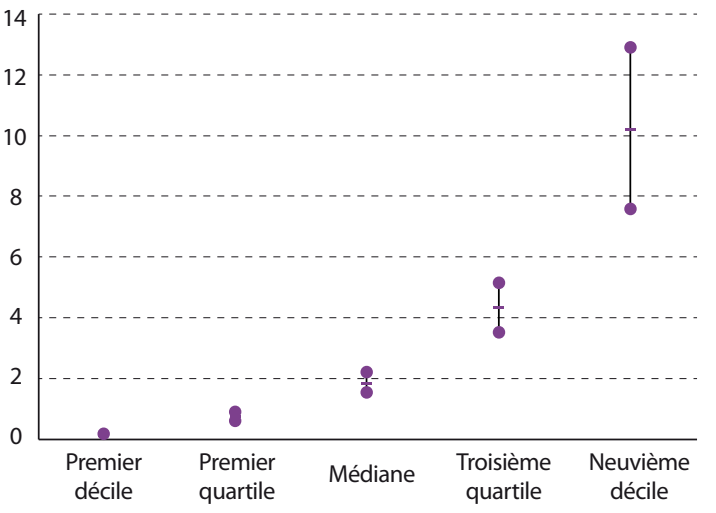
Graphiques A – Écart entre les quantiles des PME FC et des entreprises classiques (en %)
Analyse « toutes choses égales par ailleurs »

Taux d'investissement en 2005, PME FC *versus* entreprises classiques



Champ : PME restées indépendantes en 2010 au sens de la LME et ayant ouvert leur capital entre 2002 et 2010.
Source : Banque de France,
direction des Entreprises – base FIBEN.

Taux de croissance du capital social entre 2002 et 2010, PME FC *versus* entreprises classiques



Champ : PME indépendantes en 2002 au sens de la LME.
Source : Banque de France,
direction des Entreprises – base FIBEN.

Programme « Investissements d'Avenir » et croissance des PME

DOTÉ DE 35 Md€, LE PROGRAMME « INVESTISSEMENTS D'AVENIR » (PIA) A ÉTÉ DÉPLOYÉ À PARTIR DE L'ÉTÉ 2010, DANS LE CADRE DE CONVENTIONS ENTRE L'ÉTAT ET LES OPÉRATEURS CHARGÉS DE METTRE LES DIFFÉRENTES MESURES EN ŒUVRE. LE PROGRAMME DÉDIÉ À LA CROISSANCE DES PME S'INSCRIT DANS UNE ENVELOPPE DE 3,14 Md€. IL EST PILOTÉ PAR DEUX OPÉRATEURS : OSEO ET LA CAISSE DES DÉPÔTS ET CONSIGNATIONS (CDC).

PRÉSENTATION GÉNÉRALE : ACTIONS, CHIFFRES CLÉS ET BILAN À FIN MARS 2012

Le bilan présenté en mars 2012 par le Commissariat général à l'investissement faisait apparaître que près de 26 Md€ avait déjà été engagés. Le 20 août 2012, Louis Gallois, commissaire général, a été chargé par le Premier ministre de faire, pour la fin de l'année 2012, des propositions de réorientation du programme, au sein de l'enveloppe encore non attribuée.

Le PIA en chiffres

35 Md€
5 priorités

Enseignement supérieur & formation
> 11 Md€
Recherche
> 7,9 Md€
Filières industrielles et PME
> 6,5 Md€
Développement durable
> 5,1 Md€
Numérique
> 4,5 Md€

10 opérateurs
87 appels à projets (AAP)

Bilan à mars 2012

— 25,4 Md€ instruits
— 7,2 Md€ contractualisés
— 894 projets retenus
— (sur 3000 proposés)

La traduction budgétaire dans la loi de finances
6 missions, 13 programmes, 35 actions

1. Recherche & enseignement supérieur (21,9 Md€)
   – Instituts d'excellence en matière d'énergies décarbonées
   – Projets thématiques d'excellence
   – Pôles d'excellence
      – Aéronautique
   – Nucléaire de demain

2. Enseignement scolaire (0,5 Md€)
   – Internats d'excellence & égalité des chances

3. Travail & emploi (0,5 Md€)
   – Formation en alternance

4. Ville et logement (0,5 Md€)
   – Rénovation thermique des bâtiments

5. Écologie, développement & aménagement durables (3,6 Md€)
   – Démonstrateurs et plates-formes technologiques en énergies renouvelables et décarbonées et chimie verte
   – Transport et urbanisme durable
   – Véhicule du futur

6. Économie (7,64 Md€)
   – Croissance des PME (3,14 Md€)
      > Recapitalisation d'OSEO
      > Contrats de développement participatifs
      > Prêts verts
      > Aides à la réindustrialisation
      > Filières stratégiques industrielles
      > Fonds national d'amorçage
      > Projets structurants des pôles de compétitivité
      > Plates-formes mutualisées d'innovation
      > Financement de l'économie sociale & solidaire
   – Développement de l'économie numérique (4,5 Md€)

Sources : Commissariat général à l'investissement (conférence de presse du 20 mars 2012) ; annexe au projet de loi de finances pour 2012 (Rapport relatif à la mise en œuvre et au suivi des investissements d'avenir).

PROGRAMME « CROISSANCE DES PME » : 9 ACTIONS

Un des axes stratégiques du PIA est de renforcer le tissu industriel de la France. Afin d'accompagner et financer la croissance des PME, 9 actions ont été identifiées et 3 Md€ ont été confiés aux deux opérateurs majeurs que sont OSEO et la CDC.

Action 1 : Recapitalisation d'OSEO (0,14 Md€)

– Objectif : renforcer les fonds propres d'OSEO afin de lui permettre de remplir la mission de service public de financement de l'innovation et des PME, qui est stratégique pour l'État, en augmentant sa capacité d'action dans ses trois domaines d'intervention : l'innovation, la garantie et le financement.
– La mesure a été réalisée en 2010.

Action 2 : Contrats de développement participatif (1 Md€)

– Objectif : mettre à disposition d'OSEO une facilité de refinancement de l'ensemble de ses activités à hauteur de 1 Md€, afin de lui permettre d'assurer la distribution de Contrats de Développement Participatifs (CDP), prêts de long terme sans garantie, aux PME et ETI désireuses de renforcer leurs fonds propres.

– La mesure a été mise en place à l'été 2010.
– Mars 2012, 1800 CDP accordés pour 1 Md€ : 40 % des CDP à des TPE, 50 % à des PME et 10 % à des ETI (*cf.* « Interventions d'OSEO en 2011 », p. 141 de ce Rapport).

Action 3 : Prêts verts (0,5 Md€)

– Objectif : mise en place par OSEO d'un dispositif de prêts verts bonifiés, afin de permettre aux entreprises d'améliorer leur compétitivité en investissant dans l'amélioration de la performance environnementale de leur *process* industriel ou de leurs produits.
– Mesure issue des États généraux de l'industrie, mise en place à l'automne 2010 pour une durée de trois ans.
– Mars 2012, 186 prêts accordés pour 142 M€ : 20 % des montants ont concerné des TPE, 60 % des PME et 20 % des ETI.

Action 4 : Aide à la réindustrialisation (0,2 Md€)

– Objectif : encourager la création ou recréation d'activités à dominante industrielle et créer de l'emploi, notamment sur les territoires en difficulté. L'instruction est assurée par la Commission Interministérielle d'Aide à la Localisation d'Activités (CIALA) et la Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services (DGCIS), la gestion par OSEO.
– Mesure issue des États généraux de l'industrie, mise en place à l'été 2010 pour une durée de trois ans.
– Mars 2012, 20 aides accordées pour 77 M€.

Action 5 : Appui à la structuration des filières industrielles (0,3 Md€)

– Objectifs : renforcer la capacité financière des PMI, *via* la création auprès d'OSEO d'un fonds de garantie pour les CDP et le renforcement des fonds de garantie innovation, court terme et transmission (mesure 1 : 231 M€). Mais aussi favoriser le développement de projets collaboratifs, matériels ou immatériels, associant PME et ETI, et structurants pour les douze filières industrielles stratégiques identifiées dans le cadre des États généraux de l'industrie (mesure 2 : 69 M€).
– Mesures issues des États généraux de l'industrie.
– Pour la mesure 2, un appel à projets conjoint OSEO-DGCIS a été mis en place le 27 octobre 2010 avec clôture le 30 juin 2012.
– Mars 2012, 7 projets retenus pour 25 M€.

Action 6 : Fonds National d'Amorçage – FNA (0,4 Md€)

– Objectif : renforcer les fonds d'investissement intervenant à l'amorçage, afin d'améliorer le financement en fonds propres des PME innovantes, notamment dans les secteurs technologiques prioritaires définis par la Stratégie Nationale pour la Recherche et l'Innovation (SNRI) : santé, alimentation et biotechnologies, information et communication, nanotechnologies, urgence environnementale et écotechnologies. Le FNA est constitué sous la forme d'un Fonds Commun de Placement à Risques (FCPR) et géré par CDC Entreprises.
– Mise en place : 1er juillet 2011.
– 1er investissement : janvier 2012, Inserm transfert Initiative (sciences de la vie), 15 M€.
– 2e investissement : avril 2012, Technocom 2 (numérique), 18,7 M€.

Action 7 : Projets structurants des pôles de compétitivité (0,3 Md€)

– Objectif : financer des projets de recherche et développement collaboratifs, portés par des pôles de compétitivité. Ces projets ciblés et ambitieux doivent permettre de structurer les filières industrielles existantes ou contribuer à l'émergence de nouvelles filières, en renforçant les positions des acteurs industriels sur les marchés porteurs.
– Un appel à projets a été mis en place par OSEO le 31 octobre 2010 avec clôture au 15 janvier 2013.
– Mars 2012, 2 projets financés pour 45 M€.

Action 8 : Plates-formes mutualisées d'innovation (0,2 Md€)

– Objectif : financer des plates-formes ouvertes au plus grand nombre d'acteurs industriels, permettant aux entreprises de toute taille de disposer d'un outil commun pour réaliser notamment des tests, des prototypes ou des séries limitées, dans un esprit de co-investissement public/privé favorisant les relations avec l'écosystème des pôles de compétitivité.
– Un appel à projets a été ouvert par la CDC le 7 juillet 2011 pour une durée de quatre mois.
– Août 2012, 13 projets sélectionnés.

Action 9 : Financement de l'économie sociale et solidaire (0,1 Md€)

– Objectif : favoriser le développement d'entreprises de l'économie sociale ou d'entreprises « solidaires » qui permettent notamment d'offrir un nombre croissant d'emplois, non délocalisables, à des personnes qui en sont structurellement exclues ou en ont été éloignées pendant une longue période.
– Un appel à projets a été mis en place par la CDC le 15 octobre 2010 et ouvert jusqu'en 2014.
– Mars 2012, 35 projets pour 20 M€.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

5. COMPARAISONS INTERNATIONALES

1. Tableau de bord de l'OCDE sur le financement des PME et l'entrepreneuriat
|OCDE
Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local
p. 180

Focus . Les PME en Europe : les disparités entre pays et secteurs sont plus fortes en 2010 qu'avant la crise
|Banque de France – Direction des Entreprises
p. 190

PME : comparatif mondial de leur financement et analyse européenne de leurs bilans

EN RÉPONSE AU BESOIN DE DONNÉES STATISTIQUES INTERNATIONALES COMPARABLES, L'OCDE PROPOSE POUR LA PREMIÈRE FOIS DES ÉLÉMENTS SUR LA RÉALITÉ DE L'ACCÈS AUX FINANCEMENTS DES PME ET SUR LES MESURES PRISES POUR LUTTER CONTRE LES EFFETS DE LA CRISE DANS DIX-HUIT PAYS DIFFÉRENTS D'EUROPE, D'AMÉRIQUE ET D'ASIE.

EN PARTANT DE L'ANALYSE COMPARÉE DES BILANS DES PME DE NEUF PAYS EUROPÉENS, LA BANQUE DE FRANCE APPORTE UN ÉCLAIRAGE SUR LA RÉSISTANCE DES PME EUROPÉENNES À LA CRISE DE 2009 SELON LEUR TAILLE ET LEUR SECTEUR D'ACTIVITÉ.

Fait partagé dans tous les pays, les PME ont été confrontées à des conditions de crédit plus restrictives que les grandes entreprises.

En revanche, les resserrements de trésorerie consécutifs aux périodes de récession ne se sont pas traduits par des pratiques de prêts court ou moyen terme homogènes entre pays. Cependant, presque tous les gouvernements ont mis en place des mesures spécifiques aux PME pendant la crise, l'augmentation de la garantie des crédits par l'État étant la plus fréquente. La France a été la première à mettre en place, en outre, une médiation du crédit.

Les comptes 2010 des PME de neuf pays européens mettent en évidence une amélioration inégale des performances après-crise. Si les PME françaises résistent globalement bien au contexte dégradé, elles ne profitent pas du regain d'activité enregistré en 2010 avec autant d'intensité que leurs homologues allemandes, aux qualités de résilience remarquables.

1. TABLEAU DE BORD DE L'OCDE SUR LE FINANCEMENT DES PME ET L'ENTREPRENEURIAT

| OCDE
Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local

1.1. Dans le sillage de la crise, les PME ont été confrontées à des conditions de crédit plus restrictives que les grandes entreprises p. 181

1.2. Contraction de la demande de crédit due à une faible demande finale p. 183

1.3. Graves problèmes de trésorerie pour les PME p. 184

1.4. Prêts à court terme et à long terme : des tendances incohérentes p. 184

1.5. Financement des PME : les gouvernements multiplient les mesures pour lutter contre la crise p. 184

MOTS CLÉS

PME, FINANCEMENT, TRÉSORERIE, ACCÈS AU CRÉDIT, PRÊT, GARANTIE, CRISE, ACTION PUBLIQUE.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

La récente crise économique et financière a mis en pleine lumière un maillon faible qui existe depuis quelque temps dans l'élaboration des politiques à l'égard des PME. Le manque de données actualisées et comparables et l'absence d'un cadre solide de suivi pour le financement des PME entravent sérieusement la mise en place de dispositifs qui permettraient aux PME et aux entrepreneurs d'accéder aux capitaux dont ils ont besoin pour lancer et développer leurs activités.

L'OCDE a ouvert la voie à l'amélioration des données et statistiques dans ce domaine et a lancé en 2012 un Tableau de bord sur le financement des PME et des entrepreneurs. Cet instrument offre un cadre inédit pour suivre l'évolution de l'accès des PME et des entrepreneurs aux financements, aux niveaux national et international. C'est un outil spécialement conçu pour étayer la formulation et l'évaluation de l'action publique. Treize indicateurs de base (tableau A, partie « Méthodologie ») sont collectés sur des questions spécifiques relatives à l'accès aux financements. Tous ces indicateurs réunis permettent de dresser un tableau cohérent au niveau national. Cependant, les différences internationales de définition et de couverture pour de nombreux indicateurs limitent les comparaisons entre pays. La première édition du Tableau de bord contient des informations concernant 18 pays[1]. À mesure que le nombre de pays couverts augmentera et que des progrès seront accomplis sur le plan méthodologique, ce Tableau de bord devrait s'imposer comme une référence internationale pour le suivi des tendances relatives au financement des PME. Par ailleurs, l'objectif du Tableau de bord va au-delà de la collecte de données. La publication annuelle fournit des indications essentielles sur les tendances des politiques aux niveaux national et international et comporte un chapitre thématique analysant des aspects qui reflètent l'évolution du contexte international et des priorités de l'action publique dans le domaine du financement des PME et des entrepreneurs.

> Le Tableau de bord de l'OCDE remédie au manque de données actualisées et comparables sur l'accès des PME aux financements au niveau international.

1. Canada, Chili, Corée, Danemark, États-Unis, Finlande, France, Hongrie, Italie, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, République slovaque, Royaume-Uni, Slovénie, Suède, Suisse et Thaïlande.

1.1. DANS LE SILLAGE DE LA CRISE, LES PME ONT ÉTÉ CONFRONTÉES À DES CONDITIONS DE CRÉDIT PLUS RESTRICTIVES QUE LES GRANDES ENTREPRISES

Les données présentées dans le Tableau de bord 2012 de l'OCDE sur le financement des PME et des entrepreneurs couvrent la période 2007-2010. Cet intervalle se décompose en trois cycles économiques distincts : période préalable à la crise (2007), crise (2008-2009) et redressement (2010). L'année 2007 constitue l'année de référence à partir de laquelle l'évolution de l'accès des PME aux financements est mesurée en 2008-2010.

Les observations faites sur cet intervalle de temps révèlent que, dans la plupart des pays, la situation financière des PME* s'est généralement dégradée, avec une nette contraction des prêts aux entreprises et aux PME durant la récession. Malgré un léger redressement en 2010, ces derniers n'ont pas retrouvé leur niveau de 2007 et, dans certains cas (notamment en Finlande, aux Pays-Bas, en Slovénie et aux États-Unis), les prêts aux PME ont continué de diminuer pendant la reprise (tableau 1). Cependant, deux exceptions pertinentes sont à noter. En France, en Italie et en Suisse, par exemple, les prêts aux PME ont continué de croître sur la période 2008-2010, marquant toutefois une nette décélération en 2009. Dans d'autres cas, comme en Corée, au Portugal et au Royaume-Uni, les effets négatifs sur les prêts aux PME se sont fait sentir en 2010, avec une réduction des flux.

Par ailleurs, les données du Tableau de bord montrent que, dans le sillage de la crise, les PME se sont trouvées confrontées à des conditions de crédit plus dures que les grandes entreprises, tant du point de vue de la facilité d'accès que du point de vue des exigences des prêteurs, avec des échéances raccourcies et des exigences plus hautes en matière de sûretés et de garanties. Durant la récession, dans certains pays, les prêts aux PME ont accusé un recul plus prononcé que les prêts aux grandes entreprises (ou ont connu une croissance plus lente), si bien que la part des prêts aux PME (dans le total des prêts aux entreprises) s'est généralement réduite. Cela a été le cas notamment en Finlande, au

TABLEAU 1 – Augmentation des prêts aux PME [a], 2008-2010, progression annuelle (en %)

Pays	2008	2009	2010
Canada	– 0,1	3,7	– 0,9
Chili	11,3	6,9	8,8
Corée	14,1	5,5	– 1,0
Danemark	– 13,7	– 19,2	22,9
États-Unis	3,6	– 2,3	– 6,2
Finlande	2,6	– 16,3	– 22,0
France	4,3	1,0	5,7
Hongrie	4,9	– 6,8	1,3
Italie	2,1	1,2	6,6
Pays-Bas	– 5,0	– 24,2	5,1
Portugal	9,2	1,8	– 2,0
République slovaque	34,1	– 0,3	..
Royaume-Uni	8,2	1,4	– 6,1
Slovénie	16,7	– 0,9	– 8,8
Suède	7,2	20,4	..
Suisse	5,9	5,3	1,3
Thaïlande	9,5	7,4	7,2

Source : OCDE, Tableau de bord, 2012.

a. Les définitions des PME diffèrent sensiblement selon les pays.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

Danemark et aux États-Unis. En revanche, cette part est restée relativement stable en France, au Canada et en Italie. Autrement dit, dans ces pays, les prêts aux PME ont suivi une tendance analogue à celle de l'ensemble des prêts aux entreprises.

L'écart des taux d'intérêt entre les PME et les grandes entreprises s'est accentué durant la reprise hésitante de 2010.

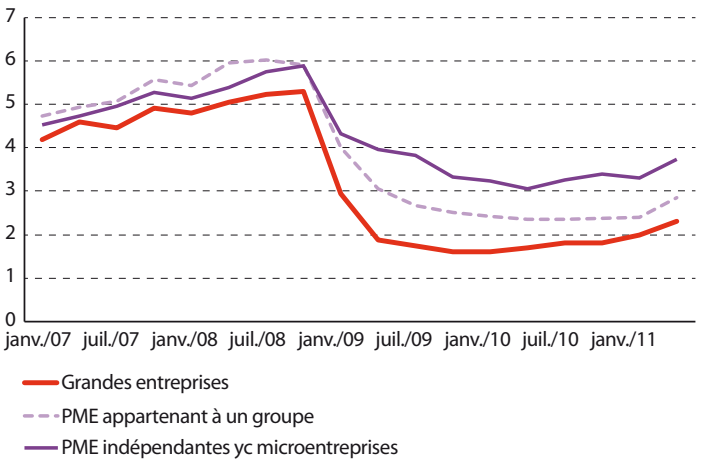
Même si les intérêts sur les prêts aux PME ont généralement baissé tout au long de la crise financière, l'écart de taux entre les PME et les grandes entreprises s'est accentué durant la reprise hésitante de 2010. En France, par exemple, l'écart s'est creusé entre juillet 2008 et juillet 2009, malgré une baisse des taux. Depuis, il s'est réduit, mais reste notablement plus élevé qu'avant 2008 (graphiques 1). En Italie, alors que les taux d'intérêt pour les PME sont revenus de 6,3 % en 2008 à 3,6 % en 2009, l'écart entre le taux appliqué aux PME et celui appliqué aux grandes entreprises s'est maintenu aux alentours de 1,4 %.

Il a été plus difficile d'obtenir des données sur les exigences en matière de sûretés bancaires. Néanmoins, lorsque ces données sont disponibles, elles montrent généralement que, pour les PME, les exigences se sont durcies, tant du point de vue du montant du nantissement à fournir que du point de vue de la proportion d'entreprises soumises à ces exigences. De plus, ce rehaussement du niveau des sûretés à fournir pour accéder au crédit a coïncidé avec une période de forte volatilité des marchés de l'immobilier, qui représentent habituellement la principale source de nantissements pour les PME. En Finlande, par exemple, la proportion de PME obligées d'offrir des sûretés plus élevées est passée de 5 % (2007) à 24 % (2010). Même au Canada, relativement moins touché par la crise, les exigences en matière de sûretés se sont accrues et sont restées élevées y compris durant la reprise : le pourcentage de PME soumis à ces conditions est passé de 47,7 % en 2007 à 66,7 % en 2010.

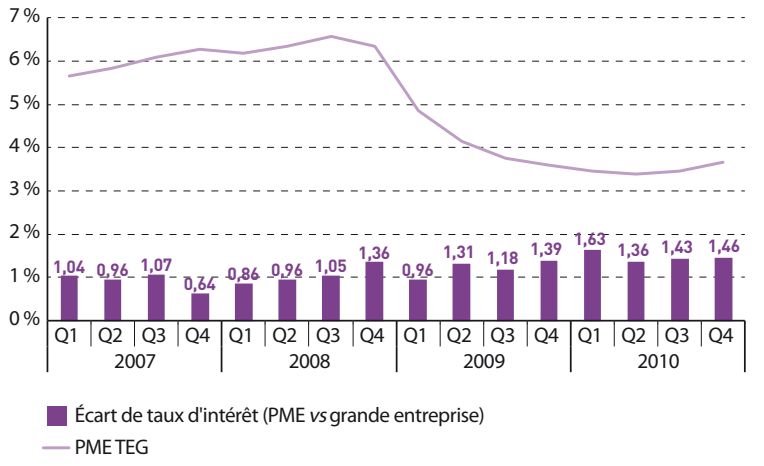
Le fait que les conditions du crédit étaient plus favorables pour les grandes entreprises laisse penser que les PME étaient considérées comme présentant un risque plus élevé, avec des perspectives de réussite plus médiocres. Les taux d'approbation des prêts aux PME ont sensiblement diminué dans plusieurs pays en raison d'un durcissement des critères d'octroi des prêts et de l'assombrissement des perspectives sous l'effet de la crise. Selon l'enquête BCE/CE, les taux de refus sont passés dans la zone euro de 12 % à 18 % entre le premier et le deuxième semestre 2009, alors qu'ils sont tombés à 11 % en 2010. Au plus fort de la crise, en 2009,

GRAPHIQUES 1 – Taux et écarts de taux d'intérêt en France et en Italie, 2007-2011

A. Taux d'intérêt en France, 2007-2011 [a]



B. Taux et écarts de taux d'intérêt en Italie, 2007-2010 [b]



a. *En l'absence de données disponibles sur les taux d'intérêt par taille d'entreprise, on a pris en compte les taux des nouveaux prêts d'un montant inférieur ou égal à 1 M€.*

b. *Taux d'intérêt Effectif Global annuel (TEG), c'est-à-dire y compris frais et commissions, appliqué aux nouveaux prêts.*

Sources : Banque de France, direction des Entreprises (graphique A) ; Banque d'Italie, Enquête sur les taux prêteurs (graphique B).

la seule exception dans la zone euro a été la France, où les taux de refus pour les PME sont descendus de 12 % à 7 %. Toutefois, dans le cas de la France, les informations supplémentaires recueillies dans le cadre d'enquêtes périodiques auprès des prêteurs, comme l'*Enquête trimestrielle auprès des banques sur la distribution du crédit en France*, réalisée par la Banque de France, révèlent que les petits entrepreneurs ont eu le sentiment d'être confrontés à un durcissement plus sévère des conditions de crédit que les grandes entreprises.

1.2. CONTRACTION DE LA DEMANDE DE CRÉDIT DUE À UNE FAIBLE DEMANDE FINALE

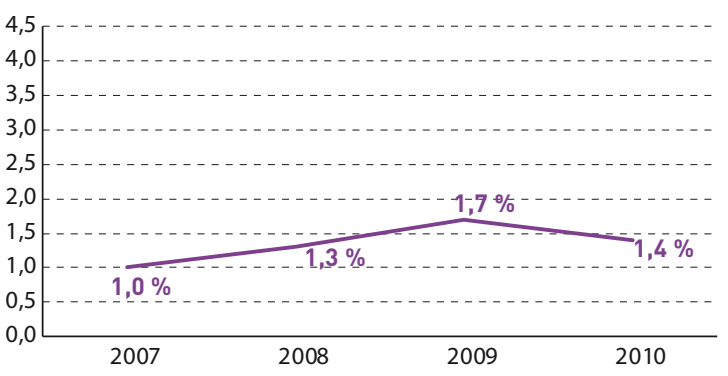
Dans les pays de l'OCDE, la diminution des prêts aux PME en 2008-2009 est confirmée à la fois par les enquêtes menées directement auprès des PME et par celles réalisées auprès des chargés de prêts dans les établissements bancaires (OCDE, 2010). Cependant, si les PME évaluent de manière largement négative les conditions du crédit, les chargés de prêts ont le plus souvent invoqué la baisse de la « demande de crédit » pour justifier la contraction de l'offre de crédit bancaire. Il faut toutefois noter que les PME considèrent que leur problème le plus urgent est la recherche de clients, en période de récession comme de reprise. Cela fait ressortir aussi la faiblesse de la reprise en 2010. Le durcissement des conditions de crédit, conjugué à la baisse du chiffre d'affaires, pourrait avoir dissuadé certaines PME de rechercher des financements, notamment à des fins de développement.

Les chiffres montrent que, confrontées à la contraction de la demande pour leur production, les PME ont réagi principalement en prenant des mesures pour limiter le recours aux emprunts extérieurs plutôt qu'en cherchant de nouvelles sources de financement externe. En France par exemple, la demande nette de crédit (qui correspond au pourcentage d'entreprises demandant plus de crédit, diminué du pourcentage d'entreprises demandant moins de crédit) a chuté de + 40 % au troisième trimestre 2008 à – 70 % au deuxième trimestre 2009. Aux États-Unis, l'enquête *Federal Reserve Survey of Senior Loan Officers* révèle que la demande de crédit des PME, orientée à la baisse depuis 2007, a chuté brutalement début 2009. Le pourcentage net de répondants faisant état d'une augmentation de la demande de crédit commercial et industriel est tombé à – 60 %, soit à peu près l'étiage historique de 2002. Les chargés de prêts ont invoqué, pour expliquer cette chute de la demande, une forte contraction de la demande de capitaux d'investissement et une baisse de la demande de financement des stocks et des comptes clients (OCDE, 2010).

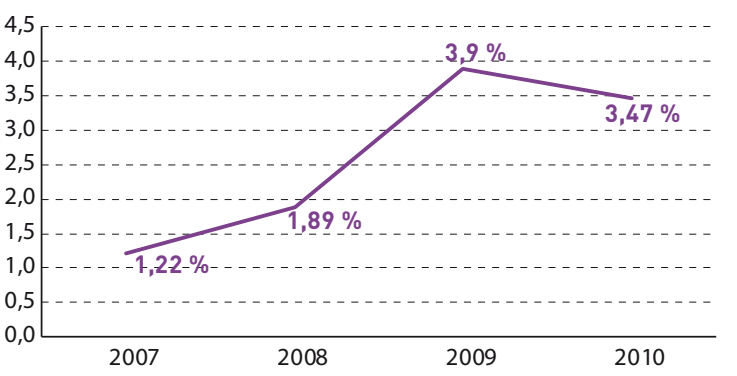
> Les PME considèrent que leur problème le plus urgent est la recherche de clients en période de récession comme de reprise.

GRAPHIQUE 2 – Prêts improductifs en France et aux États-Unis, 2007-2010

A. Part de l'encours des prêts à des PME défaillantes en France, 2007-2010 [a]



B. Prêts improductifs (total toutes entreprises) aux États-Unis, 2007-2010 [b]



a. *Compte non tenu des microentreprises.*

b. *Annuel, en pourcentage de l'encours total de prêts.*

Sources : Banque de France, direction des Entreprises (graphique A) ; Conseil de la Réserve fédérale *(Federal Reserve Board)* (graphique B).

La quasi-totalité des gouvernements ont pris des mesures de soutien financier à ses PME pendant la crise.

1.3. GRAVES PROBLÈMES DE TRÉSORERIE POUR LES PME

Le fonds de roulement des PME a gravement pâti de la contraction de la demande sur le marché et du durcissement des conditions d'accès au crédit. Dans certains pays, le problème de fonds de roulement a été aggravé par des retards de paiement accrus de la part des grandes entreprises et de l'administration publique[2]. Il est devenu évident que la persistance de la crise causait de graves difficultés de trésorerie aux entreprises, comme en témoigne l'augmentation des prêts improductifs en 2009 (graphiques 2 pour la France – PME – et les États-Unis – toutes les entreprises). De nombreuses entreprises ont été forcées de se déclarer en faillite, contribuant à la persistance de niveaux élevés de chômage dans bien des régions (graphique 3).

1.4. PRÊTS À COURT TERME ET À LONG TERME : DES TENDANCES INCOHÉRENTES

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

En période de récession, la part des prêts à court terme peut augmenter par rapport à celle des prêts à long terme ou du crédit à l'investissement, dans la mesure où les entreprises sont contraintes d'emprunter de l'argent à court terme pour résoudre leurs problèmes de trésorerie et réduisent leurs dépenses d'investissement. Cependant, le raccourcissement de la durée des prêts n'a été observé en 2008 que dans un petit nombre de pays, comme le Danemark et la Finlande. En revanche, dans certains pays, la part des prêts à court terme a diminué en 2009 et la tendance à la baisse s'est poursuivie en 2010 (tableau 2). La diminution de la part des prêts à court terme en période de récession peut être le fruit de l'action publique, notamment la mise en œuvre ou le renforcement des programmes de garantie de prêt. En effet, pendant la crise, les pouvoirs publics ont eu massivement recours aux garanties de prêt, qui concernent généralement les prêts à long terme. En même temps, cela pourrait être toutefois dû au type de données collectées dans le Tableau de bord au niveau national. S'agissant des données de stocks, contrairement aux données de flux, l'indicateur englobe les investissements de l'année précédente mais ne tient pas compte des prêts à court terme qui parviennent à échéance ou ne sont pas renouvelés. En fait, on constate un repli de la part des prêts à court terme dans les pays tels que les États-Unis, la France et la Suisse, qui collectent des données sur les stocks.

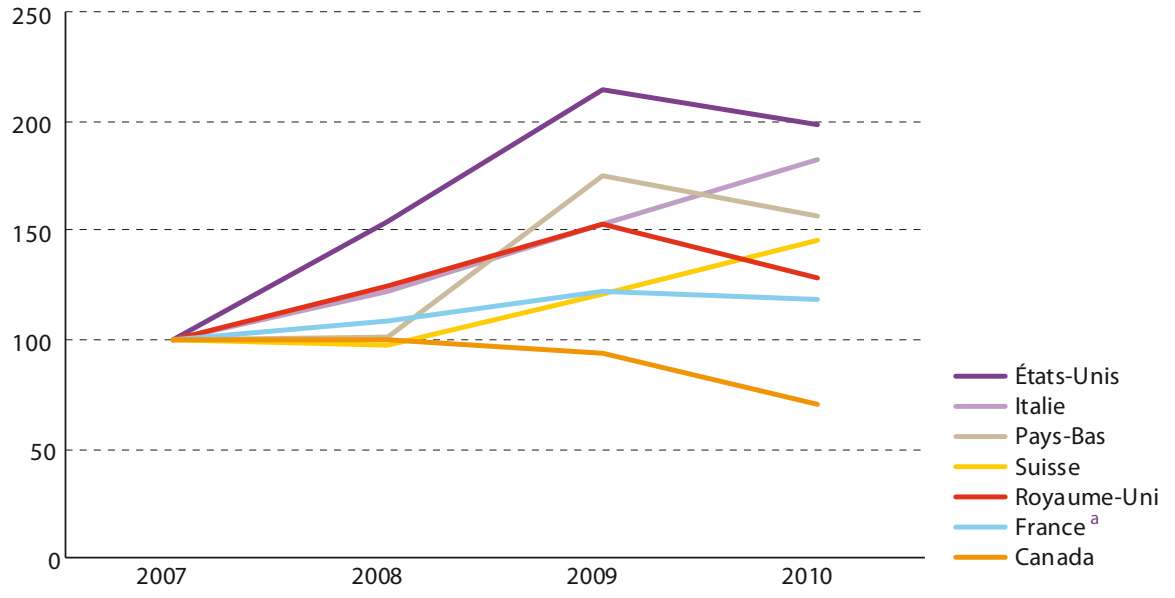
1.5. FINANCEMENT DES PME : LES GOUVERNEMENTS MULTIPLIENT LES MESURES POUR LUTTER CONTRE LA CRISE

Les gouvernements ont été sensibles aux difficultés grandissantes d'accès des PME aux financements et y ont répondu principalement en injectant des capitaux dans leurs programmes de garantie des prêts et dans leurs programmes de prêts directs, les deux indicateurs relevés dans le Tableau de bord de l'OCDE. La quasi-totalité des pays avait, en effet, mis en place un programme de garantie des prêts ou un programme de prêts directs qui pouvaient être renforcés en période de crise, en termes de montant total des fonds de garantie et de prêts directs disponibles, de proportion garantie du prêt, de volume du prêt garanti ou direct et de nombre d'entreprises éligibles. Dans certains pays, les fonds de co-garantie de l'État ont été renforcés pour soutenir le fonctionnement des systèmes de garantie mutuelle : l'Italie a notamment crée un fonds central de garantie. Toutefois, de nouveaux éléments ont été ajoutés à ces programmes et les pouvoirs publics ont parfois créé de nouveaux instruments sortant du cadre des programmes de garantie traditionnels :

– octroi de garanties pour les prêts à court terme et les prêts contracycliques ;
– association de prêts garantis et de services de conseil aux entreprises (aide au démarrage) ;
– extension des garanties jusqu'à parfois 100 % du montant du prêt ;
– report du remboursement des prêts garantis ;
– utilisation des fonds de pension pour augmenter les montants des programmes de prêts garantis ;
– garantie des capitaux propres ;
– augmentation des cofinancements entre les organismes publics et les banques.

2. Le Tableau de bord de l'OCDE révèle que, dans plusieurs pays, les retards de paiement se sont accentués durant la récession (2009) et sont restés importants, voire se sont accrus, dans les débuts de la reprise (2010). En Italie, par exemple, les entreprises devaient attendre 180 jours les paiements de l'administration publique en 2011, contre 128 jours en 2009. Cette tendance s'est toutefois inversée dans certains pays de l'Union européenne, qui se sont attachés en priorité à réduire ces délais. En France, par exemple, avec la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008, le délai est revenu de 70 jours en 2009 à 64 en 2011 (en Allemagne, de 45 jours à 30).

GRAPHIQUE 3 – Faillites, 2007-2010 (divers indicateurs, ensemble des entreprises)



a. *Pour la France, PME seulement.*
Source : OCDE, Tableau de bord, 2012.

TABLEAU 2 – Part des prêts aux PME à court terme [a], 2007-2010 (en % de l'ensemble des prêts aux PME)

Pays	2007	2008	2009	2010
Canada	42	..	43	36
Chili	..	..	..	60
Corée	69	68	69	..
Danemark	65	75	79	65
États-Unis	31	32	27	24
Finlande	21	28	30	26
France	22	21	18	18
Italie	34	32	29	27
Pays-Bas	56	55	57	48
Portugal	32	31	33	31
République slovaque	51	39	41	..
Slovénie	43	47	43	38
Suède	14	12	12	..
Suisse	83	79	77	74
Thaïlande	43	44	44	58

a. *Les définitions des PME diffèrent sensiblement selon les pays.*
Source : OCDE, Tableau de bord, 2012.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Parmi les nouveaux programmes ou les nouvelles composantes de programmes figure le Programme de crédit aux entreprises créé au Canada, qui permet à la Banque de Développement du Canada (BDC) ainsi qu'à Exportation et Développement Canada (EDC) de fournir des fonds aux entreprises dotées de modèles économiques viables et qui n'auraient, dans le cas contraire, qu'un accès limité aux financements. Le Danemark a lancé des prêt d'aide au démarrage, qui associent des garanties de prêt et des services de conseil destinés aux nouvelles entreprises. Finnvera, une société de financement détenue par l'État finlandais, a mis en place des prêts et des garanties contracycliques visant à financer le fonds de roulement. Au Royaume-Uni, le dispositif *Enterprise Finance Guarantee Scheme* propose également des prêts contracycliques et vient en aide aux entreprises viables qui, en temps normal, auraient été en mesure d'obtenir un financement auprès d'un établissement bancaire, mais qui voient leurs demandes de prêt refusées en raison de la crise du crédit.

Dans certains pays, les pouvoirs publics sont également intervenus sur le marché du capital-investissement. Ainsi, les Pays-Bas ont créé la *Facilité pour la croissance*, qui offre aux établissements bancaires et aux sociétés de capital-investissement une garantie de 50 % sur les nouvelles émissions ou les financements mezzanines. Au Canada, au Chili, au Danemark, en Finlande, en France, en Italie, aux Pays-Bas, en Nouvelle-Zélande, au Royaume-Uni et en Suède, les pouvoirs publics ont également soutenu le financement par apport de fonds propres (tableau 3).

D'autres mesures d'urgence ont été prises pour remédier à la détérioration de la situation financière des PME :
– report temporaire du paiement des impôts ;
– plafonnement des taux d'intérêt ;
– prorogation des prêts aux PME ;
– conversion des prêts à court terme en prêts à long terme, ou des découverts en prêts ;
– non-déclaration de l'improductivité des prêts ;
– mise en place de dispositifs de médiation du crédit (encadré).

Plusieurs de ces mesures étaient limitées dans le temps et avaient vocation à être progressivement supprimées lorsque les pays sortiraient de la récession. Toutefois, la récession qui s'est poursuivie dans certains pays a conduit les pouvoirs publics à maintes prorogations.

TABLEAU 3 – Mesures prises par les pouvoirs publics pour améliorer l'accès des PME aux financements au cours de la crise de 2008-2009

Mesures	Pays
Augmentation du montant des garanties de l'État ou de la proportion (en %) du prêt garantie, révision en hausse du nombre d'entreprises éligibles et prêts contracycliques	Canada, Chili, Corée, Danemark, États-Unis, Finlande, France, Hongrie, Italie, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, République slovaque, Slovénie, Suisse, Thaïlande
Garanties spéciales et prêts aux jeunes entreprises à fort potentiel	Danemark, Pays-Bas
Augmentation des garanties de l'État pour les exportations	Danemark, Finlande, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, Suède, Suisse
Cofinancement de l'État	Suède
Augmentation des prêts directs aux PME	Chili, Corée, Hongrie, Slovénie
Taux d'intérêt réduits	Portugal, Thaïlande
Capital-risque, apports de fonds propres et garanties	Canada, Chili, Danemark, Finlande, France, Italie, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède
Nouveaux programmes : conseil aux entreprises	Danemark, Nouvelle-Zélande, Suède
Exonérations fiscales, reports	France, Italie, Nouvelle-Zélande, Suède
Médiation du crédit	France

Source : OCDE, Tableau de bord, 2012.

Systèmes de médiation et d'examen du crédit

Au lendemain de la crise financière mondiale de 2008-2009, certains pays ont mis en place des systèmes de médiation du crédit. Un mécanisme nouveau et souvent temporaire destiné à remédier au problème de l'asymétrie de l'information dans le processus d'évaluation du risque, limitant souvent l'accès des PME et des entrepreneurs aux financements. La France a été le premier pays à établir un système de médiation du crédit en 2008, suivie de la Belgique en 2009 et de l'Allemagne en 2010. En Allemagne, ce dispositif a été par la suite levé, comme prévu au départ, en 2011. D'autres pays se sont dotés de mécanismes similaires, sous différents noms et à différentes échelles, notamment l'Irlande, qui a créé le Credit Review Office (CRO) en 2010. L'Espagne, quant à elle, a lancé un programme de facilitation du crédit en 2011, et le Royaume-Uni a créé en 2012 un système indépendant d'examen du crédit pour superviser le processus d'appel de refus de crédit dans les plus grandes banques du pays.

Les systèmes de médiation du crédit ou de facilitation de l'accès aux financements mis en place dans les différents pays ont tous pour principal objectif de faire en sorte que le crédit soit octroyé aux entreprises viables qui ont un dossier valable. Pour parvenir à cet objectif, un examen du crédit est réalisé et la communication est facilitée entre les entreprises qui se heurtent à des difficultés d'accès au crédit et les institutions financières. Une caractéristique commune des systèmes de médiation du crédit est qu'il s'agit de mécanismes consultatifs et que leurs avis ne sont pas contraignants pour les parties intéressées. Cela signifie que le médiateur n'a pas le pouvoir d'imposer une décision à un établissement financier, et que ce dernier n'est pas obligé d'accepter une recommandation faite par le médiateur. Cependant, si le médiateur recommande à l'institution financière d'accorder un crédit et qu'elle refuse, elle aura peut-être à expliquer les raisons de son refus (comme c'est le cas en Irlande, par exemple). Le médiateur peut aussi faciliter les négociations au sujet d'un plan de remboursement que l'entreprise considère comme plus adapté (Belgique).

Au cours du processus, le médiateur peut informer et conseiller les entrepreneurs sur les instruments disponibles pour étayer leurs demandes de crédit, comme les outils de garantie de crédit offerts pas différentes institutions. Dans certains cas, le médiateur facilite l'accès aux régimes de garantie publique ou fait participer des garants au processus de médiation, ce qui renforce son efficacité pour ouvrir des lignes de crédit pour les entreprises viables.

Les médiateurs du crédit se voient aussi couramment confier des missions accessoires consistant, par exemple, à contrôler le cadre de financement, à évaluer les difficultés rencontrées par les petites entreprises pour accéder au crédit ou à donner des conseils aux autorités compétentes. En Belgique ainsi, le médiateur soumet périodiquement des rapports aux autorités gouvernementales, formulant des propositions et des recommandations sur la façon d'améliorer les conditions de financement des PME. En France, le médiateur du crédit rend compte régulièrement de ses activités au président de la République et informe le gouvernement des difficultés de financement rencontrées par les entreprises, pour lui permettre d'anticiper les risques et proposer des mesures préventives. Le médiateur du crédit suit aussi les indicateurs clés des conditions du crédit, en coopération avec le Trésor et la Direction générale de la politique économique. En Irlande, le CRO établit des rapports à l'usage du ministère des Finances sur la performance des banques participant au système d'examen du crédit aux PME. Par ailleurs, le CRO examine les politiques de prêt des banques à l'égard des PME, des entreprises individuelles et des entreprises agricoles, y compris les systèmes d'exemption. Cela sert de base pour le processus d'examen et l'établissement d'un rapport au ministre des Finances et peut fournir des éléments qui aident à envisager des mesures futures. Au Royaume-Uni, l'Independent External Reviewer, nommé en avril 2011, a pour mission d'établir un rapport annuel sur l'efficacité globale du processus d'appel des banques, qui peut ensuite être mis à la disposition du public sur le site web Better Business Finance.

SOURCES

- CeFiP (2010), Médiation du crédit. Rapport d'activité 2010, Centre de connaissances du Financement des PME, Bruxelles.
- Credit Review Office, Irlande (2011), *Fifth Quarterly report from John Trethowan Credit Reviewer*.
- GRIGGS Russel (2012). *Banking Taskforce, Appeals Process, Independent External Reviewer Annual Report 2011/12*.
- LIEBERT Christian (2009). « La médiation du crédit », *Bulletin de la Banque de France*, nº 178, 4e trimestre 2009.
- LIEBERT Christian (2010), « La médiation du crédit », *Bulletin de la Banque de France*, nº 182, 4e trimestre 2010.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise

Les définitions du terme PME utilisées dans cet article diffèrent sensiblement selon les dix-huit pays. Ce terme renvoie tout au plus à un seul critère, à priori le mieux maîtrisé par les pays étudiés, c'est-à-dire la taille des entreprises mesurée par leur effectif.

La population « cible » de PME est composée d'entreprises non financières ayant au moins un salarié outre leur propriétaire ou dirigeant.

PÉRIMÈTRE

Le Tableau de bord de l'OCDE s'articule actuellement autour de 13 indicateurs de base, qui ont trait à des aspects précis concernant l'accès des PME et des entrepreneurs aux financements (tableau A). Des « définitions privilégiées » (OCDE, 2012, p. 179) sont adoptées pour les indicateurs de base, encore qu'il arrive que, du fait du volume limité de données disponibles, des indicateurs de substitution soient utilisés pour certains pays. Les indicateurs ont été mis au point à partir d'une population « cible » de PME, composée d'entreprises non financières ayant au moins un salarié outre leur propriétaire ou dirigeant. Cette démarche est conforme à la méthodologie adoptée par le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat, qui calcule lui aussi ses indicateurs à partir des entreprises ayant des salariés (OCDE, 2011).

La plupart des indicateurs sont fondés sur des données relatives à l'offre : les institutions financières et autres agences gouvernementales représentent la principale source d'informations. À terme, les données quantitatives sur la demande, telles que recueillies par les enquêtes auprès des PME, devraient compléter le tableau et améliorer la force interprétative de ce cadre. Cependant, alors qu'il existe pléthore d'enquêtes qualitatives auprès des PME (c'est-à-dire d'enquêtes d'opinion), les enquêtes quantitatives sur la demande sont rares. L'expérience montre qu'il faut utiliser avec prudence les informations qualitatives issues des réponses aux enquêtes d'opinion. De plus, la comparabilité des enquêtes nationales est limitée, car les méthodologies d'enquête diffèrent d'un pays à l'autre.

Au niveau national, ce cadre permet d'examiner les indicateurs collectivement et de dresser un tableau plus cohérent de l'accès des PME aux financements, des réponses des pouvoirs publics et de l'impact de ces dernières sur la survie des PME. Cependant, les

TABLEAU A – Indicateurs de base pour le Tableau de bord de l'OCDE sur le financement des PME et des entrepreneurs

1. Prêts aux PME/prêts à l'ensemble des entreprises
2. Prêts aux PME à court terme/prêts aux PME
3. Garanties accordées par l'État pour les prêts aux PME
4. Prêts aux PME garantis par l'État
5. Prêts directs de l'État aux PME
6. Prêts aux PME accordés/prêts aux PME demandés ou prêts aux PME employés/prêts aux PME accordés
7. Prêts aux PME improductifs
8. Taux d'intérêt des prêts aux PME
9. Écart de taux d'intérêt entre les PME et les grandes entreprises ou différence entre le taux d'intérêt des prêts et le taux de base
10. Pourcentage de PME tenues de fournir une sûreté
11. Capital-risque et capitaux de croissance
12. Retards de paiement
13. Faillites

Source : OCDE, Tableau de bord, 2012.

différences internationales de définition et de couverture pour de nombreux indicateurs limitent les comparaisons entre pays. Le principal obstacle demeure le manque de comparabilité des définitions statistiques de la PME. Par ailleurs, la définition statistique nationale diffère souvent de celle utilisée par les banques et les établissements financiers pour recueillir des données sur le financement des PME. Aussi les profils des pays dans le Tableau de bord de l'OCDE indiquent-ils de façon détaillée les définitions adoptées et les sources de données.

Dans une perspective à long terme, afin d'améliorer les données et informations relatives au financement des PME, le Groupe de Travail de l'OCDE sur les PME et l'Entrepreneuriat (GTPMEE), l'organe officiel de l'organisation qui établit le Tableau de bord, a fait aux gouvernements les recommandations suivantes :

– exiger des établissements financiers qu'ils utilisent la définition nationale des PME, fondée sur la taille des entreprises ;

– exiger des établissements financiers qu'ils rendent régulièrement compte à leurs autorités de tutelle des prêts accordés aux PME, des taux d'intérêt appliqués et des sûretés demandées, en fonction de la taille des entreprises, en ventilant les données selon les sous-catégories de taille appropriées, ainsi que des prêts aux PME garantis par l'État qui bénéficient d'un soutien public ;

– inciter les autorités internationales, régionales et nationales et les associations professionnelles à coopérer afin d'harmoniser les enquêtes quantitatives réalisées auprès des entreprises en termes de population de l'enquête, de questions posées et de calendriers ; inviter les organismes compétents à réaliser des enquêtes annuelles ;

– encourager l'harmonisation des définitions du capital-risque en fonction du stade de développement de l'entreprise.

SOURCE DE L'ARTICLE

OCDE (2012). *Le financement des PME et des entrepreneurs 2012. Tableau de bord de l'OCDE*, Paris, Éditions de l'OCDE, avril 2012.

BIBLIOGRAPHIE

OCDE (2011). *Panorama de l'entrepreneuriat 2011*, Paris, Éditions de l'OCDE, octobre 2011.

OCDE (2010). *Assessment of Government Support Programmes for SMEs' and Entrepreneurs' Access to Finance in the Global Crisis*, Paris, Éditions de l'OCDE, novembre 2010.

OCDE (2009). *L'impact de la crise mondiale sur le financement des PME et de l'entrepreneuriat et les réponses en termes d'action des pouvoirs publics*, Paris, Éditions de l'OCDE, 2009.

OCDE (2006). *The SME Financing Gap. Theory and Evidence*, vol. I, Paris, Éditions de l'OCDE, 2006.

Les PME en Europe : les disparités entre pays et secteurs sont plus fortes en 2010 qu'avant la crise

| Banque de France – Direction des Entreprises[1]
Observatoire des entreprises

ANALYSÉES PAR LE PRISME DE LEURS COMPTES[2] 2010, LA SITUATION DES PME DE NEUF PAYS EUROPÉENS APPARAÎT CONTRASTÉE. LA REPRISE DE L'ACTIVITÉ A PERMIS UNE HAUSSE DE LA RENTABILITÉ SANS TOUTEFOIS RETROUVER LE NIVEAU D'AVANT-CRISE. LA RÉSILIENCE DES PME ALLEMANDES S'APPUIE NOTAMMENT SUR LE REGAIN D'ACTIVITÉ DE LEUR INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE. LES PME FRANÇAISES ONT BIEN RÉSISTÉ MAIS AVEC MOINS D'INTENSITÉ QUE LEURS HOMOLOGUES D'OUTRE-RHIN.

> La crise a à peine contrarié le renforcement des capitaux propres des PME entamé il y a dix ans.

La part des capitaux propres dans le bilan augmente, en particulier en Allemagne, qui se rapproche, de ce point de vue, de la France dans l'industrie et le commerce. Dans certains pays (Italie et Belgique), cette tendance a été favorisée par des dispositifs comptables ou fiscaux. La reprise de 2010 a également favorisée l'amélioration des résultats.

LES CAPITAUX PROPRES DES PME SE RENFORCENT DEPUIS DIX ANS

Dans l'industrie manufacturière, la part des capitaux propres gagne plus de 6 points à 41,5 % en 2010 dans le bilan des PME* françaises.

Si les PMI allemandes restent moins capitalisées que leurs homologues françaises, elles réduisent leur retard et le compensent en outre par des montants plus élevés de provisions.

La crise de 2008-2009 accentue une dispersion déjà importante dans les petites PME*.

Le poids des dettes bancaires est très variable : élevé en Italie, en Espagne et au Portugal, il est moins sensible en Pologne, en Allemagne et en Belgique, particulièrement dans l'industrie et le commerce (graphiques 1). La diminution est marquée en Allemagne depuis les années 2000, de sorte que l'écart qui était favorable aux PME françaises, peu endettées, s'est réduit et tend à se stabiliser.

SOURCES ET BESOINS DU FINANCEMENT À COURT TERME : UNE FORTE DISPERSION DANS LES PME D'EUROPE DU SUD

Les dettes fournisseurs et les dettes intragroupes constituent une source importante de financement dans certains pays, dont la France.

Le crédit fournisseur et les « autres dettes », qui comprennent les dettes intragroupes, constituent un poste important du bilan pour l'Allemagne, la France et la Belgique. Il s'élève à 40 % pour la France, expliquant le faible recours aux dettes bancaires.

Les PME italiennes et espagnoles ont, elles, un poids important de dettes fournisseurs.

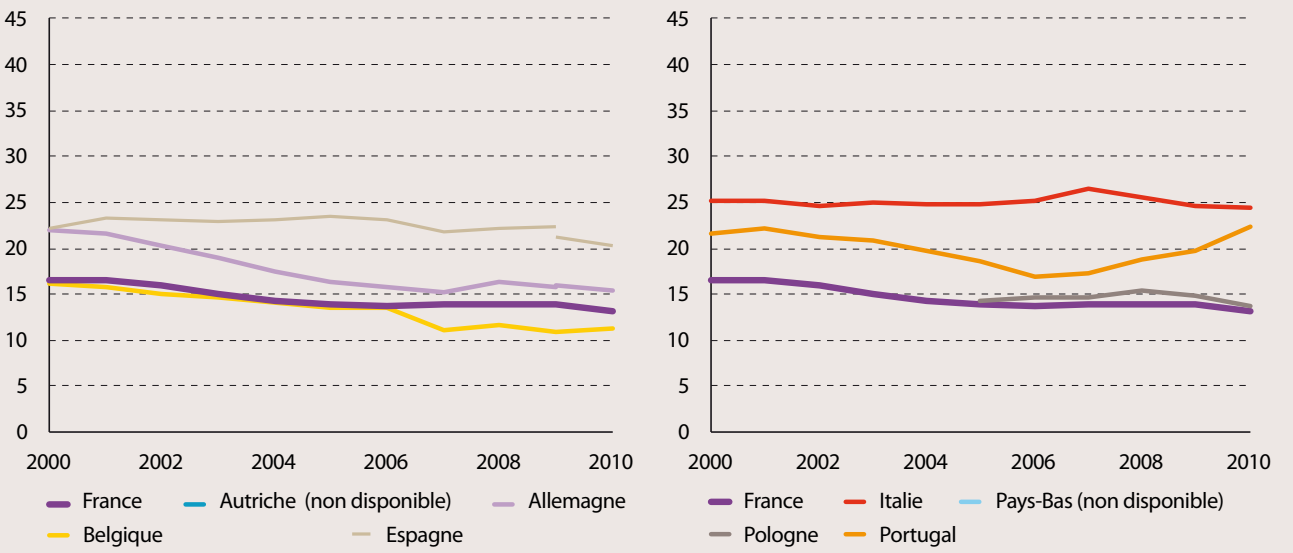
* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

1. Synthèse de l'article publié par la Banque de France : « Les PME en Europe », *Bulletin de la Banque de France*, nº 188, 2e trimestre 2012.

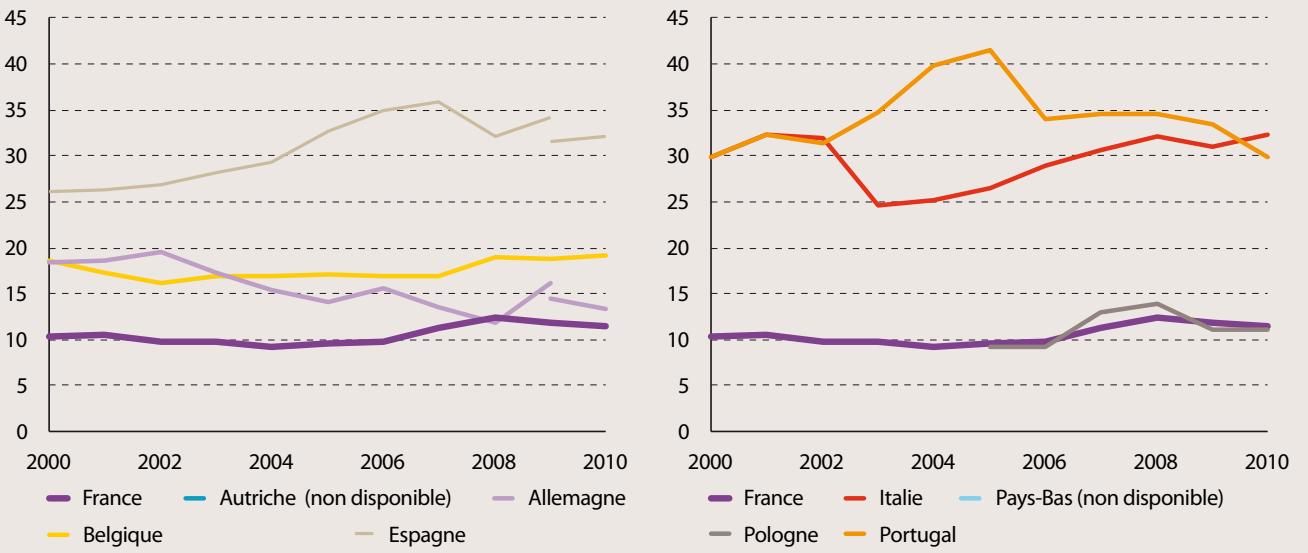
2. Comptes collectés BACH-ESD (Base des comptes harmonisés des entreprises – Références sectorielles européennes). Voir la partie « Méthodologie » en fin d'article.

GRAPHIQUES 1 – Endettement bancaire sur total de bilan, 2000-2010 (ratio moyen en %)

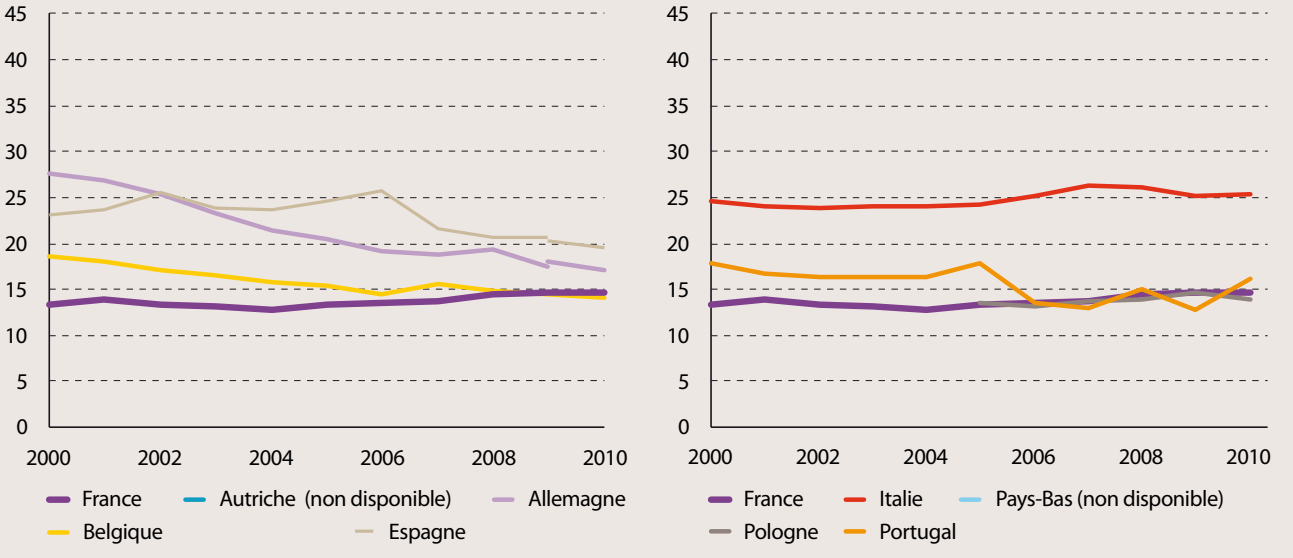
Industrie manufacturière



Construction



Commerce



Notes de lecture : le ratio moyen, ou moyenne pondérée, rapporte le montant agrégé des dettes bancaires de toutes les entreprises de la catégorie étudiée au montant agrégé du total du bilan de ces mêmes entreprises. Pour l'Allemagne et l'Espagne, les données de 2009 et 2010 sont calculées sur un échantillon cylindré (les calculs sont effectués sur des échantillons constants sur deux années consécutives, c'est-à-dire dans lesquels ne sont retenues que les entreprises présentes les deux années).

Source : Banque de France – BACH-ESD, mai 2012.

17%

du bilan des PME allemandes de l'industrie manufacturière est constitué de dettes intragroupes.

Le poids des délais de paiement en % du chiffre d'affaires est élevé dans les PME du Sud de l'Europe, tandis qu'il reste faible en Allemagne et en Autriche. La France et la Belgique sont dans une situation intermédiaire.

Les divergences de comportement en termes de délais de paiement se traduisent par des besoins en fonds de roulement d'importance très variable. La dispersion au sein d'un pays est en outre importante.

LE NIVEAU DE LA TRÉSORERIE EN FRANCE : PLUTÔT ÉLEVÉ AVEC NÉANMOINS DES DISPARITÉS

Comparativement à celles des autres pays européens, les PME en France se démarquent par des liquidités (valeurs mobilières, avoirs en banque) relativement importantes. Seules les PME espagnoles dans l'industrie et le commerce, les PME belges du commerce et les PME polonaises de la construction ont un niveau équivalent.

Au cours des deux derniers exercices, le poids des liquidités dans le bilan est conforté dans la plupart des pays. En France et en Belgique, il augmente surtout pour les entreprises ayant déjà le plus de liquidités à leur actif. Il diminue néanmoins, dans la construction et le commerce, dans les petites PME en Autriche, Allemagne et Espagne.

Dans la construction, à l'exception des PME italiennes, la dispersion est très marquée.

Le comportement des PME moyennes* est plus homogène. En France et en Allemagne, la distribution du ratio pour les PME moyennes de l'industrie est comparable.

LA RENTABILITÉ SE RENFORCE SURTOUT POUR LES PME ALLEMANDES

En 2010, le taux de marge opérationnelle (résultat net d'exploitation sur chiffre d'affaires) se redresse dans la plupart des pays après la forte contraction due à la crise de 2008-2009, à l'exception des PME de la construction.

En 2010, la reprise concerne en premier lieu l'industrie manufacturière, lourdement affectée par la récession en 2009, sans pour autant retrouver le niveau d'avant-crise.

En Allemagne et en Autriche, le taux de marge opérationnelle est supérieur à celui des PME françaises.

Si ces taux de marge sont relativement homogènes dans les PME de taille moyenne (sauf la construction en Espagne), les disparités sont en revanche fortes pour les petites PMI, notamment en Belgique, Espagne, Pays-Bas et Portugal.

La rentabilité financière des PME varie selon les pays, mais se redresse de façon modérée, entre deux extrêmes : la construction en Espagne à – 3,7 % et à plus de 25 % en Allemagne pour les PME de la construction et du commerce.

De façon générale, les PME allemandes, bien qu'affectées par la crise, se positionnent favorablement par rapport à leurs homologues européennes. Ces performances supérieures tiennent en particulier à une bonne efficacité opérationnelle (Deutsche Bundesbank, 2011), illustrée par un taux de marge plus élevé que dans les autres PME, notamment françaises.

> La Bundesbank souligne, en 2011, la remarquable progression des profits des PME allemandes, à peine contrariée par la crise de 2009.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITION

Catégories d'entreprise
La PME est définie ici selon son chiffre d'affaires, mais pas toujours en termes d'effectifs : CA inférieur à 50 M€, en distinguant les petites entreprises (CA inférieur à 10 M€) et les moyennes (CA de 10 à 50 M€).

Certains pays présentent une quasi-exhaustivité de leur échantillon : Belgique, Portugal. D'autres ont un taux de représentativité inférieur à 50 % : Autriche, Espagne. La France est dans une situation intermédiaire avec un taux de couverture supérieur à 70 % en termes d'effectifs. La couverture des entreprises moyennes est plus satisfaisante que celle des plus petites entreprises, du fait de l'existence d'un seuil de collecte. C'est également le cas en Allemagne et en Italie.

PÉRIMÈTRE

L'analyse concerne les secteurs de l'industrie manufacturière, de la construction et du commerce dans neuf pays (Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, France, Italie, Pays-Bas, Pologne, Portugal), en mobilisant deux bases créées à partir des comptes annuels des entreprises non financières et développées au sein du Comité européen des centrales de bilans. BACH *(Bank for the Accounts of Companies Harmonised)* propose des ratios moyens pondérés pour des échantillons constitués d'entreprises présentes par périodes successives de deux ans (échantillons cylindrés), tandis que la base ESD *(European Sectorial Data)* fournit les quartiles pour vingt-huit ratios par secteur pour des échantillons différents d'un exercice à l'autre (non cylindrés).

Les deux bases s'appuient sur des agrégats comptables harmonisés dans le cadre d'un groupe de travail du Comité européen des Centrales de bilans. Des différences entre pays subsistent néanmoins, rendant fragiles certaines comparaisons en niveau.

Depuis juillet 2010, ces bases sont gérées par la Banque de France et disponibles à l'adresse suivante : www.bachesd.banque-france.fr

SOURCE DE L'ARTICLE

Banque de France (2012).
« Les PME en Europe : les disparités entre pays et secteurs sont plus fortes en 2010 qu'avant la crise »,
Bulletin de la Banque de France,
n° 188, 2e trimestre 2012.

BIBLIOGRAPHIE

Deutsche Bundesbank (2011).
« German enterprises' profitability and financing in 2010 », *Monthly Report*, décembre 2011.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

THÉMATIQUES

1. RECHERCHE ET INNOVATION ..... p. 196

2. INTERNATIONAL..... p. 266

3. MARCHÉS PUBLICS..... p. 278

3

1. RECHERCHE ET INNOVATION

1. PME et ETI innovantes en 2011
|Laurence Tassone
OSEO
p. 198

Focus . Tendances technologiques des projets d'innovation soutenus par OSEO
p. 205

2. Activité de R&D des PME en France
|Nicolas Le Ru
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
p. 209

3. Utilisation du CIR par les entreprises en 2010
|Frédérique Sachwald, Luis Miotti, Maryline Rosa
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
p. 216

4. Publication de brevets en 2011 : place des PME et ETI
|Laurence Joly
INPI
p. 224

5. PME et ETI dans les pôles de compétitivité
|Franck Hovaguimian
Ministère du Redressement productif
p. 232

6. Création d'entreprise innovante
|Marie-Christine Rodes et David Adolphe
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
p. 238

7. Les JEI en 2011 : une stabilisation dans un contexte mouvementé
|Sébastien Hallépée
Ministère du Redressement productif
p. 249

8. Les PME françaises dans l'Europe de l'innovation
|Laurence Tassone
OSEO
p. 257

L'activité de R&D et d'innovation des entreprises continue de progresser en France malgré la crise économique.

MALGRÉ DES PRÉVISIONS ÉCONOMIQUES PESSIMISTES ET PERSISTANTES AU COURS DES ANNÉES 2010 ET 2011, LES ENTREPRISES ONT MAINTENU LEURS PROJETS DE R&D ET D'INNOVATION. CE CONSTAT EST GÉNÉRAL QUELLES QUE SOIENT LES ANALYSES MENÉES OU LES POPULATIONS ÉTUDIÉES DANS CE RAPPORT ET SON ÉDITION PRÉCÉDENTE ; COMPORTEMENT IDENTIQUE DANS LE CAS TRÈS RISQUÉ DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE INNOVANTE QUI SE MAINTIENT AU NIVEAU DE 2010. LA FRANCE EST AINSI L'UN DES RARES PAYS DE L'UNION EUROPÉENNE À AVOIR AMÉLIORÉ SON INDICATEUR DE PERFORMANCE INNOVATION EN 2010 ET 2011.

La croissance en 2010 et 2011 du montant investi en R&D et innovation et/ou du nombre d'acteurs concernés, notamment des PME, confirme la tendance constatée depuis le début de la crise : les arbitrages entre projets d'investissement réalisés par les entreprises en 2011 sont toujours favorables à l'innovation alors que les nouveaux investissements corporels ont été mis en attente faute de visibilité sur la reprise.

Ainsi, la dépense intérieure de R&D des entreprises, en particulier des PME et ETI, augmente-t-elle en France de + 2,6 %, alors qu'elle se contracte dans les principaux pays européens. De fait, le nombre de bénéficiaires du Crédit d'Impôt Recherche (CIR) suit la même tendance, avec par exemple + 10 % d'entreprises bénéficiaires de moins de 250 salariés en 2010. De même, l'expansion du nombre d'établissements membres des pôles de compétitivité en 2010 est, elle aussi, principalement due aux PME.

Parallèlement, le nombre de propriétaires de brevets publiés en 2011 augmente également de + 11 %, marquant une propension plus forte des entreprises à protéger des résultats de R&D et d'innovation, en grande partie immatériels.

Enfin, le nombre de PME et ETI engagées dans un projet d'innovation en 2011 est aussi sur une tendance à la hausse. Quant au statut fiscal de Jeune Entreprise Innovante (JEI), 578 nouvelles entreprises en ont bénéficié en 2011, ce qui traduit une première stabilité du dispositif.

Ces résultats vont dans le sens de l'amélioration de l'indicateur de performance innovation de la France dans l'*Innovation Union Scoreboard* (+ 2,7 %) qui reste sur une tendance de progression constante depuis 2007, rattrapant ainsi progressivement son retard par rapport aux pays les plus dynamiques dans le domaine.

1. PME ET ETI INNOVANTES EN 2011

| Laurence Tassone
OSEO

1.1. Acteurs de l'innovation : PME et microentreprises à égalité
p. 199

1.2. Une volonté d'innovation présente à tous les âges
p. 199

1.3. Une concentration sectorielle et géographique de l'innovation
p. 200

1.4. Des entreprises en création de plus petite taille en 2011
p. 202

1.5. Des entreprises innovantes matures de taille modérée
p. 203

MOTS CLÉS

INNOVATION, CRÉATION D'ENTREPRISE INNOVANTE, ENTREPRISE INNOVANTE.

En 2011, comme en 2010, le nombre d'entreprises innovantes est resté soutenu malgré la persistance d'une conjoncture économique dégradée qui a freiné leur croissance.

En l'absence de base de données consolidée sur les entreprises innovantes, l'analyse menée pour ce Rapport depuis 2005 s'appuie sur les entreprises soutenues par OSEO. En 2011, le périmètre s'élargit avec les sociétés détentrices de brevets et celles investies par les Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI). Le partenariat avec l'INPI et l'AFIC permet ainsi de détecter 2300 entreprises supplémentaires, portant à près de 10000 le nombre total de sociétés innovantes étudiées. Elles emploient 740000 personnes et réalisent 200 Md€ de chiffre d'affaires.

En 2011, comme en 2010, leur dynamisme en matière d'innovation est resté soutenu malgré la persistance d'une conjoncture économique dégradée qui a quelque peu freiné leur croissance. Ce constat est partagé par tous les articles de cette thématique : quel que soit l'angle d'analyse, le nombre d'entreprises engagées en R&D et innovation continue d'augmenter.

Le profil de l'entreprise innovante en 2011 fait apparaître des entreprises de plus grande taille. Ce résultat doit toutefois être interprété avec précaution car l'extension du périmètre et les politiques publiques de soutien à l'innovation, qui depuis 2009, tendent à favoriser les PME d'une certaine taille et les ETI, ont une influence évidente qu'il est difficile d'isoler. De ce fait, toute comparaison annuelle devient délicate.

Enfin, l'objet de cet article est de donner des pistes quant aux caractéristiques principales des entreprises qui innovent, et non de quantifier le phénomène, puisque ne sont analysables que celles qui sont repérées, avec les biais que cela comporte.

1.1. ACTEURS DE L'INNOVATION : PME ET MICROENTREPRISES À ÉGALITÉ

En 2011, le nombre d'entreprises* engagées dans un processus innovant se répartit à quasi-égalité entre PME* et microentreprises ; les ETI comptant pour 6 % (graphique 1).

Les PME innovantes* étudiées ici représentent 3 % des quelques 131 000 PME identifiées par l'INSEE et les ETI innovantes, 12 % des 4 576 ETI recensées également par l'INSEE[1] (*cf.* p. 27 de ce Rapport).

1.2. UNE VOLONTÉ D'INNOVATION PRÉSENTE À TOUS LES ÂGES

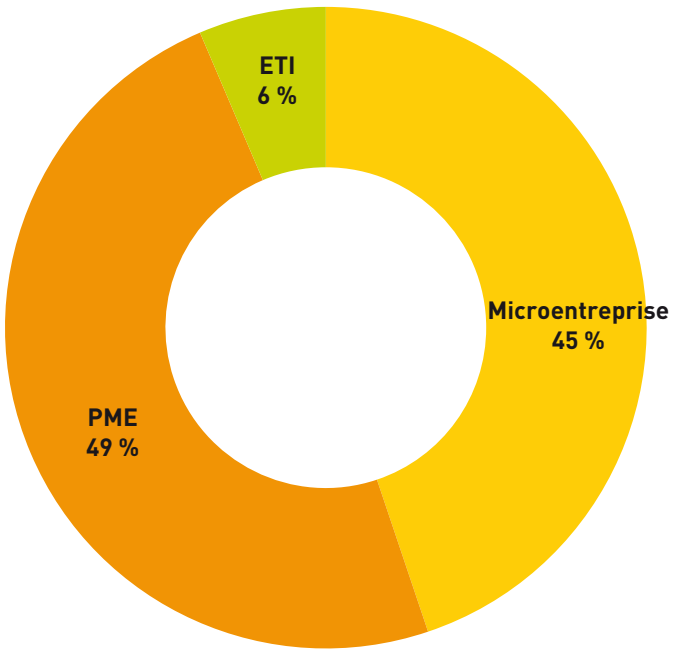
En 2011, les entreprises innovantes se partagent à 50-50 entre les moins et les plus de 10 ans (graphique 2), manifestant ainsi une volonté de la part des entreprises bien installées sur leur marché de fonder leur avantage concurrentiel sur l'innovation plutôt que sur des facteurs plus classiques de compétitivité dont le bénéfice pourrait être plus limité.

Avec une entreprise sur cinq, âgée de moins de 3 ans, le poids des jeunes entreprises est important dans la dynamique d'innovation nationale. Ainsi, en 2011, le niveau de création d'entreprise innovante se maintient-il malgré une incertitude persistante sur les perspectives économiques. La présence de 30 % d'entreprises de 5 à 10 ans montre la constance de ce phénomène dans le temps.

10 ans

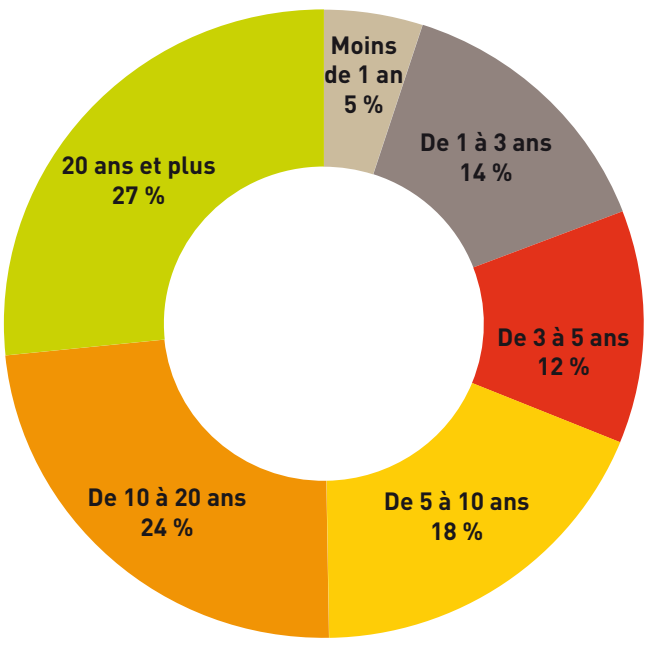
est l'âge médian des entreprises innovantes en 2011.

GRAPHIQUE 1 – Catégorie des entreprises engagées dans un processus d'innovation en 2011



Sources : OSEO-INPI-AFIC. Traitement OSEO.

GRAPHIQUE 2 – Structure par âge des entreprises innovantes en 2011



Sources : OSEO-INPI-AFIC. Traitement OSEO.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

1. Au regard de la valeur prise par les trois variables utilisées pour définir la catégorie d'une entreprise conformément à la LME, les microentreprises, PME et ETI innovantes se situent essentiellement dans le bas de leur catégorie respective. L'intégration de la variable « Indépendance financière » ne devrait donc modifier qu'à la marge la répartition des PME et ETI innovantes (basculement de microentreprises au statut de PME, de PME à celui d'ETI et d'ETI à celui de grande entreprise).

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

L'âge étant corrélé à la taille de l'entreprise, les microentreprises, qui intègrent naturellement les créations, sont très nettement plus jeunes que les PME et les ETI. La moitié a moins de 4 ans et demi lorsqu'une PME sur deux à moins de 22 ans et demi. L'âge médian des ETI est de 28 ans et demi. Cette ancienneté relative des PME et ETI est sensiblement influencée par la présence des entreprises déposantes de brevets dont 6 sur 10 ont au moins 10 ans d'existence.

Par ailleurs, le fait que seul un quart des microentreprises ait plus de 10 ans (et que 5 % seulement aient plus de 24 ans) laisse sous-entendre que ce type d'entreprise est amené à devenir une PME, même si le temps pour y arriver est plus long du fait de l'intégration des délais nécessaires au développement et au lancement de l'innovation sur le marché.

1.3. UNE CONCENTRATION SECTORIELLE ET GÉOGRAPHIQUE DE L'INNOVATION

DES INNOVATIONS AVANT TOUT DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE ET EN INFORMATIQUE

Les entreprises industrielles représentent 40 % des entreprises innovantes en 2011. Près d'une sur cinq a une activité principale dans les secteurs « Information et communication » ou « Activités spécialisées, scientifiques et techniques » et une sur dix est une entreprise du commerce (tableau 1).

TABLEAU 1 – Principaux secteurs d'activité des entreprises innovantes en 2011 (en %)

NAF révision 2, en %	Entreprises innovantes en 2011			
	Ensemble	Micro-entreprise	PME	ETI
Industrie manufacturière	38	22	52	66
dont				
Fabrication de machines et équipements n.c.a.	*14*	*13*	*15*	*11*
Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements	*14*	*10*	*17*	*9*
Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	*11*	*15*	*9*	*13*
Fabrication de produits en plastique	*8*	*6*	*9*	*7*
Industries alimentaires	*7*	*5*	*6*	*7*
Industrie chimique	*6*	*8*	*6*	*6*
Information et communication	17	20	14	7
dont informatique :				
Programmation, conseil et autres activités informatiques	*60*	*64*	*55*	*66*
Édition de logiciels	*23*	*19*	*29*	*8*
Traitement de données, hébergement et activités connexes ; portails Internet	*7*	*5*	*7*	*5*
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	21	32	15	9
dont				
Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques	*42*	*43*	*48*	*47*
Recherche-développement scientifique	*25*	*27*	*23*	*23*
Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	11	13	9	8
dont				
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	*73*	*72*	*83*	*92*
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	*24*	*25*	*15*	*6*

Lecture : 52 % des PME ont des activités dans l'industrie manufacturière. Parmi ces PME industrielles, 15 % sont des fabricants de machines et d'équipements.

Sources : OSEO-INPI-AFIC. Traitement OSEO.

À un niveau plus fin d'activité, les entreprises de l'informatique demeurent les plus nombreuses. À elles seules, elles représentent 15 % des entreprises innovantes tous secteurs confondus, se positionnant ainsi au premier rang des secteurs innovants. L'activité de programmation est prédominante (60 % des entreprises innovantes en « Information et communication »).

Dans l'industrie manufacturière, l'innovation est concentrée dans les secteurs de la fabrication de machines et d'équipements, de produits métalliques (en particulier le traitement et le revêtement des métaux ainsi que l'usinage) ou encore de produits informatiques, électroniques et optiques (instruments et appareils de mesure, d'essai et de navigation, horlogerie ; composants et cartes électroniques).

Parmi les « Activités spécialisées, scientifiques et techniques », les entreprises innovantes sont spécialisées dans les domaines de l'architecture et de l'ingénierie ou du contrôle et des analyses techniques (42 %), mais aussi en recherche-développement scientifique (25 % ; tableau 2).

L'industrie manufacturière, plus intensive en immobilisation corporelle et en ressources humaines, concentre la moitié des PME et près de sept ETI sur dix mais seulement une microentreprise sur cinq. La part des microentreprises est nettement plus élevée que la moyenne dans les « Activités spécialisées, scientifiques et techniques » : 32 % pour moitié moins de PME et seulement une ETI sur dix. Il en est de même en « Information et communication » (20 %). Au-delà des besoins capitalistiques, cette spécialisation sectorielle des microentreprises s'explique aussi par la forte proportion d'entreprises créées ces dernières années dans le logiciel et le multimédia et par la propension des jeunes entreprises à développer des prestations de service en R&D plutôt que des activités industrielles.

Une implantation régionale fortement concentrée

En se référant au lieu d'exécution du projet d'innovation, et à défaut seulement au siège social, la répartition spatiale des entreprises innovantes montre une concentration en Île-de-France et Rhône-Alpes qui regroupent quatre entreprises innovantes sur dix en 2011 (carte 1). Viennent ensuite les régions Provence-Alpes-Côte d'Azur, Pays de la Loire et Nord - Pas-de-Calais (5 à 7 %). Au total, trois quarts des entreprises innovantes sont localisées dans seulement neuf régions.

La structure par âge des entreprises innovantes de chaque région révèle quelques particularismes régionaux concernant les moteurs de l'innovation locale (graphique 3) :

– En Île-de-France, Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Bourgogne, la dynamique d'innovation repose davantage sur les plus jeunes : la moitié de la population innovante a moins de 9 ans, voire moins de 7 ans selon le cas.

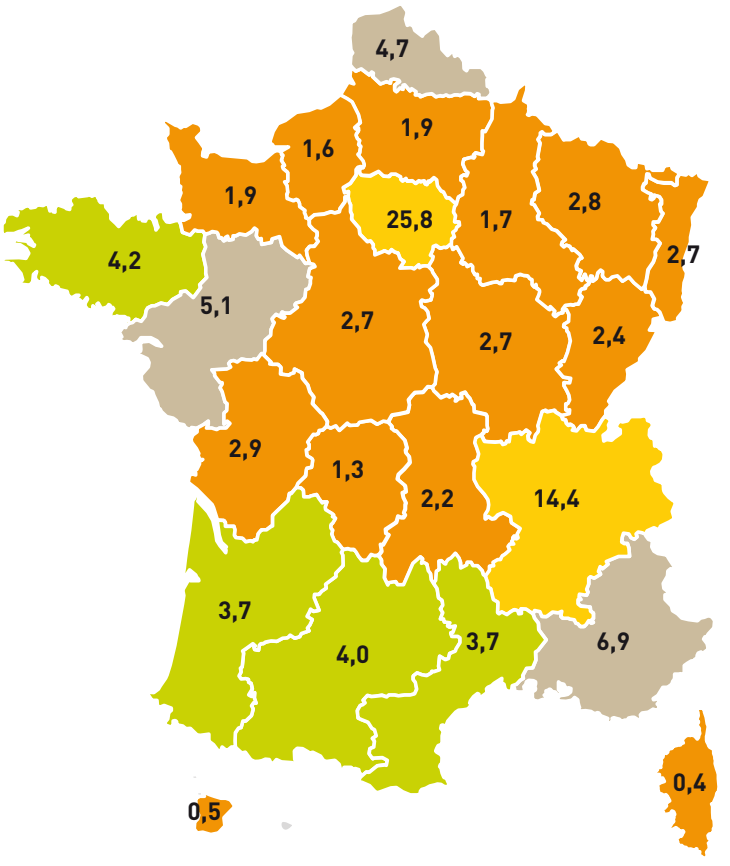
– *A contrario*, les régions Centre et Franche-Comté se démarquent avec plus de 40 % d'entreprises innovantes âgées de plus de 20 ans ; deux entreprises sur trois ont plus de 10 ans.

– Avec un âge médian de leurs entreprises innovantes de 13 années, la dynamique d'innovation dans les régions Poitou-Charentes, Pays de la Loire et Lorraine est aussi tirée par la décision d'innover d'entreprises plus anciennes.

75%

des entreprises innovantes sont localisées dans seulement neuf régions.

CARTE 1 – Répartition géographique des entreprises innovantes en 2011 (%)



Sources : OSEO-INPI-AFIC. Traitement OSEO.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

La jeune entreprise innovante emploie en 2011 une personne et réalise 56 k€ de chiffre d'affaires dont une partie à l'international.

Corollaire, la structure régionale par catégorie d'entreprise présente également des singularités :

– En Alsace et Midi-Pyrénées, la propension à innover des ETI est plus élevée que la moyenne nationale.

– Centre, Picardie et Île-de-France présentent une dynamique d'innovation tirée par les PME et ETI pour les deux premières régions, et les ETI et microentreprises pour la troisième.

– À l'inverse, en Provence-Alpes-Côte d'Azur, les entreprises plus petites sont relativement plus dynamiques du fait du poids de la création d'entreprise.

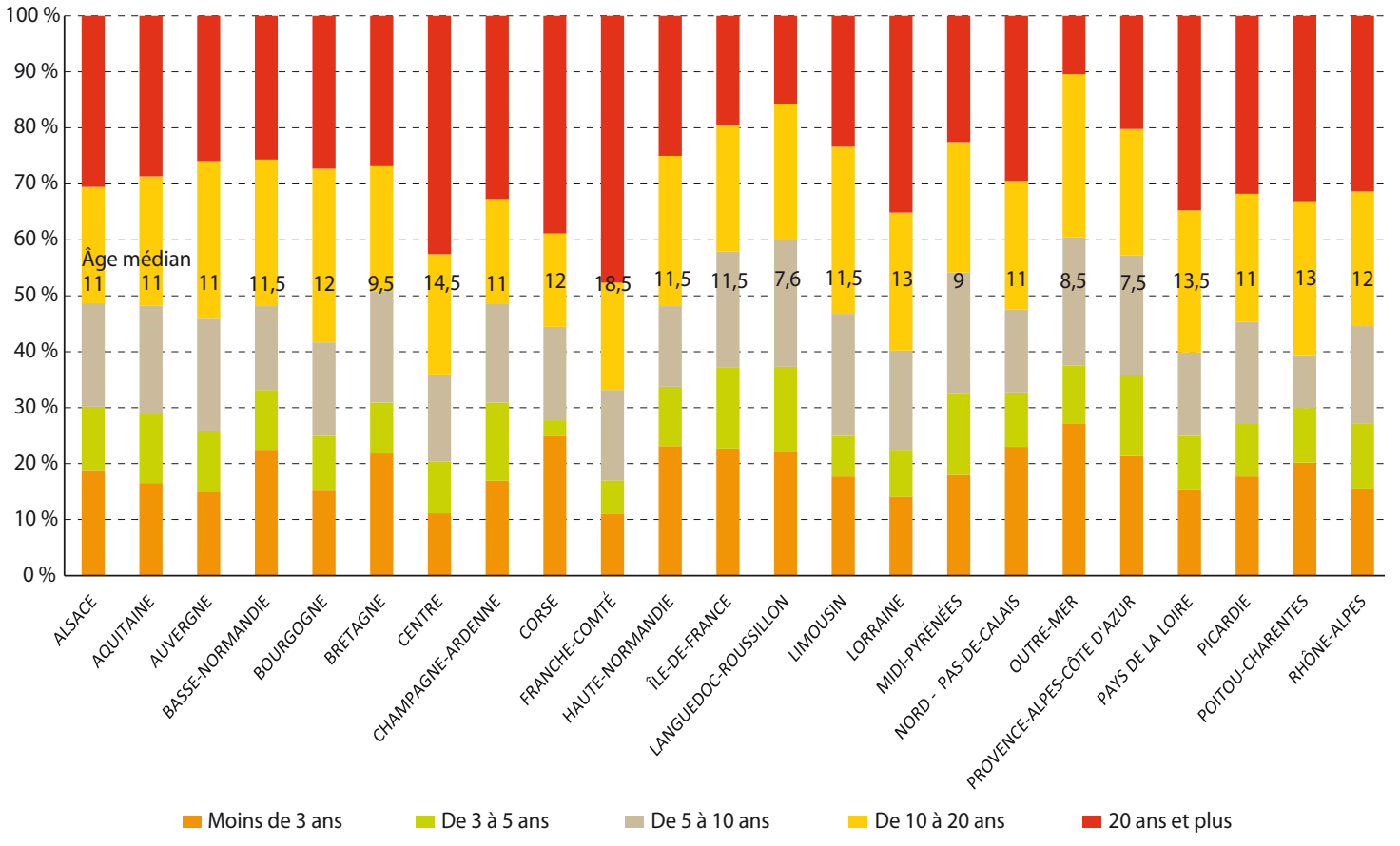
– En Franche-Comté, Lorraine, Pays de la Loire et Poitou-Charentes, l'innovation est tirée par les PME, loin devant les autres catégories d'entreprise régionale.

1.4. DES ENTREPRISES EN CRÉATION DE PLUS PETITE TAILLE EN 2011

La jeune entreprise médiane (moins de 3 ans) est une microentreprise d'un an et demi d'existence. Elle emploie une personne et réalise 56 k€ de chiffre d'affaires (100 k€ lorsqu'elle a un chiffre d'affaires positif). Elle est dotée de 100 k€ de fonds propres.

Les trois quarts du chiffre d'affaires sont affectés aux dépenses de personnel dans la mesure où l'activité au cours des premières années de l'entreprise est focalisée sur le projet d'innovation, consommateur de ressources humaines essentiellement. Par comparaison, ce ratio n'est plus que de 48 % chez les 5 à 10 ans et de 30 % chez les plus de 10 ans.

GRAPHIQUE 3 – Répartition régionale des entreprises innovantes en 2011 selon leur âge



Sources : OSEO-INPI-AFIC. Traitement OSEO.

En 2011, les jeunes entreprises innovantes sont de plus petite taille qu'en 2010[2] tant en termes d'effectif que de chiffre d'affaires. En effet, elles sont trois fois plus nombreuses qu'en 2010 à ne pas avoir encore réalisé de chiffre d'affaires et les entreprises de 1 à 3 ans qui ont produit du chiffre d'affaires en 2011 ont vu leurs ventes diminuer de 12 %.

Le niveau de leurs fonds propres est également en recul en 2011 : la moitié ont moins de 100 k€ de capitalisation contre 140 k€ en 2010. La baisse des niveaux de fonds propres des entreprises âgées de moins de 1 an et de 1 à 3 ans peut refléter, dans cette période de conjoncture difficile, une prise de risque plus mesurée de la part des financeurs en capital-risque, tant pour les dotations de démarrage que pour les tours de table suivants.

Elles demeurent malgré tout fortement internationalisées : une jeune entreprise sur quatre réalisant du chiffre d'affaires est exportatrice. Pour 43 % d'entre elles, l'international est déterminant dans le chiffre d'affaires (plus de 50 % réalisés à l'étranger).

L'état de la conjoncture n'impacterait donc pas la volonté de créer des entreprises innovantes, mais limiterait leur développement de court terme sur le marché, et par conséquent leurs embauches.

1.5. DES ENTREPRISES INNOVANTES MATURES DE TAILLE MODÉRÉE

La microentreprise mature médiane de 2011 emploie 4 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 446 k€ (tableau 2). Cette petite taille est due en partie à leur relative jeunesse, la moitié d'entre elles ayant entre 3 et 8 ans d'ancienneté.

Le profil médian de la PME mature est de 39 employés et 7 M€ de chiffre d'affaires.

Quant aux ETI, la moitié emploie plus de 462 salariés et réalise un chiffre d'affaires supérieur à 107 M€.

À noter, qu'elles ont quasiment toutes réalisé du chiffre d'affaires en 2011, que ce soit de façon opportuniste ou à partir d'un courant d'affaires bien établi.

En 2011, 50 % des entreprises innovantes matures exportent. Elles sont fortement internationalisées puisque six sur dix réalisent plus de 25 % de leur chiffre d'affaires sur les marchés étrangers ; l'international est même la zone marchande dominante (plus de 50 % du chiffre d'affaires) pour un tiers d'entre elles.

Qu'elles soient microentreprises, PME ou ETI, la majorité de ces entreprises matures restent positionnées dans la partie basse de chaque catégorie d'entreprise.

50%

des entreprises innovantes de plus de 3 ans sont exportatrices en 2011.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

TABLEAU 2 – Taille des entreprises innovantes âgées de 3 ans et plus en 2011

	2011			Variation 2010-2011		
	Q1	Médiane	Q3	Q1	Médiane	Q3
	Effectif			%		
Microentreprise	2	4	7	- 33	- 20	0
PME	21	39	82	24	30	39
ETI	299	462	881	5	13	37
	Chiffre d'affaires (k€)			%		
Microentreprise	174	446	907	- 8	3	0
PME	3 158	6 970	14 796	54	61	50
ETI	63 901	106 808	220 976	12	30	46

Sources : OSEO-AFIC-INPI. Traitement OSEO.

2. Le groupe des moins de 3 ans étant peu affecté par l'entrée des déposants de brevets, les variations entre 2010 et 2011, sont essentiellement liées à la conjoncture économique du moment et à la modification « naturelle » du profil des créations d'entreprises innovantes.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur une population d'entreprises repérées comme innovantes dans les bases de données d'OSEO, de l'AFIC et de l'INPI (hors grandes entreprises) et en activité à fin 2011.

Une entreprise est réputée innovante si :
– elle a en cours un programme d'innovation soutenu *via* une aide à l'innovation d'OSEO ;
– elle a bénéficié en 2011 d'un prêt ou d'une garantie OSEO au titre de son projet d'innovation ;
– elle a obtenu en 2011 la qualification « Entreprise innovante » au titre des FCPI délivrée par OSEO ;
– elle a mobilisé, auprès d'OSEO en 2011, une créance sur le CIR ;
– elle a été investie en 2011 au titre des FCPI par des sociétés de gestion de capital-investissement ;
– elle a obtenu la publication par l'INPI d'au moins un brevet en 2010 ou 2011.

Ces situations reflètent leur engagement dans un processus d'innovation au cours de l'année considérée. Leurs projets d'innovation couvrent aussi bien la recherche de nouveaux produits, procédés, ou services que les changements d'organisation, de méthodes de vente… Ces projets peuvent donc déboucher sur des premières nationales ou internationales ou sur une nouveauté au niveau de l'entreprise, comme le préconise les travaux européens sur le recueil de données statistiques en matière d'innovation (OCDE, novembre 2005).

Les données financières et structurelles proviennent des liasses fiscales des entreprises, collectées par ALTARES.

Elles ont été complétées par les données internes d'OSEO, de l'AFIC et de l'INPI. Elles sont relatives au dernier exercice clôturé connu mais récent au moment de l'étude. De fait, les comptes retenus concernent l'année 2011, ou à défaut 2010.

Les données financières récentes n'étant disponibles que pour 80 % des entreprises en 2011, un redressement a été opéré en fonction de l'âge, de la catégorie d'entreprise et du secteur d'activité afin de conserver une représentativité des entreprises analysées par rapport à la population totale considérée comme innovante en 2011.

DÉFINITIONS

★ Catégories d'entreprise
Dans cet article, les notions de microentreprise, PME et ETI sont conformes aux catégories d'entreprise définies par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008, mais pas à sa notion générale d'entreprise (*cf.* p. 19 de ce Rapport). En effet, ne disposant pas d'information sur les liaisons financières, il est impossible de reconstituer les groupes auxquels appartiennent les entités analysées. Chaque entreprise est donc réduite à son unité légale et repérée par son SIREN.

La catégorie d'entreprise sera alors déterminée à partir des comptes sociaux avec les limites d'interprétation que cela impose pour les entreprises qui appartiennent à des groupes, notamment les plus grandes.

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

BIBLIOGRAPHIE

OCDE (2005). *Manuel d'Oslo : principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation*, Paris, Éditions de l'OCDE, 3e éd., novembre 2005.

POUR ALLER PLUS LOIN…

Tendances technologiques des projets d'innovation soutenus par OSEO

EN 2011, OSEO A ACCOMPAGNÉ 3 663 BÉNÉFICIAIRES DANS LEURS PROJETS D'INNOVATION, POUR UN MONTANT DE 907 M€. COUP DE PROJECTEUR SUR LES TENDANCES TECHNOLOGIQUES DANS QUATRE SECTEURS STRATÉGIQUES.

SUR LES 3 663 BÉNÉFICIAIRES, 8 SUR 10 PORTENT DES PROJETS D'INNOVATION À COMPOSANTE TECHNOLOGIQUE

En 2011, 2 839 porteurs de projet d'innovation à composante technologique ont été accompagnés à hauteur de 571 M€ via les dispositifs d'aide publique d'OSEO : Aide à l'innovation (AI)[1], Innovation Stratégique Industrielle (ISI) et Fonds Unique Interministériel (FUI), ce dernier étant destiné aux projets des pôles de compétitivité.

En termes de répartition sectorielle, 1 bénéficiaire sur 3 relève de l'industrie manufacturière, 3 sur 10 des services aux entreprises, 1 sur 5 du secteur information et communication et 1 sur 10 du commerce. La répartition des montants d'aide publique est relativement similaire.

OSEO soutient de nombreux projets relevant des domaines prioritaires de la Stratégie Nationale de Recherche et d'Innovation (SNRI) et du Programme Investissements d'Avenir (*cf.* p. 176 de ce Rapport). En effet, parmi les bénéficiaires de l'année 2011, 25 % mènent des projets d'innovation dans les TIC, 16 % développent des innovations en lien avec la santé et 7 à 9 % travaillent sur de nouvelles idées pour l'agroalimentaire, les transports, la sécurité, le BTP et les matériaux.

QUELQUES TENDANCES TECHNOLOGIQUES

Technologies de l'information et de la communication

Dans ce domaine, les axes au cœur des projets d'innovation soutenus en 2011 visent l'acquisition, le traitement et les échanges de données ainsi que l'aide à la décision.
– Ils consacrent le rôle central de la « Data », comme enjeu majeur de l'économie numérique et préfigurent celui, stratégique, de la *Big Data*, à savoir le développement des technologies permettant l'exploitation de très grands volumes de données (plateforme d'expérimentation, logiciel de gestion des données et des métadonnées, *open data*...).
– La montée en puissance des données non structurées issues des applications collaboratives, des réseaux sociaux ou de l'Internet des objets*, impose de nouveaux outils capables de corréler de multiples sources de données (structurées ou non). Au-delà de la performance et de la rapidité des traitements, les projets d'innovation soutenus visent donc désormais à répondre à la priorité en matière de pertinence des contenus échangés. Avec, à la clé, des perspectives de valorisation très ouvertes : relation clients (CRM), marketing social, *business intelligence* (aide à la décision), maîtrise des risques...
– Autres axes d'innovation majeurs en 2011 : le *Cloud computing**, la mobilité, la géolocalisation et les réseaux sociaux. Sachant que dans ce dernier domaine, l'innovation se heurte encore à de nombreuses difficultés techniques, notamment en termes de volumétrie des données à traiter.

Par ailleurs, le rôle des TIC comme levier essentiel de l'innovation de service n'a fait que se confirmer en 2011. L'audiovisuel, l'édition et les loisirs sont toujours les secteurs les plus représentés dans les projets

80%

des bénéficiaires portent des projets d'innovation à composante technologique.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

1. Hors prestations du Réseau de Développement Technologique (RDT), soutiens aux Sociétés de Recherche sous Contrat (SRC) et aides jeunes. De même, ne sont pas comptabilisées les 320 qualifications « Entreprise innovante » attribuées au titre des Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI).

Le rôle des TIC comme levier essentiel de l'innovation de service n'a fait que se confirmer en 2011.

soutenus : innovations de procédé (normalisation de scripts dans le jeu vidéo, architecture serveur *cloud*), plateformes collaboratives de création, nouveaux modes de distribution de contenu, nouvelles interfaces clients intégrant de la 3D et de la réalité augmentée ou encore outils de traçage de contenu pour permettre de le monétiser. L'innovation reste également très offensive dans le secteur « Commerce, marketing et publicité ». Elle porte, par exemple, sur des interfaces client intégrant de la réalité augmentée, notamment sur smartphone (essayage virtuel de lunettes, de bijoux, de vêtements) ou encore sur la mesure de la satisfaction du client et l'anticipation de ses besoins (moteur de prévision d'achat, logiciel de simulation d'une consommation écoresponsable).

Industries de la santé

Les projets soutenus par OSEO en 2011 en Pharma-Biotech ont majoritairement des applications dans les domaines de la cancérologie, de la neurologie, de l'endocrinologie et des maladies infectieuses et inflammatoires.
– La cancérologie demeure encore aujourd'hui en manque de thérapies efficaces ayant un ratio bénéfice/risque satisfaisant. Ce domaine d'application constitue donc un champ d'application ouvert pour le développement de nouvelles molécules : la moitié des projets en cancérologie porte sur le développement thérapeutique et 20 % sur le diagnostic et les marqueurs biologiques. C'est également une indication thérapeutique privilégiée dans la recherche de Théranostics (association d'un médicament à un test diagnostique afin de cibler la population susceptible de répondre au traitement).
– Le segment des équipements et services comprend notamment les produits permettant de réduire le temps de développement d'une molécule et de mieux en apprécier les bénéfices (efficacité, population ciblée…) *versus* les risques (toxicité, effets secondaires…).
– Les projets de développement thérapeutique concernent davantage des molécules chimiques que des molécules dites biologiques ou biomédicaments (anticorps, peptides…).
– Enfin, les développements de diagnostics/marqueurs constituent également un axe d'innovation.

Dans le secteur des technologies médicales, le développement des prothèses-implants et matériaux de substitution représente le domaine le plus soutenu en 2011. Les projets font appel à la mécanique et à de nouveaux matériaux.
– La télésanté est un domaine en croissance en nombre de projets soutenus. Ces derniers portent sur de nouveaux biocapteurs, des logiciels de transmission d'information et visent un marché en plein essor : le maintien à domicile des personnes âgées ou handicapées.
– Troisième domaine en nombre de projets soutenus, l'imagerie médicale est non seulement un outil de diagnostic puisqu'elle apporte des informations topographiques (angiographie, échographie, tomodensitométrie…) et fonctionnelles (Imagerie par Résonance Magnétique – IRM), mais aussi un outil de suivi thérapeutique ainsi qu'une thérapeutique dans le cadre de l'imagerie interventionnelle*. Les projets soutenus visent à apporter des améliorations au niveau de la sensibilité et de la spécificité des appareils, tout en alliant performance et maniabilité.

Agriculture et agroalimentaire

En 2011, l'innovation au profit du secteur agricole est résolument tournée vers le développement durable, avec notamment la recherche de solutions biologiques naturelles, substitutives aux intrants agricoles usuels tels que les pesticides et les engrais chimiques.
– Avec le développement d'outils d'aide à la décision au profit des exploitants et techniciens agricoles, les TIC sont également mises au service d'une agriculture raisonnée ou écologiquement intensive (modélisation de paramètres agronomiques ou climatiques, capteurs de suivi en temps réel, puces RFID pour la traçabilité…).
– La sélection et la reproduction animale représentent un nombre important de projets soutenus, en particulier au profit de la filière aquacole.
– Enfin, les machines et équipements agricoles (robotisation, développement de machines spéciales) génèrent également un nombre important de projets.
Derrière l'aquaculture, la filière viticole est celle qui adresse le plus de projets tous domaines technologiques confondus (biologique, TIC et mécanique).

Dans le secteur agroalimentaire, les innovations sont toujours tirées par l'intérêt des consommateurs pour la nutrition et le bien-être et par les avancées scientifiques et cliniques reliant nutrition et prévention des maladies.
– La majorité des projets soutenus en 2011 dans le domaine du génie alimentaire correspond à l'élaboration de nouveaux produits ou recettes à forte valeur ajoutée nutritionnelle, organoleptique et pour des populations cibles.
Certains projets visent à développer soit des ingrédients, *via* de nouveaux procédés s'inscrivant dans le cadre réglementaire européen « *Novel Food** », soit des aliments et ingrédients fonctionnels, ou compléments alimentaires, pouvant justifier d'une allégation de santé grâce à la démonstration clinique des effets souhaités.
– Autre priorité : la recherche de nouveaux actifs ou la préservation de leur qualité, *via* le développement de nouvelles technologies d'extraction et de purification faisant appel, par exemple, à la microencapsulation ou à des procédés enzymatiques.

Énergie

Les énergies renouvelables, le *Smart Grid**, le stockage d'énergie et l'amélioration de la performance énergétique des bâtiments et des procédés sont, en 2011, les principaux moteurs de l'innovation dans les PME et ETI du secteur. Objectifs principaux : abaisser les coûts de production et gagner en fiabilité et efficacité.

– Malgré le ralentissement du marché, le solaire photovoltaïque mobilise toujours un nombre important de projets d'innovation. Par rapport aux années précédentes, on note un recul des projets dédiés au développement de nouveaux procédés et équipements de fabrication de modules au profit de solutions destinées aux exploitants de centrales solaires.
Pour répondre aux dernières exigences de consommation d'énergie des nouveaux bâtiments, certains projets misent sur le développement de systèmes solaires hybrides combinant production d'électricité et production d'eau ou d'air chauds. Par ailleurs, les opportunités de développement du solaire thermodynamique dans les pays à fort ensoleillement incitent des PME à se positionner sur cette technologie en devenir.

– L'éolien off-shore est également un marché source d'innovations dans les PME : développement de structures flottantes mobiles à bas coût, instrumentation embarquée dans les nacelles d'éoliennes pour optimiser le productible et adapter le pilotage des éoliennes en fonction des conditions de vente.
L'exploitation des courants marins mobilise également d'ambitieux projets de R&D, d'autant que la façade maritime française possède plusieurs sites favorables à l'installation d'hydroliennes.

– La filière bioénergies conserve une bonne dynamique d'innovation. Si la méthanisation figure en tête en nombre de projets, la mise au point de procédés de production de biocarburants reste d'actualité. Ces projets encore au stade du pilote de laboratoire bénéficient des dernières avancées sur des biotechnologies blanches et la production de micro-algues.

– Alors que les enjeux du secteur de l'électricité se focalisaient principalement sur les technologies de production, de stockage, de transport et de distribution, le *Smart Grid* – réseau de diffusion de l'électricité «intelligent» – se présente aujourd'hui comme la grande révolution du secteur électrique de la prochaine décennie. Les PME, dont le savoir-faire est situé au croisement des systèmes électriques et des technologies numériques, sont mobilisées au travers de nombreux projets : plateformes de services et de communication M2M (*Machine to Machine**), capteurs de courant non intrusifs, mais aussi solutions d'analyse des données de consommation d'énergie.

> Les opportunités de développement du solaire thermodynamique dans les pays à fort ensoleillement incitent des PME à se positionner sur cette technologie en devenir.

Projets d'innovation en 2011

En 2011, OSEO a accompagné 3 663 porteurs de projet innovant :

- 32 % des bénéficiaires sont des microentreprises, 55 % des PME et 10 % des ETI*.
- Les bénéficiaires appartiennent majoritairement à la catégorie des PME âgées de 10 ans et plus. Toutefois, le dispositif «Aide à l'Innovation» (AI) soutient davantage les jeunes entreprises innovantes : 40 % des bénéficiaires ont moins de 5 ans.
- Les soutiens à l'innovation sont concentrés sur l'industrie, l'information et la communication, et les services aux entreprises.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Le périmètre analysé est constitué des bénéficiaires d'un soutien à l'innovation mis en place en 2011 par OSEO. Les financements obtenus peuvent prendre la forme d'une aide publique, d'une garantie de crédit bancaire ou d'intervention en fonds propres, d'un concours bancaire ou d'un financement mezzanine. Concernant les aides publiques, ne sont pas pris en compte les prestations du Réseau de Développement Technologique (RDT), les soutiens aux Sociétés de Recherche sous Contrat (SRC) et les aides jeunes. De même, ne sont pas comptabilisées les 320 qualifications « Entreprise innovante » attribuées au titre des Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI).

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise

Dans cet article, les notions de microentreprise, PME et ETI sont conformes aux catégories d'entreprise définies par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008, mais pas à sa notion générale d'entreprise (*cf.* p. 19 de ce Rapport). En effet, ne disposant pas d'information sur les liaisons financières, il est impossible de reconstituer les groupes auxquels appartiennent les entités analysées. Chaque entreprise est donc réduite à son unité légale et repérée par son SIREN.

Cloud Computing : le *Cloud (Cloud Computing)* ou « informatique dans les nuages » est une technologie qui permet de mettre sur des serveurs localisés à distance, des données de stockage ou des logiciels qui sont habituellement stockés sur l'ordinateur d'un utilisateur, voire sur des serveurs installés en réseau local au sein d'une entreprise.

Imagerie interventionnelle : elle peut se définir comme le domaine d'activité médicale regroupant toutes les procédures diagnostiques et thérapeutiques effectuées sous contrôle d'imagerie : échographie, angiographie, scanner, IRM, isotopes. C'est une discipline mettant en synergie l'imagerie, le matériel d'instrumentation de guidage (cathéters) et l'opérateur.

Internet des Objets : l'Internet des Objets (IdO) a pour but d'étendre Internet au monde réel en associant des étiquettes munies de codes, de puces RFID ou d'URLS aux objets ou aux lieux.

M2M – *Machine to Machine* : le concept de *Machine to Machine* ou M2M, utilise les télécommunications et l'informatique pour permettre des communications entre machines, et ceci sans intervention humaine.

Novel Food : les *Novel Food* sont des aliments ou ingrédients alimentaires qui n'étaient pas consommés dans la Communauté européenne avant 1997. Ils peuvent être d'origine végétale, animale, issus de la recherche scientifique et technologique, mais aussi de traditions ou de cultures alimentaires de pays tiers.

Smart Grid : le *Smart Grid* est une des dénominations d'un réseau de distribution « intelligent » qui utilise des technologies informatiques de manière à optimiser la production, la distribution, la consommation, ainsi qu'à mieux mettre en relation l'offre et la demande entre les producteurs et les consommateurs d'électricité.

2. ACTIVITÉ DE R&D DES PME EN FRANCE

| Nicolas Le Ru
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
SIES, Pôle Recherche

2.1. Les dépenses intérieures de R&D des entreprises poursuivent leur progression en 2010
p. 210

2.2. Les PME consacrent une part plus importante de leur chiffre d'affaires à leur activité interne de R&D
p. 212

2.3. Les dépenses de R&D des PME relèvent d'activités de services fortement liées à l'industrie
p. 213

2.4. Les PME engagent plus de 40 % des dépenses de R&D en Champagne-Ardenne et en Nord - Pas-de-Calais
p. 214

MOTS CLÉS

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, R&D, DÉPENSES INTÉRIEURES DE R&D DES ENTREPRISES, DIRDE.

En 2010, la dépense intérieure de recherche et développement (DIRD) s'établit à 43,4 Md€, en hausse de 2,8 % en volume par rapport à 2009. Cette augmentation résulte d'une progression soutenue des dépenses de R&D des entreprises. Ces dernières contribuent à hauteur de 1,65 point de pourcentage à l'évolution de la DIRD, les administrations pour 1,15 point.

L'effort de recherche de la nation, mesuré en rapportant la DIRD au Produit Intérieur Brut (PIB), s'élève à 2,24 % en 2010. Il devrait se maintenir à 2,25 % en 2011. En raison d'un léger ralentissement des dépenses des administrations, la DIRD augmenterait en 2011 à un rythme moins élevé (+ 2,2 % en volume), mais sa progression resterait supérieure à celle du PIB (+ 1,7 % en volume).

Les travaux de R&D des PME et des ETI s'élèvent à 17 Md€ en 2010, soit 40 % de la DIRD et près des deux tiers des dépenses intérieures de R&D relevant des entreprises.

+2,8%

de croissance des dépenses intérieures de R&D en France en 2010.

6 Md€

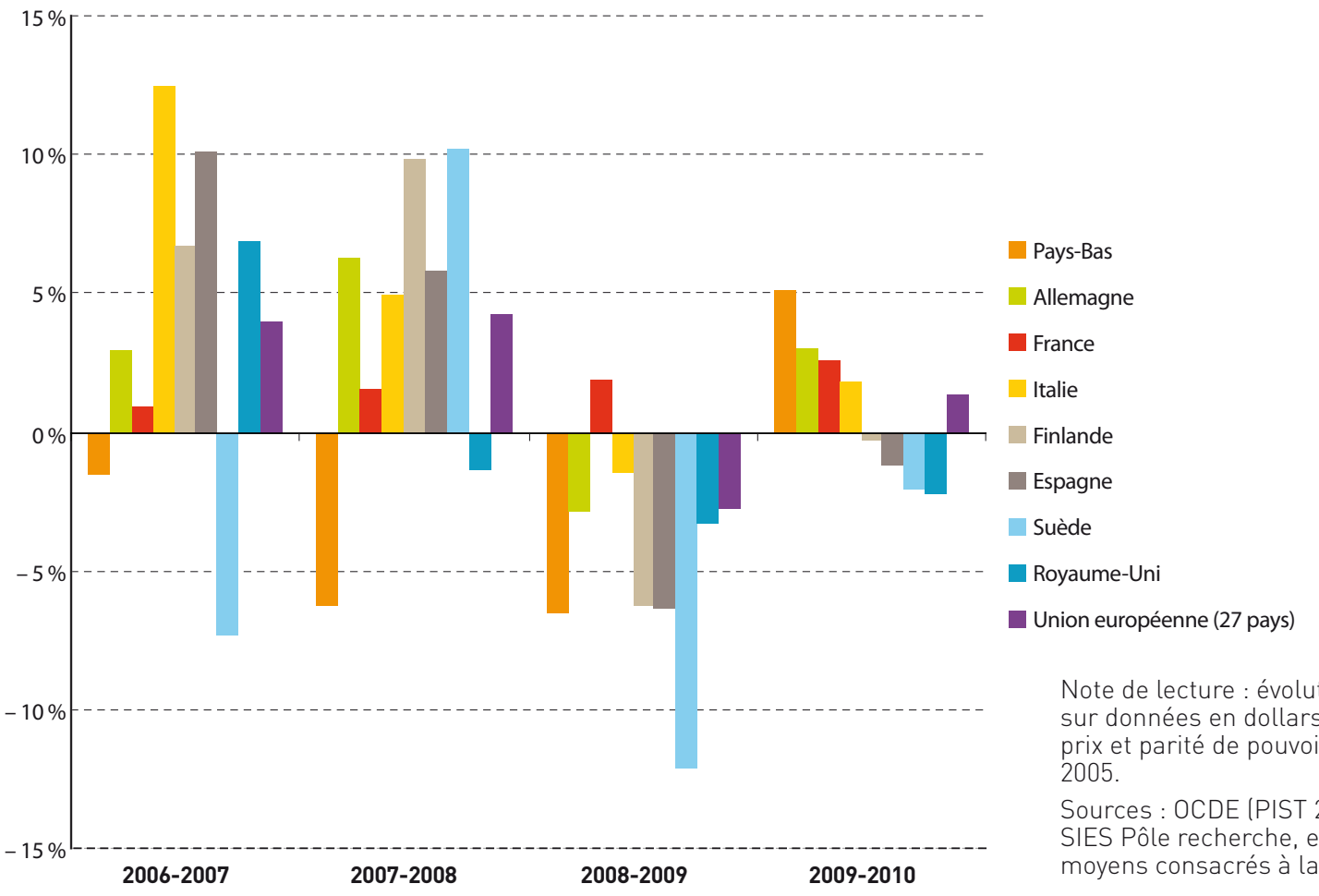
de travaux de R&D ont été réalisés par les PME en 2010.

2.1. LES DÉPENSES INTÉRIEURES DE R&D DES ENTREPRISES POURSUIVENT LEUR PROGRESSION EN 2010

Les entreprises localisées en France ont mené pour 27,4 Md€ de travaux de R&D en 2010, après 26,4 Md€ en 2009. Ce montant recense l'ensemble des dépenses – frais de personnel, dépenses de fonctionnement et dépenses de capital – qu'elles ont engagées pour réaliser des travaux de R&D en interne. Corrigée de l'évolution des prix, la DIRD des entreprises* (DIRDE) continue de progresser depuis 2007. Malgré la crise économique et financière, la croissance de la DIRDE se maintient en France, alors qu'elle se contracte dans les principaux pays européens (graphique 1). Les dépenses intérieures de R&D des entreprises implantées en France augmentent de 2,6 % en volume entre 2009 et 2010, après 1,9 % entre 2008 et 2009.

Les PME* ont effectué pour 6,0 Md€ de travaux de R&D en 2010, soit 22 % du montant total de la DIRDE (graphique 2). Elles ont ainsi consacré davantage de moyens pour réaliser des travaux de R&D que les entreprises de 250 à 1 000 salariés (4,8 Md€), et quasiment autant que celles qui emploient de 1 000 à 5 000 salariés (6,4 Md€). Dans leur ensemble, les ETI ont mené pour 11,2 Md€ de travaux de R&D, soit 41 % du montant total de la DIRDE. Les grandes entreprises ont, quant à elles, engagé 10,2 Md€ pour leur activité interne de R&D en 2010.

GRAPHIQUE 1 – Évolution des dépenses intérieures de R&D des entreprises dans les principaux pays européens entre 2006 et 2010 (en volume)

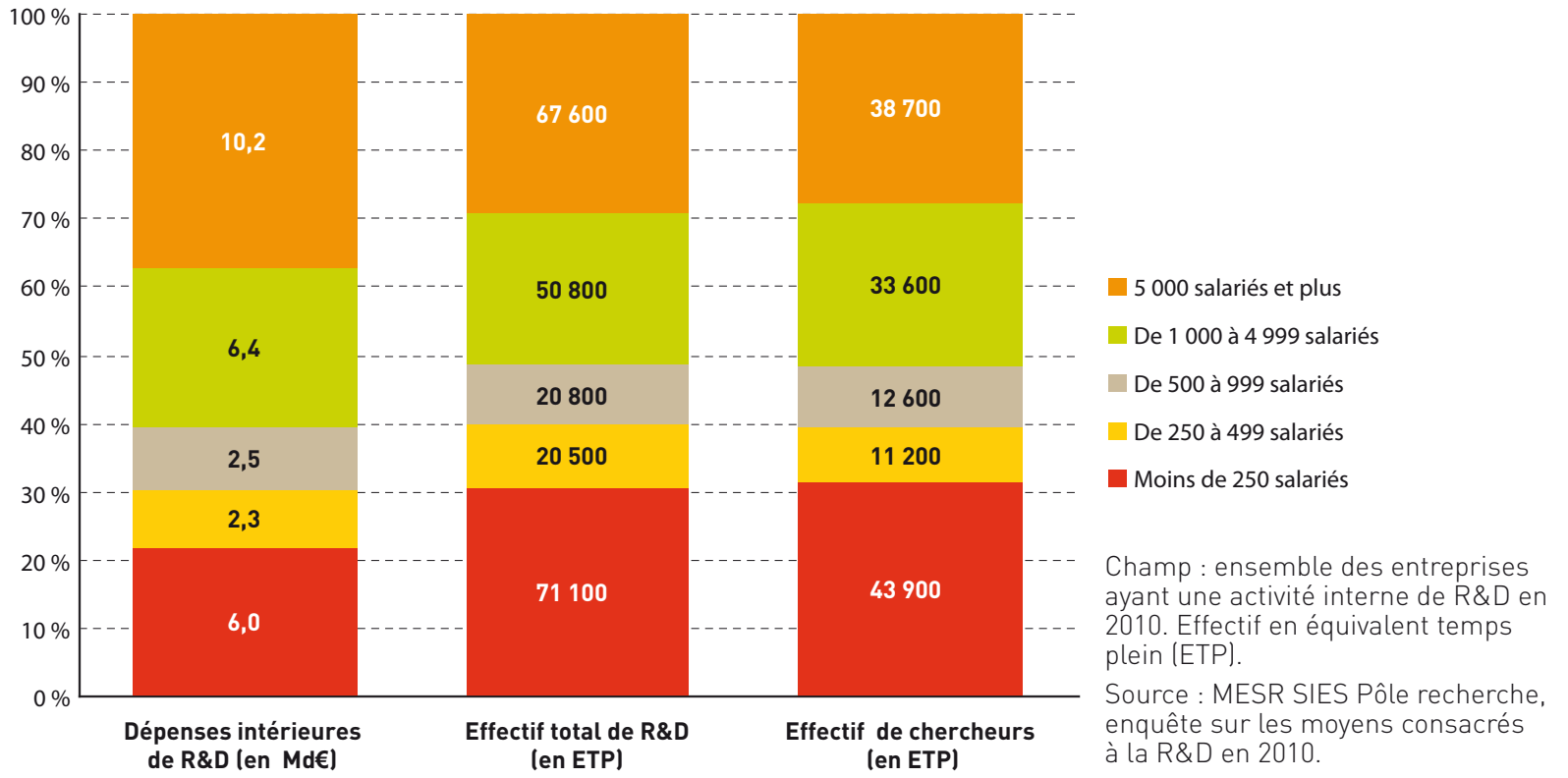


Note de lecture : évolutions calculées sur données en dollars constants, au prix et parité de pouvoir d'achat de 2005.

Sources : OCDE (PIST 2012-1) ; MESR SIES Pôle recherche, enquête sur les moyens consacrés à la R&D en 2010*.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

GRAPHIQUE 2 – Dépenses intérieures de R&D et effectif de recherche des entreprises en 2010



Champ : ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D en 2010. Effectif en équivalent temps plein (ETP).

Source : MESR SIES Pôle recherche, enquête sur les moyens consacrés à la R&D en 2010.

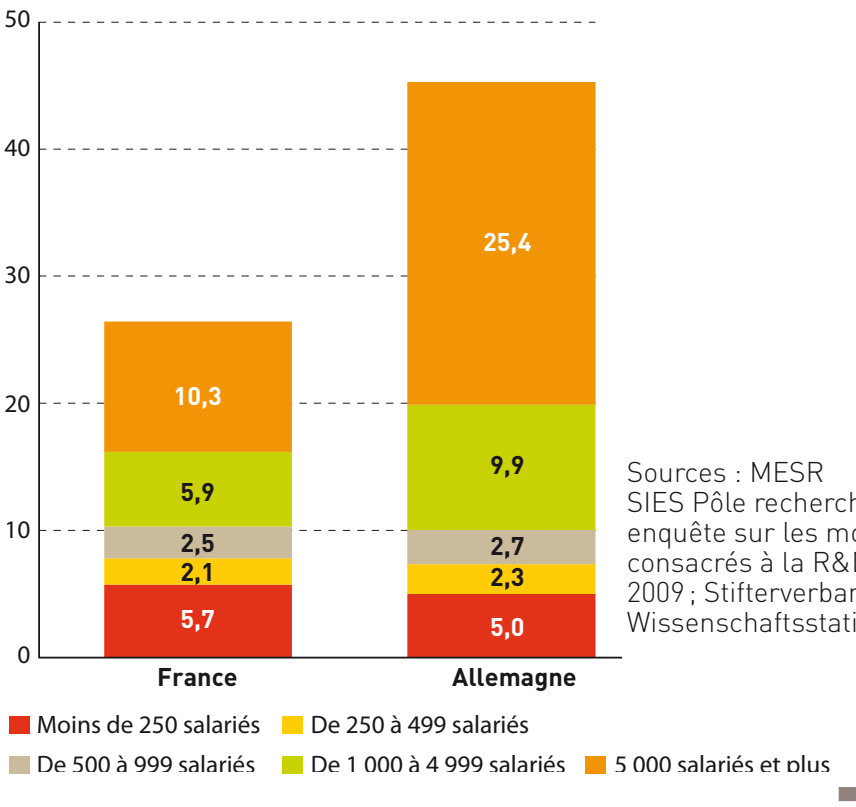
Et ailleurs ?

En 2009, les PME implantées en France ont mené pour 5,7 Md€ de travaux de R&D, soit légèrement plus qu'en Allemagne (5,0 Md€ ; graphique 3). Dans l'ensemble, les entreprises de moins de 1 000 salariés ont investi autant en recherche dans les deux pays (environ 10 Md€).

L'essentiel de l'écart de DIRD entre les deux pays est dû aux entreprises de taille supérieure : celles qui emploient entre 1 000 et 5 000 salariés ont investi 5,9 Md€ en France, contre près de 10 Md€ en Allemagne ; celles qui comptent au moins 5 000 salariés ont investi 10,3 Md€ en France, contre 25,4 Md€ en Allemagne. Toutes tailles confondues, les entreprises ont réalisé pour 45,3 Md€ de travaux de R&D en Allemagne en 2009, soit 19 Md€ de plus que leurs homologues françaises.

Source : MESR, juillet 2012.

GRAPHIQUE 3 – Dépenses intérieures de R&D du secteur privé par taille d'entreprise en 2009 (en Md€)



Sources : MESR SIES Pôle recherche, enquête sur les moyens consacrés à la R&D en 2009 ; Stifterverband Wissenschaftsstatistik.

La moitié des PME pratiquant de la R&D en interne consacre plus de 7,7 % de leur chiffre d'affaires à cette activité.

2.2. LES PME CONSACRENT UNE PART PLUS IMPORTANTE DE LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES À LEUR ACTIVITÉ INTERNE DE R&D

Le fait que l'essentiel de la DIRDE soit engagée par de grandes entreprises ne doit pas faire oublier que neuf entreprises qui réalisent des travaux de R&D sur dix emploient moins de 250 salariés.

En moyenne, les PME qui mènent des travaux de R&D emploient 41 personnes en 2010 et réalisent un chiffre d'affaires de 9 M€ (tableau 1). Elles dédient 4,7 % de leur chiffre d'affaires à leur activité interne de R&D ; la moitié y consacre même plus de 7,7 % de leur chiffre d'affaires. Pour ces PME, la R&D apparaît comme une activité importante car les dépenses intérieures de R&D s'élèvent en moyenne à 3,1 % du chiffre d'affaires pour l'ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D. En particulier, pour les PME de moins de 20 salariés qui consacrent en moyenne 11 % de leur chiffre d'affaires à des travaux de R&D (MESR, à paraître).

Pour réaliser leurs travaux de R&D, les PME emploient en moyenne l'équivalent de 5 personnes à temps plein sur l'année (ETP). Dans l'ensemble, les PME mobilisent 71 100 ETP pour leurs recherches, soit 31 % des effectifs de R&D des entreprises. Elles concentrent également 31 % des emplois de niveau chercheurs et ingénieurs de R&D. Dans les PME, 62 % des emplois de R&D relèvent de ce niveau, soit légèrement plus que dans l'ensemble des autres catégories d'entreprise.

Un tiers des femmes chercheurs-ingénieurs en R&D travaille dans une PME en 2010. Elles y occupent 18 % des postes de chercheurs et ingénieurs, soit quasiment autant que dans l'ensemble des entreprises (19 %). La présence de femmes chercheurs au sein d'une catégorie d'entreprise est fortement liée à la nature de leur activité de recherche. En effet, plus d'une femme chercheur sur cinq travaille en recherche pharmaceutique (MESR, 2011). De ce fait, elles apparaissent d'autant plus présentes que la catégorie d'entreprise est fortement engagée dans ce secteur.

TABLEAU 1 – Principales caractéristiques des entreprises menant des travaux de R&D en 2010

	Moins de 250 salariés	De 250 à 499 salariés	De 500 à 999 salariés	De 1 000 à 4 999 salariés	5 000 salariés et plus	Ensemble
Effectif salarié moyen	41	351	706	1990	23914	218
Chiffre d'affaires moyen (en M€)	9	130	246	574	5810	59
DIRDE moyenne (en M€)	0,4	2,8	5,9	19,2	161,2	1,8
DIRDE médiane (en M€)	0,2	0,7	1,4	4,4	37,0	0,2
DIRD moyenne / Chiffre d'affaires moyen (en %)	4,7	2,2	2,4	3,3	2,8	3,1
DIRDE / Chiffre d'affaires médian (en %)	7,7	1,0	1,0	1,2	1,6	6,2
Effectif de R&D moyen (en ETP)	5	26	49	153	1 070	15
Chercheurs et ingénieurs de R&D / Effectif de R&D (en %)	62	55	60	66	57	61
Part des femmes parmi les chercheurs et ingénieurs de R&D (en %)	18	23	22	18	21	19

Champ : ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D en 2010.
Source : MESR SIES Pôle recherche, enquête sur les moyens consacrés à la R&D en 2010.

2.3. LES DÉPENSES DE R&D DES PME RELÈVENT D'ACTIVITÉS DE SERVICES FORTEMENT LIÉES À L'INDUSTRIE

La répartition de la DIRDE par branche de recherche témoigne d'une concentration importante. Toutes entreprises confondues, les trois premières branches de recherche sont l'industrie automobile (4,2 Md€), l'industrie pharmaceutique (3,3 Md€) ainsi que la construction aéronautique et spatiale (3,0 Md€ ; tableau 2). Elles regroupent près de 40 % de la DIRDE.

Les travaux de R&D menés par les PME relèvent davantage des activités de services que ceux des entreprises de taille supérieure. Néanmoins, ces activités de services sont très liées aux activités industrielles. Il s'agit notamment d'activités qui ont pu être externalisées par l'industrie. En effet, la DIRD des PME concerne en priorité les activités spécialisées, scientifiques et techniques (910 M€), les activités informatiques et services d'information (836 M€) et les activités industrielles pharmaceutiques (525 M€). Les grandes entreprises engagent, quant à elles, l'essentiel de leurs dépenses intérieures de R&D dans les domaines industriels (9,4 Md€ sur 10,2 Md€).

Les PME contribuent ainsi fortement à la DIRDE des activités spécialisées, scientifiques et techniques (68 %) ou des activités informatiques et services d'information (51 %). En revanche, elles contribuent faiblement à la R&D exécutée dans les activités de construction aéronautique et spatiale (1 %), dans les activités industrielles automobiles (3 %), ou encore dans celles liées à l'énergie (cokéfaction et raffinage, ou production et distribution d'électricité, gaz et vapeur). Ces travaux de R&D sont en effet exécutés majoritairement par les très grandes entreprises.

TABLEAU 2 – Dépenses intérieures de R&D des entreprises par branche de R&D en 2010 (en M€)

	Moins de 250 salariés	De 250 à 499 salariés	De 500 à 999 salariés	De 1 000 à 4 999 salariés	5 000 salariés et plus	Ensemble
Branches industrielles	3 440	1 908	2 305	5 395	9 417	22 465
Industrie automobile	113	149	237	876	2 827	4 202
Industrie pharmaceutique	525	443	431	578	1 292	3 269
Construction aéronautique et spatiale	38	29	113	379	2 400	2 959
Composants, cartes électronique, ordinateurs, équipements périphériques	306	55	198	927		1 486
Industrie chimique	291	135	228	364	446	1 463
Fabrication d'instruments et d'appareils de mesure, d'essai et navigation, horlogerie	228	53	240	865		1 387
Fabrication de machines et équipements non compris ailleurs	374	95		461		930
Fabrication d'équipements de communication	88	51		766		904
Autres branches industrielles	1 476	899	488	1 620	1 381	5 864
Branches de services	2 608	339	230	1 001	760	4 938
Activités informatiques et services d'information	836	79	111	568	39	1 633
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	910	157	55	198	17	1 337
Télécommunications	153	12		628		793
Autres branches de services	708	91		376		1 175
Total	**6 047**	**2 247**	**2 534**	**6 396**	**10 177**	**27 403**

Champ : ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D en 2010.

Source : MESR SIES Pôle recherche, enquête sur les moyens consacrés à la R&D en 2010.

2.4. LES PME ENGAGENT PLUS DE 40 % DES DÉPENSES DE R&D EN CHAMPAGNE-ARDENNE ET EN NORD - PAS-DE-CALAIS

L'Île-de-France occupe une place prépondérante dans la R&D privée en France. En 2010, les travaux de R&D menés par les entreprises dans la région francilienne s'élèvent à 11,4 Md€, soit 41 % de la DIRDE.

La DIRD des PME est moins concentrée sur le territoire que celle de l'ensemble des entreprises. L'Île-de-France ne regroupe que 36 % de leurs dépenses intérieures de R&D. Trois régions concentrent 59 % de la DIRD des PME : 36 % en Île-de-France, 14 % en Rhône-Alpes, 9 % en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse réunies (tableau 3).

Les PME réalisent une part importante des travaux de R&D en Champagne-Ardenne, Nord - Pas-de-Calais, Poitou-Charentes, Languedoc-Roussillon, Pays de la Loire, Bourgogne, ainsi qu'en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse réunies. Par exemple, en Champagne-Ardenne et dans le Nord - Pas-de-Calais, les PME engagent respectivement 44 % et 41 % des dépenses de R&D de la région, contre respectivement 5 % et 31 % pour les entreprises de 1 000 salariés et plus. Dans les collectivités d'outre-mer, l'activité de R&D est essentiellement exécutée par des PME (57 % des dépenses intérieures de R&D de la région).

TABLEAU 3 – Dépenses intérieures de R&D des entreprises par région en 2010 (en M€)

	Moins de 250 salariés	De 250 à 499 salariés	De 500 à 999 salariés	De 1 000 à 4 999 salariés	5 000 salariés et plus	Ensemble
Île-de-France	2 173	712	908	2 632	4 938	11 364
Champagne-Ardenne	76	41	48	9		174
Picardie	76	91	146	79	22	414
Haute-Normandie	69	73	141	94	175	551
Centre	205	175	106	265	99	850
Basse-Normandie	45	42	80	67	30	264
Bourgogne	95	62	32	45	24	258
Nord - Pas-de-Calais	182	58	62	99	42	443
Lorraine	100	35	28	26	100	289
Alsace	130	110	24	155	59	479
Franche-Comté	52	12	37	562		663
Pays de la Loire	267	100	109	140	82	698
Bretagne	311	55	114	101	337	919
Poitou-Charentes	83	9	45	51	25	212
Aquitaine	156	66	55	366	195	838
Midi-Pyrénées	294	87	150	603	1 728	2 862
Limousin	23		69			92
Rhône-Alpes	844	319	252	1 101	897	3 412
Auvergne	90	22		399		511
Languedoc-Roussillon	196	35	21	252		505
Provence-Alpes-Côte d'Azur & Corse	572	128	154	360	378	1 593
Outre-mer	8			6		14
Ensemble	**6 047**	**2 247**	**2 534**	**6 396**	**10 177**	**27 403**

Champ : ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D en 2010.
Note de lecture : les dépenses intérieures de R&D sont réparties selon la région d'implantation de l'activité de R&D.
Source : MESR SIES Pôle recherche, enquête sur les moyens consacrés à la R&D en 2010.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'étude porte sur les entreprises exécutant des travaux de R&D sur le territoire français. Les résultats sont issus des enquêtes réalisées par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche (MESR) à la sous-direction des Systèmes d'Information et Études Statistiques (SIES), d'une part auprès des entreprises (privées ou publiques), d'autre part auprès des administrations.

L'enquête *Entreprises* est réalisée auprès d'environ 11 000 entreprises exécutant des travaux de R&D sur le territoire français. Elle est exhaustive pour les entreprises ayant des dépenses intérieures de R&D supérieures à 0,4 Md€ et échantillonnée pour les autres.

Les résultats 2010 présentés dans cet article sont semi-définitifs. Au printemps 2013, les chiffres 2010 définitifs seront arrêtés.

DÉFINITIONS

✶ Catégories d'entreprise
Faute d'informations comptables individuelles disponibles lors de la rédaction de cet article, les entreprises analysées ne sont pas regroupées selon les catégories définies par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport). Elles sont classées selon l'effectif salarié qu'elles ont déclaré dans cette enquête statistique : les moins de 250 salariés sont des PME, les 250 à 4 999 salariés sont considérés comme des ETI et les 5 000 salariés et plus comme des grandes entreprises.

Dépense intérieure de R&D (DIRD) : elle correspond aux travaux de recherche et développement (R&D) exécutés sur le territoire national quelle que soit l'origine des fonds. Une partie est exécutée par les administrations, l'autre par les entreprises. Elle comprend les dépenses courantes (masse salariale des personnels de R&D et dépenses de fonctionnement) et les dépenses en capital (achats d'équipements nécessaires à la réalisation des travaux internes à la R&D et opérations immobilières réalisées dans l'année).

Dépense intérieure de R&D des entreprises (DIRDE) : la DIRDE correspond aux dépenses engagées par les entreprises localisées sur le territoire national pour réaliser des travaux de R&D en interne.

BIBLIOGRAPHIE

LE RU Nicolas (2012). « Un déficit d'effort de recherche des entreprises françaises ? Comparaison France-Allemagne », MESR, *Note d'information*, n° 12.09, juillet 2012.

MESR (à paraître). « Les Jeunes Entreprises Innovantes », *in L'état de l'enseignement supérieur et de la recherche en 2012*, à paraître.

PERRAIN Laurent (2011). « Les chercheurs en entreprise. Forte augmentation sur la période 1997-2007 », MESR, *Note d'information*, n° 11.05, avril 2011.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

3. UTILISATION DU CIR PAR LES ENTREPRISES EN 2010

| Frédérique Sachwald, Luis Miotti, Maryline Rosa
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
DGRI, SETTAR

3.1. Analyse par taille d'entreprise p. 217
3.2. Structure régionale du CIR p. 218
3.3. Distribution sectorielle du CIR p. 218

MOTS CLÉS
CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE, CIR, R&D, INCITATION FISCALE.

5,05Md€

de crédit d'impôt recherche au titre de l'année 2010.

Depuis 2004, le Crédit d'Impôt Recherche (CIR) a pris une importance croissante dans le soutien à la R&D des entreprises en France. Depuis 2008, il est devenu la première source de financement public des dépenses de R&D des entreprises. C'est aussi le soutien à la R&D qui touche le plus grand nombre d'entreprises, notamment de petites et très petites entreprises. Le CIR, en tant qu'incitation fiscale à la R&D, s'adresse néanmoins à toutes les entreprises qui effectuent des dépenses de R&D, sans restriction de taille ou de secteur.

La réforme entrée en vigueur en 2008 a instauré un dispositif uniquement en volume et sans plafond, ce qui, couplé à un taux de 30 % pour la plupart des entreprises, a rendu le CIR beaucoup plus simple et attractif. En trois ans, de 2007 à 2010, le nombre de déclarants a augmenté de 80 %, les nouvelles entreprises utilisatrices du dispositif étant essentiellement des PME/TPE.

En 2010, près de 18000 entreprises ont déposé une déclaration au titre du CIR. Le montant des dépenses déclarées par ces entreprises a atteint 18,2 Md€ et la créance du CIR s'élève à 5,05 Md€ (MESR, juin 2012).

3.1. ANALYSE PAR TAILLE D'ENTREPRISE

En 2010, près de 13 000 entreprises* ont bénéficié du CIR. Ce nombre est inférieur au nombre de déclarants car c'est la maison mère des groupes fiscalement intégrés* qui récupère le CIR pour ses filiales (graphique 1). C'est le cas de plus de 2 500 groupes fiscalement intégrés, dont la taille est très variable : près de 15 % des bénéficiaires du CIR sont de « petits » groupes fiscalement intégrés dont les effectifs totaux sont inférieurs à 250 salariés.

Entre 2009 et 2010, le nombre de déclarants et de bénéficiaires a augmenté au même rythme (respectivement 12 % et 11 %).

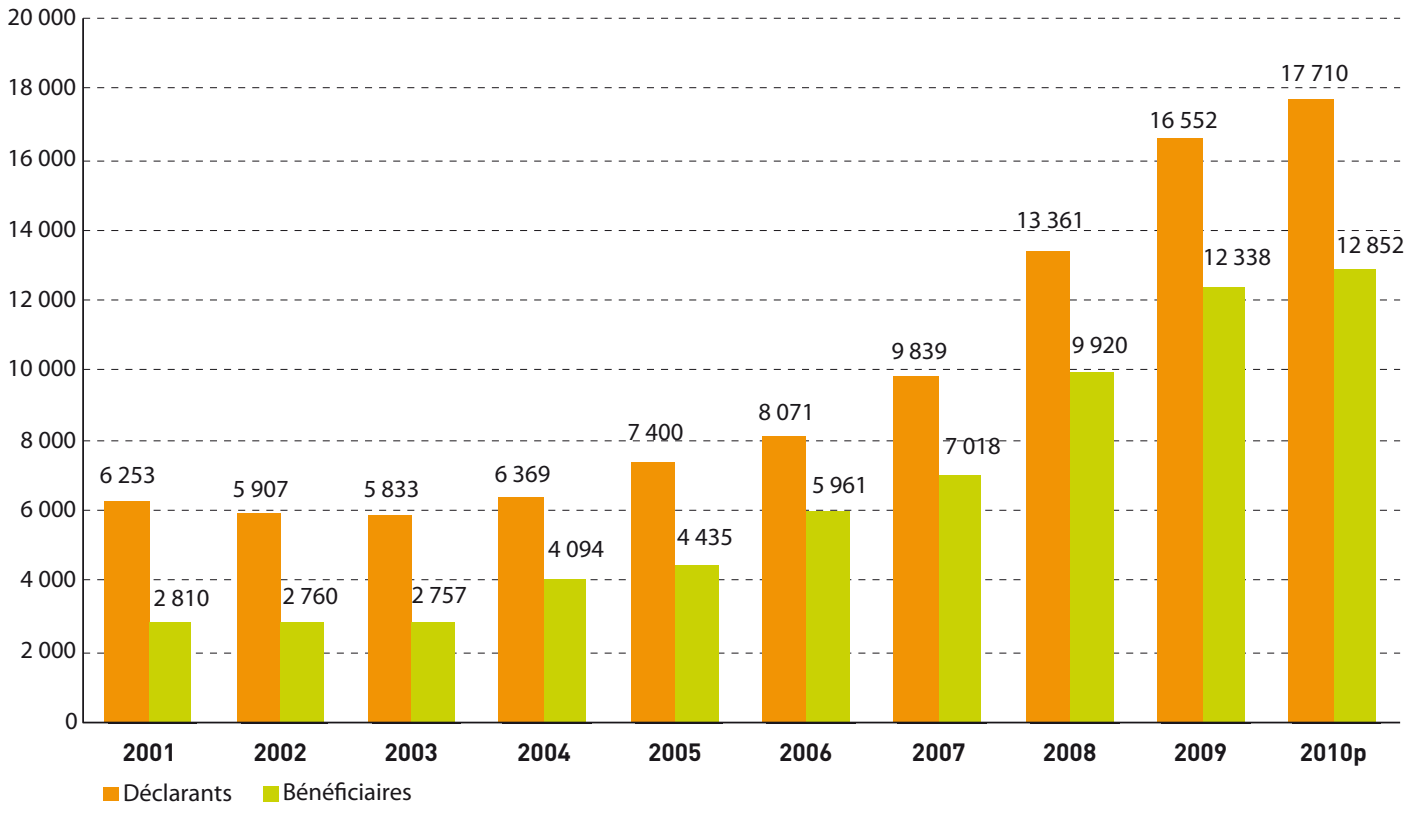
Certaines petites entreprises ont une activité de R&D intermittente et peuvent ainsi déclarer du CIR une année, puis ne pas en déclarer pendant une ou plusieurs années, avant de revenir dans le dispositif. En conséquence, les entreprises qui utilisent le CIR, sur une période de deux ou trois ans par exemple, sont plus nombreuses que les déclarants chaque année. Le nombre des entreprises qui utilisent le CIR sur deux ou trois ans peut être estimé à environ 20 000[1].

Le tableau 1 donne la distribution des dépenses déclarées et du montant du CIR en fonction de la taille des entreprises bénéficiaires évaluée uniquement selon leur effectif. Il distingue pour chaque tranche d'effectifs, la part des entreprises indépendantes au sens fiscal* du terme. En 2010, près de 11 000 entreprises de moins de 250 salariés ont bénéficié du CIR, soit 85 % du total des bénéficiaires. Parmi celles-ci, près de 9 000 sont fiscalement indépendantes, représentant 70 % des bénéficiaires.

13 000

entreprises bénéficiaires du crédit d'impôt recherche en 2010.

GRAPHIQUE 1 – Évolution du nombre de déclarants et de bénéficiaires du CIR, 2001-2010



Note de lecture : le nombre d'entreprises indiqué pour chaque catégorie est un solde, sans indication des mouvements annuels d'entrées-sorties qui peuvent être dus à la démographie des entreprises ou au fait que certaines PME ont une activité de R&D intermittente.

p : *chiffres provisoires**.

Source : MESR-DGRI-C1, base GECIR, mai 2012.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

1. Hors entreprises agréées comme sous-traitants et qui ne déclarent pas directement, mais dont les factures sont intégrées dans les dépenses déclarées par leurs clients.

Les entreprises de petite taille continuent à recevoir une part du CIR supérieure à leur part dans les dépenses déclarées. En 2010, les entreprises de moins de 250 salariés fiscalement indépendantes ont ainsi représenté 19 % des dépenses déclarées et perçu 22,2 % du montant du CIR (tableau 1). Le montant de CIR touché par ces entreprises est passé de 868 M€ en 2008 à 1,1 Md€ en 2010.

De manière générale, le taux de financement par le CIR est d'autant plus élevé que l'entreprise est petite. La dernière colonne du tableau 1 indique que le taux du CIR est décroissant en fonction de la taille : 36,8 % des dépenses déclarées pour les entreprises de moins de 10 salariés, 32 % pour les moins de 250 salariés, 30,3 % pour les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et 22,7 % pour les plus de 5000 salariés. Ce taux de financement décroissant résulte logiquement du mode de calcul du CIR, avec des taux majorés pour les nouveaux entrants et un taux réduit au-delà de 100 M€ de dépenses déclarées[2]. Le tableau 2 indique que 70 % des nouveaux entrants au CIR sont de petites entreprises indépendantes, dont 42 % sont des TPE. Les PME reçoivent 75 % du montant du CIR obtenu par les primo-déclarants.

> L'industrie électrique et électronique et la pharmacie déclarent le plus de dépenses au CIR, l'industrie automobile conserve la troisième place.

3.2. STRUCTURE RÉGIONALE DU CIR

La distribution régionale du CIR correspond largement à celle des dépenses déclarées (tableau 3) et, au-delà, à celle des dépenses de R&D des entreprises. Les écarts qui peuvent être constatés entre la part dans les dépenses déclarées et la part dans le CIR perçu correspondent notamment à la localisation des maisons mères (traitement des *holdings* dans le CIR*). Cette configuration explique que la répartition régionale du CIR soit assez stable dans le temps.

3.3. DISTRIBUTION SECTORIELLE DU CIR

Le tableau 4 présente la distribution sectorielle des dépenses déclarées par les entreprises et du montant du CIR correspondant, après réaffectation des montants aux secteurs d'activité des sociétés déclarantes (cas des *holdings*) ou utilisatrices des travaux de R&D (cas des sociétés de services de R&D)*.

L'industrie électrique et électronique et la pharmacie déclarent le plus de dépenses au CIR, même si leur part fléchit légèrement par rapport à 2009. L'industrie automobile conserve la troisième place avec une très légère augmentation de sa part dans les dépenses déclarées comme dans le CIR.

L'écart constaté entre la part dans les dépenses déclarées et la part dans le CIR perçu peut avoir plusieurs explications : les nouveaux entrants et les petites entreprises accroissent le CIR pour un montant de dépenses de R&D donné, alors que la concentration de dépenses au-delà de 100 M€ dans une seule entité a l'effet inverse du fait de l'application du taux réduit. Ainsi, la part relativement élevée du CIR du secteur « Conseil et assistance en informatique » s'explique-t-elle par la présence de nombreux nouveaux entrants de petite taille bénéficiant des taux majorés (50 % et 40 %). Le secteur « Services d'architecture et d'ingénierie » compte également un grand nombre de nouveaux entrants. À l'inverse, le secteur automobile contient quelques gros laboratoires centraux déclarant des dépenses élevées.

2. Pour une comparaison avec les financements directs à la R&D, voir les rapports au Parlement sur le CIR (MESR, avril 2011).

TABLEAU 1 – Distribution des bénéficiaires, des dépenses déclarées et du CIR par taille d'entreprise, 2010

Effectif des entreprises	Entreprises bénéficiaires[a]			Dépenses déclarées			CIR			
	Nombre	Part %	Indépendantes[b] %	Montant M€	Part %	Indépendantes %	Montant M€	Part %	Indépendantes %	CIR/dépenses déclarées %
Moins de 10	4 211	32,8	31,1	714	3,9	3,7	263	5,2	4,9	36,8
10 à moins de 50	4 395	34,2	28,3	1 745	9,6	8,1	563	11,1	9,5	32,3
50 à moins de 250	2 365	18,4	10,4	2 087	11,4	7,2	628	12,4	7,8	30,1
Inférieur à 250	10 971	85,4	69,8	4 546	24,9	19,0	1 454	28,8	22,2	32,0
250 à 499	563	4,4	1,5	1 115	6,1	2,8	338	6,7	3,1	30,3
500 à 1999	557	4,3	1,0	2 958	16,2	2,4	897	17,7	2,8	30,3
2000 à 4999	127	1,0	0,1	2 217	12,2	1,3	657	13,0	1,4	29,6
5 000 et plus	86	0,7	0,05	7 135	39,1	0,3	1 620	32,1	0,3	22,7
non renseigné	548	4,3	4,1	256	1,4	1,3	87	1,7	1,6	-
Total	**12 852**	**100,0**	**76,5**	**18 226**	**100,0**	**27,0**	**5 052**	**100,0**	**31,0**	**27,7**

Chiffres provisoires.

a : *les effectifs sont ceux des bénéficiaires (somme des effectifs des filiales pour les groupes fiscalement intégrés).*

b : *lecture : 76,5% des entreprises bénéficiaires du CIR sont fiscalement indépendantes.*

Source : MESR-DGRI-C1, Base GECIR, mai 2012.

TABLEAU 2 – Distribution par taille des déclarants bénéficiant du taux majoré à 50 %, 2010

Effectif des entreprises	Nombre de nouveaux déclarants[a]				Montant du CIR			
	Total	Part %	Indépendantes	Part %	Total en €	Part %	Indépendantes en €	Part %
Moins de 10	1 131	46,5	1 025	42,2	158 020 723	39,2	152 638 780	37,9
10 à moins de 50	695	28,6	547	22,5	119 368 317	29,6	102 441 112	25,4
50 à moins de 250	274	11,3	134	5,5	62 518 798	13,4	45 347 051	11,3
Inférieur à 250	2 100	86,4	1 706	70,2	339 907 838	82,3	300 426 943	74,6
250 à 499	54	2,2	11	0,5	17 124 447	4,3	4 602 150	1,1
500 à 1 999	30	1,2	15	0,6	18 123 633	4,5	15 344 498	3,8
2 000 à 4 999	4	0,2	2	0,1	1 222 665	0,3	1 026 849	0,3
5 000 et plus	3	0,1	1	0,0	173 008	0,04	128 688	0,0
non renseigné	240	9,9	166	6,8	26 125 471	6,5	22 382 001	5,6
Total	**2 431**	**100,0**	**1 901**	**78,2**	**402 677 062**	**100,0**	**343 911 129**	**85,4**

Chiffres provisoires.

a : *primo-déclarants ou entreprises n'ayant pas déclaré de R&D au CIR depuis 5 ans.*

Source : MESR-DGRI-C1, Base GECIR, mai 2012.

TABLEAU 3 – Distribution régionale des déclarants, des bénéficiaires, des dépenses déclarées et du CIR en 2010

Régions avec au moins une déclaration CIR déposée	Nombre de déclarants	Nombre de bénéficiaires	Part dans le nombre total de bénéficiaires %	Part dans le montant total des dépenses déclarées au CIR %	Part dans le montant total du CIR %
Île-de-France	6 114	4 593	35,7	61,4	66,3
Rhône-Alpes	2 508	1 813	14,1	10,3	8,9
Midi-Pyrénées	739	541	4,2	4,9	3,8
Provence-Alpes-Côte d'Azur	1 013	810	6,3	4,8	5,2
Lorraine	336	239	1,9	2,3	0,8
Pays de la Loire	1 096	714	5,6	1,7	1,8
Bretagne	748	503	3,9	1,7	1,8
Nord - Pas-de-Calais	692	470	3,7	1,5	1,4
Alsace	488	364	2,8	1,6	1,5
Aquitaine	596	448	3,5	1,4	1,1
Centre	451	302	2,3	1,4	1,0
Auvergne	290	198	1,5	1,2	1,1
Picardie	298	188	1,5	0,9	0,9
Haute-Normandie	266	174	1,4	0,9	0,5
Languedoc-Roussillon	420	351	2,7	0,9	0,8
Bourgogne	349	237	1,8	0,6	0,5
Franche-Comté	299	214	1,7	0,6	0,8
Champagne-Ardenne	234	142	1,1	0,4	0,4
Basse-Normandie	224	158	1,2	0,5	0,5
Limousin	161	115	0,9	0,5	0,5
Poitou-Charentes	309	215	1,7	0,5	0,4
La Réunion	38	29	0,2	0,1	0,1
Corse	21	20	0,2	0,02	0,02
Guadeloupe	6	4	0,03	0,02	0,02
Guyane	7	6	0,05	0,01	0,01
Martinique	7	4	0,03	0,003	0,005
Total	**17 710**	**12 852**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Chiffres provisoires.
Source : MESR-DGRI-C1, Base GECIR, mai 2012.

TABLEAU 4 – Distribution des dépenses déclarées et du CIR par secteur en 2010 (en %)

NAF révision 2 [a]	Dépenses déclarées	CIR
Industries manufacturières	67,6	64,1
Industrie électrique et électronique	14,8	15,8
Pharmacie, parfumerie, entretien	14,5	12,2
Industrie automobile	10,8	7,5
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	6,7	6,2
Chimie, caoutchouc, plastiques	4,9	5,2
Industrie mécanique	3,4	3,8
Textile, habillement, cuir	2,3	2,6
Autres industries manufacturières	10,3	10,8
Services	30,3	33,8
Conseil et assistance en informatique	9,8	11,1
Services d'architecture et d'ingénierie	8,9	9,9
Services de télécommunications	1,6	1,4
Services bancaires et assurances	1,6	1,8
Recherche et développement	0,3	0,3
Autres services	8,1	9,3
Autres secteurs [b]	2,0	2,2
Total	**100,0**	**100,0**

Chiffres provisoires.

a : *ce tableau tient compte de la réaffectation du CIR des sociétés de* holdings *industrielles au secteur des filiales déclarant le CIR.*

b : *« Agriculture, sylviculture et pêche », « Bâtiment et travaux publics » et activité non indiquée (0,1 %).*

Source : MESR-DGRI-C1, Base GECIR, mai 2012.

Et ailleurs ?

Les pays utilisent deux grands types de dispositif pour soutenir les dépenses de R&D des entreprises : les financements directs de type subvention et les incitations fiscales de type crédit d'impôt. Les aides fiscales sont désormais très largement utilisées par les pays de l'OCDE : en 2011, 26 pays ont mis en place ou renforcé leur crédit d'impôt recherche, contre 12 en 1995. Au début des années 2010, les aides fiscales étaient majoritaires au sein du portefeuille d'aides à la R&D des entreprises en Belgique, au Canada, en Corée, en France et au Japon. Les dispositifs fiscaux évoluent très souvent. Ainsi, le Canada, qui a traditionnellement privilégié l'outil fiscal pour inciter aux dépenses de R&D, a-t-il récemment décidé de rééquilibrer son dispositif en faveur d'aides directes.

L'assiette de ces incitations fiscales correspond très généralement aux dépenses de R&D. L'Espagne, où le crédit d'impôt recherche existe depuis 1979, a étendu ce dispositif en 2011 à des dépenses d'innovation. Le Royaume-Uni, qui a déjà renforcé son dispositif fiscal au cours des années récentes, envisage d'en augmenter le bénéfice en 2012, notamment pour les PME, et d'inciter le secteur des services à l'utiliser davantage. L'Allemagne, où cette question est débattue depuis plusieurs années, n'a pas encore pris la décision d'instaurer un dispositif fiscal en faveur de la R&D. La Finlande a aussi mené des études pour examiner la pertinence d'un tel dispositif, alors que sa politique publique utilise uniquement des aides directes.

D'autres pays hors zone OCDE ont aussi adopté les incitations fiscales à la R&D. Par exemple, la Chine cible des réductions fiscales sur certains parcs technologiques et sur les entreprises des secteurs jugés clés.

Sources : CAS (avril 2012) ; OCDE (novembre 2010).

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Cet article s'appuie sur les premiers chiffres issus des déclarations 2010 des entreprises au CIR.

En raison de l'étalement dans le temps des dépôts des déclarations (MESR, juin 2012), les données pour 2010 ont un caractère provisoire et celles de 2009 sont semi-définitives.

Traitement des sociétés de *holding* dans le CIR

Les sociétés de *holding* sont définies comme des entités qui détiennent les actifs d'un groupe de sociétés filiales (elles possèdent le contrôle des fonds propres) et dont la principale activité est d'être propriétaire de ce groupe. Les sociétés de *holding* ne fournissent aucun autre service aux entreprises dans lesquelles elles détiennent des fonds propres ; en d'autres termes, elles n'administrent pas ou ne gèrent pas d'autres entités.

La plupart des sociétés de *holding* bénéficiaires du CIR, dont l'activité est classée parmi les activités de services financiers selon la nomenclature de la déclaration CIR, contrôlent des entreprises industrielles ou de services non financiers.

D'un point du vue légal et tel que réglementé par le Code général des impôts (article 223 O-1-b), le crédit d'impôt est déterminé au niveau de chaque filiale de groupe. Mais la société mère se substitue aux filiales pour l'imputation des crédits d'impôt dégagés par chaque société du groupe. Le CIR est ainsi imputé sur le montant de l'impôt sur les sociétés dont la société mère est redevable pour le groupe. La loi ne donne pas d'indication concernant les modalités de cette distribution interne au groupe. Cela relève en effet des conventions d'intégration par lesquelles les sociétés d'un groupe prévoient de régler leurs contributions respectives aux diverses impositions d'ensemble.

Réaffectation du CIR

Étape 1. Réaffectation du CIR des sociétés mères qui ne déclarent pas de dépenses éligibles au CIR. Le CIR est réaffecté dans les secteurs des filiales déclarantes des sociétés mères qui elles-mêmes ne déclarent pas de dépenses éligibles. Deux types de société se trouvent dans ce cas : la plupart des sociétés classées dans le secteur «Activités des sociétés de *holding*» ; certaines sociétés mères classées dans d'autres secteurs, et notamment dans le secteur «Services bancaires et assurances». À partir du montant des dépenses déclarées par les filiales, le CIR a été calculé en fonction du ou des taux correspondant à l'entreprise.

Étape 2. Réaffectation du CIR des sociétés de holding *déclarant des dépenses éligibles au CIR.* Certaines sociétés de *holding* déclarent des dépenses éligibles : ces dépenses représentent 2,5 % du total des dépenses déclarées. Le montant du CIR correspondant à ces dépenses a été affecté au secteur de la filiale déclarant le plus de dépenses.

À la suite de cette opération de réaffectation, la part du CIR de nombreux secteurs augmente car ils se voient réaffectés le CIR des filiales des *holdings* et des sociétés mères appartenant à d'autres secteurs et ne déclarant pas de dépenses éligibles. Le secteur «Services bancaires et assurances» voit à l'inverse sa part du CIR diminuer sensiblement. Ceci s'explique par le fait que de nombreuses entreprises du secteur ne déclarent pas de dépenses tout en percevant le CIR de leurs filiales déclarantes.

Étape 3. Traitement des activités de recherche et développement. Une part non négligeable du CIR réaffecté au terme des étapes 1 et 2 vient grossir la part reçue par le secteur «Recherche et développement». Ce secteur rassemble des entreprises dont l'activité principale est la fourniture de services de R&D. Parmi ces entreprises, un certain nombre sont en fait des laboratoires d'entreprises qui sont filiales de sociétés appartenant à des secteurs des industries manufacturières.

Le CIR des entreprises du secteur «Recherche et développement» a été réaffecté aux secteurs utilisateurs. La procédure suivie a été la même que celle de l'enquête annuelle sur les dépenses de R&D des entreprises menée par le MESR. Les entreprises du secteur «Recherche et développement» sont interrogées lors de cette enquête sur le secteur utilisateur de leurs travaux, et, en fonction de leur réponse, les dépenses qu'elles déclarent sont affectées aux secteurs utilisateurs. La grande majorité des dépenses déclarées par des entreprises du secteur «Recherche et développement» a ainsi pu être réaffectée. Les entreprises qui déclarent des dépenses au CIR, mais qui n'ont pas été enquêtées en 2008, sont restées affectées sur la ligne «Recherche et développement».

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise

Les termes entreprise, TPE, PME et ETI utilisés dans cet article ne renvoient qu'à la taille des entreprises (unité légale) mesurée par leur effectif, car les données du CIR ne permettent pas d'appliquer les définitions de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport). Ainsi, nombre de PME ne sont pas indépendantes d'un groupe. Les tableaux donnent des précisions sur ce point important.

Intégration fiscale et calcul du CIR. Dans le CIR, la notion d'entreprise indépendante est entendue en référence à l'intégration fiscale des groupes (article 223 A du Code général des impôts). C'est une option que peut prendre une société mère pour intégrer dans le calcul de son bénéfice fiscal les bénéfices de ses filiales détenues à plus de 95 %. La société mère paye ainsi l'impôt des sociétés pour l'ensemble de ses filiales intégrées. Dans le cas du CIR, les filiales déclarent les dépenses de R&D et calculent leur CIR, la société mère cumulant les crédits d'impôt de ses filiales.

BIBLIOGRAPHIE

HARFI Mohamed (2012). « L'évolution récente des systèmes de recherche », CAS, *Note d'analyse*, nº 275, avril 2012.

MESR (2011). *Rapport au Parlement sur le CIR 2010*, avril 2011.

MESR (2012). *Le crédit d'impôt recherche en 2010*, juin 2012.

OCDE (2010). *R&D tax incentives : rationale, design, evaluation*, novembre 2010.

4. PUBLICATION DE BREVETS EN 2011 : PLACE DES PME ET ETI

| Laurence Joly
INPI
Observatoire de la Propriété intellectuelle

4.1. PME et ETI représentent 31 % des brevets publiés en 2011 par des personnes morales françaises
p. 225

4.2. Croissance du nombre de brevets voie nationale des PME et ETI
p. 226

4.3. Plus d'un brevet sur deux détenus par des PME fait l'objet d'une extension auprès de l'OEB ou du PCT
p. 227

4.4. Près de 4 entreprises françaises sur 5 déposantes de brevet publié sont des PME ou des ETI
p. 227

4.5. Les PME sont très présentes dans les secteurs de l'instrumentation et du BTP
p. 228

4.6. Des disparités régionales importantes
p. 230

MOTS CLÉS
BREVET, PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE, PME, ETI.

31 %

des brevets des personnes morales françaises publiés en 2011 par la voie nationale ont été déposés par des PME et ETI.

Des enquêtes auprès des PME (OSEO-INPI, janvier 2009) ont montré que les PME déposantes de brevet sont fortement impliquées dans une démarche innovante : le dépôt de brevet n'est pas effectué par hasard ; il entre dans une démarche globale et est souvent accompagné d'un dépôt de marque ou de dessin et modèle. Ainsi, 31 % des brevets publiés en 2011 par la voie nationale par des personnes morales françaises sont-ils le fait des PME ou des ETI dont le comportement, en termes de dépôt de brevets, demeure parmi les plus actifs.

Ces bons résultats peuvent être vus comme la résultante de nombreuses politiques menées au cours des dernières années dans le domaine de la propriété industrielle et plus particulièrement du brevet : tarif réduit des redevances de brevets pour les entreprises de moins de 1 000 salariés, pré-diagnostics propriété industrielle visant, entre autres, à aider les PME à accéder au brevet (plus de 1 500 en 2011), nombreuses actions de sensibilisation et de formation à la propriété industrielle. Ces actions visent avant tout à faire comprendre aux PME et ETI françaises que la propriété industrielle peut être un élément moteur de leur compétitivité en permettant de sécuriser et valoriser leur potentiel d'innovation.

4.1. PME ET ETI REPRÉSENTENT 31 % DES BREVETS PUBLIÉS EN 2011 PAR DES PERSONNES MORALES FRANÇAISES

Les personnes morales françaises représentent près des trois quarts des 14583 brevets publiés en 2011 par la voie nationale*. Les PME* sont à l'origine de 2559 demandes ; ce qui représente 24 % du total des brevets publiés par des personnes morales françaises (tableau 1) et 27 % des demandes effectuées par les entreprises. Les ETI* déposantes ont eu 801 brevets publiés cette même année. Enfin, les grandes entreprises ont effectué plus de la moitié des demandes, soit plus de 6000 brevets publiés en 2011.

Autres voies de dépôt que la voie nationale

Les statistiques présentées ici concernent les dépôts de brevet par la voie nationale, auprès de l'INPI. Or, il est possible pour les entreprises d'effectuer des dépôts de brevet auprès d'autres offices de propriété industrielle, notamment, l'Office Européen des Brevets (OEB). Depuis quelques années, une part de plus en plus importante de déposants de brevets (environ 15 %) effectue leurs premières demandes de brevets par une autre voie que la voie nationale. Cela leur permet notamment le dépôt d'une demande de brevet en langue anglaise, ce qui n'est pas possible en France. Ce phénomène touche plus particulièrement les grandes entreprises.

Source : INPI (OPI).

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

TABLEAU 1 – Demandes de brevets des entreprises, déposées par la voie nationale et publiées en 2011

Année 2011	Nombre de demandes de brevets publiées [a]	En % du total des demandes publiées	En % des demandes des personnes morales françaises
PME	**2 559**	**17**	**24**
ETI	**801**	**6**	**7**
dont ETI de moins de 250 salariés	*108*	*1*	*1*
dont ETI entre 250 et 2 000 salariés	*577*	*4*	*5*
dont ETI de plus de 2 000 salariés	*73*	*1*	*1*
dont effectif indéterminé	*43*	*ns*	*ns*
Groupes, têtes de groupe et filiales de groupe, entreprises de plus de 5 000 salariés	6 054	42	56
TOTAL personnes morales francaises	10 814	74	100
TOTAL toutes catégories de déposants confondues	**14 583**	**100**	

a : *comptage fractionnaire**.
ns : non significatif.
Source : INPI (OPI).

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

Les PME et les ETI sont, depuis 2007, les acteurs les plus dynamiques en matière de demandes de brevets publiées par la voie nationale.

4.2. CROISSANCE DU NOMBRE DE BREVETS VOIE NATIONALE DES PME ET ETI

La répartition des brevets publiés selon la catégorie d'entreprise s'est profondément modifiée entre 2007 et 2010, avec une croissance très forte du nombre de brevets des ETI, une croissance forte des brevets des PME et une baisse importante des brevets des groupes et de leurs filiales.

Cette tendance se confirme en 2011. Alors que le nombre total de brevets publiés a connu une légère hausse (1 %), le nombre de brevets des personnes morales françaises a connu une baisse de 1 % entre 2010 et 2011 (tableau 2). Cependant, l'évolution des publications de brevet des entreprises sur la période est très fortement marquée par quelques résultats individuels : les dépôts des PME continuent de progresser (+ 8 %) et connaissent depuis 2007 une croissance constante. Quant aux ETI, le nombre de brevets publiés a augmenté de plus de 6 % en un an, avec une progression importante des brevets publiés par des ETI de moins de 250 salariés.

TABLEAU 2 – Évolution des demandes de brevets des entreprises, publiées par la voie nationale entre 2010 et 2011 (en %)

	Evolution 2010 / 2011 du nombre de demandes de brevets publiés
PME	**+ 8**
ETI	**+ 6**
dont ETI de moins de 250 salariés	*+ 15*
dont ETI entre 250 et 2 000 salariés	*0*
dont ETI de plus de 2 000 salariés	*+ 46*
dont effectif indéterminé	*ns*
Groupes, têtes de groupe et filiales de groupe, entreprises de plus de 5 000 salariés	- 5
TOTAL personnes morales françaises	- 1
TOTAL toutes catégories de déposants confondues	**+ 1**

ns : non significatif.
Source : INPI (OPI).

TABLEAU 3 – Extension auprès de l'OEB ou du PCT des demandes de brevets déposées par la voie nationale et publiées en 2011

	Nombre de demandes de brevets publiées 2011	Dont demandes étendues à l'OEB ou au PCT	Taux d'extension %
PME	2 559	1 323	52
ETI	801	539	67
Groupes, têtes de groupe et filiales de groupe, entreprises de plus de 5 000 salariés	6 054	3 782	62
TOTAL personnes morales françaises	**10 814**	**6 792**	**63**

Source : INPI (OPI).

4.3. PLUS D'UN BREVET SUR DEUX DÉTENUS PAR DES PME FAIT L'OBJET D'UNE EXTENSION AUPRÈS DE L'OEB OU DU PCT

Les PME et les ETI semblent bien avoir assimilé que l'intérêt stratégique d'un premier dépôt par la voie nationale est la possibilité de demander une extension européenne : pour les brevets publiés en 2011, plus de la moitié des brevets des PME ont fait l'objet d'une demande de brevet auprès de l'OEB ou du système *Patent Cooperation Treaty* (PCT). Avec 67 %, le taux d'extension des brevets voie nationale par les ETI est non seulement supérieur au taux d'extension des brevets des PME, mais également à celui des groupes et de leurs filiales (tableau 3).

Intérêt stratégique d'un premier dépôt par la voie nationale

Pour environ 85 % des personnes morales françaises, c'est la voie nationale (plutôt que les voies européenne, PCT, ou les autres voies nationales) qui est utilisée pour le premier dépôt de demande de brevet.

Une fois la demande déposée par la voie nationale, le déposant dispose d'une priorité de 12 mois pour étendre la protection en Europe ou à l'international, tout en gardant le bénéfice de la date du premier dépôt. Les entreprises françaises utilisent la procédure nationale comme première étape, afin d'obtenir, avant l'expiration du délai de priorité, le rapport de recherche établi par l'OEB qui leur permet d'apprécier la pertinence d'une extension de leur brevet à l'étranger. Cette procédure, gérée par l'INPI, a été aménagée de façon à faciliter l'accès des entreprises françaises au brevet européen.

Source : INPI (OPI).

66%

des entreprises françaises avec un brevet voie nationale publié en 2011 sont des PME.

4.4. PRÈS DE 4 ENTREPRISES FRANÇAISES SUR 5 DÉPOSANTES DE BREVET PUBLIÉ SONT DES PME OU DES ETI

Pour l'année 2011, 2817 personnes morales françaises distinctes ont eu au moins un brevet publié, dont 1861 PME (tableau 4). Les PME représentent donc 66 % des entreprises françaises déposantes, alors qu'elles sont à l'origine de 24 % des brevets publiés. La plupart d'entre elles n'ont en effet déposé qu'un brevet publié en 2011 : le nombre moyen de brevets par PME est de 1,4.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

TABLEAU 4 – Répartition des entreprises déposantes de demandes de brevets par la voie nationale et publiées en 2011

Année 2011	Nombre de déposants distincts avec brevet publié en 2011	En % des personnes morales françaises	Nombre moyen de demandes de brevets publiées
PME	**1 861**	**66**	**1,4**
ETI	**317**	**11**	**2,5**
dont ETI de moins de 250 salariés	*70*	*2*	*1,5*
dont ETI entre 250 et 2 000 salariés	*200*	*7*	*2,8*
dont ETI de plus de 2 000 salariés	*16*	*1*	*4,6*
dont effectif indéterminé	*31*	*1*	*1,4*
Groupes, têtes de groupe et filiales de groupe, entreprises de plus de 5 000 salariés	**350**	**13**	**17,6**
TOTAL personnes morales francaises	2 817	100	4,2
TOTAL toutes catégories de déposants confondues	**5 684**		**2,6**

Source : INPI (OPI).

Les ETI sont en nombre assez faible : 317 déposants distincts. Cependant, avec 2,5 brevets publiés en moyenne en 2011, la propension des ETI à breveter est plus élevée que celle des PME.

4.5. LES PME SONT TRÈS PRÉSENTES DANS LES SECTEURS DE L'INSTRUMENTATION ET DU BTP

L'analyse des domaines technologiques* des brevets déposés par les PME et ETI laisse apparaître des spécialisations importantes : 71 % des brevets publiés dans le domaine des technologies médicales, plus de 60 % de ceux concernant la chimie alimentaire, 57 % des brevets de manutention et 75 % de ceux du BTP sont le fruit de demandes émanant de PME ou d'ETI (tableau 5).

Les PME et ETI sont souvent bien représentées dans des « niches » industrielles ou des technologies de pointe telles que l'audiovisuel, le traitement des données ou encore les biotechnologies. Ces spécialisations en font des acteurs essentiels de l'innovation pour ces technologies. À l'inverse, dans certains domaines technologiques, le poids des brevets des PME et des ETI est plus faible. C'est notamment le cas dans des industries lourdes comme les transports et les moteurs.

TABLEAU 5 - Demandes de brevets des PME et ETI, déposées par la voie nationale et publiées en 2011, selon le domaine technologique

	Nombre de demandes de brevets publiées en 2011			% de brevets émanant de PME ou d'ETI
	Personnes morales françaises	PME	ETI	
Électronique - Électricité	2 246	450	132	26
Machines et appareils électriques, énergie électrique	681	140	50	28
Audiovisuel	184	68	15	45
Télécommunications	239	34	7	17
Transmission d'informations numériques	255	42	8	19
Circuits électroniques fondamentaux	89	14	2	19
Techniques d'informatique	457	97	16	25
Méthodes de traitement de données à des fins de gestion	47	19	3	46
Semi-conducteurs	293	37	31	23
Instrumentation	1 292	381	79	36
Optique	169	37	5	25
Techniques de mesure	580	84	26	19
Analyses de matériels biologiques	60	10	7	27
Contrôle	143	45	7	36
Technologies médicales	340	206	34	71

TABLEAU 5 (suite) - Demandes de brevets des PME et ETI, déposées par la voie nationale et publiées en 2011, selon le domaine technologique

	Nombre de demandes de brevets publiées en 2011			% de brevets émanant de PME ou d'ETI
	Personnes morales françaises	PME	ETI	
Chimie - Matériaux	2 109	337	151	23
Chimie organique fine	334	19	10	9
Biotechnologies	106	16	21	36
Produits pharmaceutiques	416	47	26	18
Chimie macromoléculaire, polymères	115	12	1	12
Chimie alimentaire	63	26	13	63
Chimie de base	159	41	11	33
Matériaux, métallurgie	205	17	19	18
Techniques de surface, revêtement	132	38	8	35
Technologie des microstructures, nanotechnologie	33	3	-	10
Génie chimique	267	71	23	35
Technologies de l'environnement	280	46	19	23
Machines – Mécanique - Transports	4 019	826	290	28
Manutention	376	176	36	57
Machines-outils	274	78	14	34
Moteurs – pompes – turbines	568	27	22	9
Machines à fabriquer du papier et des textiles	77	25	6	41
Autres machines spécialisées	415	178	41	53
Procédés thermiques	269	84	50	50
Composants mécaniques	489	93	52	30
Transports	1 551	164	68	15
Autres	1 149	565	149	62
Mobilier, jeux	264	125	25	57
Autres biens de consommation	259	78	16	36
BTP	626	361	108	75
Total	**10 814**	**2 559**	**801**	**31**

Source : INPI (OPI).

4.6. DES DISPARITÉS RÉGIONALES IMPORTANTES

Le poids des PME et ETI dans le nombre total de brevets publiés est inférieur à la moyenne (23 %) dans les régions Île-de-France, Midi-Pyrénées et Haute-Normandie (tableau 6). À l'inverse, en Alsace, Champagne-Ardenne et Poitou-Charentes, près de la moitié des brevets publiés sont le fait de PME et d'ETI. Dans une moindre mesure, le poids des PME et des ETI est également particulièrement important en Bourgogne et en Pays de la Loire.

TABLEAU 6 – Demandes de brevets des PME et ETI, déposées par la voie nationale et publiées en 2011, selon la région de l'inventeur

Région [a]	Nombre de demandes de brevets publiées en 2011			% de brevets émanant de PME ou d'ETI
	Déposants français	PME	ETI	
Alsace	282	91	44	48
Aquitaine	441	106	12	27
Auvergne	265	58	8	25
Bourgogne	171	61	13	43
Bretagne	500	148	27	35
Centre	377	72	28	27
Champagne-Ardenne	141	54	14	48
Corse	6	2	0	33
Franche-Comté	359	78	11	25
Île-de-France	4 645	546	306	18
Languedoc-Roussillon	249	82	7	36
Limousin	83	23	5	34
Lorraine	147	41	2	29
Midi-Pyrénées	740	107	17	17
Nord - Pas-de-Calais	270	76	16	34
Basse-Normandie	150	43	7	33
Haute-Normandie	295	38	4	14
Outre-mer	32	3	0	9
Pays de la Loire	466	163	45	45
Picardie	225	68	14	36
Poitou-Charentes	165	52	28	48
Provence-Alpes-Côte d'Azur	723	182	21	28
Rhône-Alpes	2 120	448	170	29

a : *l'adresse prise en compte est celle de l'inventeur.*
Source : INPI (OPI).

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Les chiffres présentés ici sont ceux des demandes de brevets publiées en 2011 par la voie nationale, qui correspondent à des inventions dont la demande de protection a été faite 18 mois avant la publication, c'est-à-dire entre juillet 2009 et juin 2010.

Ils ne concernent que :
– les dépôts de brevet par la voie nationale effectués auprès de l'INPI (il est possible pour les entreprises d'effectuer des dépôts de brevet auprès d'autres offices étrangers de propriété industrielle et de l'OEB).
– les dépôts qui ont fait l'objet d'une publication.
Ont été éliminées les demandes rejetées ou retirées parce qu'il ne s'agit pas d'une invention (le rapport de recherche signale des antériorités qui mettent en cause la nouveauté) ou parce que l'intérêt économique apparaît rapidement comme inexistant.

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise
Les termes PME, ETI et grande entreprise utilisés dans cet article se réfèrent à la définition de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport).

Comptage fractionnaire : en cas de co-dépôt de la demande de brevet par plusieurs déposants, on attribue une part fractionnaire du dépôt à chacun des déposants.

Domaines technologiques : depuis 1975, les brevets bénéficient d'une classification technologique très fine, utilisée par tous les pays dans leur système de brevet : la classification internationale des brevets, communément dénommée « CIB ». Elle divise la technologie en huit sections comptant environ 70 000 subdivisions. L'affectation d'un brevet à une subdivision est réalisée par l'office national ou régional de propriété industrielle qui publie le document de brevet.

Cette classification est très utile pour la recherche de documents de brevet dans le cadre de la recherche sur l'état de la technique mais peu adaptée à l'analyse en termes de stratégies technologiques. Des regroupements faisant le lien avec les catégories utilisées en économie industrielle et dans l'analyse des politiques technologiques ont alors été élaborés.

BIBLIOGRAPHIE

OSEO-INPI (2009). *Les PME déposantes de brevets en France. Caractéristiques et évolutions récentes*, janvier 2009.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

5. PME ET ETI DANS LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

| Franck Hovaguimian
Ministère du Redressement productif
DGCIS, sous-direction de la Prospective, des Études économiques et de l'Évaluation

5.1. La croissance du nombre d'établissements membres est portée par les PME
p. 233

5.2. Une large diversité régionale sur le poids des effectifs salariés dans les pôles
p. 233

5.3. Les PME membres emploient davantage de cadres dans les services
p. 235

5.4. La majorité de la R&D des PME de biotechnologie se retrouve dans les pôles
p. 236

MOTS CLÉS
PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ, PÔLE, COMPÉTITIVITÉ, R&D, INNOVATION.

Entre 2009 et 2010, les pôles de compétitivité ont accueilli plus de 14 % d'entreprises membres supplémentaires.

Les pôles de compétitivité associent entreprises, laboratoires publics et établissements d'enseignement supérieur autour de projets de recherche et de développement (R&D). Ils ont été créés à l'issue de la nouvelle politique industrielle lancée par le gouvernement en 2004. Ils visent à constituer des écosystèmes favorables à l'innovation et au développement des entreprises, bénéficiant à la compétitivité internationale des territoires et des secteurs innovants. À ce titre, ils accompagnent les PME dans leur activité économique : ils favorisent leur mise en réseau, les aident à monter des projets de R&D et concourent au financement de ces derniers.

En 2010, les 71 pôles de compétitivité réunissaient 6 500 entreprises membres réparties sur plus de 8 000 établissements. Entre 2006 et fin 2010, le Fond Unique Interministériel (FUI), OSEO, et l'Agence Nationale pour la Recherche (ANR) ont financé plus de 4 600 projets de R&D. Les financements de ces principaux organismes représentaient 2,9 Md€ de la part de l'État.

5.1. LA CROISSANCE DU NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS MEMBRES EST PORTÉE PAR LES PME

Les PME et les ETI* représentent plus de 6 300 entreprises* membres des pôles en 2010. Les PME constituent environ 71 % des établissements* des pôles et les ETI 18 %, pour un total d'environ 7 100 établissements membres en 2010.

Entre 2009 et 2010, la progression du nombre d'établissements dans les pôles est principalement due aux PME : les pôles labellisés à la fois en 2009 et 2010 ont ainsi gagné environ 11 % d'établissements de PME en un an pour environ 3,5 % d'établissements d'ETI.

Environ 1 400 entreprises sont devenues membres des pôles de compétitivité en 2010 pour environ 600 entreprises sortantes. Entre 2009 et 2010, les pôles de compétitivité ont ainsi accueilli plus de 14 % d'entreprises membres supplémentaires.

Les entrées et les sorties se font dans les mêmes proportions pour chaque catégorie d'entreprise : les PME constituent 93 % des entrées et des sorties des pôles de compétitivité et les ETI près de 7 % dans les deux cas. Le renouvellement des PME dans les pôles de compétitivité est donc relativement plus important que celui des ETI puisque les entreprises membres en 2009 étaient constituées pour environ 84 % de PME et pour 14 % d'ETI. En effet, la plupart des grandes entreprises travaillant sur les thématiques couvertes par les pôles sont déjà membres d'au moins un pôle de compétitivité de manière durable. Les entrées et sorties des pôles concernent par conséquent des entreprises nouvelles, et donc souvent petites.

En 2010, les PME membres se composent pour un quart d'unités légales* – SIREN – de moins de 5 ans et pour moitié d'unités légales de moins de 10 ans. À titre de comparaison, une unité légale d'ETI membre sur six a moins de 10 ans. La quasi-totalité des ETI membres des pôles en 2010 est contrôlée par un groupe pour seulement un quart des PME membres.

Les ETI des pôles sont très tournées vers les marchés internationaux et une partie conséquente de leur chiffre d'affaires provient des exportations. Les PME, en revanche, trouvent davantage un débouché à leurs produits en France, bien que la plupart aient au moins un client à l'étranger. Ainsi, près de 95 % des ETI membres exportent leurs produits contre 60 % des PME membres des pôles. Le taux d'exportation médian se situe autour de 24 % pour les ETI exportatrices et de 15 % pour les PME exportatrices des pôles.

Les ETI disposent de par leur taille de fonds propres 67 fois supérieurs à ceux des PME, et emploient en moyenne des salariés plus qualifiés aux salaires plus élevés (48 k€ en moyenne contre 38 k€ dans une PME). Les ETI sont donc mieux à même de diversifier leurs débouchés.

+11%

d'établissements de PME dans les pôles de compétitivité entre 2009 et 2010.

5.2. UNE LARGE DIVERSITÉ RÉGIONALE SUR LE POIDS DES EFFECTIFS SALARIÉS DANS LES PÔLES

Les salariés de PME et d'ETI membres dans les régions Franche-Comté, Midi-Pyrénées et Alsace représentent une part relativement importante des salariés de ces régions pour leur catégorie d'entreprise respective (tableau 1). Les pôles présents dans ces régions se positionnent sur des thématiques qui sont des secteurs d'activité bien représentés dans la région : les membres de la région Franche-Comté ont une activité principalement axée sur l'industrie automobile et les membres de la région Midi-Pyrénées sur la construction aéronautique et spatiale.

Les salariés des établissements membres de la région Alsace sont, quant à eux, mieux représentés au niveau des ETI que des PME. Les entreprises membres de la région travaillent plutôt dans le secteur de la fabrication de préparations pharmaceutiques qui est un secteur où il y a davantage d'ETI et de grands groupes que dans les autres secteurs industriels.

Entre 2009 et 2010, la progression du nombre d'établissements dans les pôles est principalement due aux PME.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

TABLEAU 1 – Effectifs salariés des établissements de PME et d'ETI membres des pôles de compétitivité en 2010, par région

	Nombre d'établissements membres des pôles en 2010		Effectifs salariés[a] dans les établissements de PME membres des pôles en 2010			Effectifs salariés[a] dans les établissements d'ETI membres des pôles en 2010		
	Nombre d'établissements de PME	Nombre d'établissements d'ETI	Ensemble des salariés	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Poids des pôles dans les effectifs salariés de la région (%)	Ensemble des salariés	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Poids des pôles dans les effectifs salariés de la région (%)
Alsace	130	51	4 006	619	1,7	18 555	3 292	15,9
Aquitaine	171	65	4 179	713	1,1	9 375	1 653	6,4
Auvergne	48	23	1 554	220	1,1	1 491	216	2,5
Basse-Normandie	85	23	1 714	234	1,0	4 117	464	6,0
Bourgogne	112	36	2 932	425	1,6	5 240	696	6,1
Bretagne	306	89	6 147	1 550	1,7	13 456	2 238	8,0
Centre	175	54	3 995	567	1,4	9 674	1 468	7,3
Champagne-Ardenne	31	16	990	109	0,6	3 854	332	5,0
Franche-Comté	109	43	3 913	488	3,1	7 661	1 171	14,0
Haute-Normandie	62	21	1 356	226	0,7	4 854	935	4,7
Île-de-France	1 372	280	22 446	10 876	1,4	60 926	36 183	6,7
Languedoc-Roussillon	192	35	2 477	650	0,9	4 088	767	4,8
Limousin	75	9	1 015	116	1,3	1 480	172	4,3
Lorraine	83	46	3 050	323	1,4	8 298	988	8,0
Midi-Pyrénées	303	96	7 123	1 861	2,2	15 631	5 356	12,1
Nord - Pas-de-Calais	178	76	5 189	793	1,3	15 873	2 461	7,7
Pays de la Loire	425	110	8 224	1 152	1,9	13 781	2 385	5,9
Picardie	44	21	1 277	203	0,7	5 048	779	5,4
Poitou-Charentes	33	14	610	90	0,3	1 677	181	2,2
Provence-Alpes-Côte d'Azur & Corse	696	89	9 843	2 917	1,5	16 961	6 753	8,5
Rhône-Alpes	823	174	16 262	3 318	2,0	33 406	8 554	9,0
Outre-mer	33	11	358	42	0,2	844	73	2,1
Ensemble	**5 486**	**1 382**	**108 660**	**27 492**	**1,4**	**256 290**	**77 117**	**7,3**

a : *effectifs salariés au 31 décembre 2009.*

Sources : DGCIS, enquête 2011 auprès des pôles ; bases de données INSEE.

5.3. LES PME MEMBRES EMPLOIENT DAVANTAGE DE CADRES DANS LES SERVICES

L'industrie est le secteur le plus important en termes d'emploi salarié. L'emploi industriel est cependant plus présent parmi les ETI que chez les PME membres.

Les cadres sont davantage représentés dans les services que dans l'industrie, aussi bien chez les PME que dans les ETI. Les effectifs cadres des ETI se répartissent néanmoins assez équitablement entre les services (48 %) et l'industrie (44 %). En revanche, les PME emploient majoritairement des cadres dans les services. En effet, 60 % des cadres des PME se retrouvent dans les services contre un tiers dans l'industrie (tableau 2).

TABLEAU 2 - Effectifs salariés dans les établissements membres des pôles de compétitivité en 2010, par secteur

	Établissements de PME membres des pôles en 2010		Établissements d'ETI membres des pôles en 2010	
	Effectifs salariés[a]	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Effectifs salariés[a]	Cadres et professions intellectuelles supérieures
Ensemble	**108 660**	**27 492**	**256 290**	**77 117**
dont en % de l'ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	55,1	33,3	68,9	44,0
Commerce de gros et de détail, transport, hébergement et restauration	6,2	5,7	7,0	7,7
Services	34,6	60,0	23,1	48,0
dont				
- TIC pour la partie relevant des services*	11,2	27,5	5,2	14,7
- Activités scientifiques et techniques de soutien aux entreprises*.	13,9	18,2	8,0	13,2
Agriculture, construction	4,2	1,0	1,0	0,3

a : effectifs salariés au 31 décembre 2009.

Sources : DGCIS, enquête 2011 auprès des pôles ; bases de données INSEE.

Plus de la moitié des salariés de PME appartenant au secteur de la R&D en biotechnologie travaillent dans les pôles de compétitivité.

5.4. LA MAJORITÉ DE LA R&D DES PME DE BIOTECHNOLOGIE SE RETROUVE DANS LES PÔLES

Plus de la moitié des salariés de PME appartenant au secteur de la R&D en biotechnologie travaillent dans les pôles de compétitivité (tableau 3). Ce secteur est, en effet, un des secteurs majeurs des pôles puisque 7 pôles de compétitivité sur un total de 71 ont pour thématique principale la biotechnologie et la santé.

La forte composante R&D des pôles de compétitivité fait logiquement figurer le secteur « Autres activités de R&D en sciences physiques et naturelles » dans les dix premiers secteurs où les PME possèdent le plus d'établissements membres.

Des activités de soutien aux entreprises se retrouvent également dans ce classement avec un nombre important d'établissements travaillant dans l'ingénierie et les études techniques.

TABLEAU 3 - Les 10 premières activités des établissements de PME membres des pôles de compétitivité en 2010, par secteur d'activité détaillé

Rang	Activité (NAF 700, révision 2)	Nombre d'établissements de PME membres des pôles en 2010	Cadres salariés des établissements de PME membres des pôles de compétitivité en 2010			Ensemble des salariés des établissements de PME membres des pôles de compétitivité en 2010		
			Effectifs[a]	Part dans l'ensemble des effectifs cadres des établissements de PME membres des pôles (%)	Part dans les effectifs de cadres salariés des PME du secteur (%)	Effectifs[a]	Part dans l'ensemble des effectifs salariés des établissements de PME membres des pôles (%)	Part dans les effectifs salariés des PME du secteur (%)
1.	Ingénierie, études techniques	618	2 920	10,6	11,0	8 307	7,6	8,3
2.	Programmation informatique	287	1 926	7,0	14,1	3 223	3,0	11,6
3.	Conseil en système & logiciel informatique	283	2 757	10,0	6,8	3 881	3,6	5,8
4.	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	280	1 519	5,5	4,1	2 724	2,5	3,2
5.	R&D : autres sciences physique & naturelle	199	977	3,6	30,9	2 769	2,5	29,6
6.	Edition de logiciels applicatifs	154	1 351	4,9	12,5	2 272	2,1	10,7
7.	R&D en biotechnologie	149	592	2,2	51,4	1 896	1,7	51,1
8.	Activités spécifiques, scientifiques et techniques	140	276	1,0	10,7	788	0,7	8,2
9.	Mécanique industrielle	123	355	1,3	8,8	3 554	3,3	5,8
10.	Décolletage	119	209	0,8	29,5	2 845	2,6	29,9

a : effectifs salariés au 31 décembre 2009.

Sources : DGCIS, enquête 2011 auprès des pôles ; bases de données INSEE.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les établissements d'entreprises membres des pôles de compétitivité à fin 2010, recensés au cours du premier semestre 2011 dans le cadre de l'enquête annuelle réalisée auprès des structures de gouvernance des pôles par la Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services (DGCIS).

La liste des établissements des entreprises membres des pôles de compétitivité a été enrichie (effectifs salariés, appartenance à un groupe…) par appariement à plusieurs bases de données statistiques de l'INSEE. Ces bases de données INSEE n'étaient disponibles que pour l'année 2009 lors de la production de l'analyse des données. C'est la raison pour laquelle les effectifs salariés sont ceux de 2009.

De même, un certain nombre d'établissements n'ont alors pas pu être retrouvés dans les bases de données, notamment ceux créés en 2010. Ainsi, lorsque la catégorie d'entreprise (PME, ETI) intervient, les effectifs et les parts ne prennent pas en compte les établissements pour lesquels l'information n'est pas disponible. Il est cependant probable que ce faible nombre d'établissements non encore identifiés ait plus de chance d'appartenir à des PME qu'à des ETI.

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise
Dans cet article, les notions d'entreprise, de PME (incluant les microentreprises) et d'ETI sont conformes à la définition de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport).

Unité légale : l'Unité légale (UL) est une entité juridique de droit public ou privé qui peut être une personne morale ou une personne physique. Elle est identifiée par un SIREN.

Elle ne doit pas être confondue avec la notion d'entreprise de la LME, considérée comme unité statistique (INSEE).

Établissement : l'établissement est une unité de production géographiquement individualisée, mais juridiquement dépendante de l'entreprise (INSEE).

Secteurs d'activité : les « TIC » – Technologies de l'Information et de la Communication – pour la partie relative aux services utilisent la définition de l'OCDE et regroupent les codes d'activité suivants (NAF, révision 2 de 2008) : édition de logiciels (582), télécommunications filaires (611), sans fil (612) et par satellite (613), autres activités de télécommunication (619), programmation, conseil et autres activités informatiques (620), traitement de données, hébergement et activités connexes ; portail internet (631) et réparation d'ordinateurs et d'équipements de communication (951).

Les « Activités scientifiques et techniques de soutien aux entreprises » font référence aux activités d'architecture et d'ingénierie ; aux activités de contrôle et d'analyses techniques (71), à la recherche-développement scientifique (72) et aux autres activités spécialisées, scientifiques et techniques (74).

POUR ALLER PLUS LOIN…

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

6. CRÉATION D'ENTREPRISE INNOVANTE

| Marie-Christine Rodes et David Adolphe
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
DGRI, SETTAR

6.1. Profil au démarrage des entreprises issues du Concours
p. 239

6.2. Caractéristiques initiales des entreprises issues des incubateurs publics
p. 241

6.3. Que sont devenues les entreprises du Concours à fin 2011 ?
p. 242

6.4. Où en sont les entreprises incubées à fin 2011 ?
p. 246

MOTS CLÉS
CRÉATION D'ENTREPRISE INNOVANTE, POLITIQUE PUBLIQUE DE SOUTIEN À L'INNOVATION, CONCOURS CRÉATION D'ENTREPRISES INNOVANTES, INCUBATEUR PUBLIC.

2 693

entreprises créées entre 1999 et 2011 *via* le Concours et les incubateurs publics.

Depuis 1999, plusieurs mesures incitatives ont été mises en place par les pouvoirs publics pour favoriser la création d'entreprises innovantes (Loi sur l'innovation et la recherche du 12 juillet 1999). Elles adressent différents stades du processus de création d'entreprise innovante : sensibiliser les jeunes à l'entrepreneuriat, donner un cadre juridique à la valorisation des résultats de la recherche publique, faire émerger, héberger et accompagner les projets de création d'entreprise innovante et enfin les aider à démarrer et à se développer. Parmi ces mesures, la création des incubateurs publics et du Concours national d'aide à la création d'entreprises innovantes.

Avec 2 693 entreprises créées entre 1999 et 2011, les incubateurs publics et le Concours sont devenus au fil des années une pièce majeure du dispositif de soutien à l'innovation. Parmi ces entreprises, 2 091 créations ont été incubées et 1 392 ont été lauréates du Concours ; 803 ont bénéficié des deux mesures, soit 30 % d'entre elles.

6.1. PROFIL AU DÉMARRAGE DES ENTREPRISES ISSUES DU CONCOURS

Sur la période 1999-2011, le Concours national d'aide à la création d'entreprises innovantes (dispositif unique en Europe) a permis l'émergence de 1 392 entreprises innovantes*. D'autres créations sont encore à venir pour la génération 2011, car les lauréats de l'année ont la possibilité de créer leur entreprise jusqu'à fin 2012 pour bénéficier de la subvention liée au projet lauréat.

Localisation géographique

La répartition de ces entreprises sur le territoire français est corrélée à celle de la Dépense Intérieure de Recherche et Développement (DIRD, *cf.* p. 214 de ce Rapport).

La région Île-de-France, avec 327 entreprises, connaît le plus grand nombre d'entreprises nouvelles. Elle concentre 23 % des entreprises créées depuis 13 ans. On observe également un nombre de créations assez élevé pour la région Rhône-Alpes avec 172 entreprises, soit 12 % des entreprises qui ont vu le jour sur le territoire. Ainsi, un tiers des entreprises créées par les lauréats du Concours sont-elles présentes dans ces deux régions (carte 1).

À l'inverse, seulement 16 % des entreprises sont réparties sur neuf régions (hors outre-mer) qui présentent une capacité de recherche plus faible : Basse-Normandie, Bourgogne, Centre, Champagne-Ardenne, Corse, Haute-Normandie, Limousin, Picardie, Poitou-Charentes.

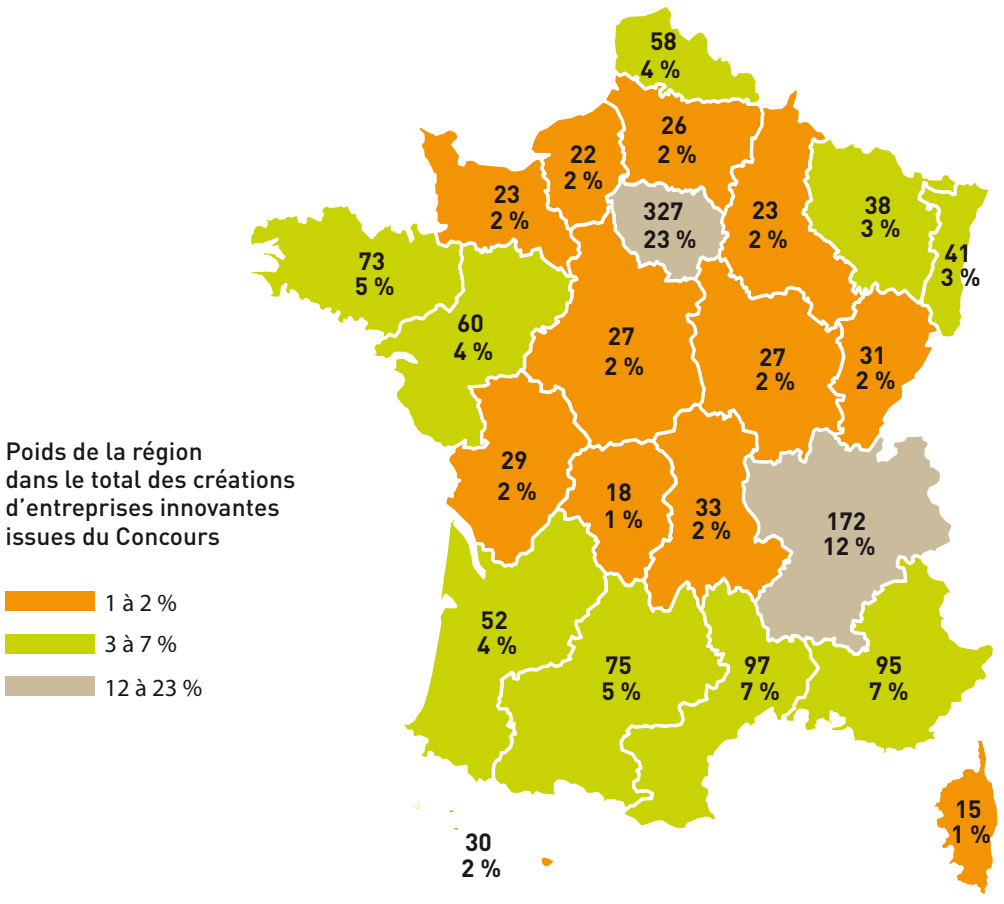
1 392

entreprises innovantes créées par les lauréats du Concours depuis 1999.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

CARTE 1 – Répartition régionale des entreprises issues du Concours sur la période 1999-2011



Source : MESR-DGRI-C2/C3 (données provisoires).

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

Les technologies de l'information et de la communication sont au cœur des compétences d'une création d'entreprise sur trois.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Domaine technologique

En 2011, les entreprises du domaine « Informatique » représentent un tiers des nouvelles entreprises depuis la création du Concours, soit 439 entreprises. Les domaines « Biotechnologies, santé et pharmacie », « Électronique et télécommunications » et « Mécanique, chimie et matériaux » regroupent chacun environ 20 % des entreprises créées (graphique 1).

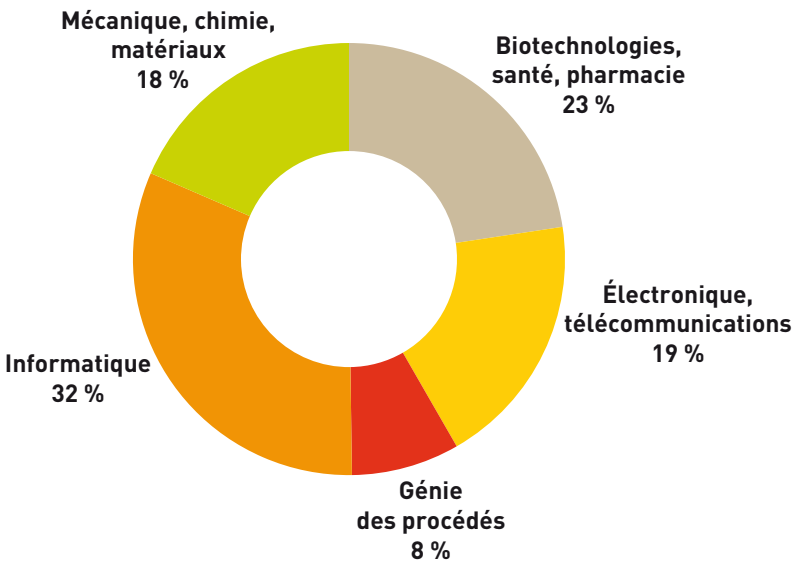
Avec 112 entreprises, le domaine « Génie des procédés » concentre seulement 8 % des nouvelles entreprises. On constate une nette diminution des créations dans ce domaine depuis 2008, avec une moyenne de 4 entreprises créées par an.

Il existe des spécificités technologiques régionales. En « Biotechnologies, santé et pharmacie », quatre créations sur dix s'installent dès l'origine en Île-de-France et Rhône-Alpes. Les créations en « Électronique et télécommunications » s'implantent plus fréquemment en Île-de-France, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Languedoc-Roussillon et Bretagne. Le domaine « Informatique » est caractérisé par une forte concentration des entreprises en région parisienne (trois sur dix). Dans les autres secteurs, la répartition géographique des créations est plus homogène.

Forme juridique

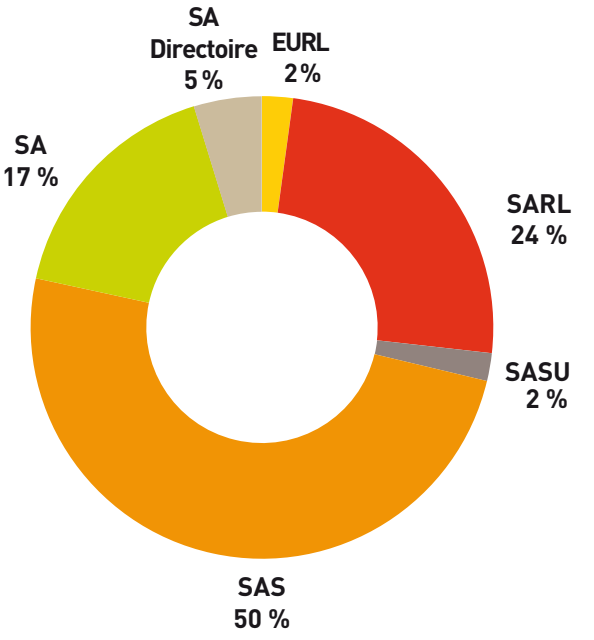
Fin 2011, sur un échantillon de 926 entreprises recensées, le statut juridique de la société par action simplifiée (SAS) est privilégié par 50 % des entreprises issues du Concours. Son cadre réglementaire moins stricte que la société anonyme (SA) en fait aujourd'hui la forme sociale préférée des jeunes entreprises innovantes (graphique 2). La société à responsabilité limitée (SARL) reste au second rang des statuts choisis avec 25 % des entreprises créées.

GRAPHIQUE 1 – Répartition par domaine technologique des entreprises issues du Concours entre 1999 et 2011



Source : Diane. Retraitement MESR-DGRI-C2/C3 (données provisoires).

GRAPHIQUE 2 – Répartition des entreprises issues du Concours entre 1999 et 2011 selon leur forme juridique initiale



Source : Diane. Retraitement MESR-DGRI-C2/C3 (données provisoires).

6.2. CARACTÉRISTIQUES INITIALES DES ENTREPRISES ISSUES DES INCUBATEURS PUBLICS

Sur la période 1999-2011, 2091 entreprises ont été créées à partir des 30 incubateurs liés à la recherche publique.

Localisation géographique

Avec 907 nouvelles entreprises, Île-de-France, Provence-Alpes-Côtes d'Azur et Rhône-Alpes concentrent 44 % des entreprises créées à partir des projets incubés depuis 1999 (carte 2). Ces trois régions sont par ailleurs spécifiques, car elles ont deux voire trois incubateurs sur leur territoire, justifiant ainsi cette concentration.

À l'image de la répartition géographique des entreprises du Concours, on observe une cartographie identique pour les créations d'entreprises issues des incubateurs, qui s'explique en partie par le recouvrement des deux dispositifs.

Domaine technologique

Depuis 13 ans, les TIC présentent le taux d'entreprises créées le plus élevé avec 37 %, soit 780 entreprises au total sur la période (graphique 3).

Par ailleurs, 55 % des entreprises issues des incubateurs appartiennent aux secteurs « Sciences de la vie » (santé, agronomie et agroalimentaire) et « Technologies de l'ingénieur » (chimie, mécanique et matériaux). Alors que ces deux secteurs présentent un nombre équivalent d'entreprises créées, on constate depuis quatre ans une tendance à la hausse de la création d'entreprises spécialisées en « Technologies de l'ingénieur ».

Les secteurs « Biotechnologies » et « SHS et services », avec respectivement 91 et 87 entreprises créées, concentrent seulement 8 % des entreprises incubées.

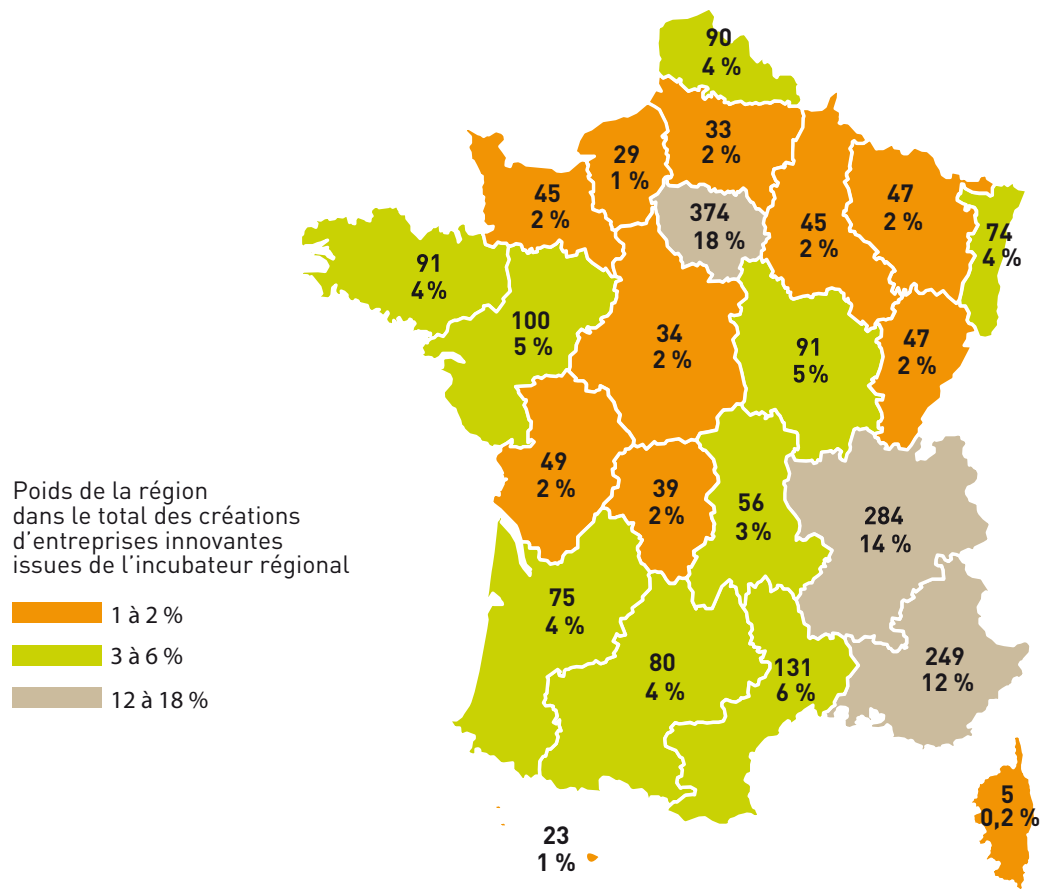
1/3

des jeunes entreprises innovantes issues du Concours ou des incubateurs sont implantées en Île-de-France et Rhône-Alpes.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

CARTE 2 – Répartition régionale des entreprises issues des incubateurs publics entre 1999 et 2011



Source : MESR-DGRI-C2/C3 (données provisoires).

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Forme juridique

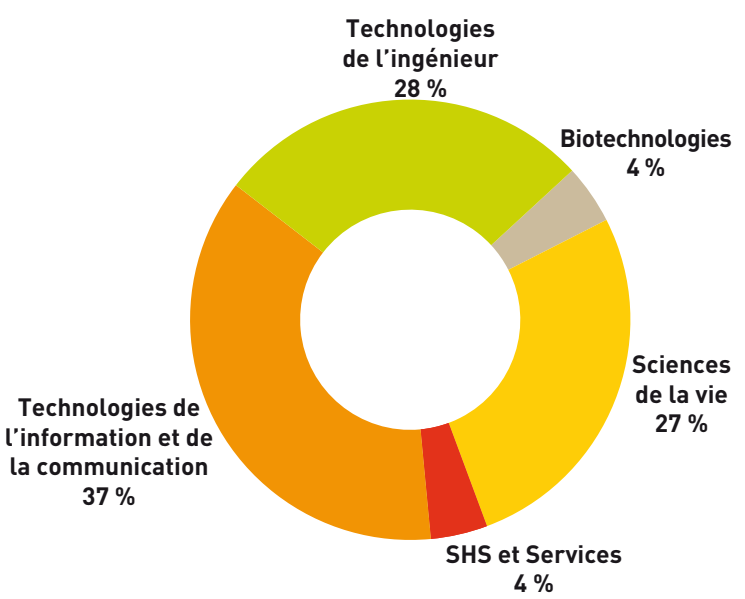
Le profil juridique des entreprises incubées est identique à celui des entreprises issues du Concours. Sur un échantillon de 1 278 entreprises recensées, le statut juridique de la SAS est aussi privilégié par la moitié des entreprises (graphique 4). La SARL reste, là encore, le deuxième statut choisi avec 31 % d'entreprises créées, ce qui est légèrement supérieur aux 25 % d'entreprises issues du Concours.

6.3. QUE SONT DEVENUES LES ENTREPRISES DU CONCOURS À FIN 2011 ?

Pérennité des entreprises

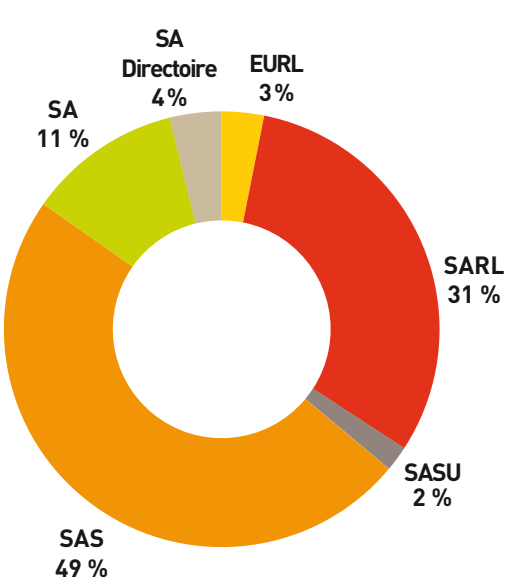
Sur les 1 392 entreprises créées par les lauréats du Concours entre 1999 et 2011, 78 % sont encore en activité* fin 2011, soit 1 086 entreprises (tableau 1). Après

GRAPHIQUE 3 – Répartition des entreprises issues des incubateurs publics entre 1999 et 2011 selon leur domaine technologique



Source : Diane. Retraitement MESR-DGRI-C2/C3 (données provisoires).

GRAPHIQUE 4 – Répartition des entreprises issues des incubateurs publics entre 1999 et 2011 selon leur forme juridique initiale



Source : Diane. Retraitement MESR-DGRI-C2/C3 (données provisoires).

TABLEAU 1 – Pérennité à fin 2011 des entreprises issues du Concours entre 1999 et 2011

	Année de création													
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 p	Total
Nombre d'entreprises en activité à fin 2011	41	93	83	88	104	97	90	71	99	76	98	100	46	1 086
% d'entreprises pérennes	59	57	62	71	78	81	75	84	93	89	94	100	100	78

p : *données provisoires.*

Source : DIANE. Retraitement MESR-DGRI-C2/C3.

plus de cinq années d'existence, 84 % des entreprises créées en 2006 sont encore en vie fin 2011.

Les entreprises les plus résistantes sont celles du domaine « Biotechnologies, santé et pharmacie » avec un taux de survie de 83 %. Le domaine « Génie des procédés », qui oscillait les années précédentes autour d'un taux de survie de 85 %, présente en 2011 une pérennité de 79 %. Les entreprises des autres domaines (« Électronique et télécommunications » et « Mécanique, chimie et matériaux ») ont un taux de survie plus faible (75 %).

Les entreprises créées sont relativement résistantes à long terme car six entreprises créées sur dix, encore en activité fin 2011, ont plus de 5 ans d'existence (tableau 2). Néanmoins, le domaine « Biotechnologies, santé et pharmacie » présente en 2011 autant d'entreprises âgées de moins de 5 ans que d'entreprises de plus de 5 ans.

Les entreprises issues du Concours ou des incubateurs sont plus pérennes que les entreprises en général : 6 sur 10 ont plus de 5 ans d'existence à fin 2011.

TABLEAU 2 – Répartition des entreprises issues du Concours entre 1999 et 2011 et encore en activité à fin 2011 selon leur année de création

Année de création	Biotechnologies, santé, pharmacie		Électronique, télécommunications		Génie des procédés		Informatique		Mécanique, chimie et matériaux		Non renseigné		Total	
1999	8		6		3		15		6		3		41	
2000	18		14		7		34		16		4	100 %	93	
2001	15		16		10		28		13		1		83	
2002	18	51 %	14	63 %	10	69 %	30	63 %	16	64 %			88	61 %
2003	26		21		9		33		15				104	
2004	19		20		6		28		24				97	
2005	19		15		8		24		24				90	
2006	10		19		8		23		11				71	
2007	21		20		11		34		14				100	
2008	21		10		4		26		15				76	
2009	30	49 %	16	37 %	6	31 %	27	37 %	19	36 %		0 %	98	39 %
2010	36		19		3		26		16				100	
2011 p	18		8		3		11		5				45	
Total entreprises en activité à fin 2011	**259**		**198**		**88**		**339**		**194**		**8**		**1 086**	

p : *données provisoires.*

Source : DIANE. Retraitement MESR-DGRI-C2/C3.

35%

du chiffre d'affaires des entreprises créées (Concours et incubateurs) proviennent des entreprises nouvelles implantées en Île-de-France et Rhône-Alpes.

Évolution du chiffre d'affaires

Les entreprises technologiquement innovantes ne commencent réellement à se développer qu'après quelques années d'existence. Les premières années qui suivent leur création sont généralement consacrées à des activités de R&D très consommatrices de trésorerie mais générant peu d'activité à court terme. Ainsi, les entreprises du Concours créées en 2000 ont généré en 2010 un chiffre d'affaires moyen de 414 k€ (tableau 3). À l'opposé, le chiffre d'affaires moyen des entreprises créées en 2010 n'atteint que 34 k€. Une entreprise créée en 1999 a généré en 2010 un chiffre d'affaires de 34 713 k€, montant tout à fait significatif. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises du Concours n'a pas progressé entre 2010 et 2011, stagnant à 213 k€.

Les régions Île-de-France et Rhône-Alpes ont un fort potentiel de création de richesse issue de la R&D. En 2010, sur 100 € de chiffre d'affaires réalisés par l'ensemble des entreprises issues du Concours, ces deux régions représentent 35 € de chiffre d'affaires, soit plus d'un tiers de la richesse nationale créée, même si l'effet volume des entreprises créées dans ces deux régions est à prendre en compte. Il est à noter que les entreprises de Rhône-Alpes ont augmenté leur chiffre d'affaires de 21,5 % entre 2009 et 2010.

Par ailleurs, d'autres régions sont caractérisées par la capacité de leurs entreprises à dégager un chiffre d'affaires moyen supérieur à la moyenne (213 k€) qui démontre la forte valeur ajoutée de leurs technologies. Ces régions sont Aquitaine, Auvergne, Midi-Pyrénées, Nord-Pas-de-Calais et Pays de la Loire.

POUR EN SAVOIR + rendez-vous sur la version interactive

Tableau 3 – Chiffre d'affaires des entreprises issues du Concours

Année de création	2009			2010p		
	Nombre d'entreprises renseignées	CA total (en k€)	CA moyen (en k€)	Nombre d'entreprises renseignées	CA total (en k€)	CA moyen (en k€)
1999	14	4 760	340	10	2 553	255
2000	35	14 639	418	34	14 074	414
2001	39	12 894	331	35	13 564	388
2002	44	11 795	268	38	9 744	256
2003	64	17 247	269	55	14 151	257
2004	61	13 253	217	51	13 473	264
2005	65	15 805	243	53	13 432	253
2006	56	11 601	207	49	9 665	197
2007	82	9 673	118	74	14 168	191
2008	65	4 232	65	53	4 793	90
2009	29	2 070	71	67	6 574	98
2010	nd	nd	nd	32	1 103	34
Total	**554**	**117 969**	**213**	**551**	**117 294**	**213**

p : *données provisoires.*
nd : non disponible.
Source : DIANE. Retraitement MESR-DGRI-C2/C3.

Évolution des effectifs

Les effectifs moyens des entreprises issues du Concours augmentent de 60 % sur la période 2009-2010. En moyenne, les entreprises emploient 8 salariés fin 2010, en augmentation de 3 salariés par rapport à 2009. Les 24 entreprises créées en 1999, ont, en 2010, 541 salariés, soit 23 salariés en moyenne (tableau 4).

Il est à noter qu'une entreprise du Concours créée en 1999 comptait, fin 2010, 120 salariés.

Si le chiffre d'affaires des jeunes entreprises issues du Concours ou des incubateurs, au mieux, stagne entre 2009 et 2010, elles ont, contre toute attente, fortement embauché sur la même période (+ 3 salariés en moyenne).

TABLEAU 4 – Effectif des entreprises issues du Concours

Année de création	2009			2010p		
	Nombre d'entreprises renseignées	Effectif	Effectif moyen	Nombre d'entreprises renseignées	Effectif	Effectif moyen
1999	26	290	11	24	541	23
2000	60	550	9	52	644	12
2001	49	277	6	42	341	8
2002	51	233	5	46	370	8
2003	72	400	6	61	468	8
2004	69	432	6	59	553	9
2005	67	275	4	54	340	6
2006	58	177	3	40	167	4
2007	79	206	3	45	313	7
2008	58	149	3	25	169	7
2009	27	21	1	30	130	4
2010	nd	nd	nd	13	27	2
Total	**616**	**3010**	**5**	**491**	**4063**	**8**

p : *données provisoires.*
nd : non disponible.
Source : DIANE. Retraitement MESR-DGRI-C2/C3.

6.4. OÙ EN SONT LES ENTREPRISES INCUBÉES À FIN 2011 ?

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Évolution du chiffre d'affaires

Les entreprises créées en 2000 connaissent un bon développement puisqu'elles ont généré en 2010 un chiffre d'affaires moyen s'élevant à 404 k€, montant tout à fait significatif. À l'opposé, le chiffre d'affaires moyen des entreprises créées en 2009 n'atteint que 163 k€ (tableau 5). Avec 17,7 M€ de chiffre d'affaires, l'entreprise qui réalise le chiffre d'affaires le plus élevé en 2010 a été créée en 2005.

De même que pour le Concours, 35 % du chiffre d'affaires total réalisé en 2010 par les entreprises issues des incubateurs proviennent des nouvelles entreprises implantées en Île-de-France et Rhône-Alpes. Par ailleurs, neuf régions se caractérisent par une capacité de leurs entreprises à dégager, en 2010, un chiffre d'affaires moyen supérieur à la moyenne d'ensemble (194 k€). Ces régions sont : Alsace, Auvergne, Bretagne, Haute-Normandie, Midi-Pyrénées, Nord - Pas-de-Calais, Pays de la Loire, Poitou-Charentes et Rhône-Alpes.

TABLEAU 5 – Chiffre d'affaires des entreprises issues des incubateurs publics

Année de création	2009			2010		
	Nombre d'entreprises renseignées	CA total (en k€)	CA moyen (en k€)	Nombre d'entreprises renseignées	CA total (en k€)	CA moyen (en k€)
2000	26	10 417	401	20	8 077	404
2001	50	13 752	275	41	11 693	285
2002	42	8 791	209	36	6 770	188
2003	84	20 942	249	69	16 959	246
2004	76	17 391	229	52	13 506	260
2005	101	19 690	195	83	20 315	245
2006	97	18 008	186	70	12 726	182
2007	145	16 445	113	115	17 617	153
2008	152	11 260	74	118	10 727	91
2009	58	3 600	62	44	7 166	163
2010	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Total	**831**	**140 296**	**169**	**648**	**125 556**	**194**

nd : non disponible.
Source : DIANE. Retraitement MESR-DGRI-C2/C3.

Évolution des effectifs moyens

Les effectifs moyens au sein des entreprises issues des incubateurs augmentent sur la période 2009-2010 de 75 %. En moyenne, les entreprises emploient 7 salariés fin 2010, en augmentation de 3 salariés par rapport à 2009 (tableau 6). L'entreprise ayant le plus de salariés (89 salariés) a été créée en 2003.

TABLEAU 6 - Effectif des entreprises issues des incubateurs publics

Année de création	2009			2010		
	Nombre d'entreprises renseignées	Effectif	Effectif moyen	Nombre d'entreprises renseignées	Effectif	Effectif moyen
1999	35	223	6	28	287	10
2000	61	280	5	44	290	7
2001	54	326	6	42	400	10
2002	96	516	5	77	637	8
2003	81	470	6	52	483	9
2004	111	518	5	82	718	9
2005	101	331	3	66	388	6
2006	135	337	2	72	408	6
2007	140	169	1	65	278	4
2008	50	48	1	29	99	3
2009	1	0	0	1	5	5
2010	1	0	0	nd	nd	nd
Total	**866**	**3 218**	**4**	**558**	**3 993**	**7**

nd : non disponible.
Source : DIANE. Retraitement MESR-DGRI-C2/C3.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

La population analysée est celle des entreprises créées par les lauréats du Concours national d'aide à la création d'entreprises innovantes et/ou issues des incubateurs publics, deux des mesures publiques mises en place à compter de 1999 par la Loi sur l'innovation et la recherche.

Cette analyse couvre la période 1999-2011, sachant que le nombre de créations pour 2011 est provisoire ; les lauréats du Concours 2011 ont en effet la possibilité de créer leur entreprise jusqu'à fin 2012, pour bénéficier de la subvention liée au projet lauréat.

DÉFINITIONS

Domaine technologique : il représente le cœur de compétence technologique de l'entreprise créée sur lequel repose sa compétitivité future. Il est par conséquent différent du secteur d'application de l'innovation ou du code d'activité NAF de l'entreprise.

Pérennité / Défaillance d'entreprise : « Les défaillances d'entreprises couvrent l'ensemble des jugements prononçant, soit l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire, soit directement la liquidation judiciaire. Elles ne tiennent pas compte de l'issue des procédures : liquidation ou redressement par continuation ou reprise » (INSEE, mai 2009).

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

BIBLIOGRAPHIE

INSEE (2009). « Défaillance d'entreprises », *INSEE Conjoncture, Informations Rapides*, n° 146, 28 mai 2009.

POUR ALLER PLUS LOIN...

7. LES JEI EN 2011 : UNE STABILISATION DANS UN CONTEXTE MOUVEMENTÉ

| Sébastien Hallépée
Ministère du Redressement productif
DGCIS, sous-direction de la Prospective, des Études économiques et de l'Évaluation

7.1. Panorama général des JEI en 2011
p. 250

7.2. Première génération de JEI, des entreprises déjà matures qui ont poursuivi une croissance forte
p. 253

7.3. Les JEI des générations suivantes augmentent rapidement leurs effectifs mais tardent à être rentables
p. 254

7.4. Entre 2004 et 2009, le dispositif aurait préservé 4 600 emplois et créé près de 12 000 emplois
p. 254

MOTS CLÉS
JEUNE ENTREPRISE INNOVANTE, JEI, INCITATION FISCALE, INNOVATION, CRÉATION D'ENTREPRISE INNOVANTE, ENTREPRISE INNOVANTE.

Le dispositif Jeunes Entreprises Innovantes (JEI) est l'un des instruments de politique économique mis en place ces dernières années pour soutenir l'effort d'innovation des entreprises. De moindre ampleur que le Crédit d'Impôt Recherche (CIR) ou la politique des pôles de compétitivité, il vise à favoriser le développement d'un réseau de jeunes entreprises dynamiques et compétitives.

Depuis sa mise en place en 2004, près de 5 200 entreprises ont bénéficié de 820 M€ d'exonérations sociales et plus de 90 M€ d'exonérations fiscales. En 2011, 2 800 entreprises relevaient du statut de JEI. Les exonérations de nature sociale et fiscale ont atteint respectivement 89 M€ et 20 M€.

Quatre années après leur entrée dans le dispositif, les JEI de la première génération embauchent bien davantage que des entreprises analogues et dégagent une activité plus importante, même si, dans le temps, elles demeurent déficitaires.

5 200

entreprises ont bénéficié du statut JEI entre 2004 et 2011.

7.1. PANORAMA GÉNÉRAL DES JEI EN 2011

Avec en moyenne 600 nouveaux bénéficiaires par an, le dispositif JEI a un taux de renouvellement naturellement élevé.

Le nombre de JEI se stabilise en 2011

Le dispositif JEI semble avoir atteint une phase de maturité. Pour la première année depuis sa mise en place en 2004, le nombre de bénéficiaires du dispositif* est resté stable en 2011 (graphique 1). Auparavant, la croissance du nombre de JEI était continue, leur nombre passant de 1 300 en 2004 à près de 2 800 en 2010.

Destiné aux entreprises de moins de 8 ans, le dispositif JEI connaît naturellement un renouvellement important de ses bénéficiaires. Les entrantes dans le dispositif représentent à elles seules 21 % des JEI alors que seules 27 % des JEI étaient présentes dans le dispositif depuis au moins 4 ans. Les entreprises sont ainsi dans le dispositif depuis 3 ans et 4 mois en moyenne. L'âge moyen des bénéficiaires du dispositif JEI est de 4 ans et un mois, il est stable depuis 2007.

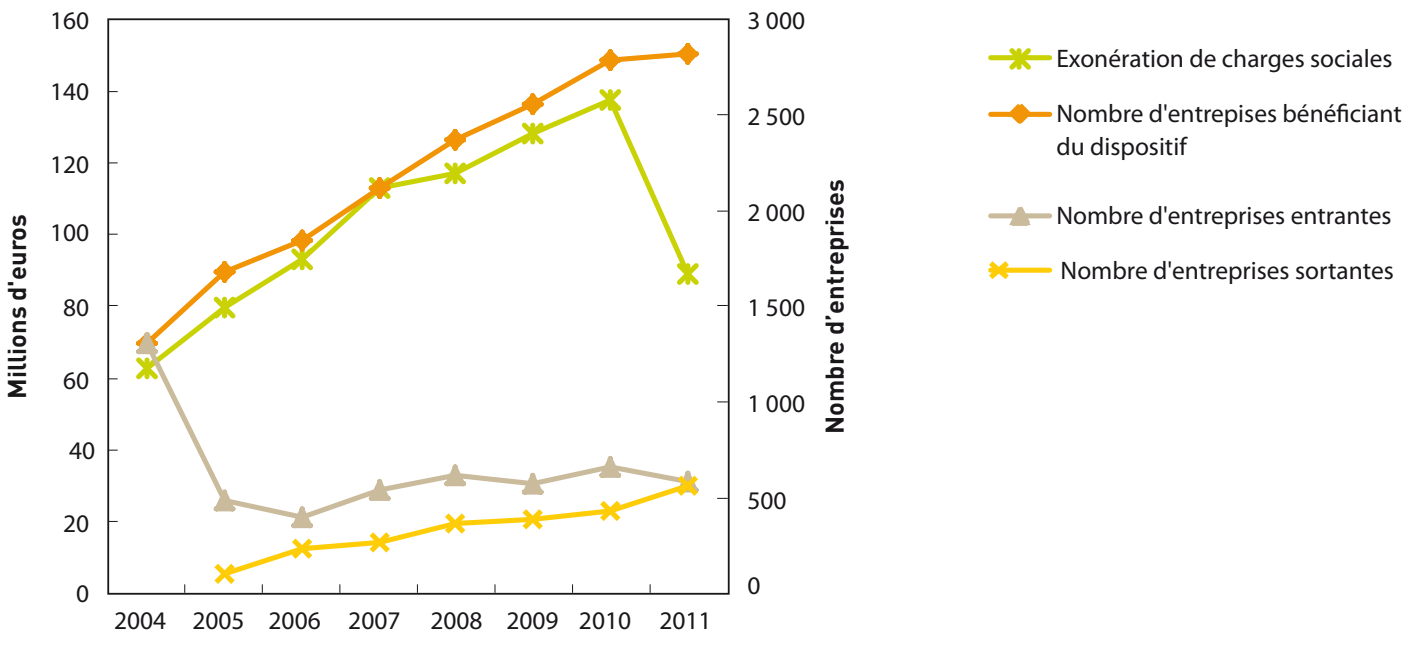
Des entrantes plus jeunes

Depuis 2008, près de 600 entreprises rentrent chaque année dans la mesure JEI. Avec 578 nouveaux bénéficiaires du dispositif en 2011, leur nombre est légèrement inférieur à la moyenne de ces quatre dernières années (tableau 1).

Néanmoins, celles-ci se démarquent par une arrivée massive d'entreprises de moins de 2 ans qui représentent plus de 4 entrantes sur 5, contre 3 en moyenne auparavant.

À l'opposé, les sorties du dispositif connaissent une croissance continue depuis 2004 et ont presque atteint le nombre des entrantes en 2011. Ceci marque sans doute une maturité de la mesure qui est dans sa huitième année d'existence, soit l'âge limite d'une JEI. En effet, le passage des 8 ans demeure la principale raison de sortie du dispositif et concerne plus de la moitié des sortantes du dispositif en 2011 (tableau 1). La crise et l'instabilité législative du dispositif ne semblent donc pas avoir eu un impact trop important sur les sorties du dispositif.

GRAPHIQUE 1 – Entrées et sorties dans le dispositif JEI



Sources : ACOSS 2012 ; SIRENE 2012.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

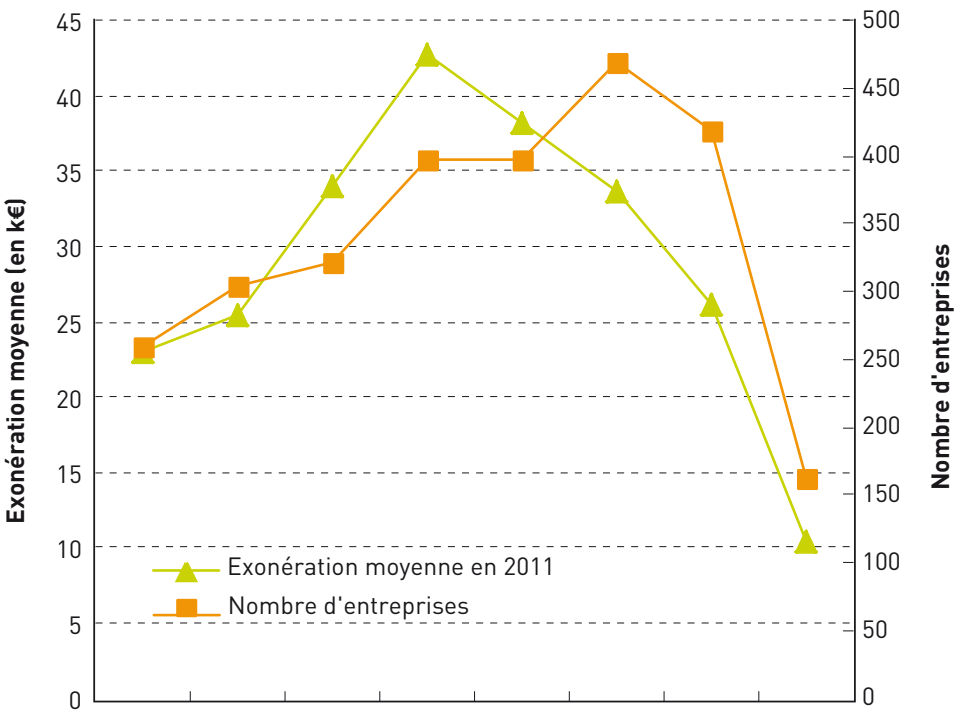
Baisse du montant d'exonération des charges sociales en 2011

En 2011, les JEI ont été exonérées de 89 M€ de charges sociales*. Ceci représente une baisse importante par rapport à 2010 en raison de la réforme du dispositif qui a introduit des plafonnements et une dégressivité des exonérations en fonction de l'âge à partir de 2011. Jusqu'en 2010, ce montant était très fortement lié à la taille de l'entreprise et, fait corrélatif, à son âge. Depuis 2011, la croissance des exonérations en fonction de l'âge est toujours vraie pour les 5 premières années de présence dans le dispositif, mais la dégressivité des exonérations dont peuvent bénéficier les entreprises les plus anciennes renverse la tendance (graphique 2).

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

GRAPHIQUE 2 – Exonération moyenne selon l'âge des bénéficiaires du dispositif JEI en 2011



Sources : ACOSS 2012 ; SIRENE 2012.

TABLEAU 1 – Profil des entrées et des sorties du dispositif JEI en 2011

Année de bénéfice du dispositif JEI	Nombre d'entreprises entrantes	dont moins de 2 ans	dont plus de 4 ans	Nombre d'entreprises sortantes	dont plus de 8 ans
2004	1 307	428	478	-	-
2005	486	258	102	101	34
2006	399	247	63	232	75
2007	538	287	103	268	115
2008	620	351	94	365	202
2009	576	351	70	381	220
2010	658	437	83	428	203
2011	578	474	58	561	290

Sources : ACOSS 2012 ; SIRENE 2012.

Des entreprises avec une forte activité, y compris à l'international, mais qui restent déficitaires dans le temps.

Des JEI concentrées dans les TIC et les activités scientifiques et techniques

Le secteur des services aux entreprises (informatique, activités scientifiques et techniques) concentre la majeure partie des entreprises du dispositif. Cette position s'est même renforcée au cours de la période puisque ce secteur regroupait 81 % des JEI en 2004 et 86 % en 2011.

Plus de la moitié de ces JEI de services développent des activités liées à l'informatique (programmation, conseil, édition de logiciel…). L'autre moitié participe à des activités scientifiques et techniques (soit 40 % du nombre total de JEI) ou des services administratifs et de soutien.

En revanche, le secteur industriel représente à peine plus de 10 % des JEI. On y retrouve plutôt les industries relatives à l'électrique, l'électronique ou la pharmacie. Ces secteurs sont les débouchés naturels des JEI de services scientifiques et techniques.

D'un point de vue géographique, les JEI sont également très concentrées, puisque 70 % des salariés des JEI travaillent dans des établissements situés en Île-de-France, en Rhône-Alpes et en Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Près de la moitié des JEI exporte

Les JEI sont majoritairement de petites structures de moins d'une dizaine de salariés.

Ces entreprises traversent une phase de développement assez difficile. En effet, dans les premiers temps, elles développent une activité qui doit être amortie sur le long terme. Si une très large majorité des JEI dégage du chiffre d'affaires (CA) et une valeur ajoutée (VA) positive, leur situation financière reste pourtant difficile. Une minorité de JEI (42 %) tire des bénéfices de ses activités. Le déficit moyen s'élève à 130 k€ par entreprise (tableau 2). Ce sont surtout les entreprises qui emploient le plus qui affichent les déficits les plus importants car elles ont fortement développé leurs embauches avant que leurs ventes ne suivent. Elles ont voulu profiter d'un coût du travail réduit pour une partie des salariés, permis par le statut de JEI, pour investir dans le capital humain.

En effet, le premier poste de dépenses des JEI concerne les coûts liés aux salaires qui représentent près de la moitié des charges auxquelles les JEI doivent faire face. Le statut de JEI permet de réduire ce coût de près de 10 %.

Ces embauches importantes de personnels très qualifiés et rattachés aux activités d'innovation sont doublées d'investissement continu malgré un résultat comptable négatif. Les JEI ont investi en 2010 une somme dépassant le quart de leur chiffre d'affaires.

TABLEAU 2 – Quelques données comptables sur les JEI en 2010

	Moyenne	Médiane
Effectifs	6,6	4
Chiffre d'affaires (k€)	584	177
Exportations (k€)	170	0
Valeur ajoutée (k€)	227	97
Excédent brut d'exploitation (k€)	- 133	- 26
Fonds propres (k€)	567	100
Investissement (k€)	151	10

Sources : ACOSS ; FARE ; INSEE 2010.

Majoritairement dans les services et notamment l'informatique, les investissements des JEI recouvrent naturellement principalement l'achat de licences sur les logiciels ou les brevets.

Toutefois, en 2010, les JEI disposent de fonds propres relativement réduits, correspondant en moyenne au montant de leur chiffre d'affaires. De plus, ces fonds propres sont plus faibles pour les plus petites JEI, même rapportés à leurs ventes.

Ainsi, les JEI affichent une croissance importante qui se poursuit lorsqu'elles sortent du dispositif. Ces efforts ont engendré une forte croissance de leur productivité sur la période 2004-2009. Alors que la moitié des entreprises réalisait une valeur ajoutée de plus de 24 k€ par salarié, ce montant est monté à près de 50 k€ en 2009 dans une période où leurs embauches ont pourtant été soutenues.

Cette productivité importante permet à de nombreuses JEI de se tourner vers l'exportation. Ainsi, au sein de la première génération de JEI, plus de la moitié ont exporté en 2009. Les JEI n'attendent pas forcément d'être développées pour exporter, puisque qu'en 2010, 45 % des JEI exportent. Ces exportations représentent 29 % de leurs ventes.

7.2. PREMIÈRE GÉNÉRATION DE JEI, DES ENTREPRISES DÉJÀ MATURES QUI ONT POURSUIVI UNE CROISSANCE FORTE

Avant leur entrée dans le dispositif, les JEI de la génération 2004 (c'est-à-dire entrées dans le dispositif en 2004) ont un chiffre d'affaires moyen très inférieur à celui des entreprises comparables (même âge, même secteur, même effectif un an avant l'entrée dans le dispositif). Cinq ans après, en 2009, leur chiffre d'affaires a quasiment rattrapé celui de leurs homologues non JEI (graphique 3).

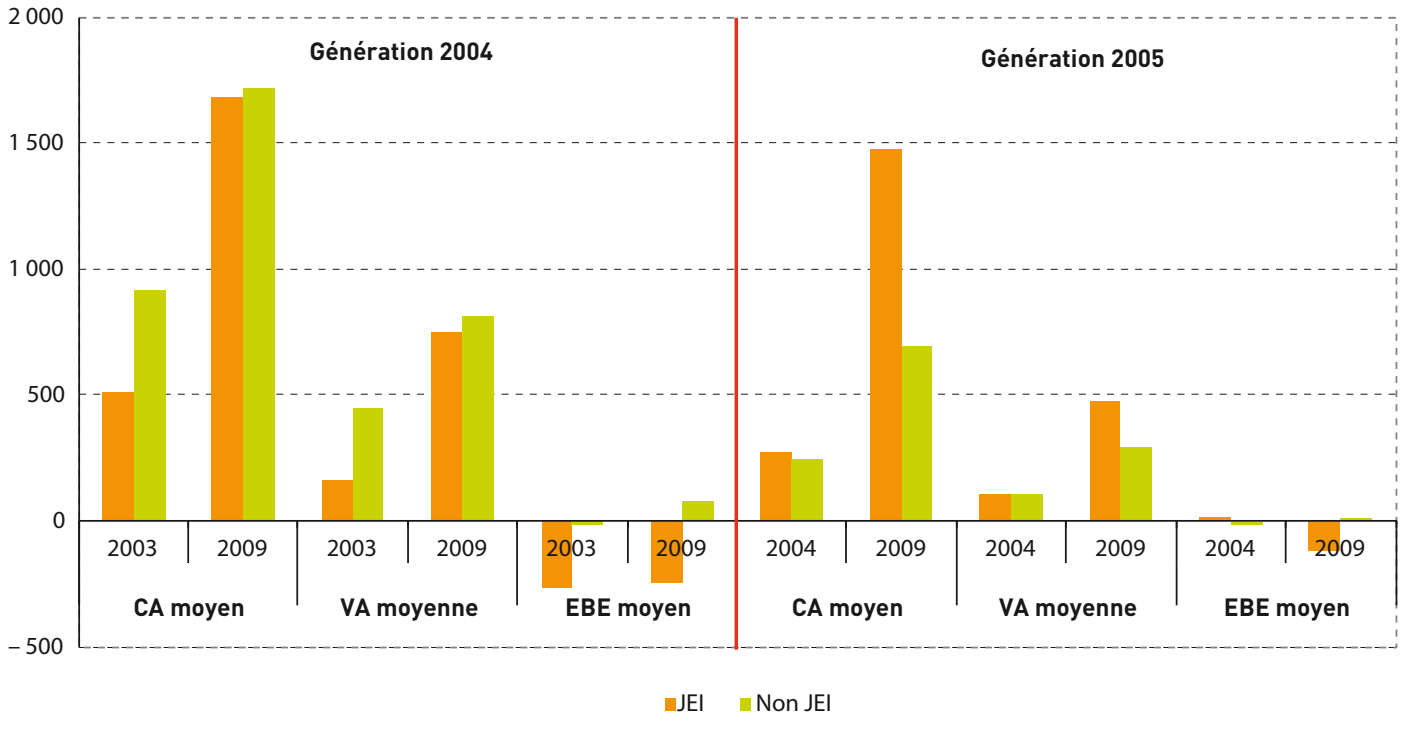
De même en ce qui concerne la valeur ajoutée, elle est en 2003 deux fois moindre pour les JEI mais elle en devient proche en 2009. En termes de bénéfices (excédent brut d'exploitation - EBE), les JEI tendent à maîtriser leur déficit, initialement très fort, tandis que leurs homologues passent d'un faible déficit à un faible bénéfice.

Au final, les JEI rattrapent leurs homologues en termes de valeur ajoutée et de chiffre d'affaires, mais restent en moyenne en déficit. Ce déficit moyen persiste au cours du temps.

45%

des JEI sont exportatrices en 2010.

GRAPHIQUE 3 – Évolution comparée des résultats des deux premières générations de JEI et d'entreprises analogues (en k€)



Sources : ACOSS 2004-2010 ; données fiscales (FICUS, FARE) ; INSEE 2003-2009.

7.3. LES JEI DES GÉNÉRATIONS SUIVANTES AUGMENTENT RAPIDEMENT LEURS EFFECTIFS MAIS TARDENT À ÊTRE RENTABLES

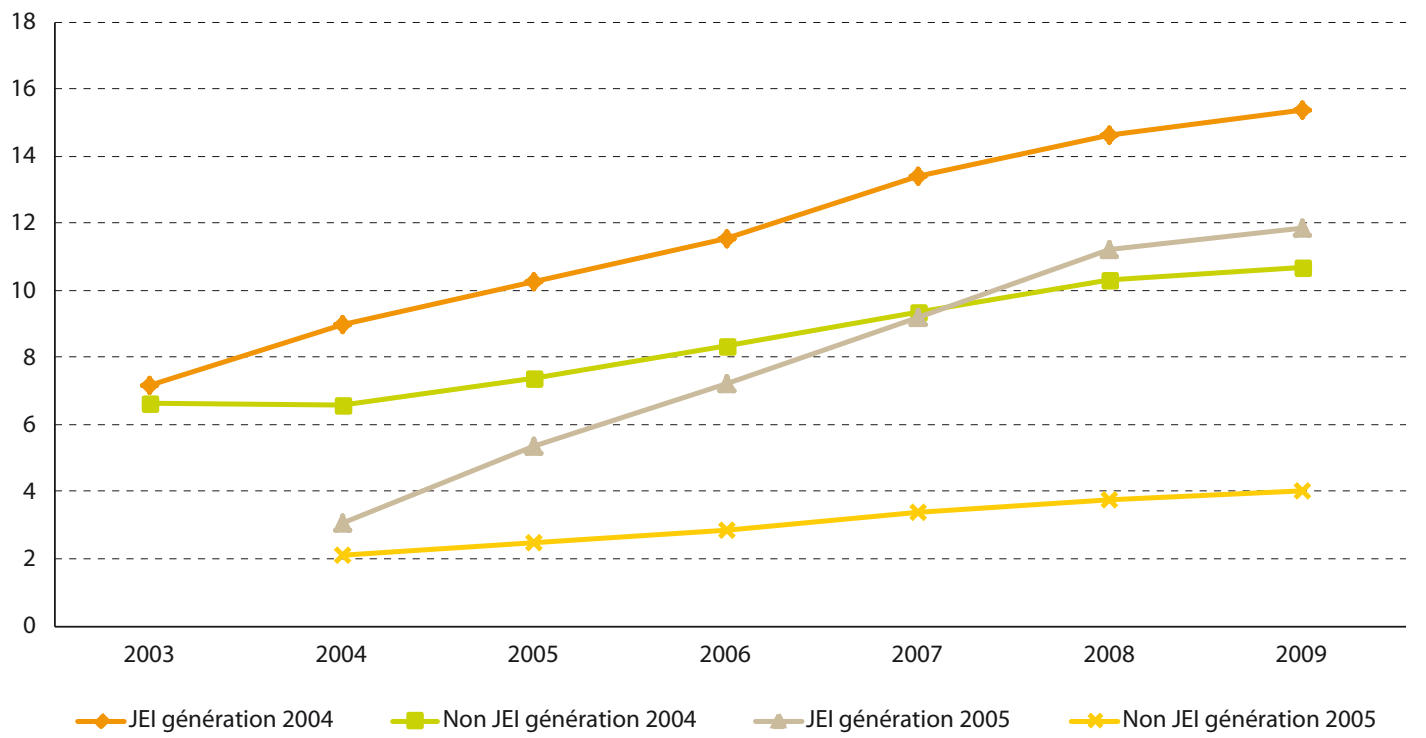
Les JEI entrées dans le dispositif en 2005 ont connu une croissance moyenne de leurs ventes plus forte que leurs homologues non JEI. Entre 2004 et 2009, ces deux populations sont en forte croissance, mais celle-ci est près de deux fois plus rapide pour les JEI (graphique 3).

Les différentiels de croissance de la valeur ajoutée et de l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) sont cependant moins marqués. En effet, la valeur ajoutée progresse moins vite que le chiffre d'affaires pour les JEI, alors que le rythme de croissance de ces deux grandeurs est le même pour les entreprises non JEI similaires. En revanche, si l'EBE des entreprises analogues aux JEI est stable sur la période, il devient en moyenne négatif chez les JEI.

7.4. ENTRE 2004 ET 2009, LE DISPOSITIF AURAIT PRÉSERVÉ 4 600 EMPLOIS ET CRÉÉ PRÈS DE 12 000 EMPLOIS

Les entreprises qui ont bénéficié du dispositif JEI se démarquent surtout par un niveau d'emploi bien plus important. Les JEI de la génération 2004, qui avaient un effectif équivalent aux entreprises semblables non JEI, ont après cinq ans un effectif moyen largement supérieur, montrant l'intensité en main-d'œuvre de l'innovation. En moyenne, entre 2003 et 2009, ces JEI sont passées de 7,2 à 15,3 salariés, tandis que les entreprises comparables ne sont passées que de 6,6 à 10,6 salariés (graphique 4). La génération 2005 se caractérise, elle aussi, par un niveau de recrutement bien plus important que celui de leurs homologues : 1,75 emploi supplémentaire en moyenne chez les JEI contre 0,38 pour les non JEI. Ceci est un signe que la mesure JEI a un effet positif sur la politique de recrutement de ces jeunes sociétés, même si cela semble être préjudiciable, pour le moment, à leur rentabilité.

GRAPHIQUE 4 – Évolution comparée de l'emploi des JEI des deux premières générations et d'entreprises analogues



Sources : ACOSS 2004-2011; données sociales (CLAP) ; INSEE 2003-2009.

Cet écart en matière d'emplois entre les JEI et leurs homologues s'explique par une mortalité plus faible des JEI et un niveau de recrutement plus important.

Le différentiel de mortalité a permis de préserver les emplois des entreprises qui ont pu continuer leur activité grâce au dispositif. Pour la première génération, cet écart s'élève à près de 15 points de taux de survie supplémentaires entre 2003 et 2008. Le dispositif JEI a alors contribué à la survie de près de 200 entreprises (sur les 1 300 entrées en 2004), ce qui a préservé près de 2 000 emplois sur la période 2004-2009. Pour les mêmes raisons, les JEI des générations suivantes ont préservé 2 800 emplois sur la période 2005-2009.

Par ailleurs, les entreprises bénéficiant du dispositif ont un coût du travail plus faible que leurs homologues, créant ainsi une dynamique d'embauche bien plus importante chez les JEI. Les JEI entrées dans le dispositif en 2004 ont davantage augmenté leur niveau d'emploi que leurs consœurs, en particulier dès la première année dans le dispositif avec une embauche de 2 salariés supplémentaires. Ce résultat peut s'expliquer par le fait que les JEI de 2004 avaient déjà une certaine ancienneté et des projets sans doute bien définis. Sur la période 2004-2009, la mesure les a ainsi incitées à créer 4 500 emplois de plus que les entreprises ne bénéficiant pas des exonérations. Pour les générations suivantes, l'effet sur la création d'emplois ne se fait vraiment sentir qu'à partir de l'année qui suit l'entrée dans le dispositif. En revanche, le niveau d'emploi étant au départ plus faible que celui des non JEI, le rythme de recrutement des JEI s'accélère bien plus que celui de leurs homologues. Sur la période 2005-2009, les JEI des générations suivantes ont ainsi créé 7 200 emplois de plus que leurs homologues.

Le dispositif JEI a un impact élevé sur l'emploi des entreprises innovantes, même si, de fait, il a un effet négatif sur leur rentabilité.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises ayant bénéficié du dispositif JEI sur la période 2004-2011, identifiées à partir des bases de données de l'ACOSS.

DÉFINITIONS

Entreprises éligibles au statut JEI : sont éligibles à ce dispositif les entreprises qui remplissent simultanément les cinq conditions suivantes :
– être une PME (employer moins de 250 personnes – nombre de salariés moyen annuel –, avoir un chiffre d'affaires d'au plus 50 M€ ou un total de bilan d'au plus 43 M€) ;
– avoir été créée depuis moins de 8 ans ;
– avoir réalisé au cours de l'exercice des dépenses de recherche représentant plus de 15 % des charges totales ;
– être détenue à plus de 50 % par des personnes physiques, une PME elle-même détenue à plus de 50 % par des personnes physiques, des sociétés de capital-risque, des fonds communs de placement à risque, des sociétés de développement régional, des sociétés financières d'innovation ou des sociétés unipersonnelles d'investissement à risque, à la condition qu'il n'existe pas de lien de dépendance entre la JEI et ces sociétés ou fonds, par des associations ou fondations reconnues d'utilité publique à caractère scientifique ou des établissements publics de recherche et d'enseignement ou leurs filiales ;
– ne pas avoir été créée dans le cadre d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension d'activités préexistantes ou d'une reprise de telles activités.

Exonérations sociales et fiscales : institué en 2004, le dispositif JEI ouvre droit, pour les entreprises bénéficiaires, à des réductions d'impôts et de charges sociales sur les emplois hautement qualifiés, notamment les ingénieurs et les chercheurs :
– exonération temporaire d'impôt sur les bénéfices, exonération d'imposition forfaitaire le cas échéant, exonération de taxes locales sur délibération des collectivités territoriales ;
– exonération des cotisations sociales patronales de Sécurité sociale (cotisations versées au titre des assurances sociales, des allocations familiales, des accidents du travail et des maladies professionnelles). Les emplois concernés correspondent aux salariés de l'entreprise participant à l'activité de recherche : chercheurs, techniciens, gestionnaires de projet de recherche et de développement, juristes chargés de la protection industrielle et des accords de technologie, personnes chargées des tests pré-concurrentiels.

Établissement : l'établissement est une unité de production géographiquement individualisée, mais juridiquement dépendante de l'entreprise (INSEE).

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

POUR ALLER PLUS LOIN...

8. LES PME FRANÇAISES DANS L'EUROPE DE L'INNOVATION

| Laurence Tassone
OSEO

8.1. Des points faibles chez les entreprises... p. 258

8.2. ...Mais des efforts avérés sur les dernières années p. 260

8.3. De bonnes performances pour les PME françaises dans le 7e PCRDT p. 263

MOTS CLÉS

INNOVATION, R&D, PERFORMANCE INNOVATION, UNION EUROPÉENNE, PCRDT, EUROSTARS, HORIZON 2020.

En 2009, malgré la crise économique, la France et la Corée sont les seuls pays de l'OCDE parmi ceux qui investissent le plus en R&D à ne pas avoir connu un fléchissement des dépenses de R&D des entreprises (OCDE, 2012). Cette même année, l'indicateur global de performance innovation de la France, publié dans l'*Innovation Union Scoreboard* (IUS), dépasse celui de l'Union européenne à 27 (UE27). Depuis, il progresse chaque année en dépit d'un contexte économique incertain (Commission européenne, 2012a).

Depuis 2009, le niveau de performance innovation de la France dépasse celui de l'UE27 et continue de progresser en dépit de la crise économique mondiale.

Avec + 2,7 % de croissance annuelle moyenne, l'effort de la France en matière d'innovation sur les dernières années est très supérieur à celui des pays les plus performants. Une telle progression est également constatée dans les analyses de ce Rapport et de son édition précédente concernant les entreprises françaises qui ont bénéficié de différentes mesures de soutien à la R&D et l'innovation.

Toutefois, les atouts du système d'innovation français tiennent principalement à un niveau de formation élevé et une recherche de qualité. En revanche, diffusion technologique, propriété intellectuelle et propension des PME à innover demeurent toujours insuffisantes en comparaison des autres pays membres, et malgré des efforts avérés sur les dernières années.

8.1. DES POINTS FAIBLES CHEZ LES ENTREPRISES…

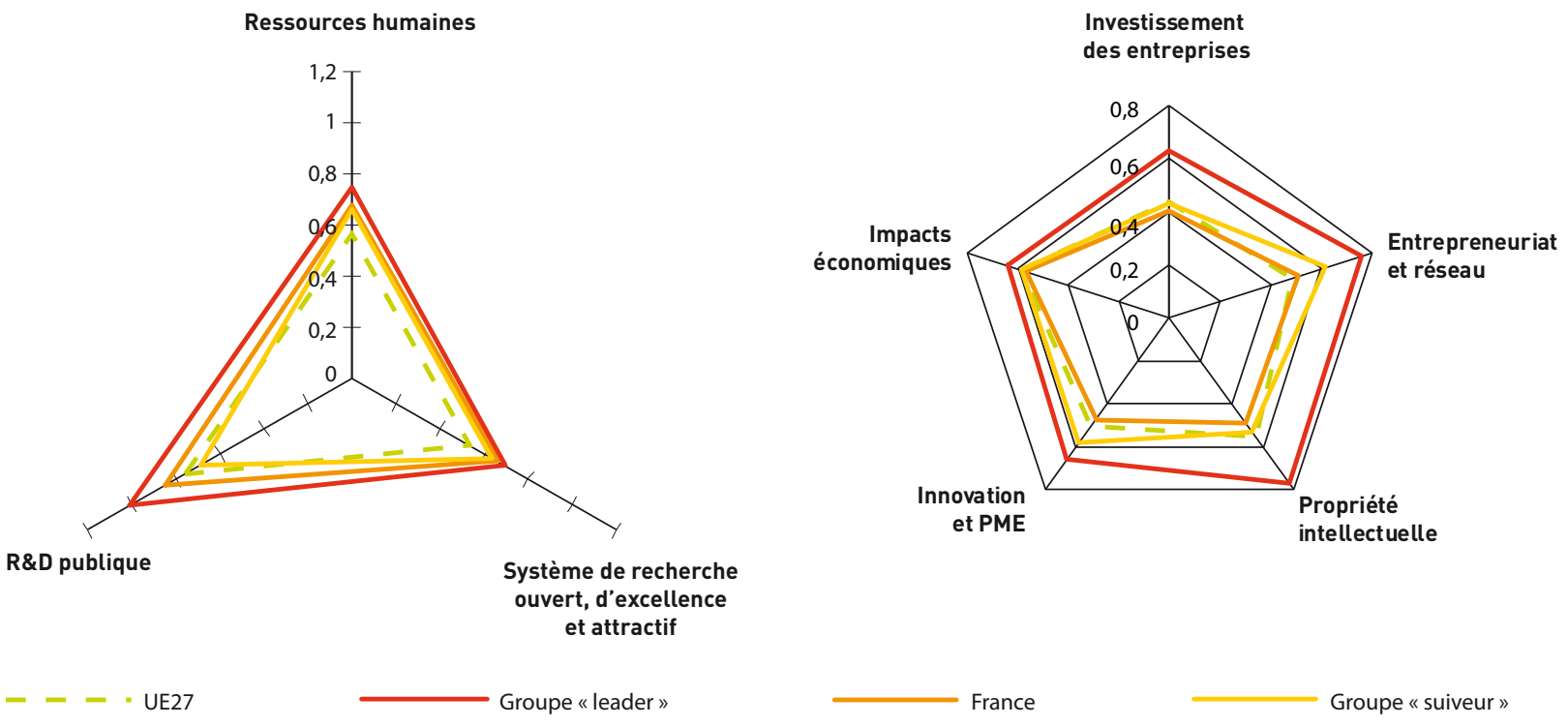
Comparés aux autres pays de l'UE27, les points forts du système d'innovation français reposent sur un capital humain de formation élevée (*cf.* l'axe « Ressources humaines » dans le graphique 1), une recherche ouverte, d'excellence et attractive, ainsi que sur un effort de R&D du secteur public élevé. La France se positionne de fait au-dessus de l'indicateur moyen de performance innovation* de l'UE27 et dans le peloton de tête des pays du groupe « suiveur* » qui comprend les dix États proches de la performance globale de l'UE27 (dont l'Irlande, les Pays-Bas, l'Autriche, le Royaume-Uni et la Belgique pour les pays de l'UE15). Sur les deux premiers indicateurs, elle fait même aussi bien que les quatre pays du groupe « leader* », constitué des trois pays nordiques et de l'Allemagne.

A contrario, les indicateurs relevant de l'activité d'innovation des entreprises françaises (dépenses de R&D et d'innovation, mode d'organisation, propriété intellectuelle, propension à innover, externalités) sont dans l'ensemble quelque peu en retrait par rapport à la moyenne de l'UE27 (graphique 1). Ils le sont davantage par rapport à ceux du groupe « suiveur », pointant sans conteste les faiblesses relatives du secteur privé français.

DES INNOVATIONS INTENSIVES EN R&D MAIS UNE DIFFUSION TECHNOLOGIQUE INSUFFISANTE

L'effort de R&D des entreprises françaises est réel laissant augurer des innovations à fort contenu technologique (*cf.* le thème « Investissement des

GRAPHIQUE 1 – Indicateur de performance innovation de la France pour 2011, selon les trois dimensions « publiques » et les cinq dimensions « entreprise »



Source : Commission européenne – *Innovation Union Scoreboard*.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

entreprises» dans le graphique 2). Avec un poids des dépenses de R&D dans le PIB de 1,39 %, il est le plus élevé du groupe «suiveur» après celui de l'Autriche. Il demeure toutefois très en deçà de celui du groupe «leader» qui est à 2,17 %.

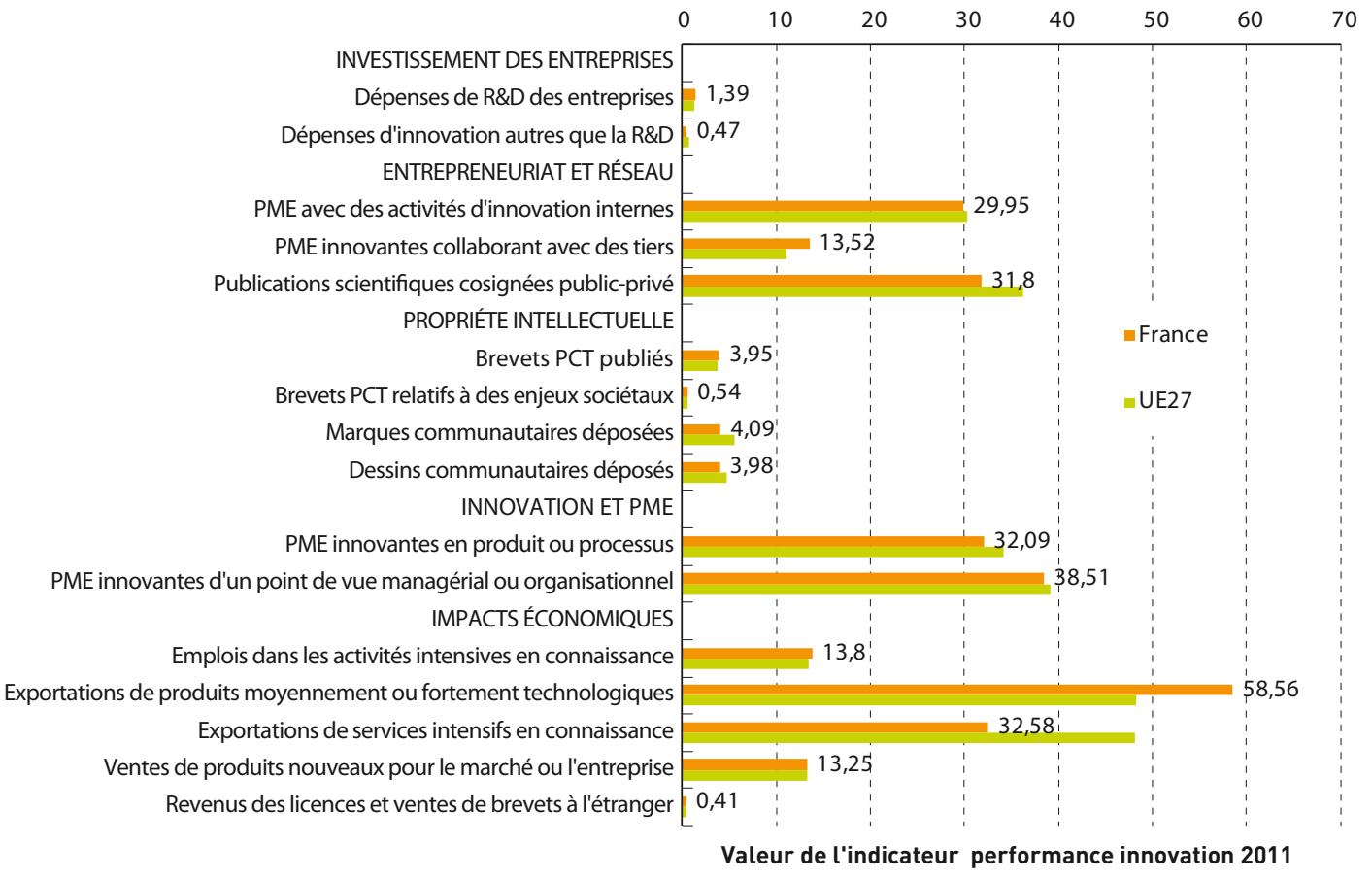
A contrario, la France présente un déficit d'activités d'innovation qui ne reposent pas sur la R&D : leur poids dans le chiffre d'affaires des entreprises est inférieur d'un tiers à la moyenne de l'UE27 (0,47 % contre 0,71 %). Par comparaison, il est de 0,88 % en Allemagne (0,68 % pour le groupe «leader»). Il traduit ainsi une appropriation plus faible des nouveautés technologiques par des tiers, et par conséquent une diffusion technologique naturelle insuffisante.

Un chiffre d'affaires innovant significatif mais moins d'innovations technologiques sur le marché

Les entreprises françaises tirent un avantage concurrentiel indéniable de leurs innovations. Elles représentent 13 % de leur chiffre d'affaires, soit autant que pour la PME européenne moyenne («Vente de produits nouveaux», graphique 2). Seules les entreprises allemandes, grecques, espagnoles et finlandaises font un peu mieux (16 % à 19 % de leur chiffre d'affaires).

Cette compétitivité liée à des innovations à contenu technologique élevé est nettement visible à l'international : la part des produits moyennement ou fortement technologiques* dans le total des exportations est supérieure à celle de l'UE27 et du groupe «leader» (60 % *vs* 50 %)[1].

GRAPHIQUE 2 – Niveau de performance innovation de la France en 2011, par indicateurs «entreprise»



Source : Commission européenne – *Innovation Union Scoreboard*.

1. La France exporte presque deux fois moins de prestations de services intensifs en connaissance*. Il est toutefois difficile de conclure sur le niveau de compétitivité des entreprises qui les fournissent car, en général de petite taille, la majorité pourrait préférer servir le marché domestique.

Cependant, si la PME* française n'est ni plus ni moins active que son homologue européenne pour mettre sur le marché des innovations (« Innovation et PME », graphique 2), l'écart avec le groupe « leader » est important : trois PME françaises sur dix sont innovantes en produit ou procédé, quatre sur dix dans les pays nordiques et cinq sur dix en Allemagne. Il est négligeable, voire en faveur de la France, pour les innovations managériales ou organisationnelles.

Une propension plus faible à internaliser les activités d'innovation mais plus forte à collaborer

Le comportement d'internalisation des activités d'innovation des PME françaises est similaire à celui de la PME européenne moyenne (« Entrepreneuriat et réseau », graphique 2). Il est toutefois moins développé au regard des autres PME de l'UE15 : si trois PME françaises sur dix exécutent tout ou partie de leur programme d'innovation au sein même de l'entreprise, cette proportion est en général supérieure dans le groupe « suiveur ». Elles sont quatre sur dix à le faire dans le groupe « leader », voire cinq sur dix en Allemagne. Les PME françaises sous-traiteraient ainsi davantage la réalisation de leur programme d'innovation.

De fait, elles ont un comportement beaucoup plus ouvert à la collaboration : 14 % ont monté des partenariats avec des laboratoires publics ou des entreprises ; 11 % pour l'UE27 et seulement 9 % pour l'Allemagne. La participation des PME françaises au programme spécifique « Coopération » du 7e Programme Cadre de R&D Technologique (PCRDT) confirme cette tendance : à fin 2011, la France atteint en effet l'objectif fixé par la Commission européenne d'un taux de participation des PME à hauteur de 15 % du montant total octroyé aux participants d'un pays et se place ainsi devant les pays du groupe « leader » (*cf. infra*, 8.3).

Un usage de la propriété intellectuelle en retrait

Malgré une activité de R&D intense et un avantage compétitif fondé sur leurs innovations, les comportements de protection et de gestion des actifs immatériels par d'autres voies que le secret ou l'avance technologique sont moins développés en France (« Propriété intellectuelle », graphique 2).

Concernant les brevets internationaux publiés par les entreprises auprès du *Patent Cooperation Treaty* (PCT), la France est au même niveau que l'UE27, mais elle est très en retrait par rapport aux pays du Nord de l'Europe, à l'Autriche et à l'Allemagne : pour 1 Md€ de PIB, 4 brevets sont publiés en France contre 9 en Finlande et en Suède, 7 au Danemark et en Allemagne et 6 aux Pays-Bas.

Quant au dépôt international de dessin et de marque, qui concerne davantage les services, la France est en retrait par rapport à la plupart des pays de l'UE15 ; peut-être en liaison avec la faiblesse des exportations françaises en matière de services intensifs en savoir (« Impacts économiques », graphique 2).

2,7%

de croissance annuelle moyenne de l'effort de R&D et d'innovation de la France sur 2006-2010.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

8.2. ...MAIS DES EFFORTS AVÉRÉS SUR LES DERNIÈRES ANNÉES

Avec + 2,7 % de croissance annuelle moyenne des indicateurs sur cinq ans (2006-2010 pour 2011), la France réalise depuis quelques années un effort soutenu et constant pour rattraper son retard tout en conservant les atouts de son système d'innovation.

Une progression constante des performances innovation de la France depuis 2006

Au regard de l'évolution de l'indicateur de performance innovation, le parcours de la France jusqu'à aujourd'hui se différencie, non pas par le point de démarrage de la croissance de l'indicateur qui se situe en 2007 pour tous les pays européens, mais par sa tendance dans le temps.

Si en 2007, tous les pays voient leur indicateur décoller, la France, quant à elle, progresse mais beaucoup moins fortement (graphique 3). Par la suite, le rythme de croissance annuelle n'est resté soutenu que pour la France, l'Autriche, l'Allemagne et la Finlande. À tel point que l'indicateur 2009 pour la France devient supérieur à celui de l'UE27 et que l'écart se creuse sur les années qui suivent. Ainsi, malgré la persistance de la crise, la performance innovation de la France continue-t-elle sur sa lancée, alors que celle de ces mêmes pays accuse un recul significatif.

Au final, la performance globale de la France a augmenté beaucoup plus que dans les autres pays, y compris ceux qui ont résisté au creux de la crise : + 2,7 % de croissance annuelle moyenne sur cinq ans contre + 2,4 % pour le groupe « suiveur » et + 1 % pour le groupe « leader », avec + 1,6 % pour l'Allemagne, et + 2 % pour la Finlande.

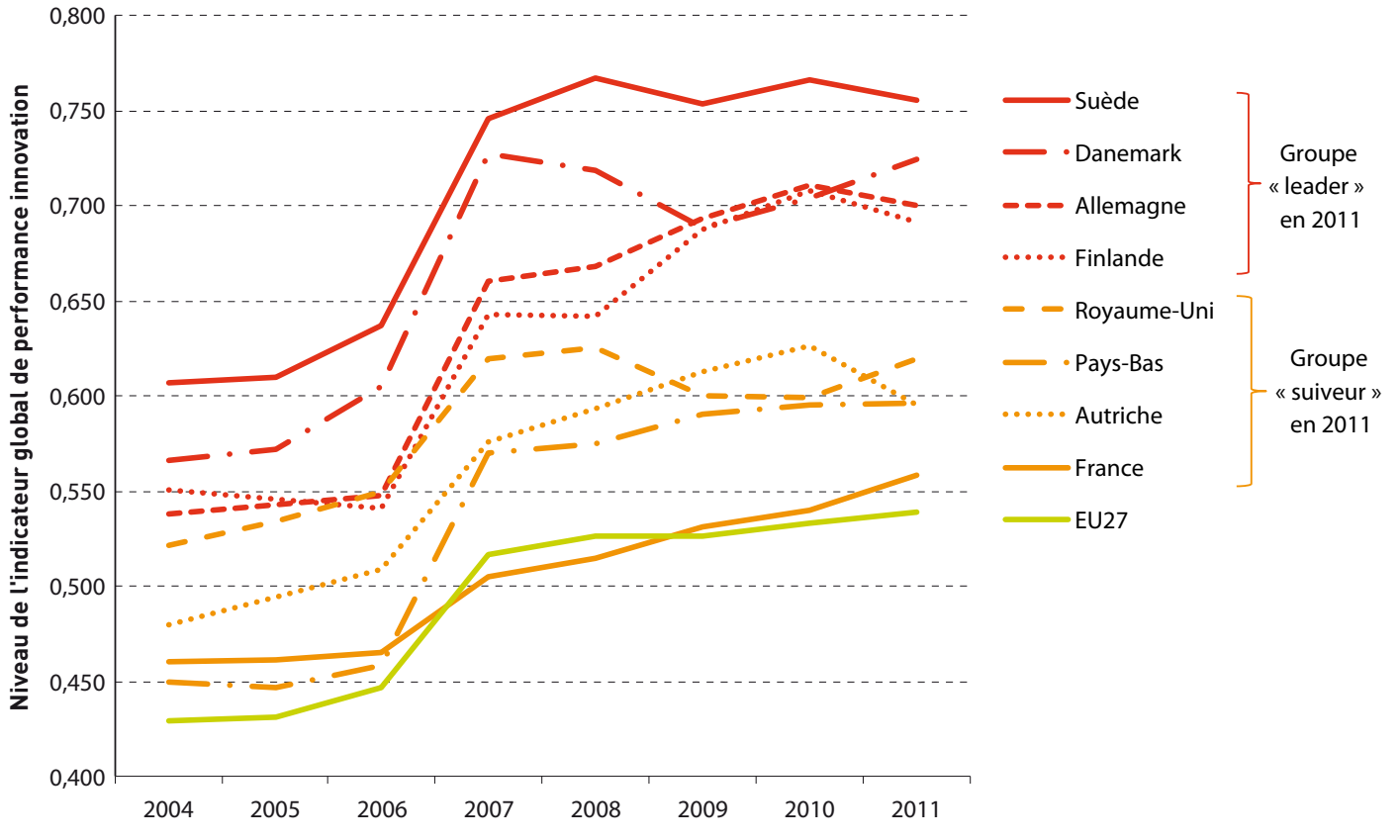
Un effort de rattrapage et de consolidation des acquis

Ce constat d'un effort soutenu et constant se vérifie tant en valeur absolue que relative, que ce soit comparativement à l'évolution moyenne des indicateurs de l'UE27 ou à celle des pays des groupes « leader » ou « suiveur » positionnés devant la France. Il est aussi général : les indicateurs progressent quasiment tous, y compris sur les points forts du système d'innovation français (graphique 4).

Les trois indicateurs dont la croissance est la plus remarquable concernent :
– les dépenses d'innovation autres que la R&D qui augmentent de 8,7 % par an, alors qu'elles sont en recul dans la plupart des pays de l'UE27, y compris dans les pays du groupe « leader » ;
– les marques déposées au niveau international, dont la hausse de 8,3 % montrerait un changement de comportement mais le retard notamment sur les pays « leaders » est difficile à combler puisqu'ils sont eux aussi en progression de 10 % dans ce domaine ;
– les exportations de services intensifs en savoir qui connaissent la plus forte croissance de toute l'UE27 (+ 12,8 %).

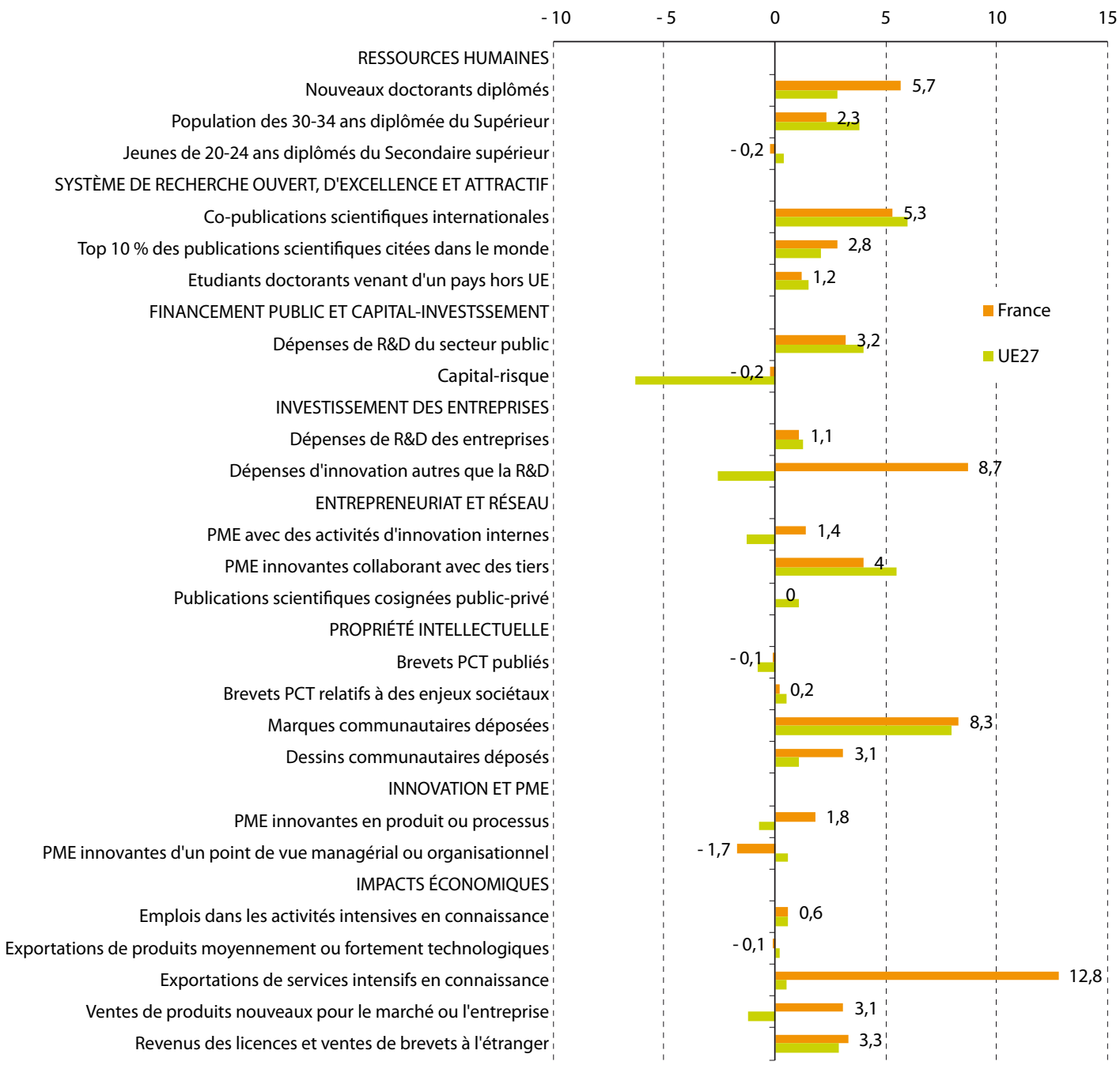
À noter également un poids des PME innovantes en produit et procédé croissant (+ 1,8 %) alors qu'elles sont de moins en moins nombreuses à innover dans l'UE27, et notamment dans trois des quatre pays du groupe « leader » (y compris en Allemagne) ; une tendance plus forte à internaliser tout ou partie des activités d'innovation, tout en maintenant une volonté de collaborer avec des tiers ; et une création d'entreprises innovantes qui, au regard du poids des investissements en capital-risque dans le PIB, est non seulement plus dynamique en France, mais résiste aussi beaucoup mieux à la crise que dans les autres pays de l'UE27.

GRAPHIQUE 3 – Évolution de l'indicateur global de performance innovation sur 2004-2011



Source : Commission européenne – *Innovation Union Scoreboard*.

GRAPHIQUE 4 – Variation de l'indicateur de performance innovation de la France, 2011 (en %)



Évolution de l'indicateur de performance innovation, 2011 (variation annuelle moyenne, 2006-2010)

Source : Commission européenne – *Innovation Union Scoreboard*.

8.3. DE BONNES PERFORMANCES POUR LES PME FRANÇAISES DANS LE 7E PCRDT

Un bilan de la participation des PME au 7e PCRDT sur la période 2007-2011 a été dressé par la Commission européenne (2012b) : sur les 20 100 participants aux quatre programmes spécifiques constituant le PCRDT (« Coopération », « Capacités », « Personnes » et « Idées »), près de la moitié sont des PME (soit 9 400). Elles ont obtenu 3,4 Md€ sur les 25 Md€ de budget alloué à fin 2011, soit près de 14 %.

Programme spécifique « Coopération »

Le programme spécifique « Coopération » est destiné essentiellement à promouvoir la collaboration transnationale en matière de recherche dans dix thématiques prioritaires. L'objectif de participation des PME à hauteur de 15 % du budget engagé est atteint à fin 2011 (15,3 %), ce qui représente un total de 2,4 Md€ d'aide européenne pour les projets des PME. Les PME françaises font preuve d'une performance significative : avec 193 M€ de financement européen obtenu au printemps 2011, leur taux de participation s'élève à 15 % du montant total octroyé aux participants français, ce qui les place devant les PME des quatre pays du groupe « leader » de l'IUS (graphique 5).

Les PME françaises sont moins présentes dans les thématiques « Espace », « Environnement » et « Alimentation, agriculture, pêche, biotechnologies » (taux de participation entre 4 % et 7 %), mais beaucoup plus en « Énergie » et « Nanosciences, nanotechnologies, matériaux, nouvelles technologies de production » (taux de participation supérieur à 20 %).

Toutefois, la comparaison des montants octroyés aux PME selon leur nationalité montre que les PME françaises ont obtenu plus de financement européen que les principaux pays de l'UE15 dans le domaine « Espace ». Elles se positionnent juste derrière les PME allemandes en « TIC », en « Santé » et en « Transports » ou derrière celles du Royaume-Uni en « Sécurité ». Elles sont en revanche beaucoup plus en retrait dans les autres secteurs.

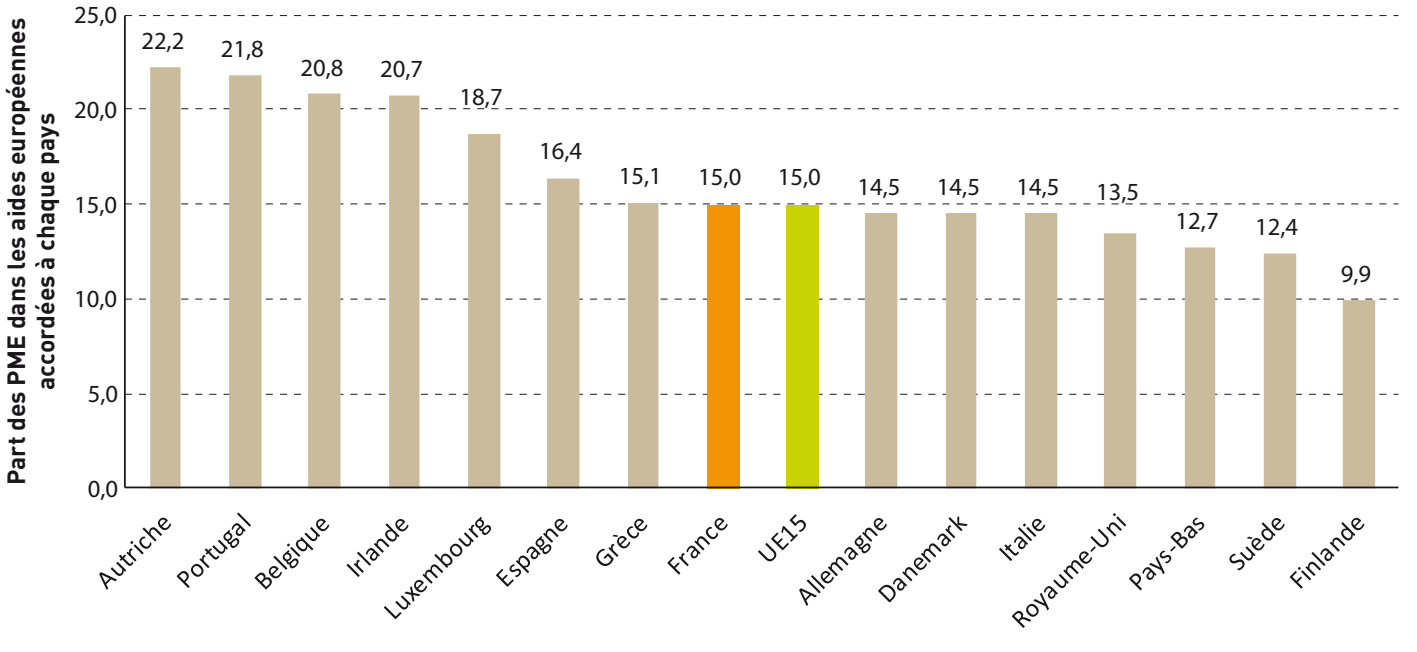
15%

du montant des aides du programme « Coopération » du PCRDT attribuées aux participants français ont financé des projets avec des PME.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

GRAPHIQUE 5 – Taux de participation des PME au programme spécifique « Coopération » du 7e PCRDT, 2007-printemps 2011, par pays (en %)



Source : Commission européenne.

Programme spécifique « Capacités »

Le programme spécifique « Capacités » a pour objectif d'améliorer et d'optimiser les capacités de recherche et d'innovation de l'UE. Près des deux tiers des 2,5 Md€ attribués à fin 2011 par la Commission européenne ont financé des projets de R&D des PME. Les PME françaises ont drainé 90 % des financements attribués aux participants français sur la période 2007-printemps 2011, soit un montant de 31 M€. Si leur taux de participation est similaire à ceux des autres pays, le montant des aides européennes est en revanche inférieur à celui obtenu par les PME allemandes (40 M€) et britanniques (72 M€).

Programme spécifique « Personnes »

Enfin, le programme spécifique « Personnes » est consacré à la promotion de la carrière des chercheurs afin de stimuler les vocations pour la recherche. À fin 2011, il a financé les PME européennes à hauteur de 167 M€, soit 7 % des montants engagés. Avec 11,3 M€ au total au printemps 2011, les PME françaises se positionnent favorablement, tant en termes de taux de participation (11 %) que de montant (Allemagne et Royaume-Uni étant respectivement à 15,3 M€ et 14,3 M€).

Horizon 2020

Dans le contexte de sa stratégie Europe 2020, l'UE repense son système d'aides à la R&D et à l'innovation (Commission européenne, novembre 2011). Elle consolide l'ensemble de ses actions dans un seul programme qui vise, d'une part, à mieux intégrer la recherche et l'innovation afin d'accroître le taux de transformation des découvertes scientifiques en produits et services innovants ; et d'autre part, à financer plus rapidement les porteurs de projet en réduisant les formalités administratives et en simplifiant les règles de gestion de ses aides. Le programme Horizon 2020 remplacera alors, à compter du 1er janvier 2014, le PCRDT, le Programme Cadre pour la Compétitivité et l'Innovation (CIP) et l'Institut Européen de Technologie (IET). Il devrait être doté de 86 Md€ dont un programme spécifique de 2,5 Md€ pour promouvoir l'innovation dans les PME. Plusieurs initiatives dans ce domaine ont été proposées :

– le renforcement du programme Eurostars dans le volet « Innovation des PME » ;
– des mécanismes de prêts et de fonds propres dans le volet « Accès au financement à risque » ;
– un « instrument PME » reposant sur les budgets des priorités thématiques (« Défis sociétaux » et « Primauté industrielle »).

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Eurostars

Eurostars est un programme conjoint EUREKA-Commission européenne pour promouvoir les projets transnationaux d'innovation collaborative des PME actives en R&D. En quatre ans, entre février 2008 et mars 2012, 161 PME françaises ont participé à 142 projets sélectionnés. Le montant global de R&D et d'innovation de ces projets s'élève à 109 M€, dont 38 M€ ont été financés sur fonds publics nationaux *via* OSEO.

En nombre de projets retenus avec participation de PME, la France est le 2e pays participant, juste derrière l'Allemagne (153 projets avec PME) mais loin devant l'Espagne (125), les Pays-Bas, la Suède et le Royaume-Uni (environ 100 projets).

La part des PME dans le nombre total des participants nationaux diffèrent d'un pays à l'autre : entre 57 % pour l'Allemagne et 92 % pour le Royaume-Uni, elle est de 70 % pour la France. À l'inverse, les projets dans lesquels les PME sont impliquées représentent, quel que soit le pays, 90 % des montants des projets à participation nationale.

Source : Eurostars Bruxelles.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

La Commission européenne publie chaque année un tableau de bord européen de l'innovation (*Innovation Union Scoreboard* – IUS) afin de mesurer la performance innovation des pays de l'Union européenne à 27. Elle utilise différentes données statistiques collectées au niveau de chaque pays et consolidées par Eurostat, afin de construire un indicateur de performance innovation et d'en mesurer son évolution.

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise
Dans cet article, les indicateurs relatifs aux PME sont fournis par l'enquête communautaire sur l'innovation (ECI ou *Community innovation survey* – CIS). La taille des entreprises n'est appréhendée que par rapport aux effectifs. Dans la mesure où cette enquête porte sur les plus de 10 salariés, les PME sont alors définies comme celles employant entre 10 et 249 personnes.

Indicateur global de performance innovation : cet indicateur composite mesure, à travers 24 références, les performances innovation de chaque pays membre selon trois axes : les principaux moteurs de l'innovation hors entreprises, l'effort d'innovation des entreprises et les externalités en termes de propension à innover, notamment chez les PME, et d'impacts économiques (Commission européenne, 2012a, p. 66).

Étant donné les problématiques de collecte d'information dans les différents pays membres de l'UE, les données utilisées pour l'indicateur 2011 sont celles de 2009-2010 pour 14 indicateurs et 2007-2008 pour les 10 autres. L'impact de la crise n'est donc pas appréhendé totalement selon les indicateurs.

Pour l'année 2011, le taux de croissance annuel moyen sur cinq années est calculé sur 2006-2010.

Groupe « leader », « suiveur », « modéré » et « modeste » : un pays appartient au groupe « leader » lorsque sa performance globale en innovation est supérieure d'au moins 20 % à celle de l'UE27 et au groupe « suiveur » lorsqu'elle est comprise entre – 10 % et + 20 % par rapport à l'indicateur UE27. Lorsqu'elle est inférieure de 10 % à 50 %, le pays appartient à la catégorie des pays modérément innovants et, en deçà, il est considéré comme un pays modestement innovant.

Produit moyennement ou fortement technologique, service intensif en savoir : Eurostat et l'OCDE utilisent une classification qui regroupe les secteurs d'activité (NACE, révision 2) de l'industrie manufacturière selon leur intensité technologique et des services selon leur intensité de connaissance.

– Industries manufacturières de *haute technologie* : construction aéronautique et spatiale ; industrie pharmaceutique ; fabrication de machines de bureau et de matériels informatiques ; électronique et communication ; instruments scientifiques.

– Industries manufacturières de *moyenne à haute technologie* : fabrication de machines et appareils électriques ; industrie automobile ; industrie chimique, à l'exclusion de l'industrie pharmaceutique ; fabrication d'autres matériels de transport ; fabrication de machines et appareils non électriques.

– *Services intensifs en connaissance* : transport par eau et aérien ; édition ; information et communication ; activités financières et d'assurances ; activités spécialisées, scientifiques et techniques ; activités liées à l'emploi ; sécurité et enquêtes ; administration publique ; éducation ; santé humaine et actions sociales ; arts, spectacles et activités récréatives.

BIBLIOGRAPHIE

Commission européenne (2011). « Horizon 2020 », communiqué de presse, 30 novembre 2011.

Commission européenne (2012a). *Innovation Union Scoreboard 2011*, 2012.

Commission européenne (2012b). *Eighth Progress Report on SME's Participation in FP7, 2007-2011*, 2012.

OCDE (2012). *Science, technologie et industrie. Perspectives de l'OCDE 2012*, Paris, Éditions de l'OCDE, 2012.

2. INTERNATIONAL

1. Les PME et l'exportation
|Juliette Ponceau et Stéphane Balan
Ministère du Commerce extérieur
p. 268

En 2011, le nombre de PME exportatrices se replie légèrement mais leurs ventes restent dynamiques.

HORMIS LA BRÈVE PARENTHÈSE DE 2010, LA BAISSE TENDANCIELLE DU NOMBRE DE PME ENGAGÉES À L'INTERNATIONAL DEPUIS 2002 SE POURSUIT EN 2011. MALGRÉ UNE CROISSANCE DE LEURS VENTES À L'EXPORT SUPÉRIEURE À CELLE DES AUTRES CATÉGORIES D'ENTREPRISE, LES PME PÈSENT DE MOINS EN MOINS DANS LES EXPORTATIONS NATIONALES.

En 2011, les exportations des PME sont très dynamiques, grâce à un positionnement sur des produits en forte expansion tels que les produits agricoles et agroalimentaires ou encore les machines industrielles. Leurs ventes restent focalisées sur l'Union européenne, même si la progression est plus nette en direction de pays tiers, notamment vers les autres pays d'Europe et l'Asie.

En revanche, après un rebond temporaire en 2010, le nombre de PME exportatrices se replie de nouveau, expliquant la baisse générale du nombre total d'entreprises à l'export pour 2011. Ce recul tient surtout à la chute du nombre d'entreprises « entrantes » du fait de la détérioration de la situation conjoncturelle et du climat d'incertitude.

Si les PME constituent le gros des entreprises exportatrices, elles contribuent de moins en moins au total des ventes réalisées hors de France. De fait, sur longue période, la concentration des exportations sur un nombre limité d'entreprises ne cesse de se renforcer.

1. LES PME ET L'EXPORTATION

| Juliette Ponceau et Stéphane Balan
Ministère du Commerce extérieur
Direction générale des Douanes et des Droits indirects

1.1. Dynamisme des échanges des PME, mais repli du nombre des exportateurs
p. 269

1.2. Fort recul du nombre de PME entrantes
p. 271

1.3. Des ventes dynamiques tant vers l'Union européenne que vers les pays tiers
p. 272

1.4. Très bonne orientation des ventes agroalimentaires
p. 272

MOTS CLÉS
EXPORTATIONS FRANÇAISES.

40%

des exportations françaises en valeur reposent sur les ventes des PME.

Après la vive reprise de 2010, les échanges ralentissent en 2011. Ils restent néanmoins dynamiques, de sorte qu'ils dépassent leur niveau d'avant-crise. Les exportations (+ 8,6 %, après + 14,1 % en 2010) bénéficient de la bonne tenue des ventes agroalimentaires et de celles liées à l'industrie du luxe. En revanche, les livraisons aéronautiques et automobiles, qui avaient mené la reprise en 2010 décélèrent, alors que les ventes pharmaceutiques enregistrent un repli inédit. La vive progression des importations (+ 12,1 %, après + 14,3 % en 2010) s'explique notamment par le renchérissement du cours des matières premières, qui entraîne un net alourdissement de la facture énergétique. Au final, le déficit commercial se creuse à – 69,6 Md€, après – 51,5 Md€, et la détérioration du déficit manufacturier se poursuit.

En lien avec le ralentissement des échanges et les incertitudes quant à la croissance mondiale, le nombre global d'exportateurs repart à la baisse en 2011 (– 1,3 %), après un rebond en 2010 (+ 2,2 %). On dénombre ainsi 117000 entreprises exportatrices dont 94 % sont des PME. Ces dernières ne représentent que 40 % du montant des exportations françaises.

1.1. DYNAMISME DES ÉCHANGES DES PME, MAIS REPLI DU NOMBRE DES EXPORTATEURS

En 2011, les exportations des PME* s'avèrent très dynamiques, comparées aux autres entreprises exportatrices* : elles augmentent de + 11,1 %, après + 8,5 % en 2010 (tableau 1). Cette performance tient notamment à leur positionnement sur les produits agroalimentaires, en forte expansion, et à une moindre part des échanges de matériel de transport dans leurs ventes.

Le reflux global du nombre d'exportateurs reflète celui des PME, qui représentent 94 % des firmes exportatrices. En 2011, la baisse du nombre de PME exportatrices se limite néanmoins à – 1,0 %, après la reprise de 2010 (+ 2,4 %), pour atteindre 110 650. Hormis la brève parenthèse de 2010, la baisse tendancielle du nombre de PME engagées à l'international depuis 2002 est donc à nouveau à l'œuvre : 11 500 PME exportatrices ont ainsi disparu en l'espace de neuf années.

Si les PME constituent le gros des entreprises exportatrices, elles ne comptent que pour 40 % des ventes en 2011. Sur longue période, la concentration des exportations ne cesse de se renforcer : les PME représentaient encore 47 % des ventes en 2002 (graphiques 1 et 2). À l'inverse, les principaux opérateurs voient leur part augmenter : les 1 000 premiers exportateurs concentrent ainsi 71 % des exportations françaises en 2011 (après 58 % en 2002) et les 100 premiers en captent 38 % (après 36 % en 2002).

↘

11 %

de croissance des exportations des PME, en valeur, en 2011.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

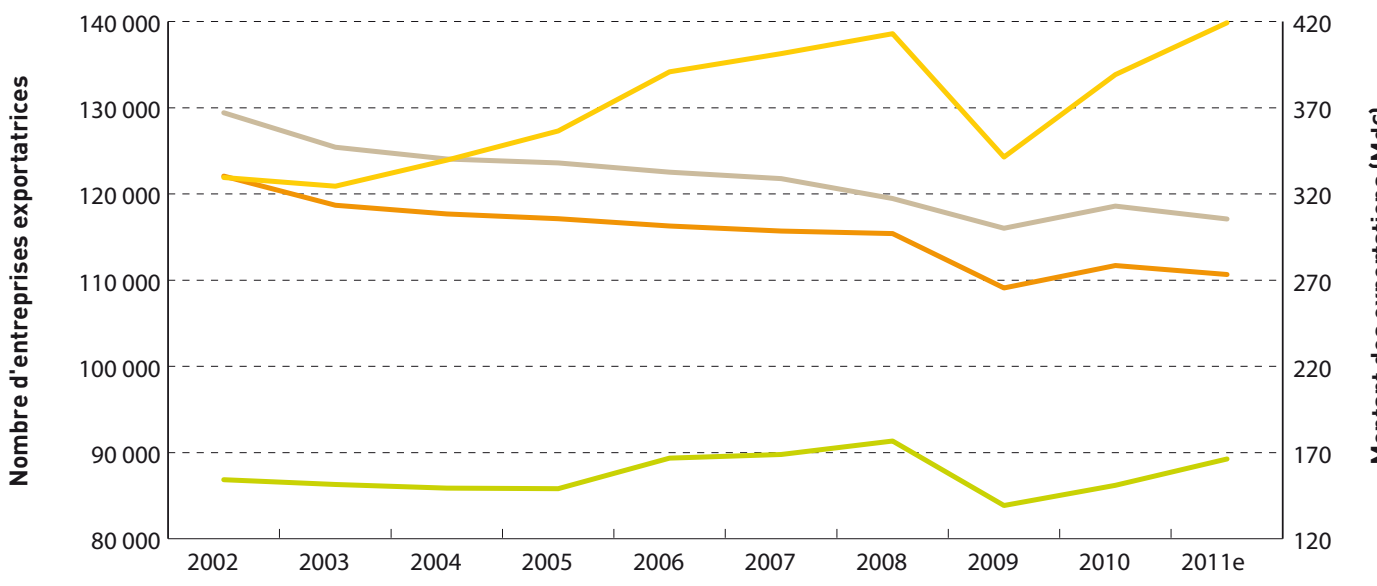
TABLEAU 1 - Nombre d'exportateurs et montants exportés selon la taille en 2011

	Entreprises exportatrices			Exportation		
	Nombre	Structure %	Évolution 2010/2011 %	Montant M€	Structure %	Évolution 2010/2011 %
Entreprises de moins de 250 salariés	110 650	94	- 1,0	166 323	40	11,1
dont moins de 20 salariés	*84 954*	*73*	*- 0,7*	*80 068*	*19*	*13,2*
Entreprises de 250 salariés et plus	3 507	3	- 2,7	232 996	56	6,4
dont 250 à moins de 5 000 salariés	*3 352*	*3*	*- 3,0*	*148 996*	*36*	*7,9*
Non renseigné	2 949	3		19 959	5	
Total	**117 106**	**100**	**- 1,3**	**419 278**	**100**	**8,6**

Chiffres estimés.
Source : Douanes.

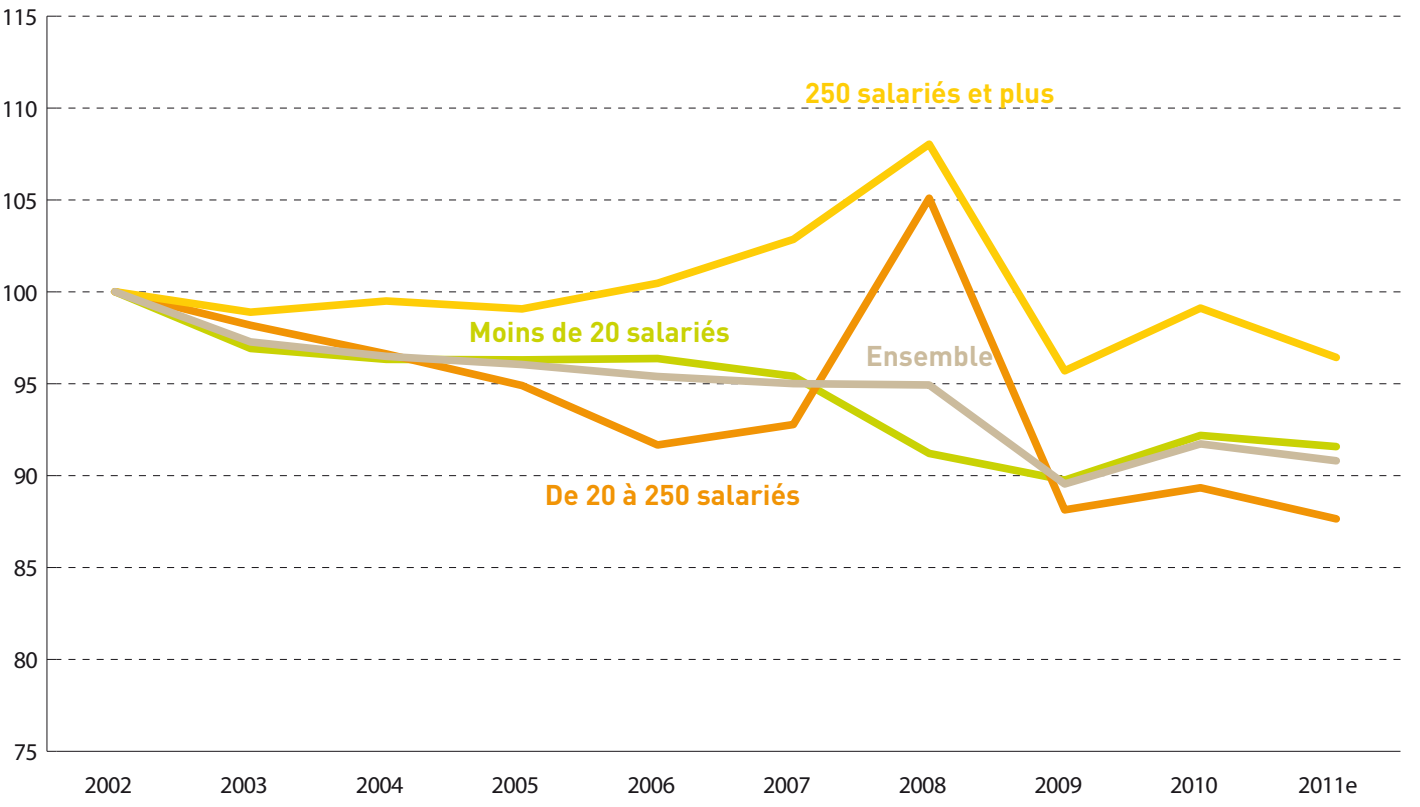
* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

GRAPHIQUE 1 – Évolution du nombre de PME exportatrices et de leurs ventes



e : *chiffres estimés.*
Source : Douanes.

GRAPHIQUE 2 – Évolution du nombre d'exportateurs selon la taille (base 100 en 2002)



e : *chiffres estimés.*

Lecture : en 2011, le nombre d'exportateurs de 20 à moins de 250 salariés repart à la baisse (– 1,9 %) après une légère hausse en 2010.

Source : Douanes.

1.2. FORT RECUL DU NOMBRE DE PME ENTRANTES

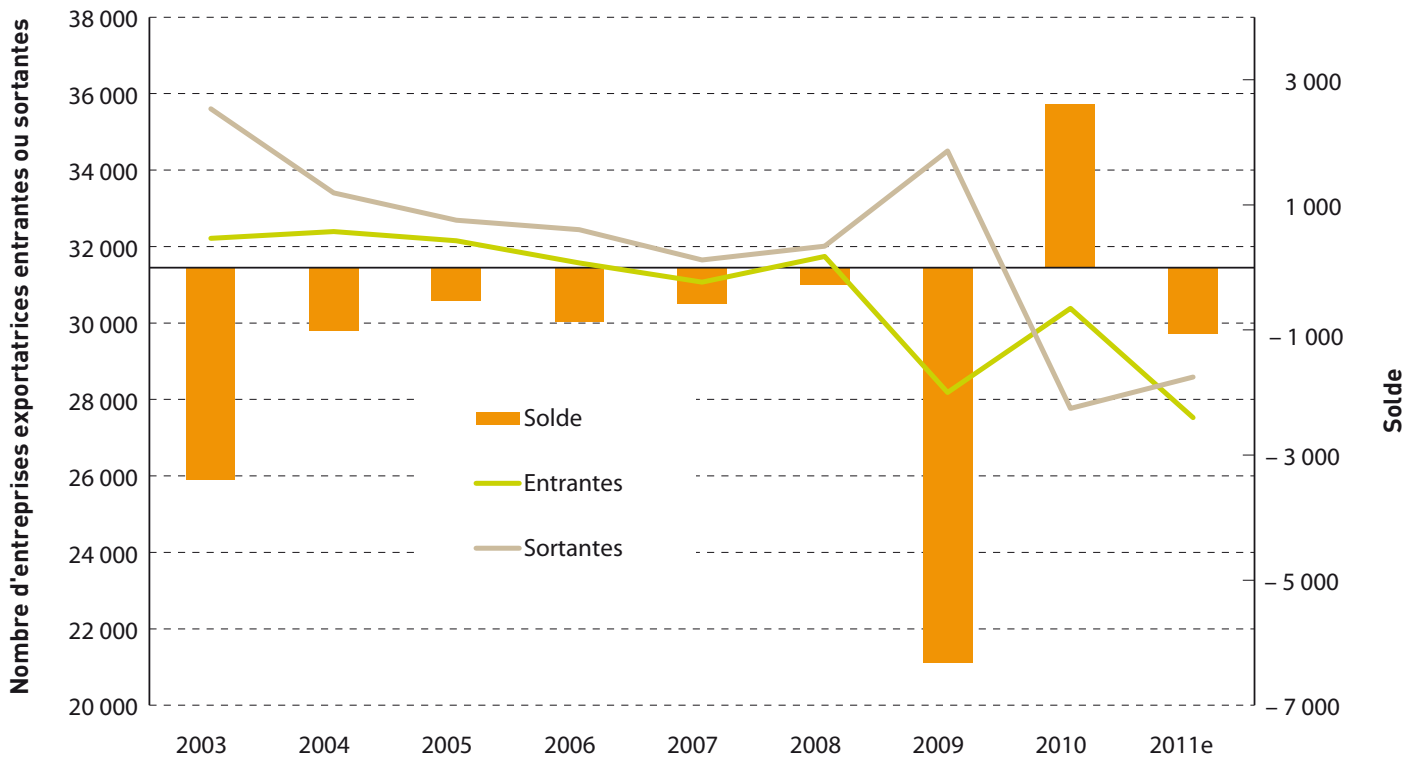
La démographie des PME exportatrices est marquée par un important *turn-over*. Chaque année, on compte environ 30 000 entreprises qui font leur entrée* à l'international et autant qui en sortent*. Ainsi, le quart des PME qui exportaient en 2010 ne sont plus présentes à l'export en 2011 (« entreprises sortantes ») et près de 60 % des entreprises sortantes ont cessé d'exporter au bout d'une seule année d'activité*.

En 2010, la poussée du nombre de PME exportatrices s'expliquait par une conjonction très favorable : le nombre d'entreprises sortantes avait accusé une baisse marquée, tandis que la reprise de l'activité s'était accompagnée d'une augmentation du nombre des entrantes. En 2011, la détérioration de la situation conjoncturelle et le climat d'incertitude voient une chute des entrantes (– 9,4 %), qui reviennent à 27 500. Dans le même temps, les sortantes sont un peu plus nombreuses (graphique 3).

En 2011, le nombre de PME entrantes primo-exportatrices, c'est-à-dire n'ayant pas exporté au cours des cinq années précédentes, a diminué mais de façon plus modérée que le nombre total d'entrantes (– 4,3 % contre – 9,4 %). Elles représentent ainsi 16,6 % des PME exportatrices en 2011 (après 17,2 % en 2010).

Le nombre de PME exportatrices a baissé de – 1,0 % entre 2010 et 2011, notamment en raison de la chute du nombre des entrantes.

GRAPHIQUE 3 – Évolution du nombre de PME exportatrices « entrantes » et « sortantes »



e : *chiffres estimés.*

Lecture : en 2011, le nombre d'entreprises « entrantes » s'élève à 27 524, contre 28 589 « sortantes », soit un solde de – 1 065 entreprises.

Source : Douanes.

1.3. DES VENTES DYNAMIQUES TANT VERS L'UNION EUROPÉENNE QUE VERS LES PAYS TIERS

À la différence des entreprises de plus de 250 salariés, dont les exportations se redéploient progressivement vers les pays tiers (+ 43 % de leurs ventes totales en 2011 contre + 33 % en 2003), les PME restent fortement focalisées sur l'Union européenne (UE) qui représente les deux tiers de leurs ventes (tableau 2).

En 2011, les ventes des PME vers l'UE sont vigoureuses (+ 9,7 % après + 6,4 % en 2010), plus particulièrement vers l'Allemagne, où la demande intérieure est assez robuste (graphique 4). Les exportations sont également bien orientées vers l'Italie, les Pays-Bas et l'Espagne. Les ventes à destination des pays tiers sont encore plus dynamiques (+ 13,9 %, après + 13,1 % en 2010), notamment vers les pays européens hors Union européenne et vers l'Asie (Chine, Hong Kong). Leur progression est moindre vers les autres zones, notamment vers les pays du Proche et du Moyen-Orient.

Si le nombre d'entreprises engagées sur le marché européen se replie (– 1,2 %), les situations sont très différentes d'un pays à l'autre. Vers l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne, la bonne tenue des exportations françaises va de pair avec une hausse du nombre d'exportateurs. Vis-à-vis des pays tiers, la baisse du nombre de PME exportatrices est identique (– 1,2 %), mais là aussi avec de fortes divergences : le repli du nombre de PME tournées vers le Proche et le Moyen-Orient, où la progression des ventes est faible, contraste avec l'augmentation de celles tournées vers les pays européens hors UE et l'Asie, où la croissance des ventes françaises est vive.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

2/3

des ventes des PME exportatrices en 2011 sont focalisées sur les pays de l'Union européenne.

1.4. TRÈS BONNE ORIENTATION DES VENTES AGROALIMENTAIRES

En 2011, les exportations des PME bénéficient surtout du dynamisme des ventes agricoles (+ 23,1 %) et de celles des Industries Agroalimentaires (IAA ; + 15,8 %), qui représentent à elles deux plus de 20 % de leurs ventes totales (tableau 3 et graphique 5), contre seulement 9 % pour les entreprises de plus de 250 salariés. Elles sont également soutenues par la bonne tenue des ventes de machines industrielles et de produits de la métallurgie. À l'inverse, la croissance plus modérée des exportations de matériel de transport (notamment aéronautique et automobile), les handicape moins, du fait d'un poids relativement marginal de ces produits dans l'ensemble de leurs ventes.

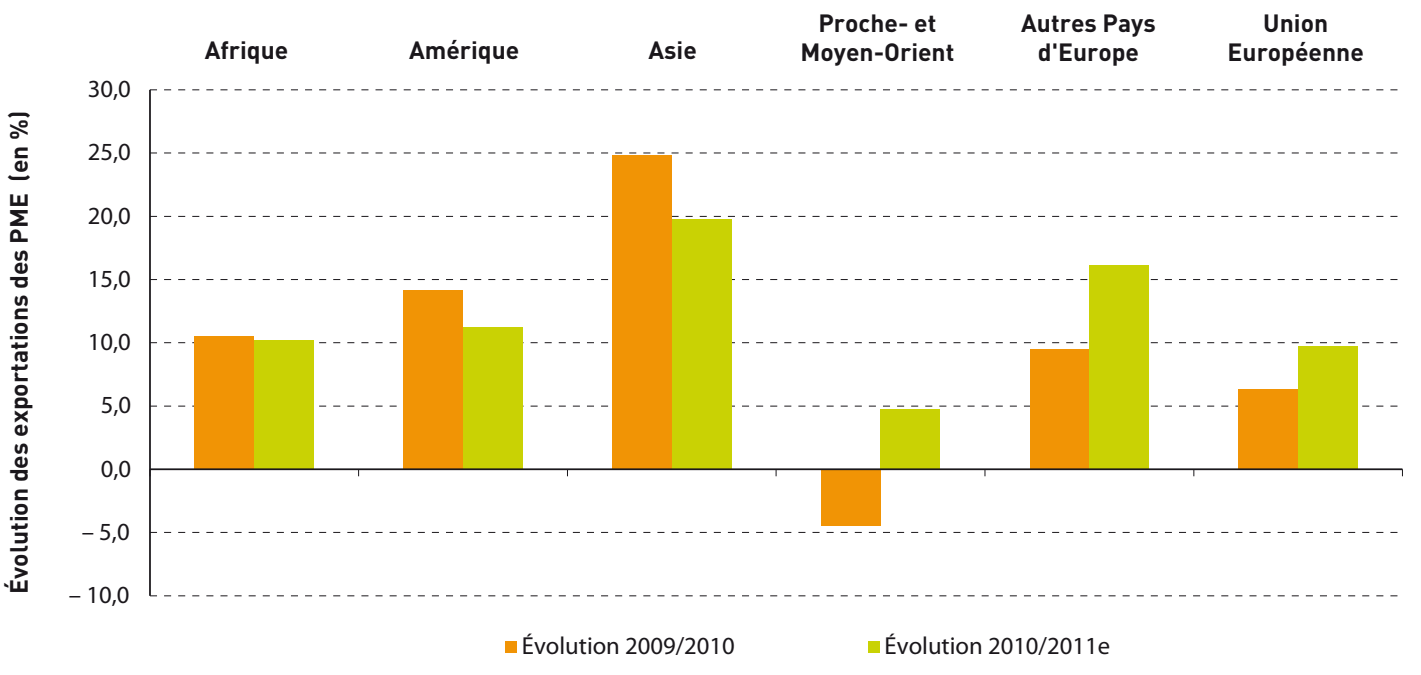
Le nombre de PME exportatrices s'accroît dans la plupart des filières, notamment les plus dynamiques : + 7,5 % de PME à l'export dans les produits agricoles ou les machines industrielles ; + 4,9 % dans les IAA. En revanche, le nombre de PME du commerce et de la réparation automobiles tournées vers l'exportation de produits de la construction automobile est en net repli (– 5,8 %).

TABLEAU 2 – Performances des PME à l'export selon la zone géographique (en %)

	2010		2011e	
	Structure	Évolution 2009/2010	Structure	Évolution 2010/2011
Union européenne	67,3	6,4	66,5	9,7
Pays tiers	32,7	13,1	33,5	13,9
dont :				
Autres pays d'Europe	*7,3*	*9,5*	*7,7*	*16,1*
Afrique	*7,9*	*10,5*	*7,9*	*10,2*
Amérique	*6,3*	*14,1*	*6,3*	*11,2*
Asie	*8,7*	*24,9*	*9,4*	*19,8*
Proche et Moyen-Orient	*2,4*	*- 4,4*	*2,3*	*4,7*
Total	**100,0**	**8,5**	**100,0**	**11,1**

e : *chiffres estimés.*
Source : Douanes.

GRAPHIQUE 4 – Évolution des ventes des PME par zone géographique



e : *chiffres estimés.*
Lecture : en 2011, les ventes vers l'UE ont progressé de + 9,7 % (après + 6,4 % en 2010).
Source : Douanes.

TABLEAU 3 – Répartition des exportations des PME par produits en 2011

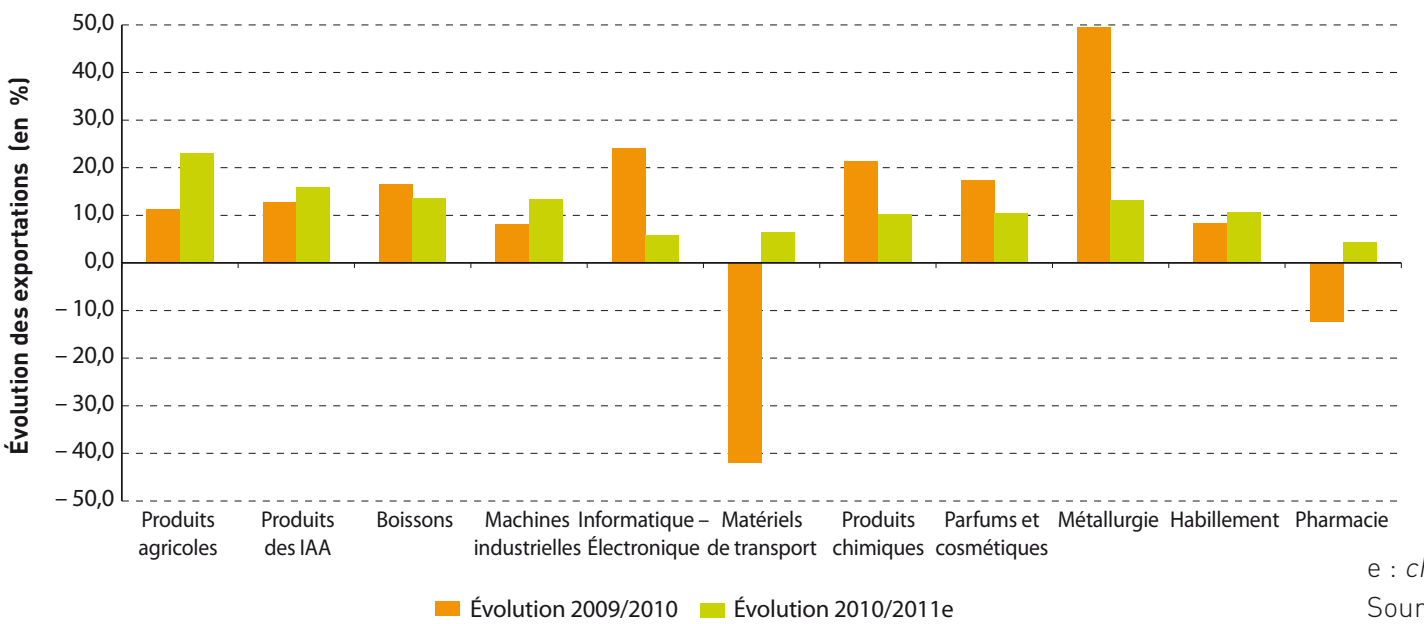
	Exportations		
	Montant M€	Structure %	Évolution 2010/2011 %
AZ- Produits agricoles, sylvicoles, de la pêche et de l'aquaculture	12 353	7,4	23,1
DE- Hydrocarbures naturels, autres produits des industries extractives, électricité, déchets	5 180	3,1	20,5
C1- Produits des industries agroalimentaires	22 246	13,4	15,8
dont : C11Z- Boissons	*7 617*	*4,6*	*13,5*
C2- Produits pétroliers raffinés et coke	3 214	1,9	- 1,0
C3- Équipements mécaniques, matériel électrique, électronique et informatique	33 755	20,3	9,8
dont : CK- Machines industrielles	*15 093*	*9,1*	*13,3*
CI- Informatique - Électronique	*13 359*	*8,0*	*5,8*
C4- Matériels de transport	10 656	6,4	6,5
dont : C29A- Produits de la construction automobile	*4 599*	*2,8*	*7,7*
C5- Autres produits industriels	76 948	46,3	9,3
dont : CE- Produits chimiques, parfums et cosmétiques	*23 787*	*14,3*	*10,4*
CH- Produits métallurgiques et métalliques	*16 159*	*9,7*	*13,1*
CB- Habillement, cuir	*11 023*	*6,6*	*10,6*
CF- Pharmacie	*6 807*	*4,1*	*4,3*
Autres	1 971	1,2	10,5
Total	**166 323**	**100,0**	**11,1**

Chiffres estimés.

Lecture : en 2011, les PME ont vendu pour 22 246 M€ de produits des IAA. Ces ventes, représentant 13,4 % de leurs ventes totales, sont en hausse de + 15,8 % par rapport à 2010.

Source : Douanes.

GRAPHIQUE 5 – Évolution des principales ventes des PME par produits en 2010 et 2011



e : *chiffres estimés.*

Source : Douanes.

Les entreprises de taille intermédiaire, entre les PME et les grandes entreprises

Le classement des entreprises en microentreprise, PME, ETI et grande entreprise selon la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport), qui nécessite de connaître les valeurs de trois variables (effectif, chiffre d'affaires, total du bilan), est progressivement mis en place dans les statistiques d'entreprise.

L'évaluation des performances des ETI exportatrices se heurte néanmoins à certaines difficultés. Leur identification nécessite en effet le rapprochement entre plusieurs sources : données douanières, données administratives et fiscales, ainsi que données d'enquêtes de l'INSEE. Ce rapprochement peut s'avérer délicat pour un certain nombre d'entreprises. C'est pourquoi, il a été pour l'instant jugé préférable de se baser sur le seul critère des effectifs (de 250 à moins de 5000 salariés).

Forte propension des entreprises intermédiaires à s'ouvrir aux marchés internationaux

En 2011, selon les informations disponibles, le nombre d'entreprises intermédiaires exportatrices s'élève à près de 3400, soit 3 % de l'ensemble des entreprises exportatrices. Bien que peu nombreuses, les entreprises intermédiaires occupent dans les exportations une part équivalente à celle des PME : leurs ventes représentent le tiers des exportations totales.

Ces entreprises, souvent organisées en groupes et aptes à s'adapter aux marchés mondiaux, sont massivement ouvertes sur l'international : 62 % des entreprises intermédiaires ont une activité sur les marchés étrangers, contre seulement 22 % pour les PME de 10 à 250 salariés.

Avec un chiffre d'affaires moyen à l'export de 45 M€, les entreprises intermédiaires exportatrices se montrent particulièrement dynamiques. Souvent adossées à un groupe, leur implantation à l'international est plus solide que celle des PME, dont la durée de vie est plus courte.

Des entreprises plus proches des PME que des grandes entreprises, de par la structure de leurs ventes

La répartition des ventes des entreprises intermédiaires selon la zone géographique de destination est plus proche de celle des PME que des grandes entreprises, avec un net déséquilibre vers l'Europe. Alors que les exportations des grandes entreprises se partagent équitablement entre UE et pays tiers, les entreprises intermédiaires réalisent plus de 60 % de leurs ventes dans les pays de l'UE. Elles se différencient toutefois des PME par une part plus importante de l'Amérique et de l'Asie dans leurs ventes.

Huit entreprises intermédiaires exportatrices sur dix relèvent du secteur de l'industrie. À l'instar des PME, leurs ventes sectorielles se répartissent de façon plus équilibrée que les exportations des grandes entreprises, dominées par les ventes de matériel de transport (aéronautique, automobile). Les produits chimiques et cosmétiques, ainsi que ceux des IAA, représentent un quart de leurs ventes.

Source : Douanes.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Une entreprise exportatrice l'année n, est une unité légale, identifiée par son numéro SIREN, qui réalise l'année n des exportations de marchandises.

Les exportations comprennent les exportations de marchandises d'origine nationale, c'est-à-dire de marchandises produites ou fabriquées entièrement ou en partie dans le pays, ainsi que les réexportations de marchandises étrangères après ouvraison en France (comptabilisation du commerce extérieur français selon la méthode du « commerce spécial »).

De façon à être cohérent avec les données du commerce extérieur en valeur FAB-FAB (franco à bord), telles qu'elles sont publiées et qui incluent une estimation des échanges sous le seuil de Déclarations d'Échange de Biens (DEB), cette étude porte sur l'ensemble de la population des PME exportatrices, soit 110 700 entreprises, après 111 700 en 2010.

Seuil de DEB. À partir du 1er janvier 1993, la création du grand marché européen et la disparition des droits de douane au sein de l'Union ont conduit à simplifier la collecte des données d'échanges intracommunautaires et à alléger les charges administratives pesant sur les entreprises. La principale simplification a consisté à instaurer des seuils pour les DEB, en deçà desquels les opérateurs ne sont pas tenus de faire une déclaration en douane (pour des raisons fiscales, ils doivent néanmoins renseigner le montant de leurs exportations dès le premier euro).

Changement de seuil de DEB. En France, ces seuils ont été rehaussés à plusieurs reprises. Le dernier relèvement, en date du 1er janvier 2011, a vu ainsi le seuil d'exemption intracommunautaire passer de 150 k€ par an à 460 k€.

À l'extracommunautaire, depuis le 1er janvier 2010, tous les opérateurs ayant effectué des échanges avec les pays tiers (hors UE) sont comptabilisés, alors qu'auparavant seuls l'étaient ceux ayant effectué au moins une opération d'une valeur supérieure à 1 000 € ou d'une quantité supérieure à 1 000 kg.

Impact du changement de seuil sur le dénombrement des opérateurs et leur suivi dans le temps. Le relèvement des seuils à l'intracommunautaire nécessite alors un important travail d'estimation des données manquantes, afin de pouvoir disposer de données exhaustives sur les échanges et répondre aux exigences d'Eurostat. Cette estimation porte à la fois sur les montants échangés et le nombre d'opérateurs. La valeur des échanges sous le seuil est relativement faible, compte tenu de la règle communautaire selon laquelle les échanges au-dessus du seuil doivent couvrir au moins 95 % des introductions et 97 % des expéditions.

Les changements successifs de seuils perturbent fortement le comptage du nombre d'opérateurs et leur suivi dans le temps. Pour éviter des ruptures de séries, il faut raisonner à champ constant :
– en conservant l'ancien seuil à 150 k€, on dénombre au total, intracommunautaire comme extracommunautaire, 89 100 PME exportatrices en 2011, soit une baisse de – 0,6 % par rapport à 2010 ;
– en retenant le nouveau seuil à 460 k€, on dénombre au total, intracommunautaire comme extracommunautaire, 85 800 PME exportatrices en 2011, soit une baisse de – 1,0 % par rapport à 2010.

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise
Les termes de PME, ETI ou grande entreprise utilisés dans cet article ne renvoient pas aux catégories d'entreprise définies par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport). Seul le critère des effectifs des unités légales (identifiées par le SIREN) est pris en compte pour classer les entreprises en PME (moins de 250 salariés), en ETI (de 250 à moins de 5 000 salariés) ou en grande entreprise (5 000 salariés et plus).

Entreprise « entrante » : entreprise ayant échangé l'année n et pas l'année n – 1.

Entreprise « sortante » : entreprise ayant échangé l'année n – 1 et pas l'année n.

Primo-exportatrice : entreprise n'ayant pas échangé durant les cinq années précédant l'année n.

Durée d'activité : pour repérer les durées d'activité des entreprises, cette étude s'appuie sur les unités légales. Les limites de cette méthode tiennent à son incapacité de prendre en compte les changements d'identifiant d'une entreprise ou les disparitions pour cause de fusion par exemple.

3. MARCHÉS PUBLICS

1. Place des PME et des ETI
dans les marchés publics
recensés en 2010
|Patrick Taillepied
Ministère de l'Économie et des Finances
p. 280

Les PME, principal bénéficiaire des achats publics des collectivités territoriales.

EN 2010, LA COMMANDE PUBLIQUE PROGRESSE EN NOMBRE, MAIS RECULE EN VOLUME, NOTAMMENT EN CE QUI CONCERNE LES ACHATS DE L'ÉTAT. LA TAILLE ET LA DURÉE DES CONTRATS PASSÉS SONT POSITIVEMENT CORRÉLÉES AVEC LA CATÉGORIE DES ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES. LA PROXIMITÉ GÉOGRAPHIQUE FAVORISERAIT LES MICROENTREPRISES ET LES PME.

Les marchés publics sont majoritairement attribués à des PME, y compris les microentreprises.

Les PME se situent davantage sur les marchés de montant unitaire plus faible et de durée plus courte et fournissent plutôt des prestations de travaux. La préférence régionale est marquée pour les collectivités locales qui choisissent plus souvent des fournisseurs de type PME.

Les ETI, quant à elles, sont dans une situation de marché intermédiaire, entre PME et grande entreprise.

Ici aussi, le poids économique des principales régions françaises influe fortement sur la répartition géographique des bénéficiaires de ces marchés.

1. PLACE DES PME ET ETI DANS LES MARCHÉS PUBLICS RECENSÉS EN 2010

| Patrick Taillepied
Ministère de l'Économie et des Finances
Direction générale du Trésor, Observatoire économique de l'Achat public

1.1. PME et ETI remportent 80 % des marchés publics mais seulement 50 % des montants
p. 281

1.2. Les procédures d'achat les plus utilisées ne semblent pas défavoriser les PME
p. 284

1.3. Les PME sont moins présentes sur les marchés de longue durée et de montant unitaire élevé
p. 286

1.4. Une prédominance des PME dans les marchés des travaux
p. 286

1.5. Un effet de proximité favorable aux PME
p. 288

MOTS CLÉS
MARCHÉS PUBLICS, COMMANDE PUBLIQUE, ACHATS PUBLICS, PME, ETI.

72Md€
de marchés publics passés en 2010 en France.

Les marchés publics recensés représentent en 2010, 303 184 marchés, pour un montant de 71,9 Md€ et 34 634 entreprises bénéficiaires, toutes catégories confondues.

Les marchés de l'État composent une faible part du nombre total des marchés (8 %), mais 53 % du montant total ; alors que ceux des collectivités territoriales représentent 92 % des marchés et 47 % des montants attribués.

Par rapport à 2009, la progression du nombre des marchés recensés se poursuit en raison de l'amélioration de la collecte d'information sur les marchés de faible montant des collectivités territoriales et entités assimilées ; de même qu'un certain repli des montants, plus marqué pour l'État dont les marchés publics avaient fortement progressé en 2009 dans le cadre du plan de relance ; mais ce repli est également sensible pour les autres catégories d'acheteurs publics.

Les fournisseurs sont essentiellement des PME et des ETI. Les marchés attribués aux PME sont de plus petite taille et de durée plus courte. En tant que bénéficiaire principal des achats des collectivités territoriales, les PME bénéficient d'un effet de proximité géographique. Quant aux ETI, elles se situent dans une position intermédiaire, entre PME et grandes entreprises.

1.1. PME ET ETI REMPORTENT 80 % DES MARCHÉS PUBLICS MAIS SEULEMENT 50 % DES MONTANTS

Très majoritaires dans la population des entreprises, les PME* (y compris les microentreprises) se retrouvent également très nombreuses (82 %) dans le total des entreprises bénéficiaires des marchés publics*, les ETI* en représentant 10 %.

Les PME ont toutefois une place plus modeste en termes de nombre et surtout de montant des marchés obtenus. Elles représentent ainsi 60 % des marchés attribués et 27 % de leurs montants (tableau 1). Les ETI et les grandes entreprises représentent chacune, 20 % en nombre et, respectivement, 23 % et 50 % en montant.

La prépondérance des PME en termes de nombre de marchés apparaît plus marquée pour les collectivités locales* que pour l'État* (61 % contre 46 %). En termes de montant, cette différence est encore plus marquée : la part des PME représente 38 % pour les collectivités locales et seulement 17 % pour l'État (tableau 2).

27%

des montants des marchés publics ont été attribués à des PME en 2010.

TABLEAU 1 – Part des PME et des ETI dans les marchés publics en 2010

	PME [a]	%	ETI	%	Grande entreprise	%	Total
Nombre de marchés attribués	182 035	60	61 535	20	59 614	20	303 184
Montant des marchés (M€)	19 505	27	16 416	23	36 011	50	71 932

a : y compris les microentreprises.

Sources : Aramis, DG Trésor. Traitement DGFIP, DAJ, INSEE, DG Trésor.

TABLEAU 2 – Répartition des marchés publics en 2010 selon la catégorie de l'acheteur

Catégorie de l'acheteur public	En nombre de marchés						En montant des marchés (M€)					
	PME [a]	%	ETI	%	Grande entreprise	%	PME [a]	%	ETI	%	Grande entreprise	%
État	11 444	46	5 764	23	7 519	30	6 567	17	8 012	21	23 655	62
Collectivités territoriales	170 591	61	55 771	20	52 095	19	12 937	38	8 404	25	12 335	37

a : y compris les microentreprises.

Sources : Aramis, DG Trésor. Traitement DGFIP, DAJ, INSEE, DG Trésor.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en fin d'article dans la partie « Méthodologie ».

Deux tiers des montants des achats publics ont été attribués à des entreprises d'Île-de-France et de Rhône-Alpes.

Pour les ETI, il n'y a pas de différence selon la catégorie de l'acheteur public, ni en nombre de marchés, ni en montant.

Les PME des régions Auvergne, Champagne-Ardenne, Corse, Franche-Comté et Languedoc-Roussillon sont relativement plus présentes dans les marchés publics, tous types et lieux d'exécution confondus (tableau 3). Les ETI de Bretagne et d'Île-de-France sont, quant à elles, plus souvent retenues (12 % et 17 % par rapport à 10 % pour la France entière).

L'approche régionale montre que les bénéficiaires de marchés publics sont très localisés : Île-de-France et Rhône-Alpes concentrent à eux seuls, 45 % des marchés et 68 % du montant des marchés passés par les acheteurs publics (tableau 4).

TABLEAU 3 – Répartition des bénéficiaires des marchés publics par catégorie et par région (en %)

Région du bénéficiaire	PME [a]	ETI	Grande entreprise
Alsace	85	9	6
Aquitaine	82	11	7
Auvergne	91	6	3
Basse-Normandie	85	8	7
Bourgogne	88	6	6
Bretagne	83	12	5
Centre	86	8	6
Champagne-Ardenne	90	6	4
Corse	97	2	1
Outre-Mer	85	8	7
Franche-Comté	92	5	3
Haute-Normandie	86	7	7
Île-de-France	71	17	12
Languedoc-Roussillon	90	7	3
Limousin	86	10	4
Lorraine	85	9	6
Midi-Pyrénées	86	8	6
Nord - Pas-de-Calais	84	10	6
Pays de la Loire	83	11	6
Picardie	86	8	6
Poitou-Charentes	88	7	5
Provence-Alpes-Côte d'Azur	86	7	7
Rhône-Alpes	85	9	6
Total général	**83**	**10**	**7**

a : *y compris les microentreprises.*

Sources : Aramis, DG Trésor. Traitement DGFIP, DAJ, INSEE, DG Trésor.

TABLEAU 4 – Marchés publics recensés en 2010 selon la région du bénéficiaire des marchés (en %)

Région du bénéficiaire	Nombre de marchés				Montant des marchés			
	PME [a]	ETI	Grande entreprise	Total entreprises	PME [a]	ETI	Grande entreprise	Total entreprises
Alsace	3	3	2	3	3	2	1	2
Aquitaine	3	2	3	3	3	1	2	2
Auvergne	2	1	0	2	1	1	0	1
Basse-Normandie	2	1	1	1	2	0	0	1
Bourgogne	2	1	1	2	2	1	1	1
Bretagne	4	3	2	3	3	3	1	2
Centre	4	3	2	3	3	1	2	2
Champagne-Ardenne	3	1	1	2	2	1	0	1
Corse	1	0	0	0	1	0	0	0
Outre-Mer	2	1	1	2	2	0	0	1
Franche-Comté	2	1	0	1	1	0	0	0
Haute-Normandie	3	1	2	2	2	0	1	1
Île-de-France	21	48	51	33	36	55	71	58
Languedoc-Roussillon	3	1	0	2	2	4	0	2
Limousin	1	1	0	1	1	0	0	0
Lorraine	4	2	3	3	3	2	1	2
Midi-Pyrénées	5	3	3	4	4	2	2	3
Nord - Pas-de-Calais	5	4	5	5	4	3	2	3
Pays de la Loire	6	4	7	6	5	2	3	3
Picardie	2	1	1	2	1	1	1	1
Poitou-Charentes	3	2	1	2	2	1	1	1
Provence-Alpes-Côte d'Azur	6	4	5	5	7	4	3	5
Rhône-Alpes	14	12	9	12	10	13	8	10
Total général	100	100	100	100	100	100	100	100
Total national par catégorie d'entreprise	**60**	**20**	**20**	**100**	**27**	**23**	**50**	**100**

a : *y compris les microentreprises.*

Sources : Aramis, DG Trésor. Traitement DGFIP, DAJ, INSEE, DG Trésor.

1.2. LES PROCÉDURES D'ACHAT LES PLUS UTILISÉES NE SEMBLENT PAS DÉFAVORISER LES PME

Les procédures de passation des marchés* sont assez concentrées : les cinq plus usitées représentent pour l'État 95 % des marchés et 91 % de leur montant ; respectivement, 97 % et 91 % pour les collectivités territoriales.

Les deux plus usitées, l'appel d'offres ouvert et les marchés à procédure adaptée, n'entraînent pas de faiblesse notable des PME. Pour l'État, toutefois, le recours aux marchés négociés et surtout à la procédure spécifique à certains marchés de la Défense semblent favoriser les grandes entreprises eu égard aux montants unitaires généralement élevés de ce type de marchés (tableaux 5 et 6).

TABLEAU 5 – Structure des procédures d'achat des marchés publics en 2010 par catégorie d'acheteur et de fournisseur, selon le nombre des marchés (en %)

Intitulé des procédures	Code procédure	Nombre de marchés publics en 2010							
		État				Collectivités territoriales			
		PME [a]	ETI	Grande entreprise	Total entreprises	PME [a]	ETI	Grande entreprise	Total entreprises
Appel d'offres ouvert	01	16	9	9	34	22	11	9	42
Appel d'offres restreint	02	1	1	1	3	0	0	0	1
Négocié avec publicité préalable et mise en concurrence	03	10	5	9	24	2	0	1	3
Négocié sans publicité préalable et sans mise en concurrence	04	4	3	6	13	2	2	1	4
Procédure spécifique à certains marchés de la Défense	05	0	0	1	1	0	0	0	0
Dialogue compétitif	06	0	0	0	0	0	0	0	0
Concours (art. 38), y compris concours de maîtrise d'œuvre	07	0	0	0	0	0	0	0	0
Système d'acquisition dynamique	08	0	0	0	0	0	0	0	0
Marchés à procédure adaptée	09	14	4	5	23	34	6	8	48
Indéterminé	10	1	1	0	2	1	0	0	2
Total		**46**	**23**	**30**	**100**	**61**	**20**	**19**	**100**

a : *y compris les microentreprises.*

Lecture : en 2010, 16 % des marchés publics de l'État et 22 % de ceux des collectivités territoriales ont été attribués à des PME selon la procédure d'appel d'offres ouvert.

Sources : Aramis, DG Trésor. Traitement DGFIP, DAJ, INSEE, DG Trésor.

TABLEAU 6 – Structure des procédures d'achat des marchés publics en 2010 par catégorie d'acheteur et de fournisseur, selon le montant des marchés (en %)

Intitulé des procédures	Code procédure	Montant des marchés publics en 2010							
		État				Collectivités territoriales			
		PME [a]	ETI	Grande entreprise	Total entreprises	PME [a]	ETI	Grande entreprise	Total entreprises
Appel d'offres ouvert	01	7	8	12	27	21	15	23	58
Appel d'offres restreint	02	0	1	2	3	1	0	2	2
Négocié avec publicité préalable et mise en concurrence	03	4	7	15	27	1	1	2	5
Négocié sans publicité préalable et sans mise en concurrence	04	2	2	11	14	1	3	2	7
Procédure spécifique à certains marchés de la Défense	05	2	2	15	19	0	0	0	0
Dialogue compétitif	06	0	0	0	0	0	1	1	2
Concours (art. 38), y compris concours de maîtrise d'œuvre	07	0	0	0	0	1	1	0	1
Système d'acquisition dynamique	08	0	0	0	0	0	0	0	0
Marchés à procédure adaptée	09	2	1	2	4	13	3	6	21
Indéterminé	10	0	0	5	6	1	1	2	3
Total		**17**	**21**	**62**	**100**	**38**	**25**	**37**	**100**

a : *y compris les microentreprises.*

Lecture : en 2010, 7 % des montants des marchés publics de l'État et 21 % de ceux des collectivités territoriales ont été attribués à des PME selon la procédure d'appel d'offres ouvert.

Sources : Aramis, DG Trésor. Traitement DGFIP, DAJ, INSEE, DG Trésor.

Des PME bien positionnées sur l'ensemble des prestations relevant des marchés publics.

1.3. LES PME SONT MOINS PRÉSENTES SUR LES MARCHÉS DE LONGUE DURÉE ET DE MONTANT UNITAIRE ÉLEVÉ

La part des PME baisse au fur et à mesure que la durée du marché s'allonge ; ce phénomène étant plus marqué en montant qu'en nombre et davantage pour l'État que pour les collectivités territoriales. Les ETI sont moins sensibles que les PME à l'allongement de la durée des marchés, mais davantage que les grandes entreprises (graphiques 1 et 2).

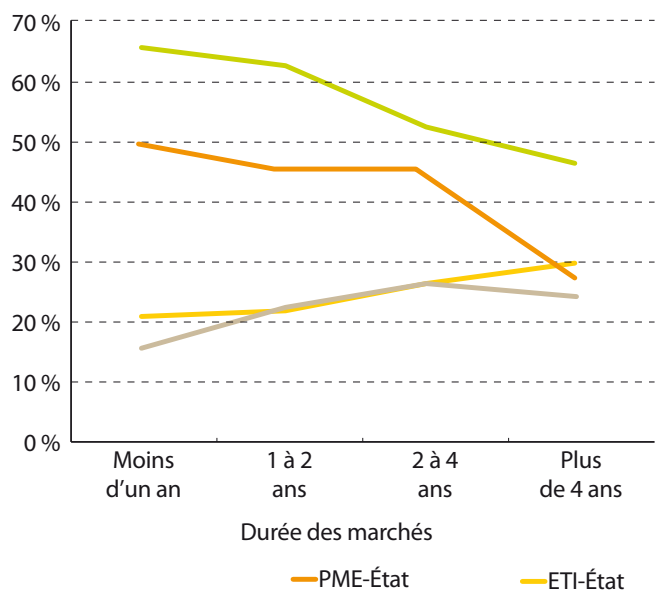
De même, la part des PME se réduit au fur et à mesure que le montant du marché s'élève, ce phénomène étant plus marqué en montant qu'en nombre et davantage pour l'État que pour les collectivités territoriales (graphiques 3 et 4).

1.4. UNE PRÉDOMINANCE DES PME DANS LES MARCHÉS DES TRAVAUX

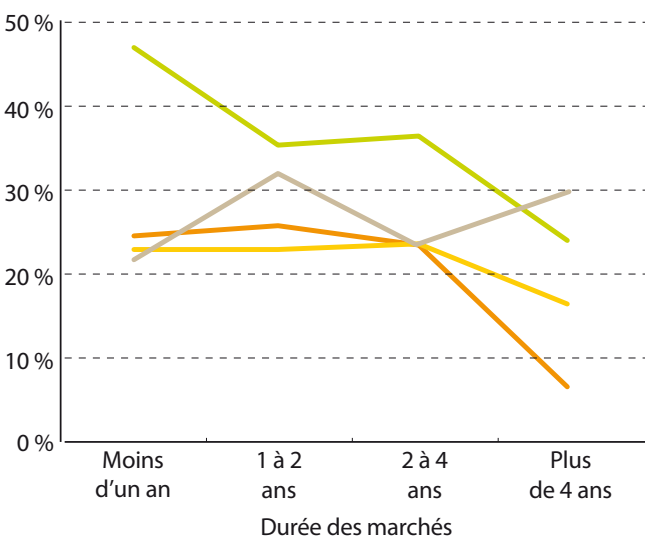
Par domaine de marché (fournitures, services et travaux selon le code CPV*), la position des PME est majoritaire ou forte dans tous les domaines, du point de vue du nombre des marchés. Elle est plus modeste en termes de montant, notamment pour les marchés de fournitures de l'État.

En nombre de marchés, les PME sont majoritaires dans le domaine des travaux. Elles ont ainsi obtenu 56 % des marchés d'État mais surtout 73 % des marchés attribués par les collectivités locales. Elles sont également bien positionnées sur les marchés de services, notamment ceux des collectivités locales. Elles sont enfin très bien placées pour les marchés de fournitures (collectivités locales mais également État). Quant aux ETI, elles sont assez bien placées, sauf pour les marchés de travaux des collectivités locales (tableau 7).

GRAPHIQUE 1 – Part des PME et des ETI en nombre de marchés, par catégorie d'acheteur public et durée des marchés

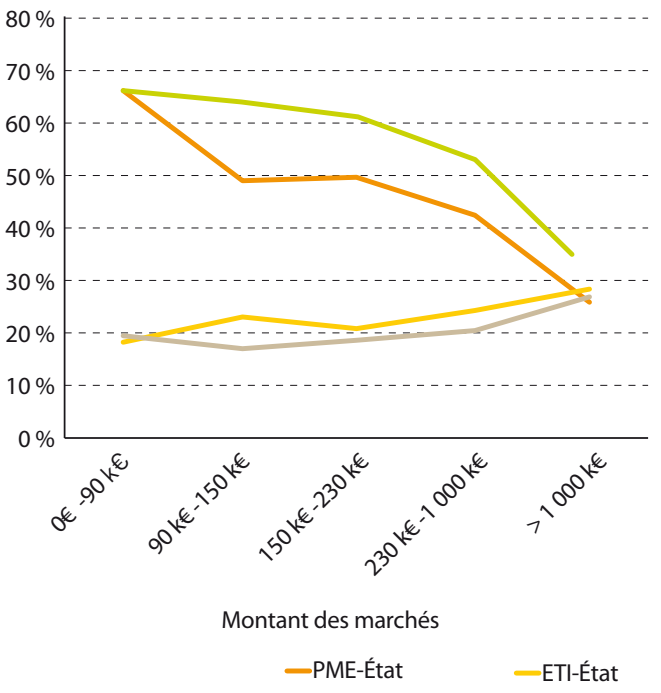


GRAPHIQUE 2 – Part des PME et des ETI en montant de marché, par catégorie d'acheteur public et durée des marchés

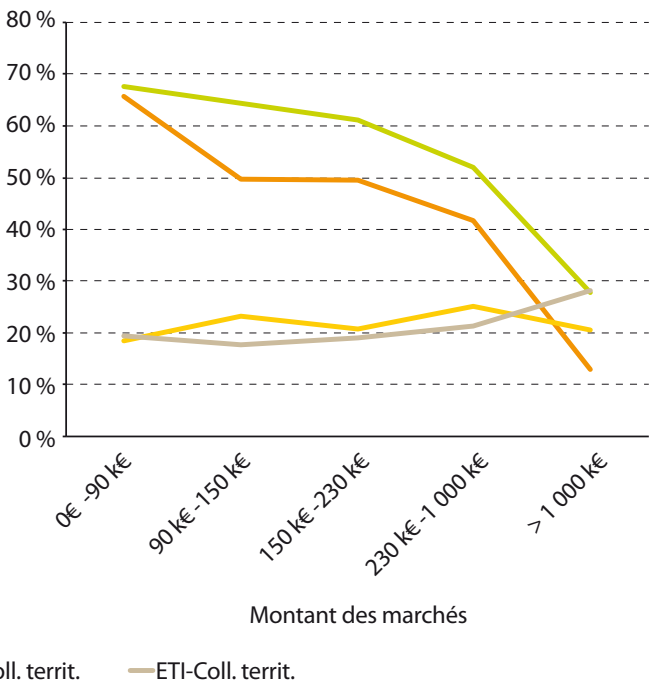


Sources : Aramis, DG Trésor. Traitement DGFIP, DAJ, INSEE, DG Trésor.

GRAPHIQUE 3 – Part des PME et des ETI dans le nombre de marchés, par catégorie d'acheteur public et tranche de montant des marchés



GRAPHIQUE 4 – Part des PME et des ETI dans le montant des marchés, par catégorie d'acheteur public et tranche de montant des marchés



Sources : Aramis, DG Trésor. Traitement DGFIP, DAJ, INSEE, DG Trésor.

TABLEAU 7 – Structure des marchés publics en nombre, par domaine d'achat et catégorie d'acheteur et de fournisseur (en %)

Domaine du marché	Nombre de marchés publics en 2010							
	État				Collectivités territoriales			
	PME [a]	ETI	Grande entreprise	Total entreprises	PME [a]	ETI	Grande entreprise	Total entreprises
Fournitures (F)	47	30	23	100	49	36	15	100
Services (S)	39	25	36	100	57	19	24	100
Travaux (T)	56	15	29	100	73	9	18	100
Total	**46**	**23**	**31**	**100**	**61**	**20**	**19**	**100**

a : *y compris les microentreprises.*

Sources : Aramis, DG Trésor. Traitement DGFIP, DAJ, INSEE, DG Trésor.

En montant de marchés, les PME sont en bonne place sur les marchés des collectivités locales, faisant mieux ou aussi bien que les grandes entreprises dans les trois domaines, mais un peu moins bien que les ETI sur les marchés de fournitures. Pour ce qui concerne les marchés de l'État, les PME sont en retrait par rapport aux grandes entreprises (17 % contre 62 %), même si leur part dans les marchés de travaux reste assez forte (32 %). Les ETI les surclassent également dans les marchés de fournitures et surtout de services (tableau 8).

1.5. UN EFFET DE PROXIMITÉ FAVORABLE AUX PME

50%

des contrats publics passés par les collectivités territoriales sont attribués à des PME locales.

Il a paru intéressant d'examiner si les acheteurs publics tendaient à privilégier la proximité des fournisseurs et si cette préférence éventuelle pouvait avoir une incidence sur le choix entre les différentes catégories d'entreprise. L'examen de l'origine géographique des acheteurs publics et des fournisseurs semble montrer que, lorsqu'est fait le choix d'entreprises de proximité, cela conduit à une nette prédominance des PME. Ce phénomène est plus marqué dans le cas des collectivités locales mais se réduit au fur et à mesure que les montants s'élèvent.

En termes de nombre de marchés, la part des contrats attribués localement [1] atteint 40 % pour l'État avec 18 % pour les PME, 8 % pour les ETI et 14 % pour les grandes entreprises (graphique 5). Pour les collectivités territoriales, cette part atteint 57 %, soit 45 % pour les PME, 5 % pour les ETI et 6 % pour les grandes entreprises (graphique 6).

En termes de montant de marchés, la part des contrats attribués localement atteint 48 % pour l'État, soit 8 % pour les PME, 10 % pour les ETI et 31 % pour les grandes entreprises (graphique 7). Pour les collectivités territoriales, cette part atteint 54 %, soit 28 % pour les PME, 8 % pour les ETI et 18 % pour les grandes entreprises (graphique 8).

Ainsi l'achat de proximité permet-il la prédominance des PME, en nombre comme en montant, pour les marchés des collectivités territoriales, alors que ce constat ne s'applique qu'en nombre pour les marchés de l'État ; la prédominance des grandes entreprises étant, au contraire, très nette en montant. Les ETI se situent, ici également, dans une position intermédiaire par rapport aux PME et aux grandes entreprises, n'étant pas pénalisées comme les premières par la hausse des montants unitaires des marchés, mais n'en bénéficiant pas comme les secondes.

TABLEAU 8 – Structure des marchés publics en montant, par domaine d'achat et catégorie d'acheteur et de fournisseur (en %)

Domaine du marché	Montant des marchés publics en 2010							
	État				Collectivités territoriales			
	PME [a]	ETI	Grande entreprise	Total entreprises	PME [a]	ETI	Grande entreprise	Total entreprises
Fournitures (F)	13	18	69	100	30	40	30	100
Services (S)	16	24	60	100	40	26	35	100
Travaux (T)	32	21	47	100	43	15	42	100
Total	**17**	**21**	**62**	**100**	**38**	**25**	**37**	**100**

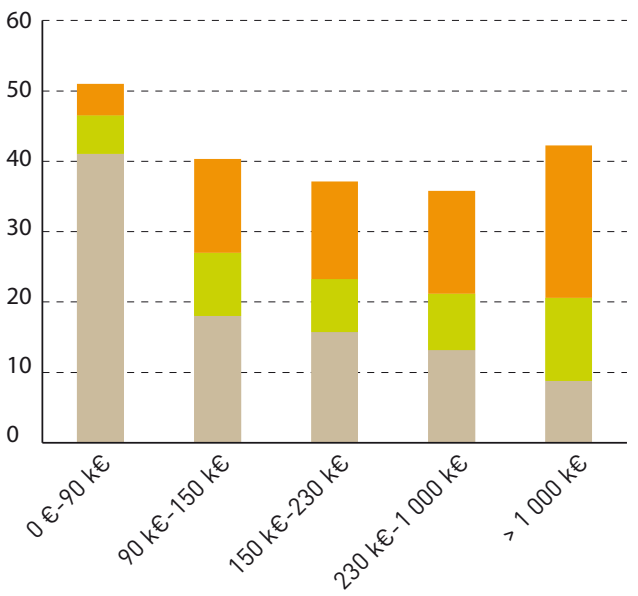
a : *y compris les microentreprises.*

Sources : Aramis, DG Trésor. Traitement DGFIP, DAJ, INSEE, DG Trésor.

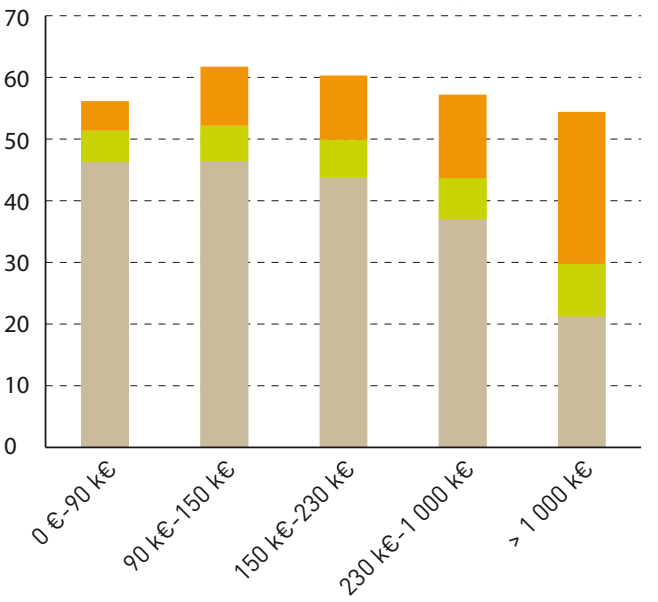
1. Dans les travaux antérieurs à cette publication, l'achat était considéré comme de proximité lorsque le département de l'acheteur et celui du fournisseur étaient identiques. Le concept a été étendu aux départements limitrophes. Il est donc normal que le taux d'achat de proximité soit ici supérieur.

GRAPHIQUES 5 à 8 – Part des différentes catégories d'entreprise dans l'achat de proximité, en nombre et en montant des marchés publics de 2010, par tranche de montant et selon le type d'acheteur

État : Nombre de marchés, par situation géographique et tranche de montant (en %)



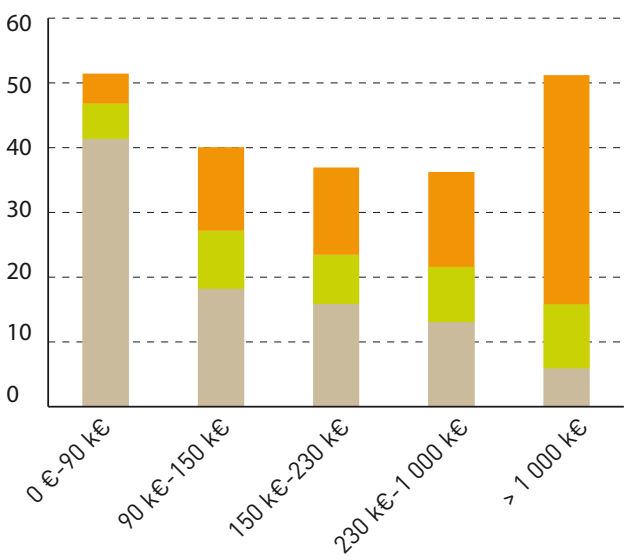
Coll. terr. : Nombre de marchés, par situation géographique et tranche de montant (en %)



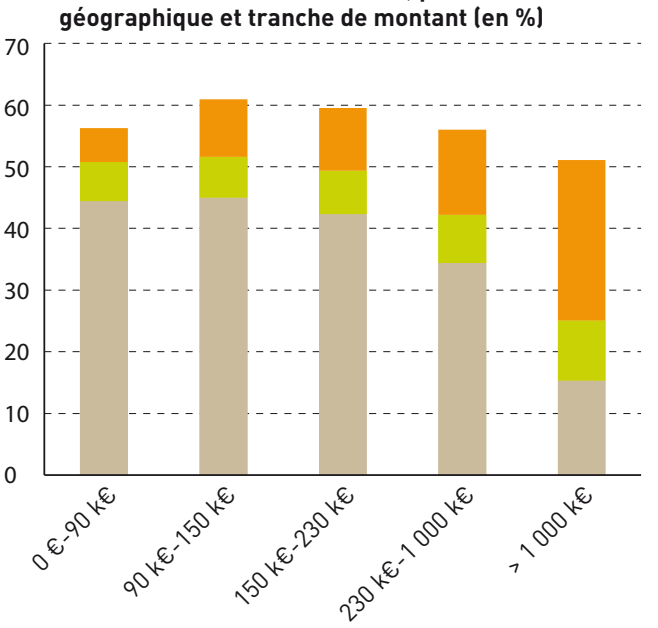
Part des contrats (en nombre ou en montant) attribués par des acheteurs du même département ou d'un département limitrophe

aux GE aux ETI aux PME

État : Montant des marchés, par situation géographique et tranche de montant (en %)



Coll. terr. : Montant des marchés, par situation géographique et tranche de montant (en %)



Note de lecture : la totalité d'une barre correspond à la part de l'achat de proximité dans le total des achats de la tranche de montant concernée.

Sources : Aramis, DG Trésor. Traitement DGFIP, DAJ, INSEE, DG Trésor.

Et ailleurs ?

La Commission européenne produit chaque année des données sur l'achat public en Europe (Union européenne, 2011). Il s'agit essentiellement de deux types de séries :

– La première correspond à certaines dépenses des Administrations Publiques (APU) en comptabilité nationale, auxquelles s'ajoutent les achats publics des opérateurs de réseau, obtenus à partir d'une enquête réalisée par la Commission (tableau 9). Le concept d'achat public en comptabilité nationale retenu par la Commission est un concept très large, puisqu'il inclut non seulement les lignes de Consommation Intermédiaire (CI) et de Formation Brute de Capital Fixe (FBCF) des APU mais également des remboursements de prestations de Sécurité sociale en nature ainsi que des prestations de Sécurité sociale et d'assistance sociale en nature dont la logique semble assez différente des dépenses de CI et de FBCF et qui dépendent de la structure du système de redistribution de chacun des pays[a]. Il faut donc considérer ces éléments de comparaison internationale avec circonspection eu égard aux risques de biais structurel.

– Le second type de série concerne le nombre et le montant des avis d'appel à la concurrence publiés au *Journal officiel de l'Union européenne*.

a : à titre indicatif, les trois lignes correspondant à ces prestations et remboursements de prestations atteignaient 118 Md€ en 2010 pour la France.

Source : Union européenne.

TABLEAU 9 – Montant des achats publics de travaux, de fournitures et de services dans l'Union européenne (en Md€)

	2006	2007	2008	2009	2010
Allemagne	348,21	408,69	430,35	458,32	478,69
Royaume-Uni	386,26	403,63	375,59	373,32	389,84
France	**318,66**	**327,88**	**340,63**	**356,71**	**364,73**
Italie	213,18	227,86	235,93	252,25	252,47
Pays-Bas	142,81	151,49	162,33	173,71	180,30
Espagne	153,10	169,51	173,39	179,97	171,01
Pologne	49,80	56,32	66,68	62,06	72,63
Suède	56,42	59,43	31,30	59,27	68,77
Autriche	50,88	53,55	59,26	62,40	65,76
Belgique	48,24	50,33	54,25	57,53	59,16
Danemark	33,62	34,57	36,99	39,26	41,15
République Tchèque	28,86	30,60	37,73	36,29	37,53
Portugal	26,61	30,46	30,73	33,96	36,23
Finlande	27,51	29,46	32,40	34,04	34,94
Roumanie	nd	280,70	32,52	30,20	32,58
Irlande	23,55	27,00	28,84	25,51	25,01
Grèce	23,84	27,49	28,52	29,25	24,86
Hongrie	20,29	20,53	21,46	21,15	22,54
République Slovaque	11,71	12,96	14,09	15,12	15,61
Lituanie	4,13	4,69	5,26	4,45	7,95
Bulgarie	nd	4,96	7,05	6,54	6,62
Luxembourg	4,87	5,00	5,52	5,88	6,40
Slovénie	4,83	5,26	5,95	6,14	6,17
Lettonie	2,30	4,14	3,62	3,77	3,60
Estonie	2,25	2,80	3,03	2,88	2,77
Chypre	1,51	1,43	1,57	1,79	1,83
Malte	0,76	0,77	0,79	0,80	0,84
Total UE 27	**2 035,56**	**2 178,87**	**2 255,81**	**2 332,57**	**2 406,98**

nd : non disponible.
Source : Union européenne.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Les données analysées correspondent aux « marchés publics recensés » grâce aux « fiches de recensement économique des marchés publics » qui alimentent en comptabilité publique la base Aramis, gérée par la DGFIP et la DAJ.

Collecte d'information. Les limites de ce recensement sont multiples : d'une part, l'obligation règlementaire de recensement systématique ne porte que sur les contrats, marchés et accords-cadres de montant supérieur à 90 k€ HT ; les achats publics de montant inférieur recensés le sont donc sur la base du volontariat et font l'objet depuis plusieurs années d'un recul de la collecte de données ; d'autre part, même pour les achats de montant supérieur au seuil de recensement obligatoire, le recensement est également loin d'être exhaustif (fiches incomplètes ou inutilisables du fait de l'absence de données essentielles ; absence de transmission ou transmission partielle des fiches par les acheteurs publics).

Pour pallier le recul du nombre de fiches fournies sur les achats en-dessous du seuil règlementaire et la méconnaissance croissante de ces marchés qui intéressent en premier lieu les PME, deux dispositifs complémentaires ont été mis en œuvre à compter des marchés notifiés en 2008. Ils concernent les achats de montant compris entre 4 k€ (20 k€ pour la période 2009-2011) et 90 k€ :
– pour les collectivités territoriales, une enquête statistique réalisée par la DG Trésor ;
– pour l'État, le recours au système de gestion comptable ACCORD (puis CHORUS à l'avenir).

DÉFINITIONS

Catégories d'entreprise
Les termes microentreprise, PME, ETI et grande entreprise utilisés dans cet article se réfèrent à la définition de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008 (*cf.* p. 19 de ce Rapport).

Catégorie d'acheteur public. Le champ de la base Aramis est sensiblement différent du champ des achats publics retenu par la comptabilité nationale :

– Le champ « État » correspond aux codes SIREN de la base SIRENE de l'INSEE qui commencent de 10 à 19. Ce champ regroupe l'État au niveau central et déconcentré ainsi que les établissements publics qui s'y rattachent. Ont été provisoirement agrégées à celles du champ « État » les données en provenance des opérateurs de réseaux, car jusqu'en 2006, ces opérateurs ne fournissaient quasiment aucune donnée.

– Le champ « collectivités territoriales » correspond aux codes SIREN débutant de 20 à 29. Il comprend les différentes collectivités territoriales ainsi que les établissements publics qui s'y rattachent. Désormais l'intégralité des établissements publics d'hospitalisation figure dans ce champ. En revanche, les établissements privés d'hospitalisation Participant au Service Public Hospitalier (PSPH), qui sont inclus dans le champ des Administrations de Sécurité Sociale (ASSO) en comptabilité nationale, sont ici considérés comme des entreprises et ne figurent donc dans aucun des deux champs précités des administrations publiques.

Procédure de passation des marchés. Les modes de procédure de passation des marchés sont regroupés en 9 catégories :

(1) appel d'offres ouvert (art. 33 du Code des Marchés Publics – CMP) ;

(2) appel d'offres restreint (art. 33 du CMP) ;

(3) procédure négociée après publicité préalable et mise en concurrence (art. 35-1) ;

(4) procédure négociée sans publicité préalable et sans mise en concurrence (art. 35-2) ;

(5) procédure spécifique à certains marchés de la Défense ;

(6) dialogue compétitif (art. 36) ;

(7) concours (art. 38) y compris les concours de maîtrise d'œuvre (art. 74-II-3°) ;

(8) système d'acquisition dynamique (art. 78) ;

(9) marchés à procédure adaptée (art. 28 à 30) ;

(10) non spécifié.

CODE CPV. C'est le vocabulaire commun européen *(Common Procurement Vocabulary)* pour les marchés publics, applicable depuis le 16 décembre 2003 et dont la version actuelle est applicable depuis le 15 septembre 2008. Il permet de classer la nature des prestations objets du marché. Ici, pour l'essentiel des tableaux, le classement se limite aux trois grandes catégories : Fournitures (F), Services (S) et Travaux (T).

BIBLIOGRAPHIE

Union européenne (2011). *Public procurement indicators 2010*, novembre 2011.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

POINT DE VUE

1. INNOVATION SOCIALE ET PME ..... p. 294

4

1. INNOVATION SOCIALE ET PME

1. Innovation sociale et PME : une première approche
| Clémence Patureau
HEC – Pôle Recherche de la chaire Social Business/Entreprise et Pauvreté
p. 296

Illustrations de l'innovation sociale au sein de PME françaises

JUSQU'À PRÉSENT, LES POLITIQUES PUBLIQUES ONT PORTÉ PRINCIPALEMENT LEUR EFFORT SUR LE SOUTIEN DE L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE. OR LES PME DISPOSENT DE RESSOURCES MÉCONNUES QUI PEUVENT ÊTRE VALORISÉES POUR L'INTÉRÊT COLLECTIF. PLUSIEURS EXEMPLES MONTRENT COMMENT L'INNOVATION SOCIALE PEUT ÊTRE UNE SOURCE DE RENTABILITÉ POUR LES PME.

Contrairement à l'innovation de processus, de produit ou de service, l'innovation sociale se définit non pas par ses modalités, mais par sa finalité : répondre à un besoin sociétal mal satisfait.

Considérés généralement comme non solvables, les marchés relevant du champ social sont *a priori* réservés à la solidarité publique. La construction d'un modèle économique s'avère dès lors pour une entreprise un exercice qui concilie exigence de rentabilité et compréhension des ressorts d'une société complexe : les exemples inédits proposés montrent, en effet, que les clients ne sont pas nécessairement les utilisateurs finaux et que la créativité s'exprime aussi et peut-être surtout dans la mobilisation adéquate de multiples parties prenantes.

À cet égard, les PME, en raison de leur dimension humaine et de leur forte insertion territoriale, disposent de véritables atouts pour se déployer sur le champ de l'innovation sociale, voire pour y trouver de vraies sources de croissance.

1. INNOVATION SOCIALE ET PME : UNE PREMIÈRE APPROCHE

| Clémence Patureau
HEC – Pôle Recherche de la chaire Social Business/Entreprise et Pauvreté

1.1. Vous avez dit innovation sociale ?
p. 297

1.2. Les défis de l'innovation sociale
p. 297

1.3. Le processus d'innovation sociale a donc besoin d'un soutien adapté
p. 300

1.4. Une forte dynamique régionale, nationale et européenne en faveur de l'innovation sociale
p. 301

MOTS CLÉS
INNOVATION, BESOIN SOCIAL, PME, ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE (ESS).

Comment innover pour répondre aux besoins sociaux ? Sont ici présentées quelques pistes et propositions pour développer l'innovation sociale au sein des PME françaises.

1.1. VOUS AVEZ DIT INNOVATION SOCIALE ?

L'innovation sociale vise à élaborer des réponses entrepreneuriales nouvelles à des besoins de la société mal satisfaits. Elle se donne pour but de contribuer à répondre aux grands enjeux sociaux : réduire la pauvreté et lutter contre l'exclusion, protéger l'environnement, favoriser l'intégration des personnes handicapées, permettre aux jeunes de s'insérer dans la vie professionnelle et la vie citoyenne, lutter contre le chômage, prendre en compte les problématiques liées au vieillissement de la population, contribuer à l'éducation et l'épanouissement des enfants…

Ainsi, elle se définit par sa finalité, et non par ses modalités : il peut s'agir d'une innovation de produit, de procédé, commerciale ou organisationnelle. Le plus souvent, elle combine plusieurs de ces modalités. Par exemple, le microcrédit, qui consiste à rendre accessible le crédit bancaire à une nouvelle catégorie de clients, peut se définir comme une innovation commerciale ; mais sa mise en œuvre n'a été possible qu'en lien avec une innovation de produit (la création de nouveaux types de prêts, aux montants, taux, et durées de remboursement adaptés à cette nouvelle cible commerciale) et une innovation organisationnelle (proximité des agences avec la population ciblée, constitution de groupes d'emprunteurs).

S'adressant à des besoins mal satisfaits, l'innovation sociale a pour ambition de réussir là où ni l'État, ni le marché ne peuvent apporter seuls des réponses satisfaisantes. Face à des enjeux de société complexes et cruciaux (environnement, pauvreté, éducation, discriminations, santé, vieillissement, logement, petite enfance, cohésion sociale…), la réponse ne peut être que collective.

On peut donc compléter la définition de l'innovation sociale : celle-ci consiste à élaborer des réponses entrepreneuriales nouvelles à des besoins de la société mal satisfaits, en impliquant tous les acteurs concernés, publics et privés.

Ceci explique pourquoi les innovations sociales s'accompagnent le plus souvent d'innovations de modèle économique (modes de financement hybrides, combinant dans des proportions variables différents types de ressources privées et publiques : ressources marchandes, subventions publiques, mécénat d'entreprise, dons de particuliers…) et d'innovations de gouvernance associant des parties prenantes plurielles.

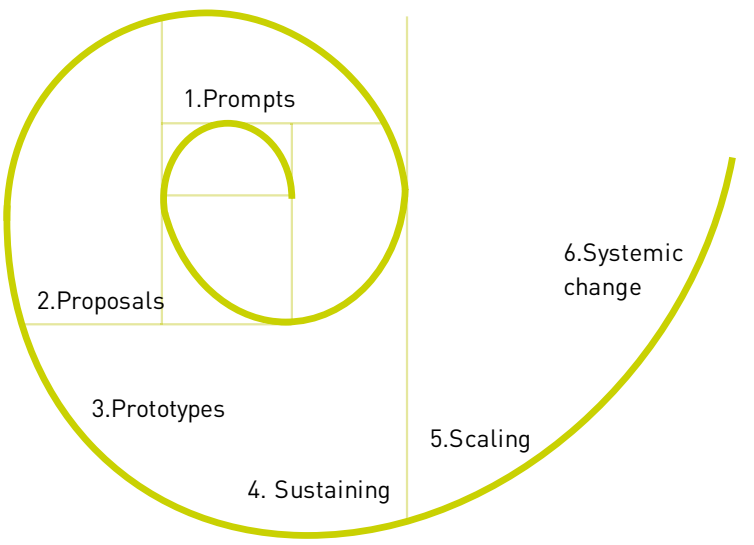
1.2. LES DÉFIS DE L'INNOVATION SOCIALE

Quelles sont les étapes de la mise en œuvre d'une réponse entrepreneuriale innovante à un besoin social ? Quels sont les défis rencontrés par les innovateurs sociaux à chacune de ces étapes ?

L'innovation sociale, comme toute innovation, doit cheminer, avec tous les tâtonnements que cela implique, par différentes étapes, la première d'entre elles étant l'identification d'un besoin social mal satisfait et le diagnostic de ses causes structurelles (graphique 1). Pour détailler les spécificités du processus de l'innovation sociale, nous nous appuierons sur une étude remise par le réseau SIX (Social Innovation eXchange) et la Young Foundation au Bureau des conseillers de politiques européennes (BEPA, Commission européenne) en 2010[1].

> S'adressant à des besoins mal satisfaits, l'innovation sociale a pour ambition de réussir là où ni l'État, ni le marché, ne peuvent apporter seuls des réponses satisfaisantes.

GRAPHIQUE 1 – Étapes de la mise en œuvre d'une réponse entrepreneuriale à un besoin social



Source : MULGAN *et al.*, 2010.

1. MULGAN *et al.* (2010).

L'innovation sociale adopte les mêmes étapes que l'innovation technologique.

1. ***Prompts***. Identifier un besoin social perçu comme important, mal satisfait et urgent : c'est l'élément déclencheur de l'innovation. Il s'agit de construire un diagnostic approfondi du problème, d'identifier ses causes profondes plutôt que ses symptômes.

2. ***Proposals***. Formuler une idée de réponse à ce besoin social. La génération d'une idée nouvelle s'appuie sur l'expérience et les idées de nombreuses sources qu'il s'agit de croiser (personnes concernées par ce besoin social, professionnels déjà impliqués dans la prise en charge du problème, expériences innovantes mises en œuvre dans d'autres pays…).

3. ***Prototypes***. Tester la pertinence de la réponse proposée, à travers l'élaboration de prototypes ou la mise en place d'un programme pilote à petite échelle. Les enjeux de cette étape sont cruciaux : arbitrage entre la nécessité de s'appuyer sur une méthode d'évaluation rigoureuse, et celle de maintenir les coûts et la durée de l'expérimentation à un niveau raisonnable ; ouverture au *feedback* des utilisateurs et des spécialistes…

4. ***Sustaining***. Lancer l'innovation en l'appuyant sur un modèle économique pérenne.

5. ***Scaling***. Développer, changer d'échelle, par différentes méthodes : développement centralisé, dissémination libre, essaimage souple ou en franchise[2]…

6. ***Systemic change***. Provoquer un changement structurel dans la société. C'est le but ultime de l'innovation sociale. Il implique la combinaison de nombreux éléments qui sont souvent : un mouvement social de fond favorable à cette innovation, un modèle économique solide, un changement législatif destiné à donner une dimension nationale au modèle, des infrastructures adaptées, l'acquisition par l'ensemble des acteurs de la société de nouvelles façons de penser et de faire. Les acteurs impliqués dans cette étape sont donc nécessairement à la fois les entreprises, l'État et les collectivités territoriales, les citoyens.

Cette sixième étape, qui fait écho à la vision schumpetérienne[3] des innovations majeures, n'est pas la moindre. Historiquement, comme le montre notamment Philippe Frémeaux, directeur d'*Alternatives économiques*, les grands progrès sociaux dans les domaines de l'éducation, de la santé ou de la protection sociale ont toujours été précédés d'initiatives innovantes issues de la société civile, comme par exemple la Sécurité sociale, imaginée, promue et expérimentée par le mouvement mutualiste : *« Ainsi, quand des ouvriers créèrent les premières sociétés de secours mutuel, au milieu du XIXe siècle, afin d'accéder collectivement à un minimum de sécurité alors que les patrons se séparaient des salariés malades ou invalides sans la moindre indemnité, ils étaient à coup sûr des entrepreneurs sociaux.*
Quand les paysans ou les artisans et petits patrons se rassemblèrent à la fin du XIXe siècle pour créer les premières caisses de crédit agricole ou les premières banques populaires, et qu'ils trouvèrent ainsi le moyen d'accéder au crédit pour développer leurs activités, ce que les banques classiques leur refusaient, ils étaient eux aussi, des entrepreneurs sociaux.
Même chose des pionniers du tourisme social, qui développèrent, aux lendemains de la Seconde Guerre mondiale, les associations qui permirent aux employés et aux ouvriers de profiter de leurs congés payés pour partir en vacances, un luxe jusque-là réservé à une minorité aisée.[4] »

Tandis que l'innovateur « classique » recherche les besoins solvables, les besoins auxquels l'innovateur social s'affronte sont souvent *a priori* non solvables. Construire un modèle économique viable à partir d'un besoin social est à chaque fois un travail « sur mesure », pour lequel il n'y a pas de *one best way*. Par exemple, l'innovateur peut rechercher des solutions innovantes pour baisser ses coûts, pour réduire le prix de vente de ses produits et donc les rendre accessibles à des consommateurs à faibles revenus. Autre exemple, il peut convaincre un acteur solvable (entreprise, collectivité territoriale…) de l'intérêt que celui-ci peut trouver à son activité : cet acteur solvable devient donc son client, permettant à l'innovateur social de répondre aux besoins de ses usagers non solvables. Ou encore, l'innovateur social peut développer des activités auprès de clients solvables et non solvables, et utiliser les bénéfices réalisés auprès des premiers pour financer son activité auprès des seconds. C'est notamment une des options explorées par le groupe Siel Bleu, qui, à l'instar du réseau Cocagne, construit un modèle économique viable à partir d'un besoin social…

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

2. Sur ce point, voir notamment Chalençon et Pache (2006).
3. Joseph Schumpeter (1883-1950) est un économiste autrichien. Il a construit le concept de destruction créatrice de l'innovation. La mise en œuvre des innovations sous l'impulsion des entrepreneurs est à l'origine de la rénovation périodique du système économique.
4. Intervention de Philippe Frémeaux dans le cadre du premier Congrès du Mouvement des entrepreneurs sociaux, le 14 octobre 2010.

Comment traduire des besoins sociaux en opportunités entrepreneuriales, en gisements d'activité et de création de richesse ? L'exemple du réseau Chênelet Construction

Le Baromètre des priorités sociales, lancé par la Sofres et le Mouvement des entrepreneurs sociaux en 2010, identifie un triple besoin social relatif à l'habitat : 6 % des Français ne bénéficient pas d'un logement satisfaisant et stable ; 13 % ont des difficultés à faire face aux charges courantes de leur logement ; 7 % vivent dans un cadre de vie jugé peu agréable. Paradoxalement, les ménages les plus fragiles restent éloignés des avancées environnementales qui permettraient de réduire les charges de leur logement (factures d'eau et d'énergie), de prévenir les problèmes de santé liés au mal-logement, de revaloriser l'image qu'ils ont d'eux-mêmes à travers un cadre de vie plus valorisant.

L'innovation sociale mise en œuvre par le Chênelet consiste à mettre les solutions de l'écoconstruction au service des ménages les plus fragiles, en essaimant en France la construction de logements sociaux sains, confortables et à charges maîtrisées.

Pour concevoir et construire ces logements, le Chênelet s'appuie sur des compétences internes poussées et reconnues. Par exemple, le Chênelet Construction dispose de l'agrément de la méthode Bilan Carbone de l'ADEME permettant de comptabiliser les émissions de gaz à effet de serre. Il réalise les études hygrothermiques de ses maisons sous modes de calculs (ISO CEN 13790) et outils progiciels reconnus au niveau international par leur excellence (LESOSAI, PHPP 2007). Il est également opérateur de mesure qualifié en infiltrométrie (Examen SIRTEME France), pratique la mesure de l'étanchéité de l'air de ses bâtiments conformément à la norme NF EN 13829, et est qualifié pour la conception et la mise en œuvre de systèmes d'étanchéité à l'air performants niveau BBC et Passivhauss. Le Chênelet Construction est, en outre, opérateur qualifié en insufflation/projection de ouate de cellulose (formation qualifiante ISOPROC), dispose d'un agrément délivré par l'association « Construire en chanvre » pour former les professionnels du bâtiment à la réalisation d'ouvrages en béton de chanvre suivant les règles professionnelles validées par l'Agence Qualité Construction, etc.

Forte de ces compétences, la structure est un organisme de formation à destination des professionnels du bâtiment et intervient dans différentes formations initiales (licence professionnelle « Énergies renouvelables et efficacité énergétique » de l'université de Lille 1, master « Bâtiment à énergie positive » de l'École des mines de Douai).

Il s'appuie également sur des réseaux d'experts dont il est membre (Institut Négawatt, association « La maison passive France », COBATY…).

Résultat : ses maisons sont à la fois esthétiques et confortables (conçues avec les habitants pour répondre à leurs besoins), économiques à la construction (matériaux naturels choisis en fonction des ressources locales : bois, terre crue…) et économiques à l'usage (réduction de 60 % des factures liées à l'énergie).

Toute innovation est non seulement un processus long, mais surtout un processus risqué.
– Son coût est souvent incertain : jusqu'où faudra-t-il développer la phase de recherche pour aboutir à une idée aboutie ? Combien d'essais devront être réalisés avant de pouvoir conclure la phase de test ?
– Son issue est aléatoire : risque d'échec technique, difficulté à quantifier les débouchés commerciaux, difficulté à anticiper la façon dont les consommateurs réagiront à la nouveauté…

L'innovation sociale doit faire face à ces deux défis communs à toutes les formes d'innovation, qui se présentent généralement de manière exacerbée[5].

Du point de vue du coût, les innovations sociales se lancent généralement avec des moyens extrêmement limités. Par exemple, Muhammad Yunus, créateur du microcrédit et prix Nobel de la paix, a lancé sa première expérimentation avec le seul appui de la banque locale qui lui avait autorisé jusqu'à 300 $ de prêts.

Du point de vue de l'issue, les innovations sociales sont généralement « en avance de phase » par rapport à l'environnement où elles se développent. Cela implique trois facteurs de risque importants : quelle sera la réaction des utilisateurs ciblés ? Quelle sera la réaction des acteurs déjà installés ? Le contexte politique et social sera-t-il favorable, au moment de la montée en charge

5. Sur ce point, voir notamment : Lukacs (2008).

du dispositif, pour permettre à l'innovation de changer d'échelle ?

En somme, les innovateurs sociaux doivent pouvoir avancer dans un environnement risqué avec très peu de moyens, convaincre pour surmonter les résistances, saisir les opportunités du moment.

Le chemin est souvent long et difficile entre l'identification d'un besoin social et la réponse effective à ce besoin au travers d'une innovation sociale efficace déployée à grande échelle : longues phases de recherche, expérimentations, évaluations, essais successifs, montée en charge du dispositif, ajustements, etc.

1.3. LE PROCESSUS D'INNOVATION SOCIALE A DONC BESOIN D'UN SOUTIEN ADAPTÉ

Le soutien à la compétitivité passe aussi par la promotion de l'innovation sociale.

Pour accélérer l'innovation sociale, l'enjeu est donc de soutenir, conseiller et financer et la démarche des entrepreneurs tout au long des différentes étapes du processus d'innovation.

Sur des filières identifiées comme possédant un fort potentiel de développement (par exemple, l'écoconstruction), comment accompagner et financer les phases d'étude préalable ? Puis, comment accompagner et financer les phases d'étude-action avant le lancement de l'innovation sociale ? Pour le lancement des projets pilotes, comment mobiliser des financeurs, dans le cadre de plans de financement qui peuvent aller jusqu'à plusieurs centaines de milliers d'euros ? Enfin, comment développer des outils de capital-développement capables d'investir des montants supérieurs à 1 M€, pour financer la croissance d'innovations au modèle validé et à fort impact ?

L'insuffisance actuelle des mécanismes d'accompagnement et de financement de l'innovation sociale limite l'émergence et la montée en charge d'initiatives pourtant fortement porteuses de progrès.

La future politique de la Banque Publique d'Investissement (BPI) pourrait montrer la voie en lançant un produit « innovation sociale », en s'appuyant notamment sur quelques régions pilotes déjà particulièrement actives sur ce sujet (Languedoc-Roussillon, Franche-Comté, Picardie, Île-de-France, Aquitaine, etc.), sur des organismes publics (Caisse des Dépôts…) ainsi que sur des financeurs solidaires (France Active…) qui disposent de l'expertise nécessaire sur l'entrepreneuriat social.

Cette possible aide dédiée à l'innovation sociale pourrait être accessible à l'ensemble des PME (quel que soit leur statut juridique, et que l'effort d'innovation qu'elles mettent en œuvre repose ou non sur une dimension technologique forte), dans un souci de « non-discrimination » des formes d'innovation et dans l'optique de la promotion d'une innovation plurielle, indispensable à la compétitivité de demain.

L'innovation sociale : des retombées économiques positives

Des économies pour les pouvoirs publics – L'exemple des « Invités au Festin »

L'association « Les Invités au Festin » développe des lieux d'accueil et de vie non médicalisés qui permettent la réhabilitation psychosociale des malades mentaux.

Les premières études d'impact menées par l'association mettent en évidence une économie réalisée de 2000 journées d'hôpital par an, soit 750 k€.

Cet impact économique s'ajoute à un impact social qui s'observe sur le bien-être des personnes prises en charge (diminution des symptômes, des médicaments, des hospitalisations) et de leur entourage (familles, salariés, bénévoles).

La création et la structuration de nouvelles filières d'activités – L'exemple de Websourd

La Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC) WebSourd a pour objectif de donner aux personnes sourdes et malentendantes l'accès à l'information et à la communication (téléphone, visio-interprétation, captation, production et diffusion de contenu sur internet…), pour donner les moyens à ces personnes d'exercer pleinement leur citoyenneté.

La population visée est estimée à 4 à 5 millions de personnes en France. Il y a donc un potentiel important pour le développement d'une filière de métiers de l'accessibilité pour les sourds et malentendants.

L'entreprise WebSourd s'implique donc activement dans la structuration de l'ensemble de la filière en France : développement de formations aux métiers d'accessibilité (en partenariat avec des structures universitaires et des centres de formation d'interprètes), et développement d'un réseau d'entreprises coopératives fournissant des services d'accessibilité sur l'ensemble du territoire (en partenariat avec les acteurs du développement de l'entrepreneuriat social : CGSCOP, Réseau entreprendre, Avise, France Active, Mouvement des entrepreneurs sociaux…). Le développement de la filière de l'accessibilité représente un potentiel de 4000 à 5000 créations d'emplois.

1.4. UNE FORTE DYNAMIQUE RÉGIONALE, NATIONALE ET EUROPÉENNE EN FAVEUR DE L'INNOVATION SOCIALE

Cette mobilisation pour reconnaître et soutenir l'innovation sociale au même titre que l'innovation technologique pourra s'inscrire dans un contexte porteur au niveau national (notamment *via* la mobilisation de l'Agence Pour la Création d'Entreprises – APCE – sur l'entrepreneuriat social).

Elle fait aussi écho à la volonté des Régions de faire de l'innovation le moteur du développement territorial, avec une approche plurielle et ouverte de l'innovation, soulignée au plus haut niveau : *« Nous avons besoin d'audace dans nos politiques de recherche et d'innovation (…) parce que l'innovation n'est pas simplement technologique, elle est aussi sociale »* (Alain Rousset, président de l'Association des Régions de France (ARF), clôture du 6e congrès de l'ARF, novembre 2010).

Les Régions intègrent pleinement l'innovation sociale dans leurs politiques pour l'Économie Sociale et Solidaire (ESS)[6] et, de plus en plus, dans leur programme en faveur de l'innovation, comme en Languedoc-Roussillon ou en Île-de-France.

Cela permettra à cette mobilisation de constituer un écosystème cohérent (synergies entre les différents dispositifs) pour accélérer l'innovation sociale.

L'ouverture à l'innovation sociale s'inscrit également dans un contexte européen porteur.

L'innovation sociale constitue en effet l'un des leviers identifiés par la Commission européenne pour impulser une *« croissance intelligente, durable et inclusive »*, élément clé de la stratégie « Europe 2020 ».

Notamment, la Commission européenne a retenu l'innovation sociale comme l'une des douze priorités du Plan de relance du marché intérieur *(Single Market Act)* élaboré par une dizaine de commissaires sous l'égide de Michel Barnier, commissaire en charge du marché intérieur et des services.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

6. L'ESS regroupe des organismes comme les associations, les mutuelles, les fondations, les coopératives… Elle représente environ 10 % des emplois salariés en France en 2007, selon l'INSEE.

« Au cours des dernières années, des entrepreneurs agissant individuellement ou des grandes sociétés ont mis sur pied des projets très innovants sur le plan social. Cette première décennie des années 2000 a montré à travers l'Europe et le monde l'existence d'un énorme potentiel d'innovation dans le domaine de l'économie sociale. Sans nécessairement renoncer à une logique de profits, ces projets nés de la volonté d'une personne ou d'un groupe de personnes ont apporté des solutions créatives à des problèmes socio-économiques importants souvent causés par une situation d'exclusion (...), ainsi que par le vieillissement de la population.

L'innovation apportée par ces nouveaux modèles génère de la croissance économique et un impact positif pour toutes les parties prenantes (...).

L'organisation de la commande publique et privée (les politiques d'achats dans le secteur privé et la responsabilité sociale des entreprises), l'accès amélioré aux financements (bancaires ou sur les marchés financiers, notamment à travers l'utilisation de l'épargne dormante), la mise en place d'un nouveau régime de fonds d'investissement afin de promouvoir et d'améliorer la liquidité des investissements sur les projets à forte innovation sociale, économique et technologique auprès de l'industrie financière et des consommateurs de produits financiers, et la mise en œuvre d'outils de communication ad hoc *seront autant de leviers d'action. »*

Cet engagement de multiples acteurs complémentaires, tant au niveau national qu'à l'échelle territoriale, pourrait ainsi faire de la France un « laboratoire d'innovation sociale » à la pointe de la stratégie Europe 2020. C'est dans cette direction que s'engagent d'autres pays européens leaders dans le domaine de l'innovation, en particulier la Suède.

Et ailleurs ?

La stratégie de « *challenge-driven innovation* » lancée par la Suède

VINNOVA, l'agence gouvernementale suédoise pour l'innovation, est membre comme OSEO du réseau TAFTIE, réseau européen des organismes en charge des programmes d'aide à l'innovation pour les PME. En 2010, VINNOVA a investi 2 117 MSEK dans la R&D suédoise (équivalant à près de 230 M€).

Elle a adopté au printemps 2010 une nouvelle stratégie pour développer la capacité d'innovation de la Suède qui place l'innovation sociale comme un levier d'action clé :

« La Suède est confrontée à un certain nombre de défis de société qui auront un impact fort sur sa performance économique, tel le vieillissement de la population. D'autres besoins se jouent à l'échelle mondiale, liés notamment au changement climatique, à la santé, à la pollution, à l'épuisement des ressources naturelles, etc. Autant de questions dont les réponses passent par l'adoption urgente d'approches innovantes. C'est pourquoi VINNOVA a décidé de mettre en œuvre une stratégie nouvelle, plus adaptée aux défis d'aujourd'hui. »

Cette stratégie prend pour point de départ les problèmes sociaux et sociétaux les plus importants comme étant un moteur de développement d'innovations et d'opportunités mondiales de marché. « À la différence des initiatives tirées par la science et la technologie, celles de VINNOVA :
– répondent à des besoins essentiels ou cruciaux de la société et de l'industrie. Ces besoins sont le fait d'utilisateurs/clients dont les attentes les poussent à s'impliquer dans le développement et les tests de nouvelles solutions. La co-création est un facteur clé de succès ;
– encouragent les collaborations multisectorielles. Les solutions aux problèmes sociaux et sociétaux se rencontrent rarement dans un unique secteur traditionnel ou dans un seul domaine de recherche. De nouveaux schémas de collaboration émergent entre acteurs dans différentes chaînes de valeur. Par exemple, le développement des transports urbains « verts » se joue à l'interface des secteurs de l'énergie, de l'automobile et des TIC ;
– facilitent les approches systémiques impliquant différents sous-systèmes sociaux, structurels, politiques, commerciaux, technologiques, etc. »

Source : http://www.vinnova.se/sv/

BIBLIOGRAPHIE

CHALENÇON Géraldine et PACHE Anne-Claire (2006). *Changer d'échelle. Dupliquer les réussites sur de nouveaux territoires : une voie pour développer l'entrepreneuriat social. Études de cas, témoignages et synthèse*, ESSEC/Caisse des dépôts/Avise, 2006.

Commission européenne (2012). «Ensemble pour une nouvelle croissance», octobre 2012.

Commission européenne (2011). «Douze leviers pour stimuler la croissance et renforcer la confiance», avril 2011.

FRÉMEAUX Philippe (2010). «L'entrepreneuriat social, un nouveau mot pour une vieille idée», congrès fondateur du mouvement des entrepreneurs sociaux, octobre 2010

LUKACS Philippe (2008). *Stratégie pour un futur souhaitable. Quatre créations exemplaires pour un management innovant*, Paris, Dunod, 2008.

MULGAN Geoff *et al.* (2010). «Study on Social Innovation», Union européenne/The Young Foundation, mars 2010.

ROUSSET Alain (2010). «La réforme territoriale est inutile et dangereuse», congrès de l'Association des Régions de France, novembre 2010.

POUR ALLER PLUS LOIN...

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

COMPLÉMENTS

1. NOUVELLES MESURES
EN FAVEUR DES PME ET DES ETI ..... p. 306

2. INDEX DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS ..... p. 314

5

306

OSEO•PME 2012

V. COMPLÉMENTS

1. Nouvelles mesures en faveur des PME et des ETI
|Dominique Chapard
OSEO
p. 306

2. Index des sigles et abréviations
p. 314

Le Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi, présenté le 6 novembre 2012, se traduit par 35 mesures gouvernementales dont la plupart concernent les PME. Parmi les mesures phares, le lancement du Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi et la création de la Banque Publique d'Investissement.

En 2012, l'action publique en faveur des PME s'est exercée dans le sens de la simplification réglementaire, de la mise en place d'incitations fiscales en vue de renforcer leur capital, et du soutien à l'emploi. Point d'orgue, la loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives qui marque une avancée importante pour desserrer les contraintes pesant sur les entreprises et en particulier les PME.

Certaines dépenses liées à l'innovation ont été introduites dans l'assiette éligible au Crédit d'Impôt Recherche (CIR) et, parallèlement, l'assouplissement apporté au statut de Jeune Entreprise Innovante (JEI) bénéficie également aux PME innovantes.

La Banque Publique d'Investissement, dont la création a été votée fin 2012, dans le cadre de la Loi de Finances 2013, devrait avoir un champ d'action vaste et ambitieux strictement orienté vers les TPE, PME et ETI. Elle accordera une priorité aux filières industrielles, déjà affirmée avec la mise en place d'OSEO Industrie, et contribuera à stabiliser l'actionnariat d'entreprises de croissance. Les dernières informations sur la Banque Publique d'Investissement seront accessibles sur la version numérique de ce Rapport proposée conjointement.

Enfin, la richesse des ressources répertoriées dans l'ensemble du Rapport renvoie à un index complet des sigles et abréviations.

1. NOUVELLES MESURES EN FAVEUR DES PME ET DES ETI

| Dominique Chapard
OSEO

1.1. Loi nº 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives
p. 307

1.2. Autres mesures réglementaires
p. 307

1.3. Développement économique et emploi
p. 308

1.4. Recherche-Développement et Innovation
p. 310

1.5. Mesures en cours d'examen pour mise en place en 2013
p. 312

MOTS CLÉS
PME, ETI, MESURE RÉGLEMENTAIRE, DISPOSITION RÉGLEMENTAIRE, LOI, DÉCRET.

L' objectif est ici de fournir une synthèse par thèmes des principales dispositions prises par la puissance publique en faveur des entreprises en 2011 et 2012 et en cours d'examen pour 2013. Une place particulière est accordée à la loi nº 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit qui marque une avancée importante pour desserrer les contraintes pesant sur les entreprises, en particulier sur les PME.

Par ailleurs, sont recensées les principales mesures publiées pour l'essentiel au *Journal officiel*, sans prétendre à l'exhaustivité. Elles concernent la réglementation, le développement économique, le financement, l'emploi, le soutien à la recherche, à l'innovation et à l'industrie.

Les mesures sont présentées de façon succincte. Pour une information plus complète, il conviendra de consulter les textes officiels.

1.1. LOI RELATIVE À LA SIMPLIFICATION DU DROIT ET À L'ALLÈGEMENT DES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES

Issue de la quatrième proposition de loi de simplification du droit présentée depuis 2007 par le député Jean-Luc Warsmann, la loi nº 2012-387 du 22 mars 2012 permet notamment de mettre en œuvre un certain nombre de mesures présentées lors des Assises de la simplification les 29 avril et 6 décembre 2011.

Très complète avec 134 articles, cette loi tend à simplifier les règles et procédures qui s'imposent aux entreprises.

Le première partie concerne la vie statutaire des entreprises en assouplissant un certain nombre d'obligations et de contraintes en droit des sociétés et en droit commercial.

La seconde partie concerne la vie sociale des entreprises avec, en particulier, l'allègement et l'harmonisation des démarches déclaratives grâce à la dématérialisation.

Enfin, la loi contient diverses dispositions de soutien au développement des entreprises et de simplification du droit dans plusieurs secteurs d'activité (agriculture, transport, tourisme, médias...).

Ci-dessous sont listées un certain nombre de mesures qui concernent plus particulièrement les PME et les ETI :
- publicité des cessions de fonds de commerce (article 3) ;
- cumul des fonctions d'administrateur et de salarié (article 6) ;
- apports en nature (article 7) ;
- dépôt du rapport de gestion (articles 9 et 18) ;
- libération échelonnée des apports en numéraire dans une SARL (article 10) ;
- attribution d'actions gratuites aux salariés (article 14) ;
- apports partiels d'actif soumis au régime des scissions (article 16) ;
- création d'une EIRL ou société unipersonnelle par un mineur (article 32) ;
- création de la déclaration sociale nominative (article 35) ;
- définition d'un cadre légal pour le télétravail (article 46) ;
- simplification du bulletin de paie (article 51) ;
- document unique d'évaluation des risques : allègement pour les TPE (article 53) ;
- création de l'armoire numérique sécurisée des entreprises (article 62) ;
- création d'un fichier national automatisé des interdits de gérer (article 71) ;
- dématérialisation et harmonisation des tarifs des annonces légales (articles 101 et 102) ;
- adaptation à l'EIRL du droit des entreprises en difficulté (article 114) ;
- relèvement du seuil de dispense de procédure pour les marchés publics (article 118) ;
- prolongation des accords dérogatoires pour les délais de paiement (article 121) ;
- création d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement (article 121).

Source : Loi nº 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives.

1.2. AUTRES MESURES RÉGLEMENTAIRES

Création-Cession

Radiation définitive d'un auto-entrepreneur

La loi de financement de la Sécurité sociale pour 2012 prévoit qu'à défaut de déclaration de chiffre d'affaires ou de revenus au cours d'une période d'au moins deux années civiles consécutives, le régime social des indépendants pourra prononcer la radiation définitive de l'auto-entrepreneur.

Source : Article 123 de la loi nº 2011-1906 du 21 décembre 2011.

Régime comptable et fiscal du patrimoine affecté à l'EIRL

Le statut d'Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée (EIRL) permet à l'entrepreneur de protéger son patrimoine personnel et d'être soumis à l'impôt sur les sociétés sans devoir créer une personne morale. Le décret du 30 janvier 2012 apporte des précisions afin de :
- garantir à l'entrepreneur individuel exerçant une activité antérieure et restant assujetti au régime d'imposition réel et à l'impôt sur le revenu la neutralité fiscale du passage au régime de l'EIRL, en évitant que l'affectation d'éléments constitutifs du patrimoine ne génère des plus-values soumises à taxation ;
- définir la notion de biens nécessaires à l'activité, qui doivent toujours faire l'objet d'une affectation à l'activité professionnelle ;
- imposer également une information des tiers du lieu où a été déposée la déclaration d'affectation du patrimoine lorsque l'EIRL s'est immatriculé à un nouveau registre, notamment à l'occasion d'un transfert de siège.

Source : Décret nº 2012-122 du 30 janvier 2012.

POUR EN SAVOIR +
rendez-vous sur la version interactive

Responsabilité sociétale des entreprises (RSE)

Article 225 de la loi du Grenelle II : obligations de transparence des entreprises

La loi du 12 juillet 2010 portant engagement national pour l'environnement (Grenelle II) oblige les sociétés à exposer dans leur rapport de gestion les actions menées et les orientations prises dans trois domaines : informations sociales, informations environnementales et informations relatives aux engagements sociétaux en faveur du développement durable.

La loi fixe un calendrier : les entreprises cotées et non cotées de plus de 5000 salariés permanents (et 1 Md€ de total de bilan ou de CA annuel) produiront ce rapport pour les exercices ouverts après le 31 décembre 2011, les entreprises non cotées de plus de 2000 salariés (et 400 M€ de total de bilan ou de CA annuel) pour les exercices clos après le 31 décembre 2012, et celles non cotées de plus de 500 salariés (et 100 M€ de total de bilan ou de CA annuel) pour les exercices clos après le 31 décembre 2013.

À compter de l'exercice clos au 31 décembre 2016, ce rapport devra être certifié par un organisme indépendant.
Source : Décret nº 2012-557 du 24 avril 2012.

Contrats globaux de performance énergétique dans les marchés publics

Les acheteurs publics ont la possibilité de déroger au principe d'allotissement d'un marché public en concluant des contrats globaux associant la conception et/ou la réalisation et l'exploitation ou la maintenance pour satisfaire des objectifs chiffrés de performance.

Il peut s'agir de « contrats de performance énergétique », institués par les lois « Grenelle I et II » mais aussi, d'une façon générale, de tout contrat comportant, de la part du titulaire, des engagements de performance mesurables, notamment en termes de niveau d'activité, de qualité de service, d'efficacité énergétique ou d'incidence écologique.

Ces contrats doivent permettre une plus grande responsabilisation des titulaires des marchés par la modulation de leur rémunération selon le niveau de satisfaction des objectifs de performance.
Source : Décret 2011-1000 du 25 août 2011.

Europe

Simplification des virements transfrontaliers

Le règlement établit des règles et des normes communes dans l'Union européenne pour les virements et les prélèvements libellés en euros. Ainsi, les citoyens européens qui se déplacent à l'intérieur de l'Union européenne pourront utiliser un seul compte bancaire en euros, sur lequel un salaire perçu dans un autre pays pourra être versé. Ils pourront également payer des factures dans un pays donné *via* un compte domicilié dans un autre pays, sans coût ni délai supplémentaire. Quant aux entreprises, elles pourront notamment établir leurs centres de paiement dans n'importe quel État membre. Les banques des dix-sept pays de la zone euro devront migrer vers le nouveau système au plus tard le 1er février 2014.
Source : Règlement nº 260/2012/UE du Parlement européen du 14 mars 2012.

1.3. Développement économique et emploi

Financement

Réduction d'impôt sur le revenu pour souscription au capital de PME

Les personnes physiques qui investissent en numéraire au capital de PME non cotées, lors de la constitution ou d'une augmentation de capital, peuvent bénéficier d'une réduction de leur impôt sur le revenu. Les versements qui y ouvrent droit sont portés pour une personne seule de 20 k€ en 2011 à 50 k€ en 2012, pour un couple de 40 k€ à 100 k€. Le taux de la réduction d'impôt est abaissé de 22 % du montant des versements en 2011 à 18 % en 2012.

Les conditions que doivent remplir les sociétés sont complétées par les dispositions suivantes :
- exercer une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale, à l'exclusion de la gestion de son propre patrimoine ;
- employer moins de 50 salariés ;
- réaliser un chiffre d'affaires ou avoir un total de bilan inférieur à 10 M€.

Elles s'ajoutent aux précédentes :
- être en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion ;
- ne pas être qualifiable d'entreprise en difficulté ;
- respecter le plafond autorisé par la CE pour le montant des souscriptions en capital, lequel doit être inférieur à 2,5 M€ par périodes de 12 mois en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion (sauf pour les entreprises solidaires du secteur immobilier).

Concernant l'investissement indirect *via* une société de *holding*, la condition est qu'elle ne compte pas plus de 50 associés ou actionnaires. À compter du 1er janvier 2012, cette condition ne s'applique pas si la *holding* détient exclusivement des participations dans une société éligible et dont le capital est détenu pour 10 % au moins par une ou plusieurs sociétés coopératives.
Source : Articles 25, 77 et 83 de la loi nº 2011-1977 du 28 décembre 2011 de finances pour 2012.

Réduction d'ISF pour souscription au capital de PME

Les personnes physiques redevables de l'Impôt de Solidarité sur la Fortune (ISF) qui investissent en numéraire ou en nature au capital de PME non cotées peuvent bénéficier d'une réduction de 50 % de leur impôt dans la limite d'un montant global annuel de 45 k€, à condition de conserver leurs titres pendant au moins cinq ans.

Les aménagements apportés en 2012 à la réduction de l'impôt sur le revenu relatifs au plafond autorisé par la CE et aux *holdings* sont également applicables à la réduction de l'ISF.
Source : Articles 25 et 77 de la loi nº 2011-1977 du 28 décembre 2011 de finances pour 2012.

Suppression de l'exonération des plus-values de cession d'actions et instauration d'un report d'imposition

Les plus-values de cession d'actions ou de parts sociales soumises à l'impôt sur le revenu, réinvesties dans d'autres sociétés, peuvent faire l'objet d'un report d'imposition.

Les titres doivent avoir été détenus par le cédant ou sa famille et avoir représenté, de manière continue pendant les huit années précédant la cession, au moins 10 % des droits de vote ou des droits dans les bénéfices de la société.

Le produit de la vente doit être réinvesti sous forme d'apport en numéraire dans une ou d'autres sociétés, soit à la création, soit lors d'une augmentation de capital.

Les titres correspondant à cet apport doivent représenter au moins 5 % des droits de vote ou des droits dans les bénéfices de la société bénéficiaire et être conservés pendant au moins cinq ans. Le cédant et son groupe familial ne doivent pas être associés de la société bénéficiaire avant l'opération d'apport, ni y occuper des fonctions de direction depuis sa création et pendant les cinq ans qui suivront l'opération. À la fin de la période des cinq ans, la plus-value reportée est définitivement exonérée.
Source : Article 80 de la loi nº 2011-1977 du 28 décembre 2011 de finances pour 2012.

Mise en place des « prêts éco-énergie »

Suite à la table ronde nationale pour l'efficacité énergétique, l'État a signé avec OSEO une convention lui confiant la mise en place d'un dispositif « Prêt Éco-Énergie » permettant d'engager sur cinq ans environ 100 M€ de prêts. Les bénéficiaires sont des microentreprises, TPE et PME de plus de trois ans réalisant des investissements destinés à économiser l'énergie.

Les investissements doivent s'inscrire dans le cadre du « Plan Efficacité Énergétique ». Le prêt est d'un montant compris entre 10 k€ et 50 k€. Il est cumulable avec un certificat d'économie d'énergie et vise tant le tertiaire et les commerces que l'industrie. Sa durée est de cinq ans. Les dépenses éligibles concernent des installations et des travaux de mise aux normes de postes très consommateurs d'énergie, en matière d'éclairage, de chauffage, de climatisation et de motorisation électrique. Ce prêt doit notamment permettre de réaliser des économies d'énergie comprises entre 50 % et 80 % sur le poste éclairage.

Ainsi, après le « Prêt Vert » lancé en 2010, le « Prêt Éco-Énergie » vient compléter les offres de financement d'OSEO auprès des entreprises écoresponsables.
Source : Convention État-OSEO du 22 février 2012.

Emploi

Élargissement du champ d'application du contrat de sécurisation professionnelle

En application de la loi du 28 juillet 2011 pour le développement de l'alternance et la sécurisation des parcours professionnels, les partenaires sociaux ont adopté la convention du 19 juillet 2011 relative au contrat de sécurisation professionnelle.

Ce contrat est destiné à assurer un accompagnement renforcé et une indemnisation spécifique aux salariés licenciés pour motif économique par des entreprises qui ne sont pas soumises au dispositif du congé de reclassement (effectif inférieur à 1 000 salariés, ou entreprises en redressement ou liquidation judiciaire sans condition d'effectif).

L'arrêté du 6 octobre 2011 relatif à l'agrément de cette convention rend ces dispositions obligatoires pour tous les employeurs et tous les salariés.

Source : Arrêté du 6 octobre 2011 relatif à l'agrément de la convention du 19 juillet 2011 relative au contrat de sécurisation professionnelle.

Aide à l'embauche d'un jeune en alternance dans les PME

L'aide à l'embauche d'un jeune sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation supplémentaire, instituée en 2011 au bénéfice des entreprises de moins de 250 salariés, est prorogée jusqu'au 30 juin 2012.

Les conditions à remplir pour bénéficier de cette aide sont inchangées. En particulier, l'embauche doit avoir pour effet d'augmenter le nombre de salariés en alternance déjà présents dans l'entreprise et le titulaire du contrat ne doit pas avoir appartenu à l'effectif de l'entreprise au cours des six derniers mois précédant la date de début du contrat.

Le décret précise les modalités de calcul de l'aide accordée pour douze mois, gérée par Pôle emploi et variable selon le type de contrat, l'implantation géographique de l'entreprise et ses effectifs.
Source : Décret nº 2011-1971 du 26 décembre 2011.

Aide à l'embauche d'un jeune de moins de 26 ans pour les TPE

Les entreprises de moins de 10 salariés peuvent demander une aide de l'État pour l'embauche d'une personne de moins de 26 ans, en contrat à durée indéterminée ou en contrat à durée déterminée d'au moins un mois, réalisée entre le 18 janvier 2012 et le 17 juillet 2012 inclus. Cette aide gérée par Pôle emploi peut s'élever au maximum à 195 € par mois pour le recrutement d'un salarié à temps complet au niveau du SMIC et est dégressive au-delà. Elle devient nulle pour le recrutement de salariés au-dessus de 1,6 fois le SMIC.
Source : Décret nº 2012-184 du 7 février 2012.

Développement territorial

Prorogation du dispositif des zones franches urbaines (ZFU)

La loi de finances pour 2012 proroge le dispositif d'allègements fiscaux et d'exonération de charges sociales patronales applicable dans les ZFU jusqu'au 31 décembre 2014.

Elle subordonne l'octroi de l'exonération d'impôt sur les bénéfices, totale pendant cinq ans, puis partielle pendant neuf ans, à une nouvelle condition d'application : l'entreprise employant au moins un salarié doit avoir bénéficié de l'exonération sociale prévue à l'article 12 de la loi du 14 novembre 1996 relative à la mise en œuvre du pacte de relance pour la ville.

Les exonérations d'impôts directs locaux sont prorogées sans qu'il soit fait application de cette condition supplémentaire.
Source : Article 157 de la loi nº 2011-1977 du 28 décembre 2011 de finances pour 2012.

Prorogation du dispositif des bassins d'emploi à redynamiser (BER)

La loi de finances pour 2012 proroge le dispositif d'exonération de cotisations sociales patronales et d'exonérations fiscales applicable dans les BER, en Champagne-Ardenne et en Midi-Pyrénées, jusqu'au 31 décembre 2013.
Source : Article 154 de la loi nº 2011-1977 du 28 décembre 2011 de finances pour 2012.

1.4. RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT ET INNOVATION

Propriété industrielle

Concession de brevets entre entreprises liées

Des entreprises liées peuvent se concéder une licence d'exploitation de brevets dont elles sont propriétaires, moyennant le versement de redevances.

Le résultat net de ces concessions est déductible en totalité du résultat imposable de l'entreprise bénéficiaire de la concession à la condition que celle-ci exploite ces droits de façon effective. Si cette condition n'est pas remplie, la déductibilité est limitée à 18/33,33e des redevances versées.

La loi de finances pour 2012 a renforcé l'obligation d'exploitation réelle de la licence du brevet : l'entreprise concessionnaire doit produire un document apportant la preuve que l'exploitation de la licence lui crée une valeur ajoutée, et qu'elle est réelle sur l'ensemble de la période de concession et ne constitue pas un montage artificiel pour contourner la législation fiscale.
Source : Article 11 de la loi nº 2011-1977 du 28 décembre 2011 de finances pour 2012.

Crédit d'impôt recherche (CIR)

Définition des opérations éligibles au CIR

Une instruction fiscale a été publiée en 2012 pour préciser la définition des opérations de R&D éligibles au CIR. Elle propose une distinction entre activités de R&D et innovation et présente des exemples dans quelques secteurs industriels.
Source : Instruction fiscale n° 4 A-3-12 du 21 février 2012.

Prise en compte des immobilisations sinistrées dans le calcul du CIR

Pour le calcul du CIR, sont prises en compte les dotations aux amortissements des immobilisations, créées par l'entreprise ou achetées à l'état neuf, qui sont directement affectées aux opérations de recherche scientifique et technique.

En cas de sinistre touchant ces immobilisations, comme la destruction par incendie, la partie correspondante était perdue pour l'entreprise. La loi de finances pour 2012 a introduit la possibilité de prendre en compte le coût du sinistre non pris en charge par l'assurance. Est retenue la dotation aux amortissements correspondant à la différence entre l'indemnisation d'assurance et le coût de reconstruction ou de remplacement.
Source : Article 15 de la loi n° 2011-1977 du 28 décembre 2011 de finances pour 2012.

Jeune entreprise innovante (JEI)

Modification des exonérations de cotisations sociales et de l'impôt sur les bénéfices

La loi de finances pour 2011 avait introduit des plafonds et des taux dégressifs pour l'exonération des cotisations sociales patronales. La loi de finances rectificative pour 2011 apporte des assouplissements :

- le plafond annuel des cotisations sociales par établissement est augmenté de 3 à 5 fois le plafond de la Sécurité sociale (181 860 € pour 2012). Le plafond de rémunération brute par salarié est inchangé, soit 4,5 fois le SMIC (6 292,57 € mensuels pour 2012) ;
- le principe de dégressivité des taux d'exonération de cotisations sociales patronales à compter de la cinquième année est conservé, mais réaménagé : 80 % la cinquième année, puis 70 %, 60 %, 50 % les années suivantes (contre 75 %, 50 %, 30 % et 10 % précédemment).

Par ailleurs, la loi de finances rectificative pour 2011 prévoit une réduction de la durée d'exonération de l'impôt sur les bénéfices. L'exonération est de 100 % la première année, puis de 50 % la seconde (contre 100 % sur les trois premières années et 50 % les deux années suivantes).
Source : Article 37 de la loi n° 2011-1978 du 28 décembre 2011 de finances rectificative pour 2011.

Investissements d'avenir

Modification des conditions d'éligibilité à l'aide à la réindustrialisation

Proposé et conçu dans le cadre des États généraux de l'industrie, le dispositif vise à aider des entreprises, *via* des avances remboursables, à réaliser leur investissement productif en France, en intégrant des critères objectifs d'avantages comparatifs de différentes zones géographiques.

L'objectif de cette mesure, dotée pour trois ans de 200 M€ d'avances remboursables, est de générer 430 M€ d'investissements et la création de 2 000 emplois.

Afin de mieux tenir compte du profil des projets industriels, notamment leur retour sur investissement, sans toutefois offrir de nouvelles conditions plus favorables aux bénéficiaires, un avenant a été établi à la convention de 2010 entre l'État et OSEO.

Dans des cas exceptionnels, lorsque pour une PME ou une ETI le projet présente un intérêt économique et industriel ou technologique majeur, il pourra être dérogé à la condition de taille minimale d'investissement de 5 M€, avec un minimum de 2 M€.

De même, pourra être instruit selon cette procédure un projet d'investissement d'une entreprise de plus de 5 000 salariés ou appartenant à un groupe de plus de 5 000 salariés avec un montant d'investissement supérieur à 50 M€ et une création nette d'emplois supérieure à 200 emplois pérennes directement liée au projet d'investissement.
Source : Avenant n° 1 du 14 mars 2012 à la convention État-OSEO du 7 juillet 2010.

Répartition des financements des plateformes mutualisées d'innovation (PFMI)

Les PFMI visent à offrir aux entreprises, et tout particulièrement aux PME et aux ETI, des ressources mutualisées (équipements, personnels, services associés) pour mener à bien, en lien avec les pôles de compétitivité, des projets de recherche et de développement ainsi que des projets innovants. Grâce à cette mutualisation, les entreprises peuvent accéder à des équipements de haute technologie qu'elles n'auraient pas les moyens d'acquérir ou d'utiliser seules. La création des PFMI s'inscrit dans le cadre des actions menées en faveur du renforcement des pôles de compétitivité au sein du

programme « Investissements d'avenir ». Par convention en date du 13 octobre 2010, l'État a confié à la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) la gestion de cette opération.

Un avenant du 28 juin 2011 précise l'utilisation de la dotation publique :
- 100 M€ seront destinés à financer des projets rentables sous forme d'apports en capitaux propres à des sociétés d'exploitation dans une perspective de croissance économique à long terme, à des conditions acceptables pour un investisseur privé ;
- 100 M€ seront destinés à éventuellement financer sous forme de subventions complémentaires des projets qui n'auraient pas pu être réalisés par la seule intervention de financeurs privés.

Source : Avenant nº 1 du 28 juin 2011 à la convention État-CDC du 13 octobre 2010.

Mise en place d'un fonds pour l'investissement dans les PME du numérique

Par convention du 2 septembre 2010, l'État a confié à la CDC la gestion du Fonds national pour la Société Numérique (FSN) doté de 4,5 Md€, au titre du programme « Développement de l'économie numérique ».

Une des actions concerne le « soutien aux usages, services et contenus numériques innovants ». Une part importante de cet effort et du potentiel d'innovation est portée par les PME pour lesquelles la mise en place de financements requiert des savoir-faire spécifiques.

Un avenant à cette convention confie à CDC Entreprises, société dédiée au financement en fonds propres des PME, la gestion du fonds spécifique FSN-PME doté de 400 M€. Ce fonds a pour objet principal d'intervenir en co-investissement aux côtés d'investisseurs privés, à hauteur de 1 à 10 M€, dans des PME développant de nouveaux usages, services et contenus dans les secteurs suivants :
- informatique en nuage *(cloud computing)* ;
- valorisation et numérisation des contenus scientifiques, éducatifs et culturels ;
- technologies de base du numérique (notamment nanoélectronique et logiciels embarqués) ;
- e-santé ;
- sécurité et résilience des réseaux ;
- systèmes de transport intelligents ;
- ville numérique ;
- e-éducation.

Source : Avenant nº 1 du 10 novembre 2011 à la convention État-CDC du 2 septembre 2010.

POUR EN SAVOIR +

rendez-vous sur la version interactive

Création d'OSEO Industrie

En mars 2012, l'État a créé OSEO Industrie, dotée d'un capital d'1 Md€ à partir du redéploiement de fonds affectés à des programmes d'investissements d'avenir.

Filiale à 100 % d'OSEO, cette banque dispose de capacités d'intervention pour financer les projets de développement des entreprises industrielles et renforcer leur structure financière, en partenariat avec les banques et les investisseurs. Grâce à l'effet de levier de ses interventions, OSEO Industrie a la capacité de prêter quelque 10 Md€ aux entreprises industrielles.

Source : Article 13 de la loi nº 2012-354 du 14 mars 2012 de finances rectificative pour 2012.

1.5. MESURES EN COURS D'EXAMEN POUR MISE EN PLACE EN 2013

Au moment du bouclage de ce Rapport, certaines mesures en faveur des PME et ETI sont encore en discussion. Leur contenu est résumé ci-dessous et une actualisation sera effectuée dans la version numérique du Rapport si ces mesures sont promulguées rapidement.

Mesures inscrites dans le projet de loi de finances pour 2013

Le projet de loi de finances pour 2013 prévoit 10 Md€ d'économie sur la dépense publique, 10 Md€ de prélèvements supplémentaires sur les entreprises et 10 Md€ sur les particuliers. Les grandes entreprises seront davantage mises à contribution afin d'équilibrer l'imposition en faveur des PME et des ETI. Les ménages les plus aisés seront concernés par une progressivité renforcée de leur imposition. Ci-dessous sont présentées quelques-unes des mesures les plus importantes, sans viser à l'exhaustivité :
- imposition au barème progressif de l'Impôt sur le Revenu (IR) des dividendes et des produits de placement à revenu fixe (article 5) ;
- imposition à l'impôt sur le revenu des plus-values de cession de valeurs mobilières et de droits sociaux de particuliers (article 6) ;
- imposition à l'IR des gains de levée d'options sur actions et attributions d'actions gratuites (article 7) ;

– contribution exceptionnelle de solidarité sur les très hauts revenus (article 8) ;
– réforme de l'ISF (article 9) ;
– limitation de l'avantage lié à l'exonération totale des plus-values à long terme réalisées par les entreprises à l'occasion de la cession de titres de participation (article 14) ;
– aménagement de la déductibilité des charges financières (article 15) ;
– élargissement du CIR à certaines dépenses d'innovation en faveur des PME et renforcement de la sécurité juridique du dispositif (article 55) ;
– abaissement du plafonnement de certaines niches fiscales (article 56).

Source : Projet de loi de finances pour 2013 déposé le 28 septembre 2012.

Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi

Le 6 novembre 2012, à la suite de la remise du rapport commandé à Louis Gallois, commissaire général à l'investissement, le Gouvernement a présenté le Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi. Ce pacte contient trente-cinq mesures concrètes autour de huit leviers de compétitivité.

– Mettre en place un Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi.

– Garantir aux TPE, PME et ETI des financements performants et de proximité, avec en particulier la création de la Banque Publique d'Investissement début 2013.

– Accompagner la montée en gamme en stimulant l'innovation.

– Produire ensemble.

– Renforcer les conquêtes des entreprises à l'étranger et l'attractivité de la France.

– Offrir aux jeunes et aux salariés des formations tournées vers l'emploi et l'avenir.

– Faciliter la vie des entreprises en simplifiant et stabilisant leur environnement réglementaire et fiscal.

– Assurer une action publique exemplaire et des réformes structurelles au service de la compétitivité.

Parmi ces mesures qui concernent pour la plupart les PME et les ETI, deux sont en cours de discussion fin 2012 pour une mise en œuvre début 2013 : le Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi et la Banque Publique d'Investissement.
Source : Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi.

Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE)

Le CICE vise à donner aux entreprises les moyens de redresser la compétitivité de la production française et à soutenir l'emploi. Il sera ouvert à toutes les entreprises imposées d'après leur bénéfice réel et soumises à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur le revenu et sera égal à 6 % de la masse salariale correspondant aux salaires de moins de 2,5 SMIC. Le CICE sera effectif au 1er janvier 2013. Les PME et les ETI qui le demanderont pourront en bénéficier dès 2013 dans le cadre d'un mécanisme de préfinancement.

Creation de la banque publique d'investissement (BPI)

La BPI vise à renforcer le soutien public aux besoins de financement des entreprises. Fondée sur un partenariat entre l'Etat, la Caisse des Dépôts et Consignations et les Régions, la BPI va réunir dans un premier temps les moyens du Fonds Stratégique d'Investissement (FSI), de CDC Entreprises et d'OSEO, pour proposer des financements aux entreprises ainsi que des prises de participation en capital.

La BPI interviendra notamment en soutien des secteurs d'avenir et investira pour financer des projets de long terme. Elle appuiera deux priorités nationales pour la croissance et la compétitivité : le soutien à l'innovation et l'accompagnement des entreprises à l'international.

La BPI interviendra *via* des guichets uniques régionaux.

rendez-vous sur la version interactive

2. INDEX DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

A

ACOSS : Agence Centrale des Organismes de Sécurité Sociale
ADEME : Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie
AFIC : Association Française des Investisseurs pour la Croissance
AI : Programme Aide à l'Innovation (OSEO)
AMF : Autorité des Marchés Financiers
ANR : Agence Nationale pour la Recherche
ANSE : Armoire Numérique Sécurisée des Entreprises
APCE : Agence pour la Création d'Entreprises
APU : Administrations Publiques
ARF : Association des Régions de France
ASF : Association française des Sociétés Financières

B

BACH : *Bank for the Accounts of Companies Harmonised*
B2B : *Business to Business* : activité d'une entreprise visant une clientèle d'entreprises
BBC : Bâtiment de Basse Consommation
BDC : Banque de Développement du Canada
BEI : Banque Européenne d'Investissement
BEPA : Bureau des conseillers de politique européenne (Commission européenne)
BER : Bassin d'Emploi à Redynamiser
BFRE : Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation
BIC : Bénéfice Industriel et Commercial
BPI : Banque Publique d'Investissement
BRN : Bénéfice Réel Normal
BSPCE : Bon de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise
BTP : Bâtiment et Travaux Publics

C

CA : Chiffre d'Affaires
CAC 40 : Cotation Assistée en Continu des 40 plus fortes capitalisations boursières
CAC MS : CAC Mid & Small, indice boursier dédié aux PME (101e à 290e capitalisation boursière)
CAF : Capacité d'Auto-financement
CAS : Centre d'Analyse Stratégique
CDC : Caisse des Dépôts et Consignations
CDD : Contrat à Durée Déterminée
CDI : Contrat à Durée Indéterminée
CDP : Contrat de Développement Participatif (OSEO)
CE : Commission Européenne
CEFIP : CEntre de connaissance du FInancement des PME
CEN : Comité Européen de Normalisation
CGPME : Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises
CGSCOP : Confédération Générale des Sociétés COopératives et Participatives
CI : Consommation Intermédiaire
CIALA : Commission Interministérielle d'Aide à la Localisation des Activités
CIB : Classification Internationale des Brevets
CICE : Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi
CIE : Crédit Inter-Entreprises
CIP : *Competitiveness and Innovation Framework Programme* (Programme cadre pour la Compétitivité et l'Innovation)
CIR : Crédit d'Impôt Recherche
CJO : Coefficient des Jours Ouvrés
CLAP : Connaissance Locale de l'Appareil Productif (INSEE)
CMP : Code des Marchés Publics
CPV : *Common Procurement Vocabulary*
CRÉDOC : Centre de Recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vie
CRM : *Customer Relationship Management*
CRO : *Credit Review Office* (Irlande)
CS : Catégorie Socio-professionnelle
CVS : Correction des Variations Saisonnières

D

DADS : Déclaration Annuelle de Données Sociales (INSEE)
DAJ : Direction des Affaires Juridiques (ministère en charge de l'Économie et des Finances)
DARES : Direction de l'Animation de la Recherche, des Études et des Statistiques (ministère en charge du Travail)
DEB : Déclaration d'Échange de Bien
DGCIS : Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services (ministère en charge de l'Industrie)
DGFIP : Direction Générale des FInances Publiques (ministère en charge de l'Économie et des Finances)
DGRI : Direction Générale de la Recherche et de l'Innovation (ministère en charge de la Recherche)
DG Trésor : Direction Générale du Trésor (ministère en charge de l'Économie et des Finances)

DIRD : Dépense Intérieure de Recherche et Développement
DIRDE : Dépense Intérieure de Recherche et Développement des Entreprises
DOM : Département d'Outre-Mer
DSN : Déclaration Sociale Nominative

E

EBE : Excédent Brut d'Exploitation
EDC : Exportation et Développement Canada
ECI : Enquête Communautaire sur l'Innovation (*CIS : Community Innovation Survey*)
EIRL : Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée
EN : Norme Européenne
ENE : Excédent Net d'Exploitation
ESANE : Dispositif d'Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprise (INSEE)
ESD : *European Sectorial Data*
ESS : Économie Sociale et Solidaire
ETI : Entreprise de Taille Intermédiaire
ETP : Équivalent Temps Plein
EVCA : *European Private Equity and Venture Capital Association*

F

FAB : Franco à Bord
FARE : Fichier Alphabétique de Renseignement des Entreprises
FBCF : Formation Brute de Capital Fixe
FBF : Fédération Bancaire Française
FCPI : Fonds Commun de Placement dans l'Innovation
FCPR : Fonds Commun de Placement à Risque
FEI : Fonds Européen d'Investissement
FIBEN : FIchier Bancaire des ENtreprises (Banque de France)
FIM : Fédération des Industries Mécaniques
FIP : Fonds d'Investissement de Proximité
FNA : Fonds National d'Amorçage
FSI : Fonds Stratégique d'Investissement
FSN : Fonds national pour la Société Numérique
FUI : Fonds Unique Interministériel

G

GE : Grande Entreprise

I

IAA : Industries Agro-Alimentaires
IdO : Internet des Objets
IET : Institut Européen de Technologie
INPI : Institut National de la Propriété Industrielle
INSEE : Institut National de la Statistique et des Études Economiques
IR : Impôt sur le Revenu
IS : Impôt sur les Sociétés
ISF : Impôt de Solidarité sur la Fortune
ISI : Programme Innovation Stratégique Industrielle (OSEO)
ISO : *International Organization for Standardization* (Organisation internationale de normalisation)
IUS : *Innovation Union Scoreboard* (Commission européenne)

J

JEI : Jeune Entreprise Innovante (dispositif fiscal)

K

k€ : Millier d'euros
KPI : *Key Performance Indicator* (indicateur clé de performance)

L

LIFI : Enquête sur les LIaisons FInancières entre sociétés (INSEE)
LJ : Liquidation Judiciaire
LME : Loi de Modernisation de l'Économie (2008)

M

M€ : Million d'euros
M2M : *Machine to Machine* : technologie d'échange d'information entre deux machines
Md€ : Milliard d'euros
MESR : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
MLT : Moyen ou Long Terme

N

NA : Nomenclature Abrégée
NAF rév. 2 : Nomenclature d'Activités Française, révision 2 de 2008
NF : Norme Française

O

OC : Obligation Convertible
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Économique
OEB : Office Européen des Brevets
OPCVM : Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières
OPI : Observatoire de la Propriété Intellectuelle (INPI)

P

PACA : Provence-Alpes–Côte d'Azur
PCE : Prêt à la Création d'Entreprise
PCRDT : Programme Cadre de Recherche et de Développement Technologique
PCT : *Patent Cooperation Treaty*

PFMI : Plate-Forme Mutualisée d'Innovation
PIA : Programme d'Investissements d'Avenir
PIB : Produit Intérieur Brut
PME : Petite et Moyenne Entreprise
PME FC : Petite et Moyenne Entreprise en Forte Croissance
PMI : Petite et Moyenne Industrie
PSPC : Projets Structurants des Pôles de Compétitivité

R

R&D : Recherche et Développement
RDI : Recherche, Développement et Innovation
RFID : *Radio Frequency IDentification* (radio-identification)
RJ : Redressement Judiciaire
RSE : Responsabilité Sociétale des Entreprises

S

SA : Société Anonyme
SARL : Société à Responsabilité Limitée
SAS : Société par Actions Simplifiée
SCIC : Société Coopérative d'Intérêt Collectif
SEK : Couronne suédoise
SHS : Sciences Humaines et Sociales
SIREN : Système d'Identification du Répertoire des ENtreprises (INSEE)
SIRENE : Système Informatique pour le Répertoire des ENtreprises et de leurs Établissements (INSEE)
SMIC : Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance
SNRI : Stratégie Nationale de Recherche et d'Innovation

T

TEG : Taux d'intérêt Effectif Global
TIC : Technologies de l'Information et de la Communication
TPE : Très Petite Entreprise

U

UE : Union Européenne
UE15 : Union Européenne à 15 pays
UE27 : Union Européenne à 27 pays
UL : Unité Légale
UTA : Unité de Travail Annuel

V

VA : Valeur Ajoutée

Z

ZFU : Zone Franche Urbaine

OBSERVATOIRE DES PME

1. REMERCIEMENTS, PILOTAGE ET PUBLICATIONS..... p. 320

6

1. REMERCIEMENTS, PILOTAGE ET PUBLICATIONS

1. Les coulisses de la réalisation
|Annie Geay,
OSEO-Direction de l'Évaluation
et des Études
p. 320

Une huitième édition du Rapport annuel en pleine évolution

EN 2012, L'OBSERVATOIRE DES PME, AVEC L'APPROBATION DES MEMBRES DE SON COMITÉ D'ORIENTATION, A PROCÉDÉ À UNE REFONTE ÉDITORIALE ET GRAPHIQUE DU RAPPORT SUR L'ÉVOLUTION DES PME ET AU DÉVELOPPEMENT D'UNE VERSION NUMÉRIQUE COMPLÉMENTAIRE.

L'Observatoire, fondé dès le départ sur une structure partenariale, a été créé en juillet 2001, avec la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC), la Banque du Développement des PME (BDPME) et l'Agence pour la Création d'Entreprises (APCE).

Depuis 2005, à la demande des pouvoirs publics, l'Observatoire des PME publie un Rapport annuel, conçu comme un ouvrage de référence qui, d'une part, rassemble les données pour décrire l'activité de ces entreprises, et, d'autre part, inscrit ces connaissances dans la durée, permettant ainsi d'en comparer les évolutions dans le temps.

Recenser les données disponibles, les mettre en perspective, clarifier les concepts utilisés, comparer les situations en France et ailleurs, combler les lacunes de connaissance, diffuser les informations : le travail de l'Observatoire, animé par OSEO, repose sur des approches quantitatives et qualitatives de la réalité des PME et, plus récemment, des ETI.

La collaboration de plus en plus étroite avec d'autres observatoires (Observatoire du financement des entreprises, Observatoire du financement des PME-ETI par le marché, Observatoire des délais de paiement, Observatoire économique des marchés publics, Observatoire de l'immatériel…) et la participation de nouveaux contributeurs viennent aujourd'hui enrichir ses connaissances.

1. LES COULISSES DE LA RÉALISATION

|Annie Geay
OSEO - Direction de l'Évaluation et des Études

1.1. En amont, le comité d'orientation p. 322

1.2. Remerciements aux contributeurs du Rapport 2012 p. 322

1.3. Les publications de l'Observatoire des PME p. 324

1.1. EN AMONT, LE COMITÉ D'ORIENTATION

La mise en œuvre du programme d'études et les propositions relatives au Rapport annuel sont suivies en cours d'année au sein du comité d'orientation de l'Observatoire des PME. Celui-ci réunit des représentants de l'APCE, de la Banque de France, de la Caisse des Dépôts (CDC Entreprises), de l'INSEE, de l'INPI, des ministères concernés par l'évolution des PME, de l'OCDE et de grands corps sociaux : CJD, CGPME et MEDEF.

La collaboration de plus en plus étroite avec d'autres observatoires (Observatoire du financement des entreprises, Observatoire du financement des PME-ETI par le marché, Observatoire des délais de paiement, Observatoire économique des marchés publics, Observatoire de l'immatériel...) et la participation de nouveaux contributeurs viennent aujourd'hui enrichir ses connaissances.

L'Observatoire est présidé par Laure Reinhart, directeur général délégué d'OSEO. Annie Geay, qui en est la responsable, en assure le pilotage.

1.2. REMERCIEMENTS AUX CONTRIBUTEURS DU RAPPORT 2012

L'Observatoire des PME d'OSEO, remercie vivement l'ensemble des auteurs de ce Rapport, et plus généralement toutes celles et ceux qui ont contribué à sa réalisation, ainsi que les organismes et institutions auxquels ils appartiennent.

Coordination et rédaction des articles

|AFIC
Chloé Magnier,
Michel-Édouard Ruben

|ALTARES
Thierry Millon

|Banque de France
Mathieu Brun,
Jean-Luc Cayssials,
Flavia Chai, François Servant,
Jean-Pierre Villetelle

|CDC Entreprises
Philippe Mutricy,
Frédérique Savel

|Ministère du Commerce extérieur (Direction générale des Douanes)
Stéphane Balan, Laurent Gasnier,
Claire Lefebvre, Juliette Ponceau

|INPI (Observatoire de la propriété intellectuelle)
Laurence Joly

|INSEE
Olivier Filatriau, Claire Hagège,
Vincent Hecquet, Henri Mariotte,
Clotilde Masson

|KPMG
Jacky Lintignat

|Ministère du Redressement productif (DGCIS)
Julien Fraichard,
Sébastien Hallépée, Franck
Hovaguimian, François Magnien

|Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (DRGI)
David Adolphe, Nicolas Le Ru,
Luis Miotti, Claudette-Vincent
Nisslé, Marie-Christine Rodes,
Maryline Rosa,
Frédérique Sachwald

|Observatoire économique de l'achat public
Patrick Taillepied

|OCDE (Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local)
Lucia Cusmano, Benjamin Dean,
David Halabisky, Miriam Koreen,
Jonathan Potter

|OSEO
Michel Barreteau, Dominique
Chapard, Annie Geay, Catherine
Goulmot, Corine Plantard, Maryse
Schrotter, Laurence Tassone,
Élisabeth Walter

|HEC
Clémence Patureau

L'Observatoire souhaite associer à ses remerciements les équipes qui ont assuré la conception éditoriale et graphique du Rapport ainsi que celles qui en réalisent l'édition et la diffusion.

SO'CONTENT

Conception éditoriale et graphique
et création de la version numérique
avec Prestimédia
|So Content
Aude Bertino

La documentation Française

Édition et diffusion de l'ouvrage
|La Documentation française (DILA)
Julie Wargon

1.3. LES PUBLICATIONS DE L'OBSERVATOIRE DES PME

En dehors du Rapport annuel sur l'évolution des PME, l'Observatoire des PME publie, depuis 2003, des études dans la collection "Regards sur les PME".

- La RSE, source de compétitivité pour les PME (n° 22)
- La défaillance des entreprises en France entre 2000 et 2010 (n° 21)
- Les PME et les ETI de la filière automobile (n° 20)
- Lien innovation-exportation : l'expérience d'OSEO et d'UBIFRANCE (n°19)
- PME et brevets (n° 18)
- Freins à la croissance des PME à potentiel de développement (n°17)
- Une analyse comparative des procédures de faillite : France, Allemagne, Royaume-Uni (n° 16)
- Quels emplois pour les PME ? (n° 15)
- La recherche académique française en PME (n° 14)
- TIC et PME (n° 13)
- Dirigeant de PME : au-delà du métier, la vie au quotidien (n° 12)
- L'appui à la création : 3 ans après (n° 11)
- PME et innovation technologique (n° 10)
- L'accès aux métiers et à l'exercice d'activités dans les PME (n° 9)
- Dirigeant de PME, un métier ? (n° 8)
- Entreprises artisanales du bâtiment (n° 7)
- Connaissance de l'entreprise par les élèves (n° 6)
- PME et marchés publics (n° 5)
- Les PME et l'environnement (n° 4)
- Gestion du personnel et de l'emploi dans les PME (n° 3)
- PME, l'appui à la création (n° 2)
- Les PME : clés de lecture (n° 1)

La coordination des éditions de l'Observatoire des PME est assurée par OSEO, sous la conduite d'Élisabeth Walter.

Les ouvrages de cette collection, ainsi que le Rapport annuel sur l'évolution des PME, sont diffusés par La Documentation française, et les achats peuvent être faits en ligne sur le site www.ladocumentationfrancaise.fr

observatoire des pme

Depuis 2005, à la demande des pouvoirs publics, l'Observatoire des PME publie un Rapport annuel sur l'évolution des PME, conçu comme un ouvrage de référence qui, d'une part, rassemble les données pour décrire l'activité de ces entreprises, et, d'autre part, inscrit ces connaissances dans la durée, permettant ainsi d'en comparer les évolutions dans le temps.

Un chapitre est dorénavant consacré au financement, aspect particulièrement sensible en période de crise. Celui-ci méritait une analyse plus complète du haut de bilan et des questions d'endettement court, moyen et long terme.

Tout au long de cette publication, la distinction entre PME et ETI est soulignée à chaque fois que les données le permettent. À cet égard, tous les éléments de clarification des références statistiques sont proposés, tant il est essentiel de mieux caractériser les populations analysées pour mieux envisager ensuite actions ou dispositifs correctifs éventuels. Enfin, les comparaisons européennes, voire internationales sont plus largement illustrées, notamment au travers des nouveaux travaux de l'OCDE.

Pour cette huitième édition, l'Observatoire a souhaité donner une dimension supplémentaire à cet ouvrage en associant à la version papier une version numérique non seulement interactive, mais aussi enrichie de contenus additionnels, les deux supports étant complémentaires et toujours proposés conjointement.

Diffusion
Direction de l'information légale et administrative
La **documentation** Française
Téléphone : (0)1 40 15 70 10
www.ladocumentationfrancaise.fr

DF : 5HC32310
ISBN : 978-2-11-009219-9

Imprimé en France

30 €
www.oseo.fr

9 782110 092199

oseo

OSEO, 694002 **Conception graphique** SO'CONTENT