



PME 2013

RAPPORT SUR L'ÉVOLUTION DES PME



UNE VERSION
NUMÉRIQUE
INTERACTIVE



**Le Rapport PME 2013
est publié par Bpifrance**

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

« En application de la loi
du 11 mars 1957 (art. 41)
et du code de la propriété
intellectuelle du 1^{er} 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, 2014
ISBN : 978-2-11-009611-1



TABLE DES MATIÈRES



PRÉFACE	6
SYNTHÈSE DU RAPPORT ANNUEL PME 2013	8
LE RAPPORT PME EN LIGNE	13

1 ÉVOLUTIONS17

A. DÉMOGRAPHIE	18
1. CARTOGRAPHIE DES PME ET DES ETI	19
FOCUS • FEMMES ENTREPRENEURS	25
2. LES CRÉATIONS D'ENTREPRISES EN 2012	29
3. LES DÉFAILLANCES DES PME ET DES ETI SUR 10 ANS	37
B. TENDANCES ÉCONOMIQUES	42
1. LE POIDS ÉCONOMIQUE DES PME : CHIFFRES CLÉS 2012	43
FOCUS • LES ENTREPRISES ARTISANALES	50
2. LA SITUATION DES PME ET DES ETI EN 2013	54
3. L'EMPLOI DANS LES PME ET LES ETI	62
4. PME ET EXPORT EN 2012	68
FOCUS • INTERNATIONALISATION DES PME EUROPÉENNES	74
5. PLACE DES PME ET DES ETI DANS LES MARCHÉS PUBLICS EN 2011	78

2 FINANCEMENT 87

A. SITUATION FINANCIÈRE	88
1. FINANCEMENT DES PME EN FRANCE	89
2. TABLEAU DE BORD OCDE SUR LE FINANCEMENT DES PME ET DE L'ENTREPRENEURIAT	97



B. HAUT DE BILAN	108
1. ACTIVITÉ DU CAPITAL-INVESTISSEMENT EN 2012	109
FOCUS • BUSINESS ANGELS	116
FOCUS • LE FINANCEMENT PARTICIPATIF, UNE ALTERNATIVE POUR LES ENTREPRENEURS ?	119
2. SOUTIEN PUBLIC EN FONDS PROPRES	122
FOCUS • UNE OFFRE ÉLARGIE POUR RENFORCER LES FONDS PROPRES DES PME ET DES ETI	130
3. FCPI, DES FONDS PROPRES DÉDIÉS À L'INNOVATION	133
C. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE	138
1. INTERVENTION PUBLIQUE ET RISQUE PME	139
FOCUS • PRÉFINANCEMENT DU CRÉDIT D'IMPÔT COMPÉTITIVITÉ EMPLOI	146
2. LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EN FRANCE ET EN EUROPE SUR 10 ANS	149
FOCUS • RAPPORT 2012 DE L'OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT	157
3 R&D ET INNOVATION	161
A. PANORAMA	162
1. PME ET ETI INNOVANTES EN 2012	163
2. L'ACTIVITÉ DE R&D DES PME EN FRANCE	169
3. LES ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES DU CIR EN 2011	176
4. LES PME MEMBRES DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ	184
5. PUBLICATION DE BREVETS EN 2012 : PLACE DES PME ET DES ETI	187
B. ENTREPRENEURIAT INNOVANT	194
1. LES CRÉATIONS D'ENTREPRISES DU CONCOURS NATIONAL ET DES INCUBATEURS PUBLICS	195
2. LES JEUNES ENTREPRISES INNOVANTES DU DISPOSITIF JEI	202
C. EUROPE ET INNOVATION	206
1. LES PME FRANÇAISES DANS L'EUROPE DE L'INNOVATION	207
FOCUS • L'INNOVATION ET LES PME DANS HORIZON 2020 ET COSME	214



4	POINT DE VUE	217
	A. TERRITOIRES : DYNAMIQUES ÉCONOMIQUES ET SPÉCIALISATION	218
	1. TOILE DE FOND DES DYNAMIQUES ÉCONOMIQUES TERRITORIALES EN FRANCE	219
	2. PLACE ET DYNAMIQUE D'EMPLOI DES PME DANS LES RÉGIONS	227
	3. VERS DES POLITIQUES D'INNOVATION INTÉGRÉES ET TERRITORIALES	236
	FOCUS • MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE DE SPÉCIALISATION INTELLIGENTE EN FRANCE	245
5	REPÈRES	249
	A. NOUVELLES MESURES	250
	1. MESURES EN FAVEUR DES PME ET DES ETI	251
	B. COMPLÉMENTS	260
	1. ENTREPRISE ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME	261
	2. INDEX DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS	264
6	L'OBSERVATOIRE DES PME	267
	A. MISSIONS, REMERCIEMENTS ET PUBLICATIONS	268
	1. LES COULISSES DE LA RÉALISATION	269



PRÉFACE DE NICOLAS DUFOURCQ Directeur général de Bpifrance



Avec la parution de ce neuvième Rapport annuel sur l'évolution des PME se confirme la vocation de cette publication lancée en 2005 : apporter des connaissances sur les petites et moyennes entreprises, mais aussi les entreprises de taille intermédiaire, tout en inscrivant cette démarche dans la durée.

L'Observatoire des PME de Bpifrance, à l'origine de ce Rapport, coordonne chaque année des travaux de contributeurs de haut niveau, publics et privés. Leur principal mérite est de vulgariser des recherches et des données parfois pointues, parfois peu accessibles, et de les mettre ainsi à la disposition de tous. Je tiens à les remercier chaleureusement pour leur fidélité et la qualité de leurs contributions.

La pérennité du Rapport annuel est aussi le fruit d'une constante adaptation à son environnement et aux demandes de ses lecteurs. Le rapprochement des sociétés à l'origine de Bpifrance offre aux entreprises plus de simplicité et de proximité dans le domaine du financement et de l'accompagnement. Il en va de même, c'est en tout cas l'objectif recherché, dans celui de la création et de la diffusion de connaissances sur les TPE, PME et ETI. Le spectre des sujets abordés s'élargit et s'approfondit ainsi à toutes les composantes du financement. Le mérite en revient à une mutualisation poussée des ressources statistiques et intellectuelles, ainsi qu'à une meilleure compréhension réciproque des problématiques et de leur traitement. Il pourra, dans un proche avenir, rendre compte et, si possible, anticiper les évolutions en matière de financement des TPE, PME et ETI.

Déjà, les efforts constants en faveur de la recherche et de l'innovation des entreprises commencent à porter leurs fruits. De même, le nombre de PME exportatrices augmente en 2012, ce qui constitue une véritable nouveauté. L'innovation coopérative et l'international restent, plus que jamais, des sources incontournables de croissance. Le renforcement des fonds propres, notamment des ETI, devrait également évoluer plus favorablement dans l'avenir, dans un contexte marqué par un fort mouvement de réintermédiation financière. Ces prémices d'amélioration de l'activité doivent toutefois se confirmer.

Les signaux de redémarrage de notre économie – certes encore trop timides – sont bien là. Ces signaux, Bpifrance, à l'instar de grands prévisionnistes tels que l'Insee et la Banque de France, mais aussi l'OCDE et le FMI, les capte jour après jour et en fait état régulièrement dans ses notes de conjoncture et d'analyse. Pour ma part, après avoir effectué deux tours de France et rencontré plus de 6 000 dirigeants d'entreprise, je peux témoigner que leur moral se redresse et que la conjoncture semble propice pour relancer les investissements.



La prise de conscience et une compréhension fine des difficultés, mais aussi, et surtout, la mise en valeur des succès observés, voilà quelques objectifs du Rapport PME 2013. Mieux servir l'avenir demande d'abord d'alimenter la réflexion stratégique de tous les acteurs du financement et de l'accompagnement des entreprises : de Bpifrance bien entendu, mais aussi des instances nationales et régionales comme le Comité national et les Comités régionaux d'orientation de la banque, des Pouvoirs publics, des représentants des professions, des acteurs privés...

Les défis à relever ne manquent pas : élargir la réflexion du constat vers la prévision, voire la prospective, tout en restant pragmatique ; systématiser les comparaisons avec les expériences étrangères ; approfondir les recherches sur le développement territorial et la transition énergétique ; mieux faire connaître ces travaux et les débats qu'ils suscitent, y compris sur les nouveaux canaux de diffusion tels les réseaux sociaux... L'Observatoire des PME sera donc conforté dans ses missions, en partenariat avec tous ses membres, et renforcé début 2014 par la mise en place d'un véritable *think tank* interne, ouvert sur l'extérieur et réunissant une expertise économique reconnue. Ce nouveau lieu d'échanges et de débats fonctionnera de manière ouverte, collaborative et, je l'espère, stimulante.

Bpifrance a un rôle majeur à jouer dans la sortie de crise. Nous le jouerons pleinement, avec nos outils financiers, mais aussi en mobilisant l'intelligence collective avec nos partenaires, au service des entrepreneurs.



SYNTHÈSE DU RAPPORT ANNUEL PME 2013

| Annie Geay
Bpifrance
Direction de l'évaluation, des études et de la prospective



La crise a accentué contrastes et clivages entre les secteurs, entre les entreprises mais aussi entre les territoires.

Si la quasi-absence de croissance en 2012 est subie par les PME mais aussi, dans une moindre mesure, par les ETI, les entreprises résistent. Leur rentabilité certes fléchit, mais sans atteindre le niveau plancher de la récession de 2009.

Toutefois, force est de constater que la crise a accentué contrastes et clivages entre les secteurs, entre les entreprises – celles qui ont pu poursuivre leurs investissements de RDI ou s'inscrire dans une démarche d'internationalisation et celles qui, faute de marge, voient leur compétitivité disparaître –, mais également entre les territoires où les interactions étroites entre les écosystèmes économiques territoriaux et les entreprises constituent des facteurs clés de compétitivité pour ces dernières.

Les Pouvoirs publics l'ont compris et les nouvelles stratégies européennes, nationales et régionales ouvrent des perspectives réelles pour bâtir une nouvelle croissance fondée sur l'innovation et les PME.

1. LES ÉVOLUTIONS GÉNÉRALES DES PME ET DES ETI EN FRANCE

La légère récession observée fin 2012, qui s'étend début 2013, est ressentie par la plupart des entreprises. Les TPE et les PME, en particulier, s'attendent à une érosion de leur activité, ce qui les conduit à anticiper un recul des effectifs, conséquence d'une situation financière qui se dégrade.

Le ralentissement d'activité est moins marqué chez les PME et les ETI internationalisées, soutenues par des perspectives positives de croissance externe qu'autorise une capacité d'investissement dans l'ensemble préservée.

LES CRÉATIONS D'ENTREPRISE STABLES GRÂCE AUX AUTO-ENTREPRENEURS

Stabilisé à 550 000 en 2012, le nombre de créations d'entreprise ne se maintient qu'en raison de l'attrait toujours vif pour le statut d'auto-entrepreneur (+ 5 %).

Les Activités immobilières accusent une baisse sensible des créations (- 11 %), tandis que l'Information et la communication figurent parmi les secteurs les plus dynamiques (+ 7 %).



En raison du grand nombre d'auto-entrepreneurs, la plupart des créations (95 %) n'accueille aucun salarié. La moyenne des entreprises employeuses s'établit à 2,9 salariés, l'Industrie affichant le niveau le plus élevé avec 4 salariés.

Progressivement, la part des femmes créatrices d'entreprise individuelle augmente pour s'établir à hauteur de 38 %, soit 4 points de plus qu'il y a dix ans.

92 000 EMPLOIS SALARIÉS SUPPRIMÉS EN 2012

Les TPE et les PME représentent près de la moitié des effectifs salariés, les ETI près du quart.

En 2012, les unes et les autres ont accusé un recul de l'emploi et, si l'Industrie préserve ses effectifs, la Construction, où les PME sont fortement représentées, souffre. Globalement, l'emploi se replie de 0,6 %. Ce n'est probablement pas étranger au fait que ces PME et ETI, qui portent l'essentiel des emplois, obtiennent à 57 % l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire, soit 26 points de pourcentage de plus que la moyenne des entreprises.

LES PME TOUJOURS MAJORITAIREMENT BÉNÉFICIAIRES DES MARCHÉS PUBLICS

Avec près de 100 Md€, les marchés publics constituent en 2011 un attrait pour un segment de PME et d'ETI solides, avec une valeur ajoutée et des effectifs nettement supérieurs à la moyenne de leur secteur.

Elles emportent 43 % du montant des marchés de l'État et 63 % de celui des collectivités territoriales. Ces dernières attribuent toutefois près de deux tiers de leurs marchés en nombre aux PME, dont 41 % à des PME locales qui profitent ainsi de l'effet de proximité.



Les marchés publics bénéficient prioritairement aux PME, en particulier ceux des collectivités territoriales.

LES DÉFAILLANCES DEMEURENT ÉLEVÉES

La sinistralité a été revue à la hausse en 2012, sans toutefois revenir au niveau de crise de 2009. Les PME et les ETI demeurent très exposées à la défaillance dans presque toutes les régions, sauf en Bretagne et en Franche-Comté, où elle est en recul par rapport à 2011. Le secteur de la Construction est le plus affecté avec 29 % des défaillances.

La suppression du code 040 dans le fichier Fiben de la Banque de France (signalant un dirigeant ayant connu une défaillance d'entreprise depuis trois ans) participe d'une volonté générale de ne pas stigmatiser l'échec ; la remontée du nombre de redressements judiciaires aux dépens des liquidations va dans le même sens.

2. UNE SITUATION FINANCIÈRE QUI S'ÉRODE

LE TAUX DE MARGE CHUTE ET LES INVESTISSEMENTS FLÉCHISSENT

Toutes les PME sont affectées par la réduction de l'activité qui pèse sur leur rentabilité et diminue sensiblement leur taux d'épargne. Les efforts et gains de productivité ne permettent pas de couvrir l'alourdissement des charges et la valeur ajoutée s'en ressent. Même si l'exportation tire encore certaines PME, elle se stabilise à un peu moins de 10 % de leur chiffre d'affaires, soit 2 fois moins que la moyenne des entreprises.

Conséquence d'une forte prudence quant aux perspectives d'activité, les chefs d'entreprise freinent leurs investissements dans tous les secteurs. Le niveau des dettes s'en trouve stabilisé. Globalement, les disparités intersectorielles se creusent : la Construction, le Transport et le Commerce accusent les plus lourdes baisses d'activité, l'Industrie manufacturière, quant à elle, fléchit à l'exportation.



LES TRÉSORERIES, AU MIEUX, SE STABILISENT

Sous l'effet conjugué de la progression des stocks et de la contraction du crédit interentreprise, les besoins en fonds de roulement augmentent. Les trésoreries se stabilisent, en niveau moyen, mais la large dispersion des données fait ressortir des situations très contrastées. Les PME les moins solvables se fragilisent encore et le nombre de PME dont la capacité nette d'autofinancement est négative croît, après deux années de baisse.

Ainsi, alors que l'endettement bancaire tend à se replier, moins, semble-t-il, par un défaut d'offre de crédit que par une demande faible, les crédits de trésorerie sont eux en croissance, malgré un taux de refus plus important.

DES LEVÉES DE FONDS QUI PORTENT LA MARQUE DE L'ACTION PUBLIQUE

Les capitaux propres des PME se renforcent modérément, essentiellement par intégration des résultats. L'ouverture de leur capital reste marginale, alors que l'offre est tonique pour des tickets moyens.

Le capital-investissement français, leader européen en nombre d'entreprises, demeure toutefois faible en volume investi : les 6,1 Md€ injectés dans les entreprises en 2012 ne représentent que les deux tiers des investissements de 2011.

Quant à la collecte de fonds, elle est, elle aussi, en recul de 22%, conséquence de levées de fonds en provenance des banques et compagnies d'assurance en très sensible retrait (- 78 % depuis 2008), compensées en partie seulement par les particuliers (environ 25 % du total) et par le secteur public qui joue ici pleinement son rôle contracyclique, Bpifrance atteignant, sur la dernière décennie, un record historique en 2012 avec 2,2 Md€ levés. La France garde ainsi, notamment sur les fonds de moins de 200 M€, une dynamique de levée de fonds supérieure à la moyenne européenne.

La collecte des fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) se réduit régulièrement depuis 2007, alors que le niveau d'investissement se poursuit à un bon niveau, très supérieur à l'exigence fiscale des 60 % de valeurs mobilières d'entreprises innovantes. Les réinvestissements représentent plus des deux tiers des montants en jeu, illustrant la volonté des FCPI d'accompagner les PME dans la durée.

MUTATION DU FINANCEMENT DE L'ÉCONOMIE ET FOISONNEMENT DES INITIATIVES

Alors que les introductions de PME et d'ETI sur Alternext et les compartiments B et C d'Euronext ont chuté de près de 50 %, les sources alternatives de financement, telles que les crédits obligataires, ont connu un développement inédit. Les fonds d'investissement, par exemple Micado, suivis d'autres initiatives issues des banques et compagnies d'assurance, ont financé 22 « grosses » PME et ETI grâce à des titres obligataires.

Le lancement d'EnterNext, Bourse dédiée aux PME et aux ETI, l'annonce du PEA-PME ou encore la mise en place d'un cadre législatif autour du financement participatif (*crowdfunding*) témoignent de la sensibilité des Pouvoirs publics à la nécessité de proposer aux PME un financement fluide et diversifié tout au long de leur cycle de vie.

COMPARAISON INTERNATIONALE DU FINANCEMENT DES PME

Avec la seconde édition de son tableau de bord de l'accès des PME au financement, désormais élargi à 25 pays, l'OCDE a complété son analyse qui s'attache à la période 2007/2011, très marquée par la dégradation économique.

Malgré l'assouplissement des conditions monétaires, les critères d'accès au crédit, dont les PME sont fortement tributaires, se sont durcis. Le financement en fonds propres a, lui aussi, été touché, bien que les taux de croissance du capital-risque soient très contrastés (par exemple, + 80 % au Danemark contre - 80 % au Portugal).



Les défaillances d'entreprise ont été enregistrées à la hausse dans la plupart des pays, entraînant le renforcement des mesures conjoncturelles de soutien aux entreprises les plus fragiles, les systèmes de garantie de crédit étant généralement les plus massivement mobilisés.

La reprise amorcée en 2010 a été stoppée par la crise des dettes souveraines de l'été 2011, qui a affecté les taux d'intérêt de sorte que le tableau d'ensemble apparaît très morose et que le resserrement du crédit comme la mise en œuvre des exigences de Bâle III ne devraient guère être favorables aux PME, ni au financement de l'innovation.

C'est précisément pour contrer ce risque que les programmes Horizon 2020 et COSME ont été mis en place par l'Union européenne. Ils rassemblent une série de mesures en faveur de l'accompagnement des PME de croissance ou innovantes, complétant les subventions par de nouveaux instruments de financement à risque, notamment le *Risk-Sharing Instrument* (RSI). Ce système de garantie, auquel Bpifrance et d'autres établissements financiers ont accès sur ressources de la Banque européenne d'investissement (BEI), permet de fournir des prêts aux PME de moins de 499 salariés. Grâce à cette mesure pilote, de nombreux projets de RDI trouveront plus aisément des financements.

3. L'INNOVATION COOPÉRATIVE ET L'INTERNATIONAL, SOURCES INCONTOURNABLES DE CROISSANCE

LES PME PORTENT LA PROGRESSION DES DÉPENSES DE R&D...

Les travaux de R&D des PME et des ETI représentent, avec 18 Md€ en 2011, les deux tiers des dépenses internes de R&D des entreprises. Les PME sont déterminantes dans leur progression : elles contribuent à elles seules aux deux tiers de leur croissance sur 2008-2010 (3,2 % sur 4,5 % au total)

Depuis sa réforme de 2008, le crédit d'impôt recherche (CIR) est devenu le premier dispositif de financement public de la R&D. Les PME en sont les principales bénéficiaires en nombre (88 %), mais ne comptent que pour 31 % dans les 5,2 Md€ attribués à ce titre en 2011.

Les pôles de compétitivité jouent toujours un rôle attractif vis-à-vis des PME : 8 nouveaux membres sur 10 sont en effet des PME. Elles y trouvent les plates-formes favorables au développement de leurs partenariats et de leur internationalisation.

En 2012, les ETI se distinguent par un fort dynamisme en matière de propriété intellectuelle, alors que le nombre de brevets publiés par les PME stagne. Elles sont aussi les plus nombreuses à demander des extensions à l'étranger, posture cohérente avec leur stratégie internationale affirmée.

Selon un flux stabilisé, 550 nouvelles entreprises bénéficient chaque année du statut fiscal de jeune entreprise innovante (JEI), qui permet notamment de réduire le coût des personnels de RDI, généralement très qualifiés.

... MAIS SONT DANS LA MOYENNE EUROPÉENNE POUR LEUR CAPACITÉ D'INNOVATION

Si elles restent timides pour leurs investissements matériels, les PME françaises conservent une dynamique d'innovation soutenue, comparable à la moyenne européenne. Elles se démarquent par un attrait pour les innovations organisationnelles et la coopération active avec leurs fournisseurs, plus qu'avec leurs clients.

Dopées, comme ailleurs en Europe, par un soutien public très présent, les PME françaises introduisent plus de produits nouveaux que leurs homologues européennes, grâce à des activités de R&D conduites d'abord en interne, mais n'en tirent pas les mêmes niveaux de profit.



En France, les PME et les ETI représentent 2/3 des dépenses internes de R&D des entreprises.



Pour autant, le principe d'écosystème de l'innovation, fondé sur les échanges, la coopération entre acteurs et la qualité de l'accompagnement à la fois professionnel et personnalisé, est reconnu comme un facteur déterminant dans les trajectoires de croissance des TPE, PME et ETI.

LE NOMBRE DE PME EXPORTATRICES S'ACCROÎT



Fort renouvellement
du vivier des PME
exportatrices
françaises chaque
année.

Les entreprises de moins de 20 salariés contribuent de façon significative à la croissance du nombre de PME exportatrices en 2012, alors même que le nombre d'exportateurs de plus de 250 salariés est stable. Caractérisé par un fort renouvellement (un quart chaque année), le vivier des PME exportatrices s'oriente en 2012 vers les zones hors Europe, notamment les marchés américains et asiatiques, principalement grâce aux produits pharmaceutiques et aux livraisons aéronautiques.

4. DES DYNAMIQUES TERRITORIALES EN ÉVOLUTION

La crise a accentué les disparités régionales. Elle a également été l'occasion de confirmer que l'économie réelle, largement déterminée par des facteurs micro-économiques liés à la localisation territoriale, était décisive pour la compétitivité des entreprises. En ce qui concerne les PME, elle est également venue confirmer le clivage Nord-Sud habituellement constaté et son recoupement avec la localisation de l'Industrie.

Dans ce contexte, l'avantage concurrentiel des territoires peut et doit donc être influencé positivement par des politiques publiques proactives.

C'est ainsi que le concept de spécialisation intelligente est progressivement apparu comme pertinent et adapté pour élaborer, avec tous les acteurs concernés, un cadre stratégique régional à haute valeur ajoutée pour une croissance fondée sur l'innovation et les PME.

Ce cadre européen sera obligatoire à partir de 2014 pour les États membres et les régions qui prévoient d'investir des fonds structurels dans des actions focalisées sur la recherche, l'innovation et l'adoption des TIC.



LE RAPPORT PME EN LIGNE UN SUPPORT DE TRAVAIL ENRICHIS EN CONTENUS

Lancée lors de l'édition 2012 du Rapport annuel sur l'évolution des PME, la version en ligne a été pensée comme une véritable extension au support papier. Analyses complémentaires, chiffres détaillés, précisions méthodologiques, sources documentaires additionnelles ou renvois vers des sites de référence... autant de contenus à forte valeur ajoutée que propose, pour la deuxième année consécutive, la version numérique interactive. Matière à satisfaire une large palette de besoins !

Tout au long des articles, mais également au sein des focus, la présence d'une pastille jaune déclinant la mention « Pour en savoir plus » indique aux lecteurs que des contenus complémentaires sont disponibles. Ce pictogramme, traité en marge du texte courant, renforce l'identification des passages concernés directement cliquables. Surlignés de la même couleur que la pastille, l'association d'idées est immédiate.

Au fil des pages également, des liens vers des sites de référence ou vers des contenus externes signalent aux lecteurs un second niveau d'information, offrant ainsi une nouvelle opportunité d'en savoir davantage.

1. DES ANALYSES COMPLÉMENTAIRES

La volonté est de proposer aux lecteurs des éléments de compréhension élargis. Elle répond, bien entendu et avant tout, à une logique qualitative. Seule la pertinence de tels ou tels contenus complémentaires justifie leur présence. Ils peuvent être de nature variée.

Des écrits plus approfondis sur des thèmes connexes :

- une analyse de la place des **femmes** dans les postes élevés en entreprise ou dans la fonction publique en France et en Europe vient étayer, par d'autres exemples, la raréfaction de la présence féminine avec l'élévation hiérarchique ;
- une description plus précise du **profil des chefs d'entreprise artisanale** complète les traits principaux évoqués dans le focus consacré à l'artisanat ;
- une présentation des mesures nationales en faveur de l'**entrepreneuriat** des jeunes est disponible en plus de celle du programme européen Erasmus ;



cliquez sur
les mots surlignés

Ce pictogramme signale la présence de contenus complémentaires dans la version en ligne, accessibles en cliquant sur les expressions du texte courant surlignées en jaune.



150

150 contenus complémentaires sont consultables à partir de la version en ligne du Rapport PME.

- les modalités de gestion des **fonds structurels** dans le cadre de la nouvelle politique de cohésion 2014-2020 de la Commission sont présentées plus en détail;
- l'étude des encours de **crédits bancaires** accordés aux PME complète l'analyse de leur situation financière en 2012;
- des éléments de réflexion sur la meilleure performance des **PME transnationales** viennent en appui du focus traitant de leur internationalisation.

Des développements selon une dimension régionale, sectorielle ou sur un autre pays :

- une explication du **JOBS Act** qui régleme aux États-Unis le *crowdfunding* ;
- une présentation des mécanismes de **cautionnement mutuel** en Italie et de garantie des prêts au Royaume-Uni.

Des précisions méthodologiques additionnelles, avec, en guise d'illustration :

- la notion de **profilage des groupes** selon les définitions de la LME de 2008 ;
- la description des données présentes dans la **base Fiben** qui conditionne le périmètre des analyses effectuées sur le profil et la situation économique des PME.

2. DES TABLEAUX, GRAPHIQUES, CARTES... PLUS DÉTAILLÉS

Le Rapport PME est ponctué d'infographies qui sont parfois synthétiques, mais là aussi, le pictogramme « Pour en savoir plus » signale l'existence d'informations plus complètes en ligne. Des figures additionnelles sont également mises à disposition pour étayer une idée juste ébauchée dans l'article ou le focus. Ces compléments offrent des niveaux simples ou imbriqués d'information.

Une segmentation par taille d'entreprise :

- un graphique représente la contribution relative de chaque taille d'entreprise à l'évolution des **exportations** ;
- un autre compare la part des **marchés publics** attribués par l'État et les collectivités territoriales à chaque catégorie d'entreprise.

Un découpage « sectoriel » :

- un tableau fournit la distribution sectorielle du **crédit d'impôt recherche** ;
- un autre présente la répartition complète des **brevets publiés** pour tous les domaines technologiques ;
- une figure propose la répartition par secteur des **créations d'entreprise**.

Une localisation géographique :

- une carte montre le nombre de **défaillances** d'entreprise par région française ;
- un tableau indique la concentration des établissements et des **effectifs sur le territoire** ;
- un graphique présente le taux de **PME internationalisées** par pays, au regard de la moyenne européenne.

Des séries plus longues :

- le **taux de survie** des entreprises issues du concours national et des incubateurs publics depuis 1999 ;
- la **collecte** du capital-investissement français sur 2005-2012 ;
- les levées de fonds par type de **souscripteurs** depuis 2008.

Du multi-critère :

- un tableau fournit la distribution régionale et par taille d'entreprise, de la **dépense intérieure de R&D** ;
- un autre donne la part des **entreprises innovantes européennes**, selon la taille de l'entreprise, le pays et le secteur d'activité ;
- la localisation régionale des membres des **pôles de compétitivité** et des emplois concernés est présentée dans un tableau selon la taille d'entreprise ;
- un histogramme compare l'évolution 2003-2010 de **l'emploi**, selon le secteur d'activité, entre Île-de-France et les autres régions ;
- un tableau récapitule le montant du **salaire** net annuel moyen par catégorie d'entreprise d'une part et socio-professionnelle d'autre part.



3. DES RÉFÉRENCES DOCUMENTAIRES SUPPLÉMENTAIRES

Pour éclairer le lecteur, la plupart des articles ou focus délivre une bibliographie dans laquelle les ouvrages cités dans le texte courant sont référencés. Parce qu'elle ne prétend pas être exhaustive, la bibliographie recommande aux lecteurs d'«aller plus loin». Cette mention *quasi* systématique est facilement identifiable. Surlignée de la même couleur que les «Pour en savoir plus», les «Pour aller plus loin» renvoient dans la version en ligne vers :

Des lectures additionnelles d'ouvrages, de rapports, d'articles de revue...

- l'article sur «Les femmes entrepreneurs» indique les principaux rapports rédigés sous l'angle du **genre** et de l'activité économique ;
- un ensemble de sources traitant du **risque PME** et du crédit élargit l'horizon d'analyse à des axes spécifiques tels que les ETI, l'innovation...

Des sites de référence :

- des sites d'information et d'accès au préfinancement pour les entrepreneurs complètent le focus sur le **crédit d'impôt compétitivité emploi** ;
- un ensemble de sites facilite la découverte ou l'approfondissement des connaissances du monde de la **Bourse** et des solutions alternatives au financement classique de l'entreprise.



Une trentaine de «Pour aller plus loin» pour une lecture plus approfondie des thèmes étudiés.

4. UN OUTIL DE TRAVAIL INTERACTIF ET PERSONNALISABLE

Au-delà de sa formule enrichie en connaissances, ce format numérique du Rapport PME offre au lecteur des outils interactifs de travail sur les contenus : moteur de recherche et marque-page pour repérer l'information, prise de note afin de commenter l'article en temps réel, feuilletage et zoom pour en faciliter la lecture, enregistrement par article, par chapitre ou par contenu complémentaire pour un archivage personnel... Quant à l'accessibilité *via* les *smartphones* et les tablettes, elle fournit une portabilité sans limite du Rapport PME 2013, permettant ainsi d'en faire un usage intensif !







ÉVOLUTIONS

A. DÉMOGRAPHIE p. 18

B. TENDANCES ÉCONOMIQUES p. 42

1



A. DÉMOGRAPHIE

1. Cartographie des PME et des ETI

|Julien Lemasson

|Vincent Hecquet

|Henri Mariotte

Insee

p. 19

Focus . Femmes entrepreneurs

|Laurence Tassone

Bpifrance

p. 25

2. Les créations d'entreprises en 2012

|Véronique Batto

|Olivier Filatriau

Insee

p. 29

3. Les défaillances des PME et des ETI sur 10 ans

|Thierry Millon

Altares

p. 37



1. CARTOGRAPHIE DES PME ET DES ETI

|Julien Lemasson, Vincent Hecquet, Henri Mariotte

Insee

Direction des statistiques d'entreprises

1.1. Nouvelles catégories d'entreprise : un tissu productif plus concentré qu'il n'y paraît
p. 20

1.2. Des PME présentes sur tous les secteurs et des ETI très industrielles et insérées à l'international
p. 21

1.3. Par les moyens engagés, un net clivage entre les PME et les ETI
p. 23

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- SECTEUR MARCHAND HORS AGRICULTURE.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

L'entreprise était jusqu'à présent définie sur un plan purement juridique, celui de l'unité légale*. Le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 sur la Loi de modernisation de l'économie (LME ; JOURNAL OFFICIEL, 2008) la caractérise désormais à partir de critères économiques. Quatre catégories qui dessinent un partage relativement équilibré de l'emploi et de la valeur ajoutée, sont distinguées : les microentreprises, les petites et moyennes entreprises, les entreprises de taille intermédiaire et les grandes entreprises (HECQUET, 2010).

La nouvelle définition de l'entreprise présente un caractère essentiellement structurel qui ne donne pas à 2012 un panorama sensiblement différent de celui de 2011. Quel a cependant été l'impact sur la vision de l'économie ? Celle-ci apparaît plus concentrée qu'avec la seule prise en compte des unités légales, ce qui rend mieux compte *a priori* de la réalité économique (BEGUIN, HECQUET, LEMASSON, 2012).

Ainsi, le secteur de l'Industrie, et à un degré moindre celui de la Construction, apparaissent plus importants en termes de valeur ajoutée : en effet, des filiales de groupes industriels dont l'activité est classée dans les Services sont « réintégrées » dans l'Industrie.

L'Insee n'a apporté aucun élément nouveau remettant en cause cette présentation, déjà publiée dans le Rapport annuel PME 2012 (OSEO, 2012, pp. 26-32).

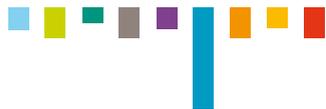


Conséquence de la nouvelle définition LME de l'entreprise, la cartographie 2012 est similaire à celle de 2011.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



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

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

En 2009, selon une première approche de la nouvelle définition LME, **considérant chaque groupe comme une seule entreprise**, on dénombre 2,69 millions d'entreprises dans les secteurs* marchands non agricoles (BEGUIN, HECQUET, LEMASSON, 2012), dont 2,65 millions d'entreprises constituées d'une seule unité légale (UL) 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 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 grandes entreprises emploient 31% des salariés. Par-delà cette opposition, pour les deux autres tailles d'entreprise, 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).



cliquez sur les mots surlignés

TABLEAU 1 - Entreprises et unités légales en 2009 selon les catégories du décret n° 2008-1354 de la LME

		Grande entreprise	ETI	PME hors micro-entreprise	Micro-entreprise	Ensemble
Nombre d'entreprises	Total	217	4 576	131 253	2 555 003	2 691 049
	UL hors groupes ^a	s	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 ^a	s	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 ^a	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

s : secret statistique.

a. Il y a moins de trois unités légales (UL) hors groupes de taille « grande entreprise », qui ont été regroupées avec les groupes français pour des raisons de secret statistique.

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

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

Source : Insee (Ésane et Lifi 2009).



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 de 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%.

1.2. DES PME PRÉSENTES SUR TOUS LES SECTEURS ET DES ETI TRÈS INDUSTRIELLES 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. La moitié emploie entre 250 et 700 salariés et un cinquième (23%), soit un peu plus de 1050 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).

Certains secteurs apparaissent plus clairement l'apanage des PME et concentrent une part du salariat bien plus importante que pour 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 présence des ETI est répartie sur l'ensemble des secteurs industriels sans qu'elle ne soit majeure sur un secteur en particulier. Au niveau division de la NAF rév.2, 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% pour les PME.

LES ETI SONT PLUS ANCRÉES DANS L'ÉCONOMIE MONDIALE

Les ETI sont plus ancrées dans des logiques de groupe : 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 pour 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 (graphique 2).

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



25

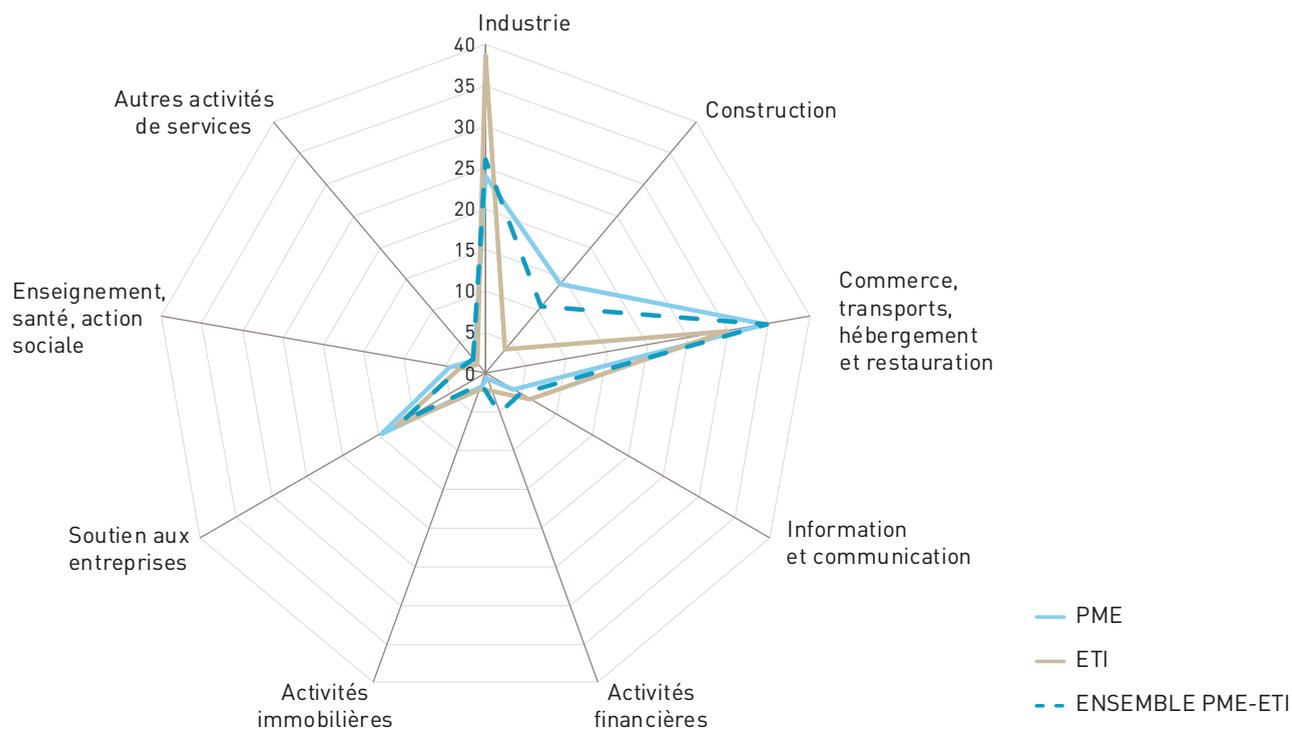
salariés en moyenne dans les PME et 630 dans les ETI.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



GRAPHIQUE 1 - Répartition des effectifs des PME et des ETI par secteur d'activité (en %)



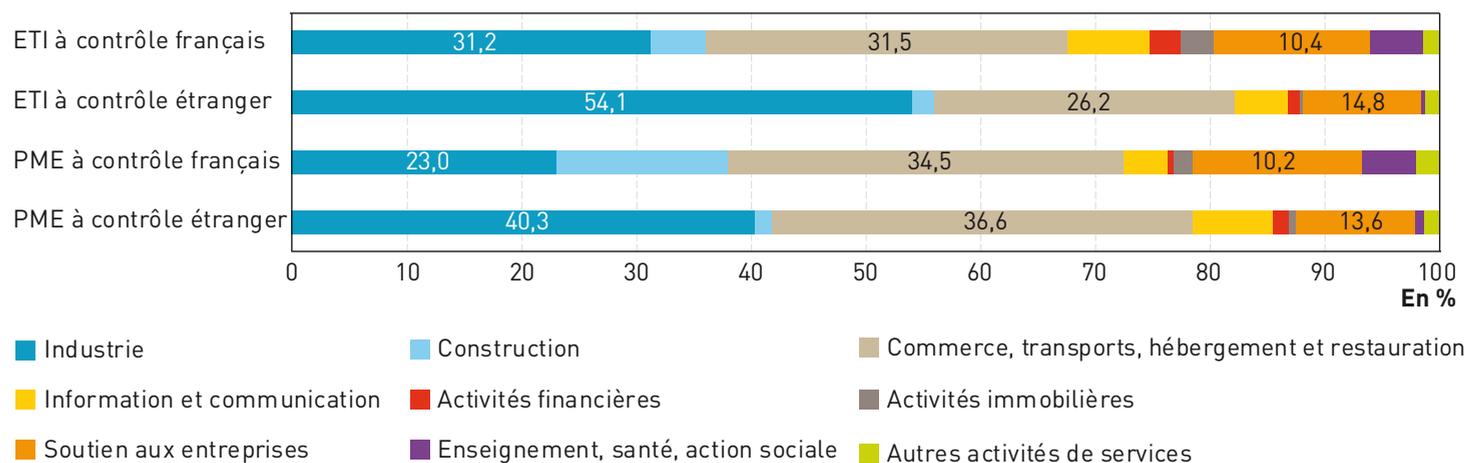
cliquez sur les mots surlignés

Note de lecture : **les données chiffrées sont disponibles** dans la version numérique du Rapport.

Champ : entreprises marchandes hors Agriculture et Administration.

Source : Insee (Ésane et Lifi 2009).

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



Champ : entreprises marchandes hors Agriculture et Administration.

Source : Insee (Ésane et Lifi 2009).



D'avantage industrielles, les entreprises contrôlées par des groupes étrangers sont aussi plus grandes : elles emploient 740 salariés en moyenne, contre 585 pour les ETI françaises. Elles réalisent 18% du total des exportations et les françaises 15%.

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

Les exportations sont, avant tout, le fait des grandes entreprises et des ETI. Sur le champ marchand non agricole et non financier, 186 grandes entreprises sur 193 et 3300 ETI sur 4405 ont réalisé respectivement 49% et 33% du chiffre d'affaires à l'exportation en 2009 ; 43000 PME en ont réalisé 13% et 285000 microentreprises seulement 5%. 68 grandes entreprises industrielles réalisent, à elles seules, 36% du chiffre d'affaires exporté (tous secteurs confondus), 1500 ETI industrielles en réalisent 22%. L'insertion internationale des PME est modeste : seulement un tiers des PME sont exportatrices contre 74% chez les ETI. En revanche, chez 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 grandes entreprises). Le processus de production est généralement apprécié à travers l'intensité capitalistique, qui rapporte un 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 (61400 € par salarié) que dans les PME (19600 €). Ce rapport s'amplifie dans la Construction où il atteint la valeur de 10.



cliquez sur les mots surlignés



Chez les PME et ETI exportatrices, le taux d'exportation est du même ordre de grandeur.

TABLEAU 2 - Ratios économiques par salarié selon la catégorie d'entreprise et le secteur économique

En k€	Chiffre d'affaires par salarié				Valeur ajoutée par salarié				Immobilisations corporelles par salarié				Chiffre d'affaires à l'exportation par salarié			
	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	1740	2596	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 (Ésane et Lifi 2009).

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises marchandes hors Agriculture, Finance et Administration (à l'exception du tableau 1).

Les données de cet article sont issues :

- de l'enquête sur les liaisons financières entre sociétés (Lifi) 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 ;
- du fichier individuel des données comptables (Fare), un des deux éléments fondamentaux (sources administratives) du dispositif Ésane ;
- du dispositif Ésane (Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises) qui vise à constituer un ensemble cohérent de statistiques sur les entreprises. Il combine des données administratives (obtenues à partir des déclarations annuelles de bénéficiaires 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.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise (ou TPE), PME, ETI et grande entreprise se réfèrent en tout point à la définition de la Loi sur la modernisation de l'économie de 2008 (LME ; cf. partie B du chapitre 5 de ce Rapport).

Toutefois, la catégorie PME est considérée ici, hors microentreprises.

DÉFINITIONS

Un groupe est un ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital et contrôlées par une même société. Pour une filiale, le critère d'appartenance au groupe est d'être contrôlée directement ou indirectement à plus de 50 % par le groupe. 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'unité légale est l'unité principale enregistrée dans la base de données Sirene. Elle est identifiée par un Siren.

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 selon le niveau d'agrégation A10 de la NAF rév. 2.

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*, 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.

• OSEO (2012). *Rapport annuel sur l'évolution des PME*, janvier 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



Focus

Femmes entrepreneurs

| Laurence Tassone

Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

En France, les femmes représentent la moitié de la population active et des personnes qui travaillent, mais ne comptent que pour 30 % des créateurs et des chefs d'entreprise, la plupart travailleurs indépendants sans employé. La France n'est pas un cas isolé dans l'Union européenne.

Les femmes ont une nette préférence pour le salariat plutôt que pour l'entrepreneuriat : 6 Européennes mais 5 Européens sur 10 préfèrent le statut de salarié (COMMISSION EUROPÉENNE, 2013). Même au chômage, les femmes sont moins susceptibles de chercher un travail indépendant. Pourtant, les performances des entreprises au féminin n'ont rien à envier aux entreprises pilotées par des hommes.

UN TIERS D'ENTREPRENEURS FÉMININS

Selon l'[enquête européenne sur les forces de travail](#), un tiers des entrepreneurs* de l'UE à 27 sont des femmes. Ce taux est relativement homogène entre les États membres (graphique 1). Être employeur* est 4 fois plus fréquent chez l'homme que chez la femme. Le statut de travailleur à son compte* est, quant à lui, plus égalitaire, avec la moitié de femmes.

Le taux de féminisation est fortement décroissant avec la taille de l'entreprise. Les femmes sont propriétaires d'un très petit nombre d'entreprises parmi les 10 % de sociétés dont l'emploi, le capital social ou la valeur des actifs est le plus élevé. Leur part varie de 1 à

20% selon la variable retenue et le pays. La France est à 2% d'entreprises au féminin pour l'emploi et à 9% pour le capital et la valeur des actifs (OCDE, 2012). Ce phénomène n'est pas sans rappeler la **raréfaction de la présence des femmes** lorsque les fonctions hiérarchiques s'élèvent, qui n'est pas réservée qu'aux entreprises.

Côté entrepreneuriat, les hommes sont plus enclins que les femmes à créer ou reprendre une entreprise, voire à l'envisager : 3 Européens contre 2 Européennes sur 10 sont dans ce cas en 2012 (COMMISSION EUROPÉENNE, 2013). En France, 3 entreprises sur 10 sont créées par des femmes (voir, dans ce Rapport, l'article suivant de l'Insee). Ce taux a peu progressé sur les vingt dernières années malgré une croissance importante du nombre de créatrices.

Quant aux entreprises innovantes, 1 sur 10 est initiée par une femme ou par une équipe pilote comprenant au moins une femme (OSEO, 2011). Ce taux est similaire aux 5 à 15% d'entreprises européennes de haute technologie* détenues par des femmes (COMMISSION EUROPÉENNE, 2008).

En France, les femmes représentent un quart des cadres dirigeants d'entreprises du secteur des Services et 17% dans le Commerce, mais 12%

dans l'Industrie et 4% dans la Construction (INSEE, 2012). Au **Royaume-Uni et aux États-Unis**, cette structure sectorielle selon le genre est très similaire.

Les créatrices d'entreprise françaises se concentrent dans les secteurs du Soutien aux entreprises (22%) et du Commerce (25%), sans différence notable entre les genres. Viennent ensuite l'Enseignement, la santé et l'action sociale (13%) et les Services aux ménages (10%), alors que ces secteurs ne concernent que 4% des créations au masculin (INSEE, 2013).

Cette segmentation sectorielle fait écho aux **disparités dans le choix des disciplines entre femmes et hommes** au cours de leurs études. Les femmes sont ainsi sous-représentées dans les Sciences (sauf en Biologie et Agronomie), les Technologies, y compris l'Informatique, l'Ingénierie et les Mathématiques. Elles sont majoritaires dans le domaine Sanitaire et social. Cette « spécialisation » scientifique selon le genre de l'étudiant est plus marquée dans les filières professionnelles (OCDE, 2012; COMMISSION EUROPÉENNE, 2013).

En création d'entreprise innovante, la corrélation entre genre du porteur de projet et cœur de compétences de l'entreprise révèle que Biotechnologies, Matériaux, Génie



cliquez sur les mots surlignés



Le taux de féminisation des chefs d'entreprise décroît avec l'augmentation de la taille de l'entreprise.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



des procédés et dans une moindre mesure Mécanique sont les domaines des créatrices, tandis que Logiciels-multimédia et Électronique attirent davantage les créateurs (BPIFRANCE, 2014).

DES CHEFS D'ENTREPRISE FÉMININS PLUS DIPLÔMÉS

Dans les pays de l'OCDE, les travailleurs indépendants féminins font des études plus longues (graphique 2). En France, l'écart entre les genres est 2 fois supérieur à l'écart moyen pour l'OCDE et l'UE à 27 qui, eux, sont très proches : + 14 % en faveur des Françaises, + 7 % pour les Européennes. Cet écart est de même ordre au Royaume-Uni. Il est de 30 points en Irlande. Cependant, il n'existe aucune corrélation entre un niveau d'études plus élevé et la propension à entreprendre.

Les créatrices d'entreprise sont également plus diplômées : en France, en 2010, 2 créatrices contre 3 créateurs sur 10 ont un diplôme inférieur au baccalauréat et 5 créatrices contre 4 créateurs sur 10 sont diplômées de l'enseignement supérieur. Si seulement 4 % d'entre elles et plus de 8 % des créateurs ont décroché un titre d'ingénieur ou de grandes écoles, les niveaux ingénieur et docteur prédominent dans un contexte de création d'entreprise innovante : 39 % des créateurs et 34 % des créatrices sont ingénieurs, 22 % et 26 % sont docteurs. Le poids plus important des docteurs et relativement plus faible des ingénieurs chez la créatrice n'est pas inhérent au genre. Il relève de domaines de spécialisation spécifiques aux femmes ou aux hommes pour lesquels le niveau de diplôme requis est différent (*Idem*).

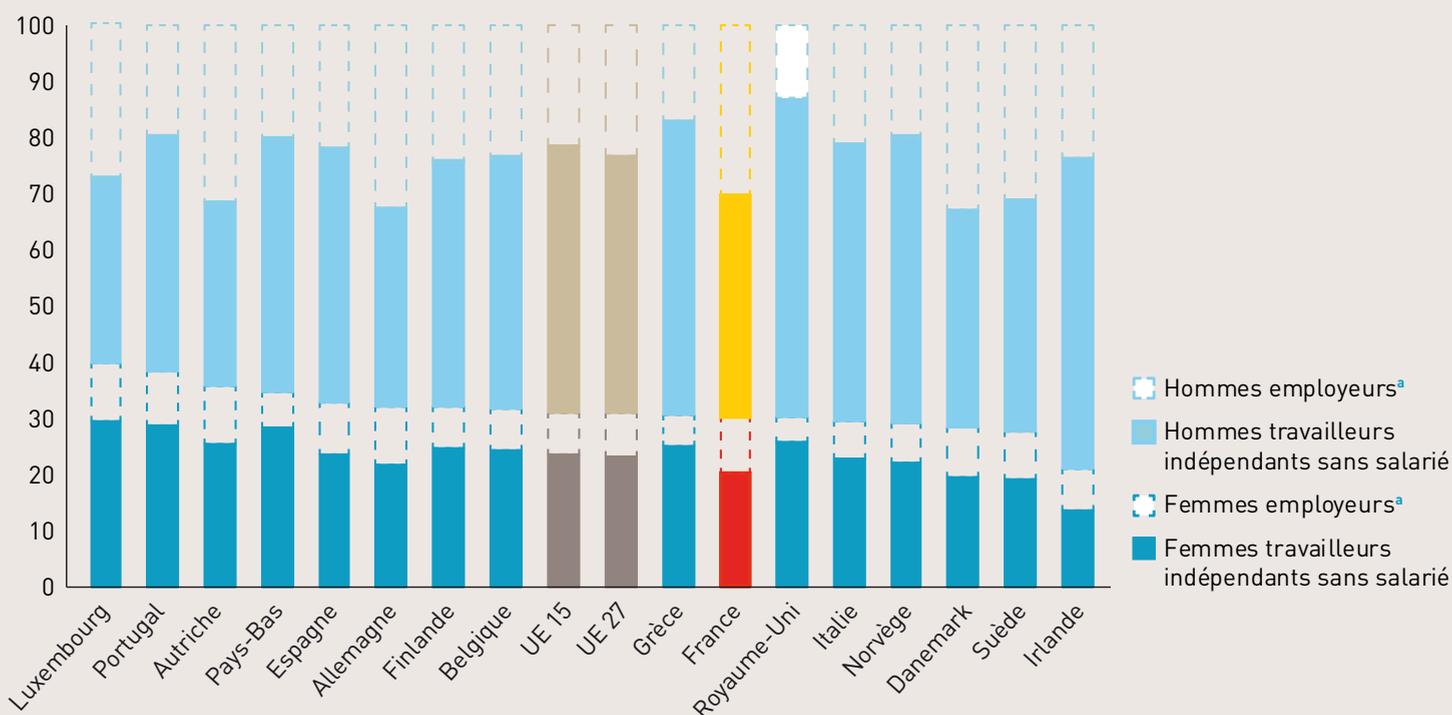
Dispenser un cours sur l'entrepreneuriat est un moyen d'augmenter la propension à entreprendre, car le caractère jugé risqué du projet et le manque de compétences et d'intérêt pour le statut d'entrepreneur sont les freins principaux à la création d'entreprise chez les étudiants en fin de cursus post-bac. Parmi ceux qui ne souhaitent pas entreprendre, 40 % sont des étudiantes (COUR DES COMPTES, 2012). Or, ces formations sont encore peu développées. Seul 1 Européen sur 4 est concerné ; un tiers dans les pays nordiques, mais à peine 15 % au Royaume-Uni, 9 % au Japon. Avec 26 %, la France est dans la moyenne européenne pour les hommes, en deçà pour les femmes (21 % ; COMMISSION EUROPÉENNE, 2013).



Les femmes sont plus diplômées que les hommes, sans que toutefois cela ne stimule leur propension à l'entrepreneuriat.

GRAPHIQUE 1 - Part des femmes chez les travailleurs indépendants en 2012

En % des travailleurs indépendants



a. Un employeur est un travailleur indépendant qui emploie des personnes.

Lecture : en 2012, 30 % des travailleurs indépendants français sont des femmes ; 20 % n'ont aucun salarié et 10 % emploient au moins 1 personne, contre respectivement 40 % et 30 % pour les hommes.

Note de lecture : les pays sont classés par ordre décroissant du poids total des femmes.

Source : Eurostat (enquête sur les forces de travail, table [lfsa_esgais](#)).



PÉRENNITÉ ET PERFORMANCES

Les créatrices françaises sont à l'origine d'entreprises tout aussi pérennes que celles des créateurs (BARRUEL, FILATRIAU, 2013). Comme pour les hommes, la moitié des créations au féminin de 2006 est encore en activité 5 ans après. Cette pérennité est aussi invariante selon le genre chez les jeunes entreprises innovantes. Mais son taux s'élève à 85% (BPIFRANCE, 2014).

Si, dans les trois premières années, les caractéristiques de l'entreprise (taille, intensité capitalistique, âge, secteur d'activité) prévalent sur le profil du porteur de projet pour expliquer la pérennité (DEPREZ, WACH, 2011), le genre demeure malgré tout influent. D'autres critères discriminants sont à prendre en compte, en particulier ceux conditionnés par des comportements socialement construits (perception de soi et des autres,

auto-évaluation). Même si les femmes entrepreneurs ont un goût du risque plus prononcé que les femmes qui n'ont pas d'entreprise, elles ont une aversion au risque supérieure à celle des chefs d'entreprise masculins (BERNARD, LE MOIGN, NICOLAÏ, 2013). Toutefois, l'impact de ce trait de caractère féminin est ambigu : par manque d'ambition, il peut être à l'origine de la disparition de l'entreprise, tout comme il peut la protéger d'un excès de confiance en soi qui augmente la probabilité d'échec (GEM, 2011). Parmi les contraintes externes, l'environnement familial du chef d'entreprise (la présence d'enfants en particulier) doit également être pris en compte, dans la mesure où la compatibilité entre projet professionnel et vie de famille en dépend. La question de l'impact du genre du ou des dirigeants se pose aussi en matière de **performances et de valorisation de l'entreprise**. Dans un

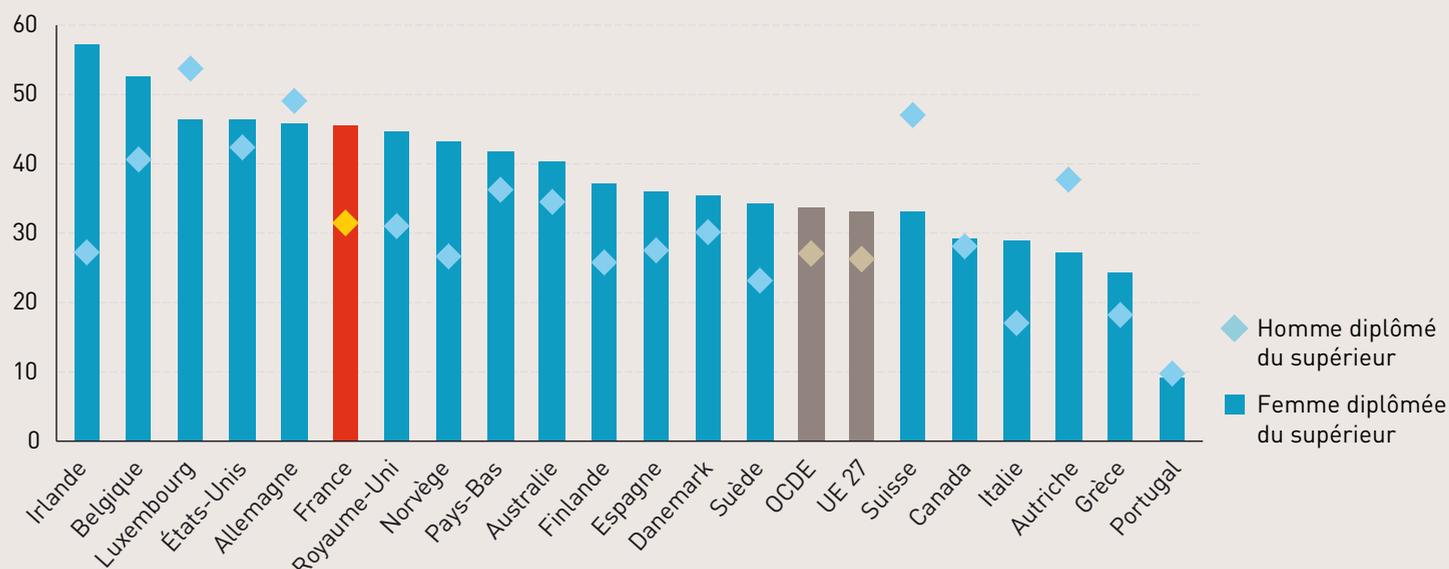
grand nombre de situations, les entreprises dirigées par ou appartenant à des femmes font aussi bien, sinon mieux, que celles pilotées ou détenues par des hommes. Mais des divergences se font jour selon la place des femmes dans l'équipe dirigeante, la mixité du top management, le type de performances analysées (économiques ou financières, innovation), la forme juridique ou encore la taille de l'entreprise et sa maturité. Des études s'intéressent aussi à une taille critique en nombre de femmes dans l'entreprise au-delà de laquelle cette présence féminine influencerait les résultats de la société. D'autres s'interrogent sur un seuil de développement de l'entreprise au-delà duquel les différences tant structurelles qu'humaines ou sociales liées au genre s'estompent, voire disparaissent.



cliquez sur les mots surlignés

GRAPHIQUE 2 - Part des travailleurs indépendants diplômés du supérieur, en 2010

En % des travailleurs indépendants du même genre



Lecture : en 2010, 45% des femmes françaises travailleurs indépendants sont diplômées du supérieur, contre 31% des hommes.

Note de lecture : selon la [classification internationale type de l'Éducation](#) (CITE), l'enseignement supérieur correspond aux classes supérieures ou égales à 5.

Sources : Eurostat (enquête population active). États-Unis (enquête [Survey of Income and Program Participation](#) 2008). Traitement OCDE pour les autres pays (enquêtes population active et ménages 2010).

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



MÉTHODOLOGIE

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise et de PME ne correspondent pas toujours à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport), mais relèvent de la définition utilisée dans chacune des études référencées.

DÉFINITIONS

Un entrepreneur est un homme ou une femme « qui a créé une entreprise dans laquelle [il ou] elle possède la majorité du capital et qui prend part aux décisions, à la prise de risque et au management quotidien » (COMMISSION EUROPÉENNE, 2008).

Un travailleur indépendant est un entrepreneur, à la fois propriétaire et employé de l'entreprise, mais il n'a pas la qualité de salarié. Il peut se constituer en entreprise individuelle ou en société.

Un employeur est un travailleur indépendant qui emploie au moins une personne qu'il rémunère. Un travailleur à son compte est un travailleur indépendant qui n'a aucun autre employé que lui. La dénomination « Haute technologie », utilisée par Eurostat et l'OCDE dans leurs travaux, regroupe les entreprises de l'Industrie manufacturière (NACE) à intensité de R&D élevée (dépenses de R&D / valeur ajoutée), ou avec des produits dits high-tech (dépenses de R&D / total des ventes) selon la classification standard du commerce international (SITC), ou avec des brevets high-tech selon la classification internationale des brevets (IPC). Elle est complétée par les groupes « Moyenne-haute technologie », « Moyenne-basse technologie » et « Basse technologie ».

BIBLIOGRAPHIE



- BARRUEL Frédéric, FILATRIAU Olivier (2013). « Les entreprises créées en 2006 : une pérennité plus faible dans la construction », *Insee Première*, n° 1441, avril 2013.
- BERNARD Claire, LE MOIGN Caroline, NICOLAÏ Jean-Paul (2013). « L'entrepreneuriat féminin », *CAS, Document d'étape*, n° 2013-06, avril 2013.
- BPIFRANCE (2014). Dix ans de création d'entreprises innovantes en France. La création au féminin, 2014.
- CAISSE D'ÉPARGNE (2012). Premier baromètre des femmes entrepreneures, octobre 2012.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2008). Evaluation on Policy: Promotion of Women Innovators and Entrepreneurship, juillet 2008.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2013). She Figures 2012, Gender in Research and Innovation, 2013.
- COUR DES COMPTES (2012). Les dispositifs de soutien à la création d'entreprise, Rapport d'évaluation pour l'Assemblée nationale, tome 4, décembre 2012.
- DEPREZ Sandra, WACH Nathalie (2011). « Créations et créateurs d'entreprises. Enquête de 2009 : la génération 2009 trois ans après », *Insee Résultats*, n° 51, février 2011.
- GEM (2011). 2010 Women's Report, Global Entrepreneurship Monitor, 2011.
- INSEE (2012). « Femmes et hommes - Regards sur la parité », *Insee Références*, édition 2012, mars 2012.
- INSEE (2013). « Démographie des entreprises : créations d'entreprise par secteur d'activité économique selon le sexe du créateur en 2010 » (et pérennité), *Chiffres clés France, mise à jour mars 2013*.
- OCDE (2012). Inégalité hommes-femmes, il est temps d'agir, 2012.
- OSEO (2011). Dix ans de création d'entreprises innovantes en France, une photographie inédite, décembre 2011.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



2. LES CRÉATIONS D'ENTREPRISES EN 2012

|Véronique Batto, Olivier Filatriau
Insee
Direction des statistiques d'entreprises

2.1. Plus d'immatriculations d'auto-entreprises,
moins de créations de sociétés
p. 30

2.2. Formes juridiques et effectifs des entreprises
nouvellement créées
p. 31

2.3. Les créateurs d'auto-entreprise
p. 35

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- NOUVELLES IMMATRICULATIONS AU RÉPERTOIRE SIRENE.
- ENTREPRISES MARCHANDES NON AGRICOLES.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

Suite à la mise en place par la Loi de modernisation de l'économie (LME) du régime d'auto-entrepreneur*, entré en vigueur au 1^{er} janvier 2009, les créations d'entreprises* ont fortement augmenté, passant de 331 000 en 2008 à 580 000 en 2009 puis à 622 000 en 2010. En 2011, le nombre de créations d'entreprises a diminué (- 12%) pour s'établir à 550 000 en raison notamment d'une baisse importante des immatriculations d'auto-entreprises. Il se maintient à ce niveau en 2012 du fait d'une hausse des créations d'auto-entreprises et en dépit d'une baisse de celles d'autres entreprises. Tous types d'entreprises confondus, les créations évoluent peu dans une majorité de régions. Elles sont stables ou en hausse dans la plupart des secteurs, mise à part la baisse marquée dans les Activités immobilières (- 11%), financières et d'assurance (- 7%). Les créations augmentent le plus fortement dans l'Information et la communication (+ 7%) et dans l'Enseignement, la santé humaine et l'action sociale (+ 6%).

En 2012, la part des sociétés à responsabilité limitée (SARL) continue de diminuer, même si elles restent encore prépondérantes parmi l'ensemble des créations de sociétés (76% après 79% en 2011 et 91% en 2008). Parallèlement, la part des sociétés par actions simplifiées (SAS) continue de croître (19% après 16% en 2011).

Trois quarts des auto-entrepreneurs n'auraient pas créé d'entreprise sans ce nouveau régime. Seuls 60% d'entre eux dégagent effectivement un chiffre d'affaires.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



550₀₀₀

créations
d'entreprises
en 2012.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



2.1. PLUS D'IMMATRICULATIONS D'AUTO-ENTREPRISES, MOINS DE CRÉATIONS DE SOCIÉTÉS

Avec 550 000 entreprises créées en 2012 contre 549 800 en 2011, le nombre total de créations d'entreprises marchandes non agricoles est stable (BATTO, FILATRIAU, 2013). En 2011, il avait baissé de 12% après le pic de créations de 2010 (graphique 1).

EN 2012, LE NOMBRE DE CRÉATIONS D'ENTREPRISES SE STABILISE

En 2012, le nombre de nouvelles entreprises individuelles (EI) augmente (+ 2%) : les demandes d'immatriculation en auto-entreprise (+ 5%) compensent la baisse des autres créations d'entreprises individuelles (- 9%). En revanche, les sociétés créées sont moins nombreuses (- 4%) : leur part dans l'ensemble des créations recule légèrement, à 29%. Depuis la mise en place du régime de l'auto-entrepreneur en 2009, les nouvelles immatriculations sous ce régime restent majoritaires parmi l'ensemble des demandes de créations (56% en 2012 après 53% en 2011). Elles représentent 79% des seules créations d'entreprises individuelles (76% en 2011).

MOINS DE CRÉATIONS DANS LES ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES, FINANCIÈRES ET D'ASSURANCES

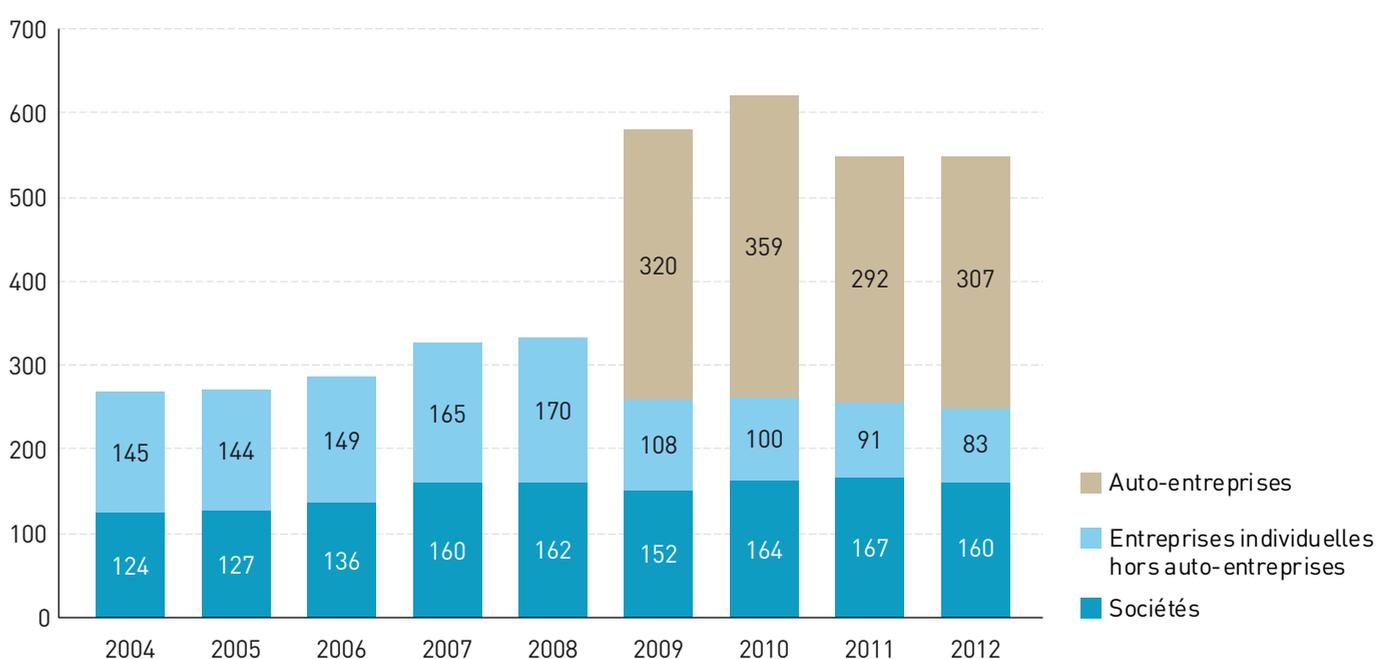
Avec le regain des créations d'auto-entreprises en 2012, les créations d'entreprises augmentent dans certains secteurs d'activité, après la baisse généralisée de 2011 (tableau 1). Les hausses sont les plus fortes dans les secteurs Information et communication (+ 7%), Enseignement, santé humaine et action sociales (+ 6%), ainsi que dans la Construction (+ 3%). Les seuls secteurs où les créations d'entreprises diminuent sont les Activités immobilières (- 11%), financières et d'assurance (- 7%). Dans ces deux secteurs, les immatriculations d'auto-entreprises représentent une faible part des créations (respectivement 14% et 16% contre 56% tous secteurs confondus). Hors auto-entrepreneurs (mais y compris autres entreprises individuelles), les créations sont en baisse dans tous les secteurs, hormis le secteur Enseignement, santé humaine et action sociale (+ 3%), du fait de la hausse dans le secteur de la Santé humaine. Les secteurs Information et communication (- 3%) et Autres services aux ménages (- 4%) sont ceux dont la diminution est la moins marquée, alors que le recul est fort dans l'Industrie (- 14%), dans les Activités immobilières (- 11%) et dans les Activités financières et d'assurances (- 10%).



+2%

de créations d'entreprises individuelles en 2012.

GRAPHIQUE 1 - Évolution du nombre de créations d'entreprises (en milliers)



Note de lecture : entre 2011 et 2012, le nombre de créations d'entreprises augmente de 187 unités ; seul le nombre de créations d'auto-entreprises est en hausse (+ 15 600 unités).

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee (répertoire des entreprises et des établissements, Sirene).



Limité aux seules sociétés, le nombre de créations est en baisse dans tous les secteurs (- 4 %), à l'exception notable du secteur Enseignement, santé humaine et action sociale (+ 11 %), et plus particulièrement de l'Enseignement culturel qui comprend la formation des arts, théâtre et musique. Les baisses les plus marquées concernent l'Industrie (- 13 %) et les Activités financières et d'assurance (- 11 %). En 2011, le nombre de créations dans l'Industrie était caractérisé par une forte baisse consécutive à la fin d'un pic observé en 2009 et 2010, lié à l'évolution du tarif de rachat de l'électricité par EDF : celle-ci avait alors dopé les immatriculations d'entreprises de production d'électricité, essentiellement d'origine solaire. En 2012, les créations de sociétés augmentent de 3 % dans le secteur Production et distribution d'eau, assainissement, gestion des déchets et dépollution, mais cela ne permet pas de compenser les baisses dans les autres secteurs industriels.

DANS PRESQUE TOUTES LES RÉGIONS, LE NOMBRE DE CRÉATIONS ÉVOLUE PEU

Par rapport à 2011, l'évolution du nombre de nouvelles entreprises est faible dans quasiment toutes les régions (graphique 2). Dans 22 des 26 régions, l'évolution est comprise entre - 2,5 % et + 3,5 %. Dans presque toutes les régions, le nombre de créations

d'entreprises individuelles, hors auto-entreprises diminue, de même que celui des sociétés.

2.2. FORMES JURIDIQUES ET EFFECTIFS DES ENTREPRISES NOUVELLEMENT CRÉÉES

LE STATUT DE SAS GAGNE ENCORE DU TERRAIN PARMI LES CRÉATIONS DE SOCIÉTÉS

En 2012, 29 % des entreprises créées sont des sociétés. La part des sociétés à responsabilité limitée (SARL) continue à diminuer, même si elles restent prépondérantes parmi l'ensemble des créations de sociétés (76 % après 79 % en 2011 et 91 % en 2008). Parmi les sociétés, la part des SARL unipersonnelles stagne (29 % après 30 %) alors qu'elle avait fortement augmenté depuis 2009 (graphique 3).



La part des SAS continue à croître en 2012.

Celle des autres SARL diminue légèrement (47 % contre 49 % en 2011) après les fortes baisses de ces dernières années. Parallèlement, la part des sociétés par actions simplifiées (SAS) continue de croître (19 % contre 16 % en 2011).

TABLEAU 1 - Évolution du nombre de créations d'entreprises par secteur d'activité en 2011 et 2012

En %	Évolution 2011/2010		Évolution 2012/2011	
	Ensemble	Entreprises hors auto-entreprises	Ensemble	Entreprises hors auto-entreprises
Industrie	- 14,9	- 26,7	1,0	- 13,6
<i>dont Industrie hors production d'électricité</i>	- 3,3	- 5,1	4,4	- 7,9
Construction	- 11,5	- 0,1	3,0	- 8,3
Commerce, transports, hébergement et restauration	- 9,9	- 4,3	- 1,7	- 6,2
Information et communication	- 13,0	2,7	7,0	- 3,3
Activités financières et d'assurance	0,4	3,0	- 6,6	- 10,5
Activités immobilières	6,2	8,2	- 11,2	- 11,1
Soutien aux entreprises	- 14,5	0,1	- 2,0	- 5,0
Enseignement, santé humaine et action sociale	- 2,7	8,3	6,1	2,5
Autres services aux ménages	- 21,0	- 8,1	- 0,1	- 4,3
Total	- 11,6	- 2,1	0,0	- 6,1

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee (répertoire des entreprises et des établissements, Sirene).

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



DES CRÉATIONS TRÈS MAJORITAIREMENT SANS SALARIÉ

Parmi les entreprises créées, 95% n'ont aucun salarié. Ceci s'explique en partie par la part importante des nouveaux auto-entrepreneurs (56%). Cependant, même hors auto-entreprises, seules 12% des nouvelles entreprises emploient un ou des salariés. Ces entreprises employeuses comprennent en moyenne 2,9 salariés. **L'Industrie, le Commerce et la Construction** sont les secteurs où les nouvelles entreprises sont le plus souvent employeuses. Inversement, les créations d'entreprises sans salarié sont les plus fréquentes dans le secteur Enseignement, santé humaine et

action sociale. Parmi les nouvelles entreprises employeuses, l'effectif salarié moyen est le plus élevé dans l'Industrie (4,0) et le plus faible dans les Activités immobilières (1,8).

DE PLUS EN PLUS DE FEMMES CRÉATRICES D'ENTREPRISES

En 2012, l'âge moyen des créateurs d'EI est de 38 ans. Comme en 2011, les auto-entrepreneurs sont un peu plus représentés que les autres créateurs d'EI dans les tranches d'âge extrêmes : avant 30 ans et à partir de 60 ans. Mais les âges moyens sont identiques. Tous



cliquez sur les mots surlignés

GRAPHIQUE 2 - Évolutions du nombre de créations d'entreprises par région en 2011 et 2012



Lecture : en 2012, le nombre de créations d'entreprises est en hausse de 5,8% en Franche-Comté.

Note de lecture : les évolutions atypiques en Guyane découlent essentiellement d'entreprises créées à des fins de défiscalisation par des sociétés d'investissement dans le cadre de la loi du 21 juillet 2003 de programme pour l'Outre-mer. Les fortes baisses à La Réunion et en Guadeloupe s'expliquent par le même phénomène en 2011 mais surtout par un reliquat de créations de sociétés en production d'énergie électrique (solaire) en 2011. Il n'est pas sûr que ces sociétés aient réellement débuté leur activité.

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee (répertoire des entreprises et des établissements, Sirene).

I. ÉVOLUTIONS
A. Démographie

types d'EI confondus, l'âge moyen reste le plus faible dans le secteur Information et communication (34 ans) et le plus élevé dans les Activités immobilières (41 ans). Seuls 142 créateurs d'EI étaient mineurs au moment de leur formalité de création : 38 avaient 16 ans ou moins et 104 avaient 17 ans.

En 2012, 38% des EI ont été créées par des femmes alors que dix ans plus tôt cette part était de 34%. Celles-ci sont très légèrement plus jeunes en moyenne que les hommes. Les femmes sont majoritaires parmi les créateurs dans l'Enseignement, la santé humaine et l'action sociale (60%) et dans les Autres services aux ménages (57%) (graphique 4). Les créateurs hommes

sont quant à eux très présents dans l'Information et la communication (83%) et encore bien plus dans la Construction (97%). L'Industrie est le secteur qui s'est le plus féminisé ces dix dernières années : les femmes y représentent 45% des créations en 2012, contre 28% en 2002. La tendance à la hausse observée dans ce secteur depuis le début des années 2000 a été accélérée par la création du régime de l'auto-entrepreneur : en 2012, 47% des créateurs qui ont opté pour ce régime dans l'Industrie sont des femmes.

Hormis Mayotte, où elles représentent la moitié des créations d'EI, la part des créatrices dépasse le tiers et varie peu d'une région à l'autre.



38%

des entreprises individuelles ont été créées par des femmes en 2012.

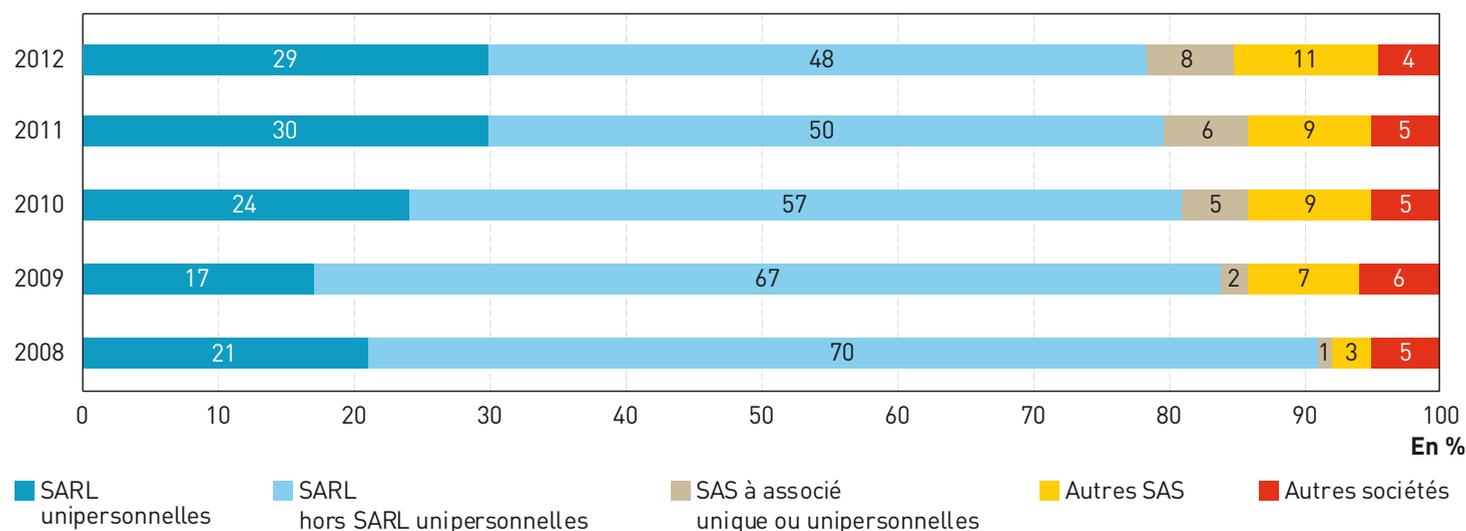
Le capital investi à la création augmente les chances de pérennité

Parmi les entreprises créées avec moins de 4k€ en 2006, seules 44% sont toujours en activité après cinq ans, contre plus de 60% des entreprises créées avec au moins 40k€, et 66% de celles créées avec 160k€ ou plus (BARRUEL, FILATRIAU, 2013). Les dépenses au démarrage de l'entreprise peuvent être dues aux nécessités du projet, à la volonté du créateur ou à ses moyens financiers. Quelles qu'en soient les raisons, les chances de pérennité d'une

entreprise sont d'autant plus élevées que ces dépenses sont importantes, toutes choses égales par ailleurs.

Les niveaux de financement des créateurs de 2010 (hors auto-entreprises) sont un peu plus élevés qu'en 2006 (graphique 5) : 40 à 80 k€ pour 9% des créateurs, de 80 à 160 k€ pour 6% d'entre eux et plus de 160 k€ pour 7% (après respectivement 6%, 4% et 4% en 2006). Cela tient en partie à la création du régime d'auto-entrepreneur en 2009. En effet, les créateurs démarrant avec peu de moyens ont dû opter pour l'auto-entrepreneuriat plus souvent que les autres.

GRAPHIQUE 3 - Répartition des sociétés créées selon la forme juridique



Lecture : en 2012, la part de l'ensemble des SARL parmi les sociétés créées s'établit à 77%, celle de l'ensemble des SAS à 19%.

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

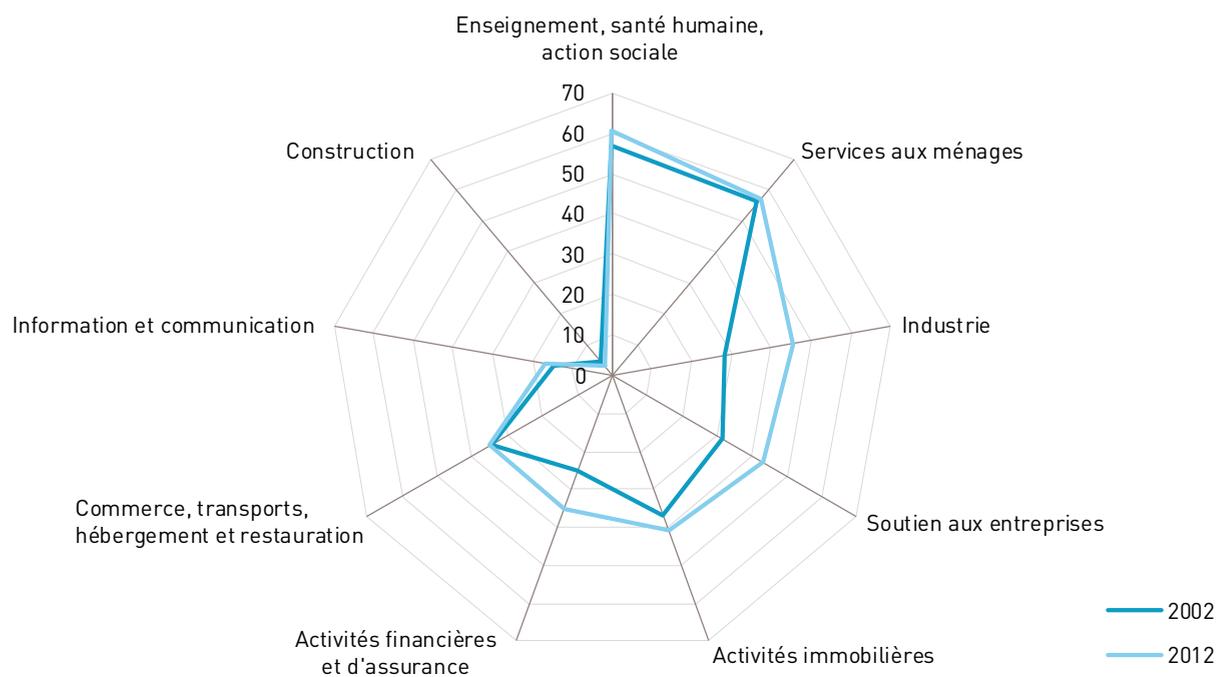
Source : Insee (répertoire des entreprises et des établissements, Sirene).

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



GRAPHIQUE 4 - Part des femmes dans les créations d'entreprises individuelles (en %)

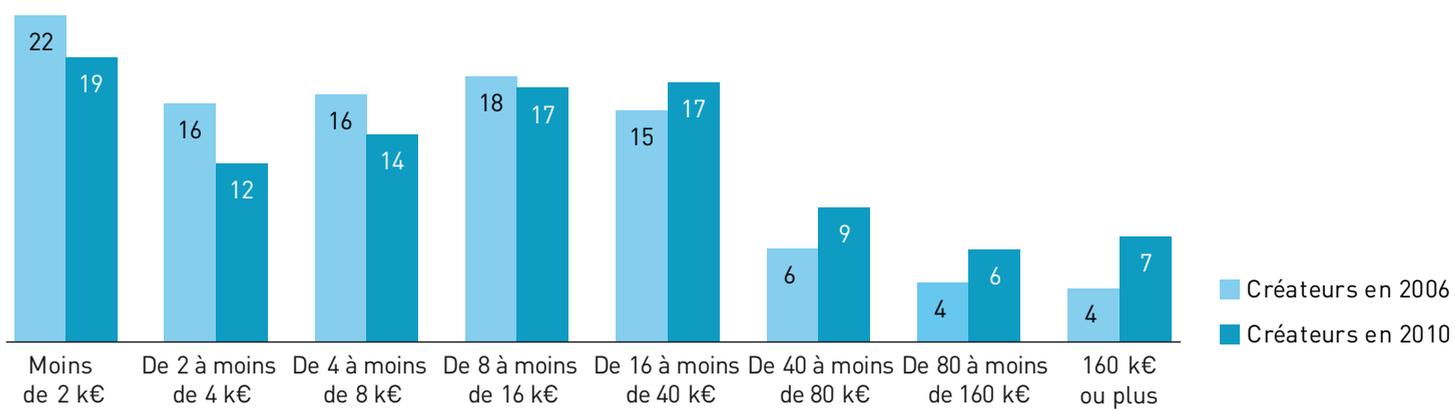


Lecture : dans le secteur Enseignement, santé humaine et action sociale, la part des femmes dans les créations d'entreprises individuelles s'élève à 60,5% en 2012 après 56,8% en 2002.

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee (répertoire des entreprises et des établissements, Sirene).

GRAPHIQUE 5 - Répartition des créations d'entreprise en 2006 et 2010 selon le niveau de financement (en %)



Champ : entreprises du secteur marchand non agricole, France (y compris les DOM), enregistrées au cours des premiers semestres 2006 et 2010.

Source : Insee (enquêtes Sine 2006 et 2010, première interrogation).



2.3. LES CRÉATEURS D'AUTO-ENTREPRISE

Depuis 2009, la création d'entreprise est dopée par le régime de l'auto-entrepreneur institué par la Loi de modernisation de l'économie. 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.

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).

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%).

Près de la moitié des auto-entrepreneurs (48%) crée son entreprise dans un secteur d'activité différent de son 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.



75%

des auto-entrepreneurs n'auraient pas créé d'entreprise sans ce régime.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'article porte sur les créations d'entreprises des secteurs marchands non agricoles (ou champ de l'Industrie, du Commerce et de l'ensemble des Services). Ce champ inclut les Activités financières. Les statistiques proviennent du répertoire des entreprises et des établissements (Sirene) géré par l'Insee.

La décomposition en secteurs d'activité utilisée dans cette étude s'appuie, pour l'essentiel, sur le niveau d'agrégation en dix postes (A10) de la nomenclature d'activités française révision 2 (NAF rév. 2, 2008), mais seuls neuf postes sont utilisés car le champ considéré est hors activités agricoles. Les intitulés de certains postes ont été résumés : ainsi, par exemple, le poste 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). Certaines statistiques ont été calculées à un niveau sectoriel plus fin en s'appuyant sur le niveau d'agrégation en 21 postes (A21).

DÉFINITIONS

La définition des créations d'entreprises dénombrées par l'Insee s'appuie sur les concepts harmonisés au niveau européen. Les créations d'entreprises 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 reprenneur, en termes d'activité et de localisation.

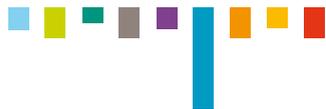
Toutefois, dans le cas des auto-entreprises, on ne peut dénombrer les créations au sens du concept européen. Il y a bien immatriculation dans le répertoire Sirene mais on ne sait pas s'il y aura ou pas un début d'activité. On comptabilise donc les immatriculations ; certaines se traduiront par une vraie 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 (Acos) 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-entrepreneur et leur demande d'affiliation sera rejetée après l'immatriculation.

Le 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 1^{er} janvier 2009, offre des formalités de création d'entreprise 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.

Une réforme envisagée de ce régime pourrait modifier le statut de ces travailleurs (voir le chapitre 5 de ce Rapport).

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



cliquez sur
les mots surlignés

BIBLIOGRAPHIE



- BARRUEL Frédéric *et al.* (2012). «[Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise sans ce régime](#)», *Insee Première*, n° 1388, février 2012.
- BARRUEL Frédéric, FILATRIAU Olivier (2013). «[Les entreprises créées en 2006 : une pérennité plus faible dans la construction](#)», *Insee Première*, n° 1441, avril 2013.
- BATTO Véronique, FILATRIAU Olivier (2013). «[En 2012, plus d'immatriculations d'auto-entreprises, moins de créations de sociétés](#)», *Insee Première*, n° 1433, janvier 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



3. LES DÉFAILLANCES DES PME ET DES ETI SUR 10 ANS

|Thierry Millon
Altares

3.1. En 2012, 4620 PME-ETI ont déposé le bilan
p. 38

3.2. Plus d'une PME-ETI sur deux obtient du tribunal
l'ouverture d'un redressement judiciaire
p. 38

3.3. Les services aux entreprises sous tension
p. 39

3.4. Dégradation dans la plupart des régions
p. 40

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- EN REDRESSEMENT OU LIQUIDATION JUDICIAIRE.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

En dépit d'une conjoncture dégradée, 2012 n'aura pas établi un nouveau record de défaillances* d'entreprises. Si 60 500 entreprises ont déposé le bilan, elles étaient 62 300 en 2009. Le chiffre reste élevé, mais l'écart représente 1 800 entreprises et plus de 10 000 emplois préservés par rapport à la période de crise. L'ensemble des défaillances menace 245 000 emplois en 2012 contre 257 000 en 2009.

Les PME-ETI de plus de 10 salariés restent fragilisées avec 4 620 défaillances, soit 7% de plus qu'en 2011. La sinistralité de ces entreprises a été davantage marquée en fin d'année 2012 (+ 11%).

Le début de l'année 2013 demeure difficile. Le nombre de dépôts de bilan de PME-ETI se stabilise aux environs de 2 430 sur les six premiers mois comme en 2012, mais les défaillances d'entreprises de moins de 10 salariés augmentent de plus de 2% (29 600). Dans ces conditions, il est probable que 2013 s'achève sur plus de 61 500 redressements* ou liquidations judiciaires* (ALTARES, 2013).



Après deux années d'amélioration, la situation se tend à nouveau en 2012 en matière de défaillance des PME-ETI.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



3.1. EN 2012, 4 620 PME-ETI ONT DÉPOSÉ LE BILAN

Pendant près de 10 ans, jusqu'en 2007, le volume des défaillances d'entreprises se maintenait sous la barre des 50 000 chaque année. Les seules PME-ETI de plus de 10 salariés touchaient même un point bas à 3 100 dépôts de bilan à l'aube de la crise (graphique 1). Mais, depuis, le référentiel a changé et le nombre annuel total se situe désormais aux alentours de 60 000. En 2009, la conjoncture a été très sévère pour les PME-ETI qui ont alors payé un lourd tribut et approché un point haut à près de 5 000 défaillances.

Après deux années meilleures, 2012 se tend à nouveau et 4 620 PME-ETI sont contraintes de déposer le bilan.

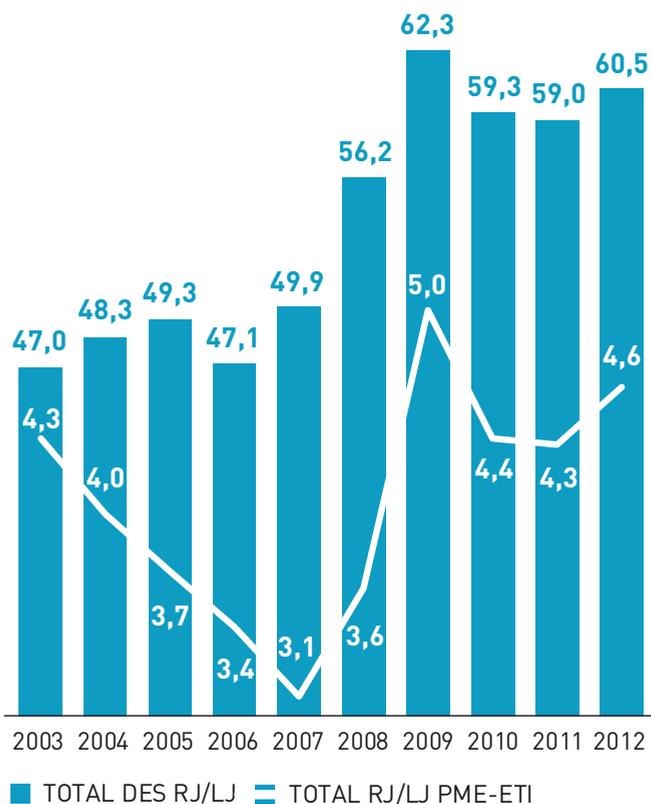
Confirmation d'une sortie de crise qui n'en finit pas d'être repoussée pour les PME-ETI, leur poids sur l'ensemble des défaillances d'entreprises repart à la

hausse. Stable à 7,3% depuis deux ans, la proportion des PME-ETI remonte à 7,6% des défaillances en 2012 (graphique 2). Ce taux de sinistralité, encore très inférieur à celui constaté dix ans plus tôt (9,3% en 2003) est néanmoins peu éloigné du niveau de 2009 (8%). Le premier semestre 2013 ne marque pas d'amélioration, les PME-ETI restent sous tension.

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

Les mentalités évoluent et la suppression début septembre du code 040 (dirigeant ayant connu une seule liquidation judiciaire depuis trois ans) de la base de données du fichier bancaire des entreprises (Fiben) de

GRAPHIQUE 1 - Défaillances d'entreprises sur 10 ans en France (en milliers)

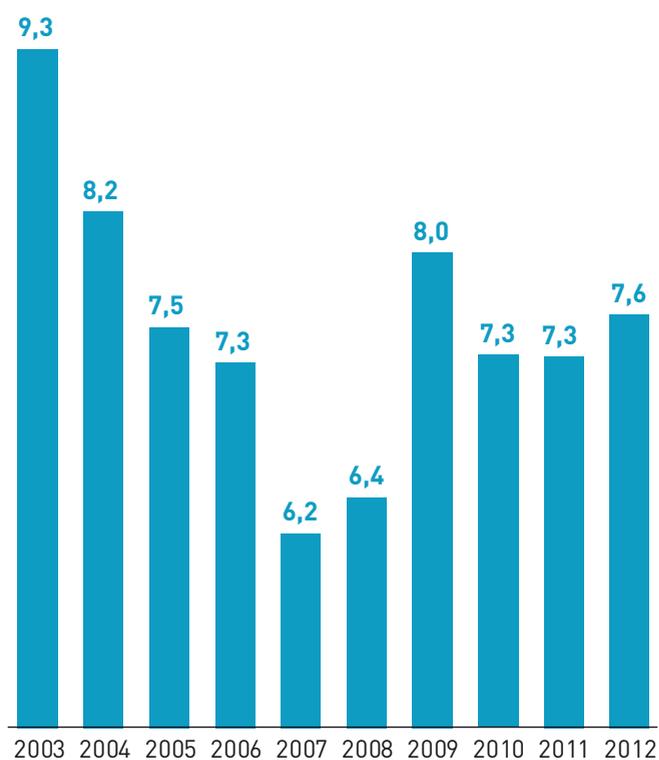


Lecture : en 2011, sur 59 000 défaillances d'entreprises, 4 300 concernent des PME-ETI.

Note de lecture : les défaillances sont constituées des redressements (RJ) et des liquidations judiciaires (LJ).

Source : Altares.

GRAPHIQUE 2 - Poids des PME-ETI dans les défaillances d'entreprises en France (en %)



Source : Altares.



la Banque de France en est une illustration. Toutefois, il demeure que le droit à une deuxième chance tient encore davantage de la philosophie que de la vraie vie pour nombre d'entrepreneurs. Dans la pratique, l'essentiel des entreprises sous procédures collectives sont liquidées immédiatement ou par conversion. Par définition, l'entreprise défaillante rencontre des difficultés financières en face desquelles des restructurations urgentes s'avèrent nécessaires pour au moins espérer rétablir un climat des affaires plus favorable; or ces opérations de *restructuring* demandent du temps, et le temps manque en période d'observation. Sursis qui est d'autant plus rare qu'en moyenne moins d'un tiers des entreprises (31%) qui se présentent devant le tribunal obtiennent l'ouverture d'un redressement judiciaire; c'est peu pour envisager une alternative aux nombreuses fermetures d'entreprises.

Le taux des redressements judiciaires est toutefois plus élevé lorsqu'il s'agit de PME-ETI. En effet, celles-ci obtiennent majoritairement (57%) une ouverture de redressement (graphique 3). Au-delà du constat d'une meilleure anticipation des PME-ETI à aborder la défaillance, ces redressements majoritaires traduisent aussi une meilleure qualité des «dossiers» judiciaires depuis 2011. Durant 2008 et

2009, moins d'une PME-ETI sur deux obtenait du tribunal un redressement judiciaire. La brutalité de la crise avait, en effet, brisé bon nombre de sociétés non seulement par chute des commandes mais surtout par un dépôt de bilan des clients. L'amélioration du taux de redressement judiciaire en 2012 offre donc une perspective plus encourageante sur le maintien des activités et des emplois à terme.



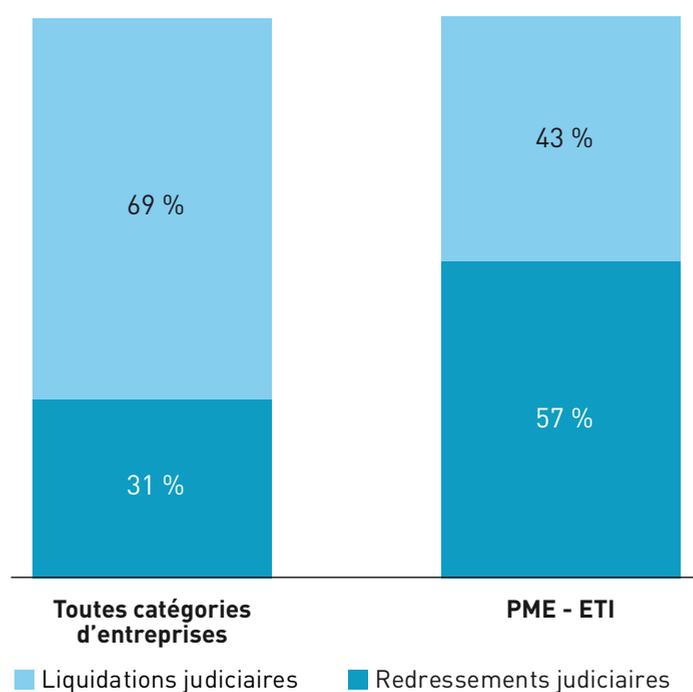
L'amélioration du taux de règlement judiciaire par rapport à celui des liquidations offre une perspective encourageante.

3.3. LES SERVICES AUX ENTREPRISES SOUS TENSION

La Construction rassemble plus du quart de l'ensemble des défaillances d'entreprises (29%); ce qui reste vrai sur la population des seules PME-ETI (28%). Le secteur influence donc les tendances de sinistralité. Or en 2012, la Construction a enregistré une hausse des défaillances de 4% (7% pour l'ensemble des secteurs).

En revanche, le poids des PME-ETI défaillantes dans les autres secteurs diffère de celui constaté pour l'ensemble des entreprises (graphique 4).

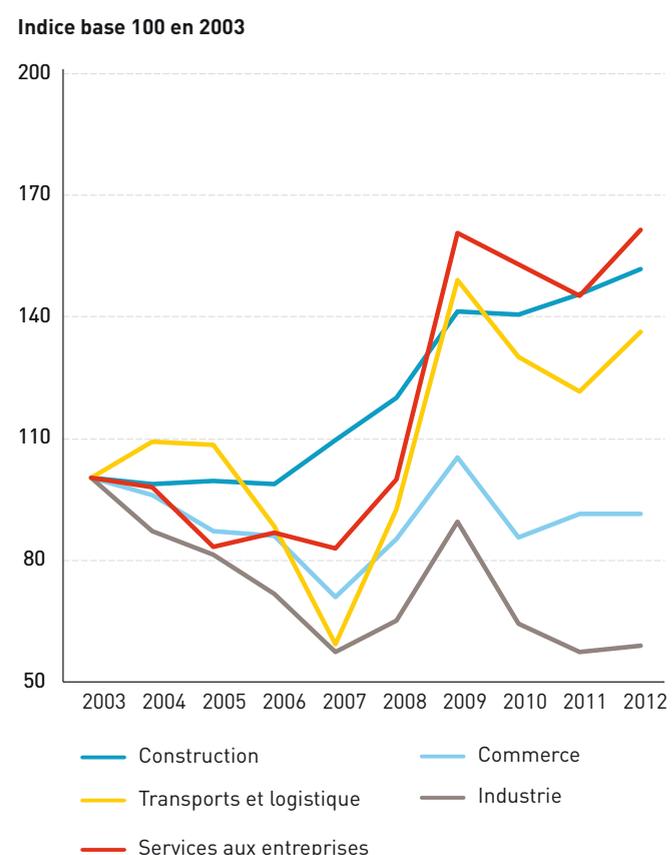
GRAPHIQUE 3 - Défaillances d'entreprises par type de procédure



Note de lecture : le taux de défaillance correspond à une moyenne sur 10 ans.

Source : Altares.

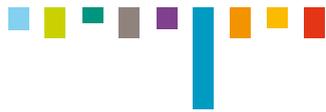
GRAPHIQUE 4 - Évolution des défaillances des PME-ETI par secteurs activité



Source : Altares.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



C'est particulièrement le cas dans le Commerce et l'Industrie. Globalement, un quart des dépôts de bilan sont le fait de commerçants, mais ce taux tombe de moitié (12%) lorsqu'il s'agit de PME-ETI. Ces dernières n'en sont pour autant pas moins vulnérables. En effet, dans le Commerce de détail, le nombre de dépôts de bilan de PME-ETI augmente de 7% alors qu'il se stabilise sur le champ de l'ensemble des entreprises.

La spécificité PME-ETI est également très marquée dans l'Industrie. Les industriels représentent 7% de l'ensemble des défaillances en 2012 mais 19% lorsqu'ils sont de taille PME-ETI. Donc près d'une PME-ETI défaillante sur cinq est un industriel. La sinistralité de ces sociétés diffère également par rapport à l'ensemble des entreprises. Les dépôts de bilan de manufacturiers reculent de 1% au global mais augmentent de 3% dans les PME-ETI.

Le poids des PME-ETI de Services aux entreprises dans les défaillances (15%) est voisin de celui de l'ensemble des entreprises (12%). En revanche, alors que les redressements et liquidations judiciaires (RJ/LJ) augmentent de 2% au global, ils croissent de 11% sur la seule population des PME-ETI.



19%

des PME-ETI défaillantes relèvent de l'Industrie.

3.4. DÉGRADATION DANS LA PLUPART DES RÉGIONS

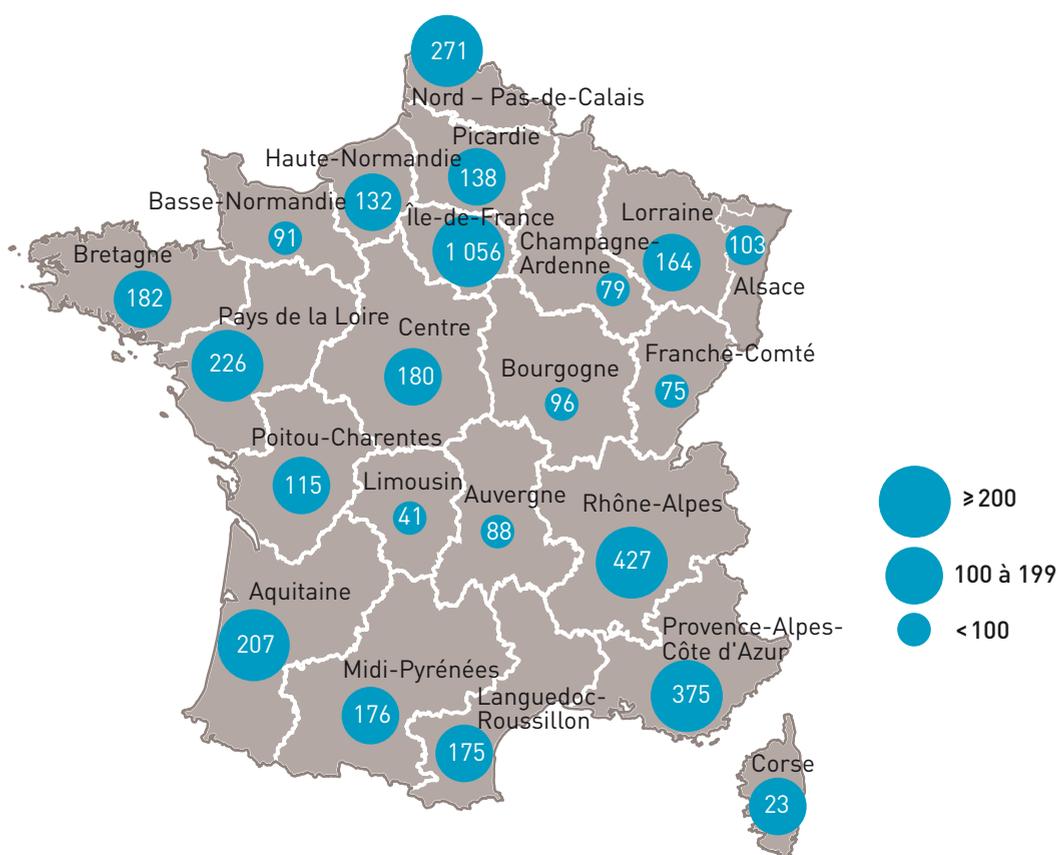
L'année 2009 a été le marqueur fort de l'épisode douloureux de la crise. Malheureusement, en 2012 plusieurs régions reviennent aux valeurs fortes constatées durant la crise. C'est vrai, qu'il s'agisse d'une analyse sur l'ensemble des entreprises ou sur la seule population des PME-ETI.

Dans seulement deux régions, le nombre de dépôts de bilan de PME-ETI est en recul, Bretagne (- 2%) et Franche-Comté (- 9%). En Bretagne, le niveau des RJ/LJ reste néanmoins au plus haut sur les 10 dernières années (carte 1).

Les défaillances de PME-ETI augmentent de plus de 20% en Auvergne, Corse, Haute-Normandie, Basse-Normandie et Bourgogne et de plus de 10% en Lorraine, Midi-Pyrénées, Pays de la Loire, Picardie, Rhône-Alpes et Languedoc-Roussillon.

Les autres régions peinent à contenir la hausse des RJ/LJ sous les 6%; il s'agit de Nord - Pas-de-Calais, Aquitaine, Centre, Poitou-Charentes, Alsace, Limousin, Champagne, Île-de-France et Provence-Alpes-Côte d'Azur.

CARTE 1 - Défaillances de PME-ETI par région en 2012



cliquez sur les mots surlignés

Note de lecture : le détail des données par région sur 10 ans est disponible dans la version numérique du Rapport.

Source : Altares.



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur la défaillance d'entreprise, à savoir l'ensemble des unités légales disposant d'un Siren (entreprises individuelles, professions libérales, sociétés, associations) qui ont fait l'objet d'un jugement d'ouverture de procédure collective prononcé par un tribunal de commerce ou de grande instance. Sont retenues ici les procédures de redressement et de liquidation judiciaire directe telles que collectées par Altares.

modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Sont considérées comme PME-ETI, les entreprises de 10 à 5 000 salariés classées selon leur effectif.

DÉFINITIONS

La défaillance d'entreprise correspond à l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire (RJ) ou de liquidation judiciaire (LJ) directe.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, PME et ETI ne correspondent pas à la définition de la Loi de

BIBLIOGRAPHIE



- ALTARES (2013). *Bilan 2012, défaillances et sauvegarde des entreprises en France*, janvier 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



B. TENDANCES ÉCONOMIQUES

1. Le poids économique des PME : chiffres clés 2012

|Jean-Luc Cayssials

|Lionel Rhein

Banque de France

p. 43

Focus . Les entreprises artisanales

|Nicolas Cavallo

Ministère du Redressement productif

|Catherine Elie

Institut supérieur des Métiers

p. 50

2. La situation des PME et des ETI en 2013

|Michel Barreteau

Bpifrance

p. 54

3. L'emploi dans les PME et les ETI

|Catherine Goulmot

Bpifrance

p. 62

4. PME et export en 2012

|Chloé Bertin

Ministère du Commerce extérieur

p. 68

Focus . Internationalisation des PME européennes

|Laurence Tassone

Bpifrance

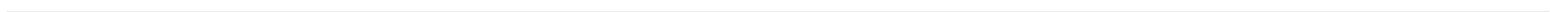
p. 74

5. Place des PME et des ETI dans les marchés publics en 2011

|Patrick Taillepiéd

Ministère de l'Économie et des Finances

p. 78





1. LE POIDS ÉCONOMIQUE DES PME : CHIFFRES CLÉS 2012

|Jean-Luc Cayssials, Lionel Rhein
Banque de France
Direction des entreprises

1.1. Profil type des PME en 2012
p. 44

1.2. Dans un environnement moins porteur,
l'activité décélère et la rentabilité s'affaiblit
p. 45

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- ENTREPRISES PRÉSENTES DANS LA BASE FIBEN (JUILLET 2013).
- SECTEUR MARCHAND HORS ACTIVITÉS FINANCIÈRES ET ADMINISTRATION.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

Les PME françaises subissent les effets d'une conjoncture économique dégradée en 2012. Leur activité décélère en France comme à l'exportation, notamment dans l'industrie manufacturière où la croissance du chiffre d'affaires ralentit nettement par rapport à 2011.

Conjugué à l'augmentation des charges d'exploitation, ce ralentissement affectera la valeur ajoutée. Le taux de marge se contracte et s'affiche à son plus bas niveau depuis le début des années 2000. Les rentabilités économique et financière s'affaiblissent et, partant, le taux d'épargne et le taux d'autofinancement fléchissent à nouveau.

Dans un environnement économique atone, les PME résistent mieux, au total, que lors de la récession de 2009 où leur chiffre d'affaires avait alors reculé de 5,2%. De surcroît, l'activité de tous les grands secteurs continue de progresser en 2012 (BANQUE DE FRANCE, 2013).



Dans un environnement économique atone, les PME résistent mieux que lors de la récession de 2009.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



1.1. PROFIL TYPE DES PME EN 2012



616 Md€

de chiffre d'affaires
réalisés par 135 000 PME
en 2012.

Les 135 000 PME étudiées emploient 2,7 millions de salariés permanents (tableau 1), réalisent 616 Md€ de chiffre d'affaires et créent une valeur ajoutée de 181 Md€. Plus des deux tiers d'entre elles sont des PME mono-unité légale*.

Viennent en tête les secteurs du Commerce et de l'Industrie manufacturière avec respectivement 28% et 23% des effectifs, 48% et 19% du chiffre d'affaires et 27% et 22% de la valeur ajoutée.

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 chiffre d'affaires sensiblement plus élevés que les PME françaises. Cependant, leur endettement est également plus lourd.

TABLEAU 1 - Poids économique des PME en 2012

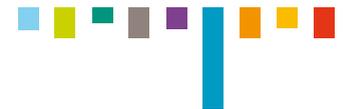
	Montant total							
	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales	Effectifs permanents en milliers	Chiffre d'affaires Md€	Valeur ajoutée Md€	Endettement financier Md€	Endettement bancaire Md€	Capitaux propres Md€
Ensemble	134 866	226 779	2 708	616	181	156	100	201
PME mono-unité légale	92 362	92 362	1 223	258	78	58	44	64
PME multi-unités légales	37 724	121 152	1 305	295	86	76	48	118
PME étrangère	4 780	13 265	180	64	16	22	9	19
<i>Dont principaux secteurs :</i>								
Industrie manufacturière	21 447	39 779	617	117	40	24	15	48
Construction	23 418	36 852	447	75	28	13	9	22
Commerce	50 614	78 886	765	293	49	39	25	61
Transports et entreposage	5 433	8 559	163	24	9	7	5	7
Soutien aux entreprises	11 985	22 175	294	42	21	13	7	19
Répartition en %								
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100
PME mono-unité légale	68	41	45	42	43	37	44	32
PME multi-unités légales	28	53	48	48	48	49	47	59
PME étrangère	4	6	7	10	9	14	9	9
<i>Dont principaux secteurs :</i>								
Industrie manufacturière	16	18	23	19	22	15	15	24
Construction	17	16	17	12	16	8	9	11
Commerce	38	35	28	48	27	25	25	30
Transports et entreposage	4	4	6	4	5	4	5	3
Soutien aux entreprises	9	10	11	7	11	8	7	9

Note de lecture : le nombre d'unités légales correspond au nombre d'unités entrant dans le périmètre de la PME au sens LME, que l'on ait un bilan ou non dans Fiben.

Champ : PME non financières définies au sens LME (hors microentreprise).

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



1.2. DANS UN ENVIRONNEMENT MOINS PORTEUR, L'ACTIVITÉ DÉCÉLÈRE ET LA RENTABILITÉ S'AFFAIBLIT

Dans un environnement économique difficile, affecté par le recul des principales composantes de la demande interne, la contraction de l'activité en Europe et une dégradation continue des perspectives à partir du deuxième semestre 2011, l'activité des PME françaises accuse un net ralentissement en 2012. Leur

chiffre d'affaires augmente ainsi de 3,3%, après une croissance de 7,9% en 2011 (tableau 3).

Cette décélération concerne toutes les PME, quelle que soit leur structure (entreprise mono- ou multi-unités légales) ou leur secteur d'activité. Les PME filiales de sociétés étrangères, qui avaient bénéficié de la plus forte expansion en 2011 (+ 10,4%) affichent désormais le taux le plus faible (+ 2,8%). Dans l'industrie manufacturière la hausse du chiffre d'affaires est trois fois moins rapide qu'en 2011, passant de + 9,2% à + 3,0%.

TABLEAU 2 - Taille moyenne de chaque catégorie de PME

	Nombre d'entreprises	Nombre moyen d'unités légales	Effectifs permanents moyens	Chiffre d'affaires moyen k€	Valeur ajoutée k€	Endettement financier k€	Endettement bancaire k€	Capitaux propres k€
Ensemble	134 866	1,7	20	4 571	1 341	1 154	744	1 492
PME mono-unité légale	92 362	1,0	13	2 788	846	625	477	697
PME multi-unités légales	37 724	3,2	35	7 811	2 286	2 004	1 261	3 134
PME étrangère	4 780	2,8	38	13 440	3 448	4 660	1 836	3 886

Note de lecture : le nombre d'unités légales correspond au nombre d'unités entrant dans le périmètre de la PME au sens LME, que l'on ait un bilan ou non dans Fiben.

Champ : PME non financières définies au sens LME (hors microentreprise).

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

TABLEAU 3 - Activité des PME (2009-2012)

En %	Répartition chiffre d'affaires 2012	Variation annuelle du chiffre d'affaires												Valeur ajoutée			
		Total				En France				À l'exportation				2009	2010	2011	2012
		2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Ensemble	100	- 5,2	3,5	7,9	3,3	- 4,5	2,8	7,3	3,2	- 11,9	10,7	13,9	4,6	- 3,5	3,3	5,8	2,5
<i>Dont principaux secteurs :</i>																	
<i>Industrie manufacturière</i>	19,0	- 9,9	4,0	9,2	3,0	- 8,6	2,5	8,4	2,5	- 15,3	10,6	12,9	4,8	- 9,4	3,3	6,2	2,3
<i>Construction</i>	12,2	- 3,5	- 0,5	7,4	2,9	- 3,5	- 0,5	7,3	2,8	- 4,7	2,9	20,0	16,9	- 2,8	- 1,8	4,3	1,6
<i>Commerce</i>	47,6	- 4,8	3,0	7,7	3,3	- 4,3	2,4	6,9	3,4	- 10,3	10,6	16,3	2,9	- 2,8	3,4	5,1	1,9
<i>Transports et entreposage</i>	3,9	- 7,3	6,0	7,7	3,6	- 6,0	4,8	7,5	3,1	- 15,3	15,1	9,0	6,6	- 2,5	2,8	5,1	2,7
<i>Soutien aux entreprises</i>	6,8	- 3,4	5,0	8,5	4,8	- 3,4	5,3	8,3	4,3	- 3,5	3,3	9,7	8,6	- 2,0	5,1	7,3	4,2

Note de lecture : les variations sont calculées sur un échantillon de PME dont les bilans sont présents dans Fiben pour deux exercices consécutifs (population cylindrique). 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 2011 lorsqu'on compare 2012 à 2011, et celle de 2010 lorsqu'on compare 2011 à 2010).

Champ : PME non financières définies au sens LME (hors microentreprise).

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



+ 4,6%

d'augmentation
du chiffre d'affaires
à l'exportation des PME
en 2012.

Pour autant, les PME françaises réalisent une performance encore honorable : d'après les comptes de la Nation, pour l'ensemble des sociétés non financières françaises, toutes tailles confondues, la production en valeur affiche une progression limitée à + 0,6% en 2012.

Dans un environnement économique atone, les PME résistent mieux, au total, que lors de la récession de 2009 où leur chiffre d'affaires avait alors reculé de 5,2%. De surcroît, l'activité de tous les grands secteurs continue de progresser en 2012.

UNE CONTRIBUTION POSITIVE MAIS LIMITÉE DES EXPORTATIONS

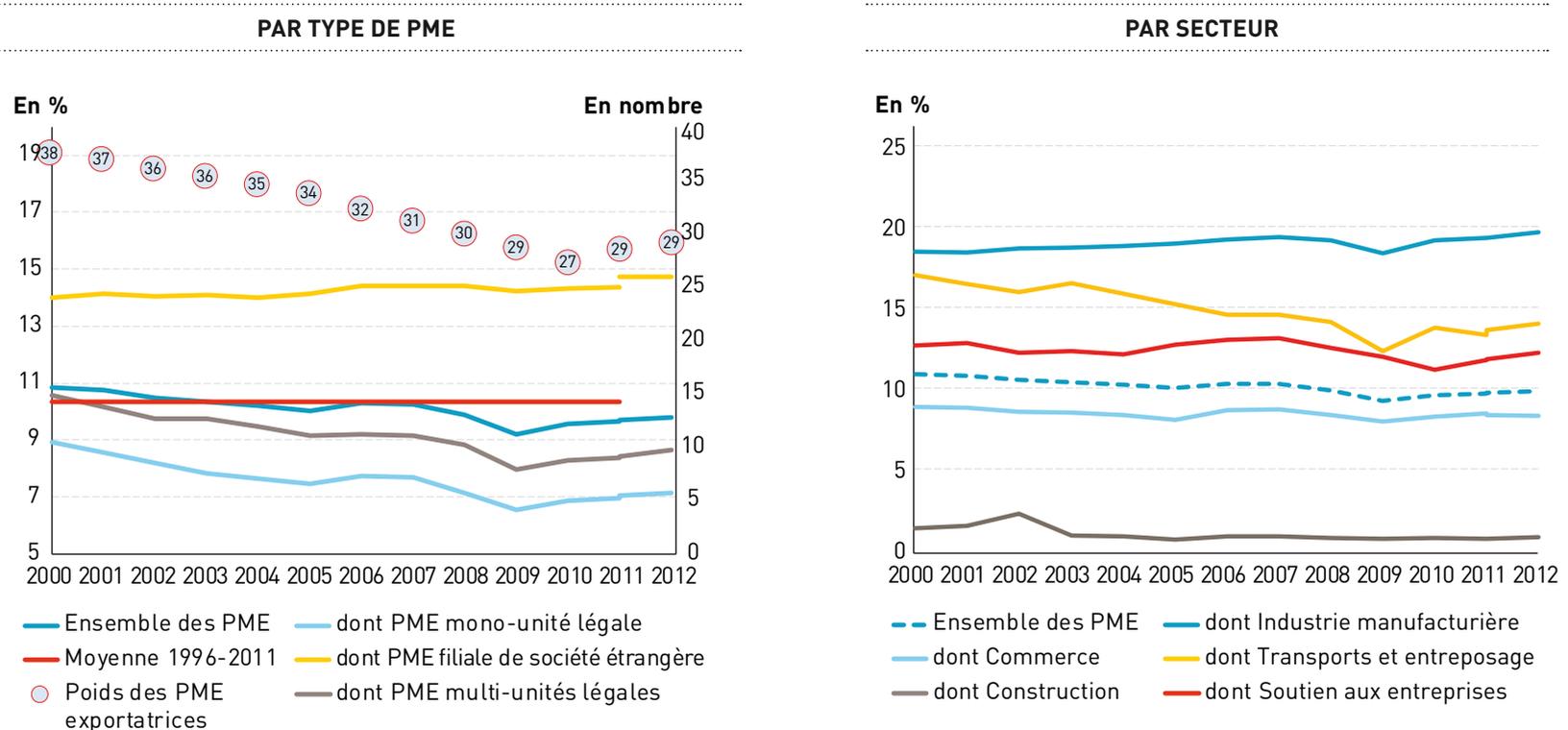
Les exportations demeurent un élément moteur pour certaines PME et leur croissance est supérieure à celles des ventes en France (+ 3,2%) mais elles sont aussi beaucoup moins dynamiques qu'en 2011. Après deux années de forte progression (+ 13,9% en 2011 et + 10,7% en 2010), le chiffre d'affaires à l'exportation augmente de seulement 4,6% en 2012.

Il en résulte une quasi-stabilité du taux d'exportation (part du chiffre d'affaires à l'exportation dans le chiffre d'affaires total). L'activité exportatrice des PME reste ainsi légèrement inférieure à 10% de leur chiffre d'affaires, soit deux fois moins que la moyenne des sociétés non financières françaises, dont le taux d'exportation avoisine 20%.

On relève par ailleurs de fortes disparités sectorielles, comparables à celles constatées dans les entreprises de plus grande taille. La part du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation est élevée dans l'Industrie manufacturière (+ 0,3 point à 19,5%), les Transports (+ 0,4 point à 14%) et, dans une moindre mesure, l'Information et la communication et le Soutien aux entreprises. Elle est plus faible dans les autres branches.

Par ailleurs, ce taux d'exportation reste concentré sur une faible proportion d'entités : un peu moins de 30% des PME de l'échantillon déclarent une activité exportatrice en 2012 (graphique 1). C'est un peu plus qu'en 2011, confirmant un léger regain de présence sur les marchés étrangers, phénomène déjà observé l'année précédente (BANQUE DE FRANCE, 2012).

GRAPHIQUE 1 - Taux d'exportation des PME (2000-2012)



Note de lecture : le taux d'exportation est mesuré par le rapport du CA exportation sur le CA total. Les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2012, les taux calculés pour les années 2011 et 2012 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Champ : PME non financières définies au sens LME (hors microentreprise).

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).



LA VALEUR AJOUTÉE AUGMENTE DE 2,5% EN VALEUR

Conséquence de la moindre progression du chiffre d'affaires et de la production, la valeur ajoutée dégagée par les PME décélère également. Elle s'accroît de 2,5% en valeur, contre + 5,8% en 2011.

L'augmentation des coûts totaux de production accompagne le ralentissement de l'activité mais elle est beaucoup moins vive qu'en 2011 : + 3,5% après + 8,8%. En effet, la consommation de matières premières – achats corrigés des variations de stocks – n'enregistre qu'une faible hausse de 2,5% qui reflète le tassement de la demande interne (effet volume) et le moindre renchérissement de l'énergie (effet prix). Les charges externes progressent en revanche à un rythme un peu plus soutenu (+ 4,4%).

Cette progression très modérée de la valeur ajoutée est assez homogène d'un secteur à l'autre. Elle est plus faible dans la Construction et le Commerce, avec une hausse inférieure à 2%, mais plus élevée dans le Soutien aux entreprises (+ 4,2%).

L'EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION ET LE TAUX DE MARGE SE CONTRACTENT

L'augmentation modérée de l'activité ne profite pas à la rentabilité courante. L'excédent brut d'exploitation régresse de 3,3% sous l'effet d'un alourdissement des charges de personnel (+ 4,1%), dont toutes les composantes progressent davantage que la valeur ajoutée. En particulier, les cotisations sociales (+ 4,7%) et les frais de personnel extérieur (+ 7,8%) absorbent les deux-tiers du supplément de richesses créé par les PME. S'y ajoute le rebond des impôts et taxes liés à la production (+ 5,5%) dû pour partie au relèvement du forfait social (tableau 4).

Dans ces conditions, le taux de marge (excédent brut d'exploitation sur valeur ajoutée) se replie à 21,2%, loin de son niveau d'avant-crise (plus de 24% en 2007). Il est encore supérieur au taux de 2009 (20,6%), mais se situe désormais à un niveau historiquement bas et en deçà de sa moyenne 1996-2011 (graphique 2).

Le décrochage du taux de marge des entreprises non financières, amorcé en 2008, reste donc d'actualité.

TABLEAU 4 - Charges de personnel et impôts à la production (2009-2012)

En %	Répartition des charges de personnel 2012	Variation annuelle															
		Charges de personnel				...dont charges de personnel extérieur				Impôts à la production				Excédent brut d'exploitation			
		2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Ensemble	100,0	0,0	3,1	5,8	4,1	- 12,5	8,1	17,0	7,8	0,4	- 10,5	3,2	5,5	- 15,1	8,0	6,0	- 3,3
<i>Dont principaux secteurs</i>																	
<i>Industrie manufacturière</i>	22,9	- 3,5	2,0	5,9	3,7	- 24,5	14,1	23,6	4,5	- 1,7	- 14,5	1,3	5,6	- 29,8	15,0	8,0	- 4,0
<i>Construction</i>	17,4	0,3	1,4	5,2	3,6	- 9,5	0,8	13,6	6,7	2,3	- 18,9	- 2,5	5,0	- 15,4	- 11,2	0,6	- 9,5
<i>Commerce</i>	26,2	1,0	2,6	4,4	3,9	- 3,2	6,5	15,4	9,9	- 1,3	- 8,4	3,9	4,9	- 14,3	9,0	7,2	- 4,6
<i>Transports et entreposage</i>	5,4	- 1,2	4,5	6,3	3,6	- 10,0	19,2	19,0	6,6	1,9	- 16,8	- 0,4	3,7	- 7,8	2,6	3,8	- 0,4
<i>Soutien aux entreprises</i>	12,2	0,7	4,6	7,5	5,4	- 8,3	10,9	13,3	19,0	0,8	- 8,9	5,5	8,4	- 15,3	11,8	4,7	- 0,2

Note de lecture : les variations sont calculées sur un échantillon de PME dont les bilans sont présents dans Fiben pour deux exercices consécutifs (population cylindrique). 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 2011 lorsqu'on compare 2012 à 2011, et celle de 2010 lorsqu'on compare 2011 à 2010).

Champ : PME non financières définies au sens LME (hors microentreprise).

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques

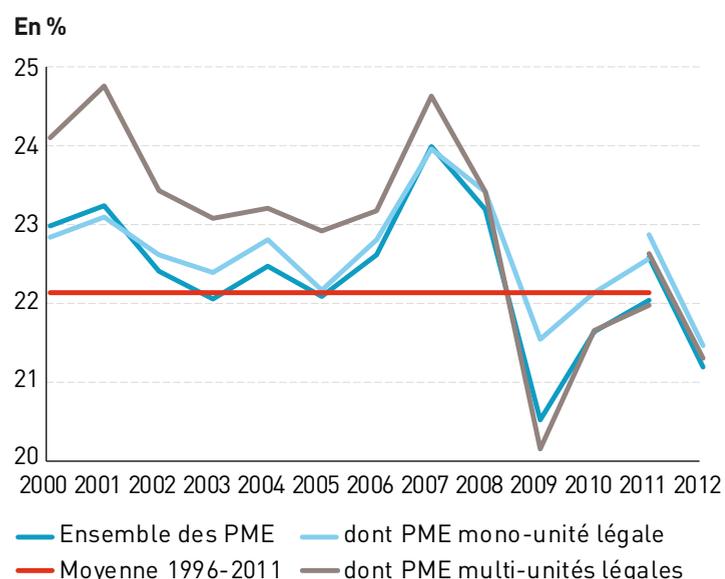


En 2012, le recul est général et particulièrement prononcé pour les PME de la Construction, dont le taux de marge passe sous la barre des 15%. Cette évolution globale est en ligne avec les résultats publiés par l'Insee pour l'ensemble des sociétés non financières, qui mettent en évidence la dégradation des termes de l'échange et l'alourdissement des cotisations patronales, non compensés par les gains de productivité.

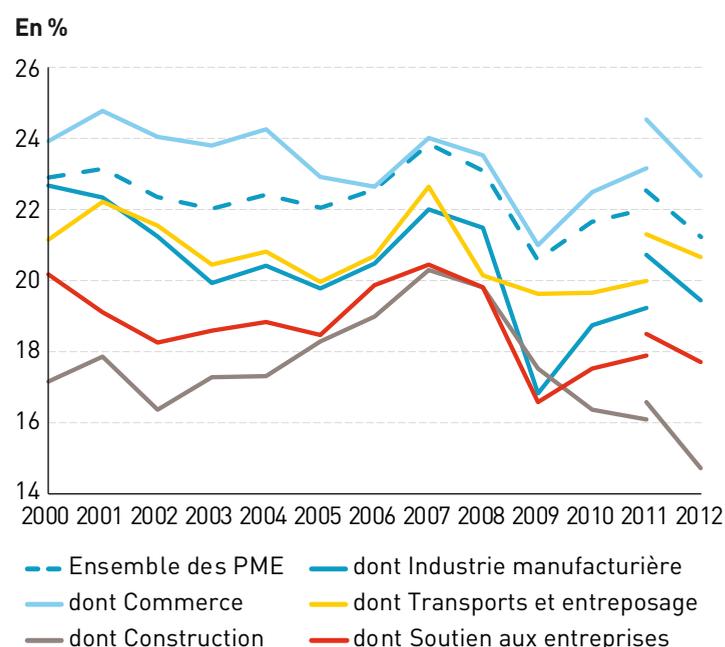
Autre indicateur de performance, le taux de marge brute d'exploitation (excédent brut d'exploitation sur chiffre d'affaires) se contracte en 2012, revenant à 6,2% (- 0,5 point). C'est un point de moins qu'avant la crise en 2007.

GRAPHIQUE 2 - Taux de marge des PME (2009-2012)

PAR TYPE DE PME



PAR SECTEUR



Note de lecture : le taux de marge est calculé par le rapport de l'excédent brut d'exploitation sur la valeur ajoutée. Les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2012, les taux calculés pour les années 2011 et 2012 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années. Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

Champ : PME non financières définies au sens LME (hors microentreprise).

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Ces premières tendances sont observées sur l'échantillon des bilans disponibles en juillet 2013 et seront complétées par la Banque de France fin 2013. Le champ retenu pour l'analyse des comptes sociaux regroupe l'ensemble des activités marchandes à l'exclusion des secteurs KZ (Activités financières, hors holdings) et O (Administration). Par rapport aux années précédentes, les secteurs P (Enseignement) et Q (Santé humaine et action sociale) ont été ajoutés.

Le secteur d'activité repose sur la nomenclature agrégée 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 2012, ce qui n'est pas encore le cas au moment où l'étude PME est réalisée. 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.

Les données sont issues de Fiben qui intègre plusieurs éléments :

- La base des comptes sociaux qui 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 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 base des liens financiers et 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 non-résidente. Une

distinction est opérée entre les entreprises indépendantes et celles appartenant à un groupe, petit ou grand. Ces informations sont collectées par la Banque de France.

- La Centrale des risques qui 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). Les crédits mobilisés comprennent : les crédits à court terme, à moyen et long terme, le crédit-bail et les crédits titrisés.

L'échantillon Fiben se compose de PME de taille déjà significative. Les plus petites entreprises (TPE ou microentreprises) y sont faiblement représentées or très peu d'entre elles exportent.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise et PME sont conformes à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; cf. partie B du chapitre 5 de ce Rapport).

DÉFINITIONS

Les PME peuvent être «mono-unité légale» ou se composer d'un ensemble d'unités légales dépendant d'une tête de groupe française ou étrangère. Lorsqu'une PME se compose de plusieurs unités légales (elle est alors qualifiée de PME «multi-unités légales»), les comptes sociaux des unités légales qui la composent sont agrégés pour définir l'«entreprise». Cette démarche ne permet pas en revanche de traiter les doubles comptes entre unités d'une même entreprise.

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



cliquez sur les mots surlignés

BIBLIOGRAPHIE



- BANQUE DE FRANCE (2012). «Les entreprises en France en 2011, l'activité s'accroît mais la rentabilité faiblit», *Bulletin de la Banque de France*, n° 190, 4^e trimestre 2012.

- BANQUE DE FRANCE (2013). «Le ralentissement de l'activité pèse sur la rentabilité et les investissements des PME en 2012», *Bulletin de la Banque de France*, n° 193, 3^e trimestre 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



Focus

Les entreprises artisanales

|Nicolas Cavallo
Ministère du Redressement productif
DGCIS

|Catherine Elie
Institut supérieur des Métiers

En France, la part de l'artisanat dans le secteur marchand est importante : il pèse pour 31 % du nombre d'entreprises, 14 % de l'emploi salarié et plus de 10 % de la valeur ajoutée. La Construction représente le principal secteur. La prédominance de structures de petite taille ainsi que la présence renforcée hors des grandes métropoles en sont des caractéristiques structurelles. L'artisanat connaît toutefois d'importantes mutations, notamment depuis la mise en place du régime de l'auto-entreprise.



1,1

million d'entreprises
artisanales en 2011.

Les entreprises artisanales étaient près de 1,1 million au 1^{er} janvier 2011 (tableau 1), ce qui représente un peu moins du tiers des entreprises françaises du secteur marchand (hors Agriculture et Activités financières). Au sein des entreprises immatriculées au répertoire des métiers (ce qui correspond à la

définition juridique d'une entreprise artisanale), il convient de distinguer les quelque 190 000 entreprises qui n'exercent une activité artisanale qu'à titre secondaire, leur activité principale se situant hors du champ de l'artisanat ; c'est le cas par exemple du restaurateur immatriculé au titre de la fabrication de plats cuisinés à emporter

ou du concessionnaire automobile immatriculé au titre de la réparation automobile. Ainsi, afin de refléter au mieux le poids économique des entreprises du secteur artisanal, le périmètre retenu se limite donc à l'ensemble des inscrits au répertoire des métiers à titre principal, ce qui correspond aux entreprises principalement artisanales.

TABLEAU 1 - Évolution du nombre d'entreprises artisanales actives au 1^{er} janvier

	2008	2009	2010	2011
Entreprises artisanales	949 774	968 377	1 038 287	1 092 566
Entreprises dont l'activité principale est artisanale	799 637	814 830	865 348	903 350
<i>Dont</i>				
Alimentation	68 966	67 592	67 995	68 037
Fabrication	120 665	118 138	121 678	123 776
Construction	386 367	398 855	423 615	443 336
Services	223 639	230 245	252 060	268 201

Champ : entreprises artisanales du secteur marchand, hors Agriculture et Activités financières.

Source : Insee (Sirene, 2011). Traitements DGCIS.



LA CONSTRUCTION EST LE PRINCIPAL SECTEUR DE L'ARTISANAT

Le nombre des entreprises artisanales à titre principal dépassait les 900 000 au 1^{er} janvier 2011 (tableau 1). Elles appartenaient à l'un des quatre secteurs suivants : Alimentation, Fabrication, Construction et Services. Ainsi, un peu moins de la moitié des entreprises artisanales relève du secteur de la Construction, proportion qui n'a guère évolué dans le temps (DGCIS, 2013).

TROIS CRÉATIONS D'ENTREPRISES ARTISANALES SUR CINQ SE FONT SOUS LE RÉGIME DE L'AUTO-ENTREPRENEUR

La mise en place du régime de l'auto-entrepreneur s'est traduite à compter de 2009 par un **dynamisme accru des créations d'entreprises** en général, des entreprises artisanales en particulier. Sur les plus de 170 000 entreprises artisanales créées chaque année entre 2009 et 2011, 60% l'ont été sous le régime de l'auto-entrepreneur. À un niveau détaillé, le nombre d'entreprises a eu tendance à stagner dans l'Alimentation du fait d'une moindre emprise du régime de l'auto-entrepreneur (avec un tiers des créations sous ce régime). Le secteur de la Fabrication est également

légèrement moins dynamique que le reste de l'économie en termes de démographie d'entreprises, ce qui est sans doute imputable au contexte économique difficile dans l'Industrie. À l'inverse, le secteur des Services a fortement bénéficié de l'arrivée de l'auto-entrepreneuriat. La mise en place de ce régime a également modifié la structure par taille des entreprises de l'artisanat. En effet, la part des entreprises de 0 salarié a fortement augmenté depuis 2009 et est passée de 49,4% à 56,8% entre le 1^{er} janvier 2008 et le 1^{er} janvier 2011. En matière de structure, les entreprises de l'Alimentation se démarquent avec une proportion moins élevée d'entreprises sans salarié.

LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'ARTISANAT APPROCHE 270 MD€ EN 2010

Le secteur de l'artisanat (on se limite dans ce cas aux entreprises artisanales à titre principal) a généré, en 2010, 268,5 Md€ de chiffre d'affaires et représente avec ses 100,6 Md€ de valeur ajoutée 10,7% de l'activité du secteur marchand, soit un peu plus de 5% du PIB national (tableau 2). Le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée ont crû respectivement de 4,3% et de 3,6% par rapport à 2009. Ce dynamisme est particulièrement marqué pour les entreprises de moins

de dix salariés (respectivement + 7,4% et + 7,7%).

Le chiffre d'affaires à l'exportation des entreprises artisanales s'élève à 13,1 Md€ en 2010, en hausse de 1,5% par rapport à 2009. Si l'on se limite au périmètre des entreprises de moins de 10 salariés, le montant des exportations n'est plus que de 3,4 Md€, en baisse de 9,4% sur un an. Une enquête menée par l'Institut supérieur des Métiers (ISM) a permis d'établir la proportion d'entreprises artisanales ayant exporté, ainsi que la destination de leurs ventes à l'étranger (ISM, 2013).

L'ARTISANAT EMPLOIE PLUS DE 2 MILLIONS DE SALARIÉS EN 2010

Les entreprises artisanales à titre principal employaient 2 079 760 salariés en 2010. Si l'on arrive facilement à les retracer au moyen des enquêtes de l'Insee, ce n'est pas le cas pour les non-salariés dont il est seulement possible d'estimer la population. Au total, les actifs dans l'artisanat seraient environ trois millions. C'est dans le Grand Ouest que la part de l'artisanat dans l'emploi salarié du secteur marchand est la plus importante, ainsi qu'en Alsace et en Moselle pour lesquelles, pour des raisons historiques, aucun critère de taille ni d'indépendance n'est requis pour l'inscription au répertoire des métiers.



cliquez sur les mots surlignés

TABLEAU 2 - Chiffre d'affaires 2010 selon les secteurs de l'artisanat

	Ensemble		Moins de 10 salariés	
	Total Md€	Évolution sur un an %	Total Md€	Évolution sur un an %
Alimentation	28,4	+ 5,0	16,6	+ 4,5
Fabrication	69,5	+ 6,6	29,0	+ 13,5
Construction	126,2	+ 2,6	77,0	+ 5,7
Services	44,4	+ 5,2	32,9	+ 7,9
Entreprises principalement artisanales	268,5	+ 4,3	155,5	+ 7,4

Source : Insee. Traitements DGCIS.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



12%

des artisans chefs d'entreprise sont diplômés de l'enseignement supérieur.

Un quart des actifs de l'artisanat (y compris les non-salariés) exerce dans une commune rurale, 42 % dans une unité urbaine de moins de 200 000 habitants et 35 % dans une unité urbaine de plus de 200 000 habitants. Il y a donc une surreprésentation des artisans en province, et dans les petites communes, ce qui contribue au maillage du territoire national. Ainsi, seules 16 % des entreprises artisanales sont implantées en Île-de-France alors que la région capitale compte pour 23 % des entreprises du secteur marchand (carte 1).

LES ARTISANS CHEFS D'ENTREPRISES SONT RELATIVEMENT ÂGÉS ET PEU DIPLÔMÉS

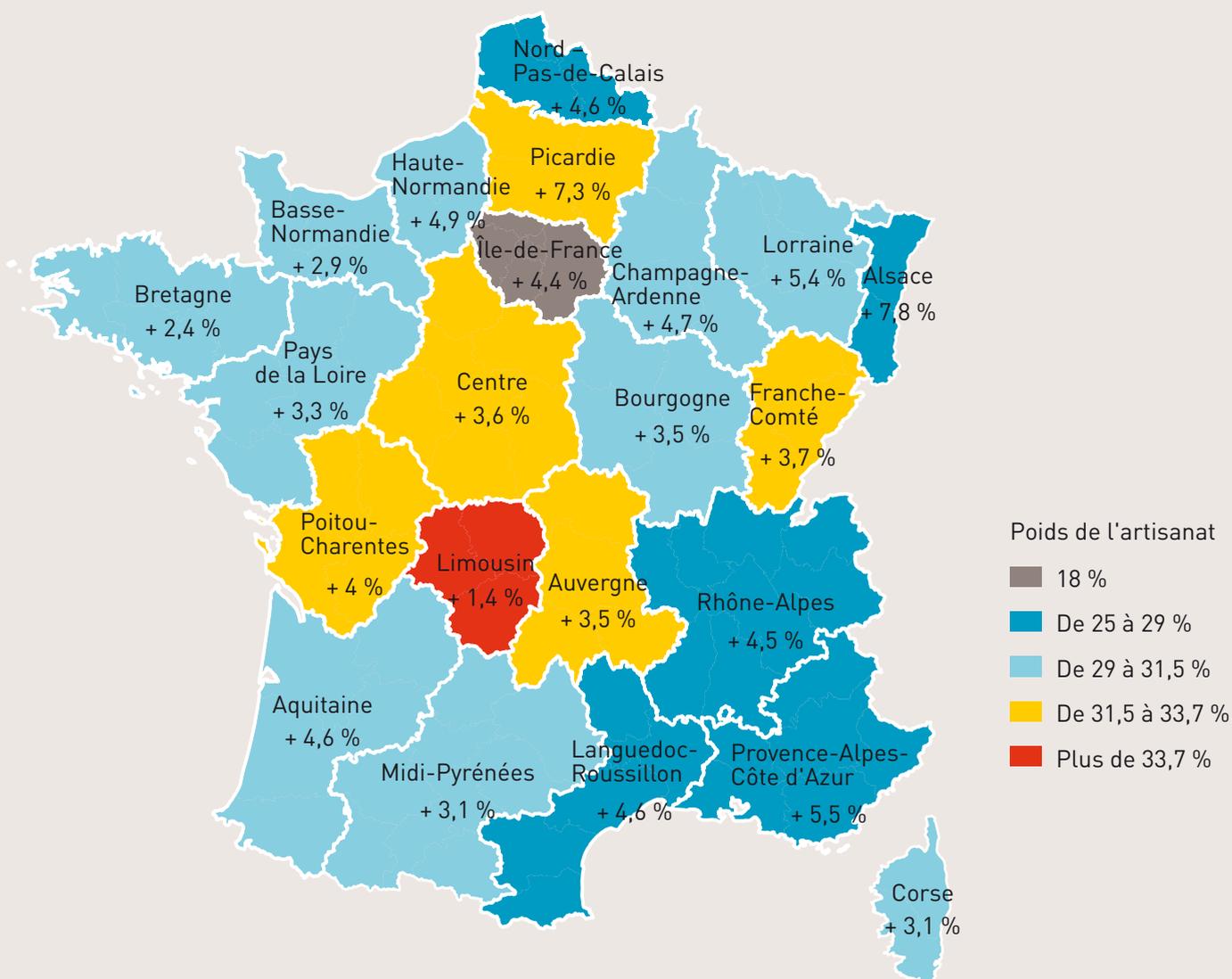
Avec une moyenne d'âge de 44 ans, les artisans chefs d'entreprises sont plutôt âgés. Plus du quart d'entre eux (28,3 %) ont d'ailleurs plus de 50 ans. Ce sont très majoritairement des hommes (4 artisans sur 5) en raison notamment du poids important du secteur de la Construction dans l'artisanat. Le CAP ou le BEP demeure le principal diplôme pour la moitié (47 %) de ces artisans, et

plus d'un artisan chef d'entreprise sur dix est encore sans diplôme (13 %). Les artisans chefs d'entreprises sont cependant de plus en plus diplômés : 12 % d'entre eux sont désormais diplômés de l'enseignement supérieur.



cliquez sur les mots surlignés

CARTE 1 - Évolution et part dans le secteur marchand du nombre d'entreprises artisanales en 2011



Lecture : le nombre d'entreprises artisanales dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur a augmenté de 5,5 % entre le 1^{er} janvier 2010 et le 1^{er} janvier 2011.

Source : Insee. Traitements DGCIS.



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'artisanat répond à une définition strictement juridique, qui n'est ni économique, ni sociale : « Est artisanale, l'entreprise immatriculée au [répertoire des métiers](#) », quelles que soient son activité, sa taille ou encore sa forme juridique.

La loi 96-603 du 5 juillet 1996 définit le champ des activités artisanales comme celui des activités de production, de réparation ou de service figurant dans une liste établie par décret : « Doivent être immatriculées au répertoire des métiers... les personnes physiques et morales qui n'emploient pas plus de 10 salariés exerçant à titre principal ou secondaire une activité professionnelle indépendante de production, de réparation ou de prestation de services relevant de l'artisanat et figurant sur une liste établie par décret ».

Le décret 2008-565 du 17 juin 2008 relatif à la qualification artisanale et au répertoire des métiers définit dans son annexe la liste des activités artisanales à partir de la nomenclature générale d'activités française (NAF).

Le seuil de dix salariés à la création de l'entreprise est relatif : certaines catégories (conjointes, associés, handicapés, apprentis...) ne sont pas prises en compte et l'effectif salarié peut donc être supérieur à dix.

Si l'effectif de l'entreprise vient à dépasser dix salariés (article 12 du décret de 1996), l'inscription peut être maintenue sous des conditions peu restrictives et sans limitation de durée : l'entreprise exerce alors ce qu'il est convenu d'appeler son « droit de suite ».

Dans les deux départements d'Alsace et en Moselle, aucun critère de taille ni d'indépendance n'est requis pour l'inscription au répertoire des métiers.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, la notion d'entreprise ne correspond pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport), l'artisanat ayant une définition particulière.

BIBLIOGRAPHIE



- DGCIS (2013). [Chiffres clés de l'artisanat](#), 2013.
- ISM (2013). [Étude sur les pratiques et besoins de financement des entreprises artisanales](#), décembre 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



2. LA SITUATION DES PME ET DES ETI EN 2013

| Michel Barreteau

Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

2.1. L'activité et les effectifs des PME sont en recul sur les premiers mois de 2013
p. 55

2.2. Une situation financière souvent difficile pour les PME
p. 56

2.3. Un sensible recul de l'investissement des PME
p. 57

2.4. Le ralentissement conjoncturel est moins marqué chez les ETI
p. 58

2.5. Les anticipations des PME pour 2014 sont très prudentes
p. 59

PÉRIMÈTRE ETUDIÉ

- **PME : ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF, HORS AGRICULTURE ET HOLDING.**
- **ETI : CATÉGORIE D'ENTREPRISE SELON LA LME.**

POUR PLUS DE PRÉCISION, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.



Le ralentissement de l'activité en 2013 est moins marqué chez les ETI que chez les PME.

Après une année 2012 marquée par un recul de 0,5% du PIB dans la zone euro et une croissance nulle en France, le début de 2013 a été encore très difficile (INSEE, 2013a). À mi-année, l'acquis de croissance n'est que de 0,1% (INSEE, 2013b), ce qui conduirait à une seconde année de stagnation pour l'économie française.

Le taux de chômage en France métropolitaine a encore progressé de 0,4% au premier semestre pour atteindre 10,5%, au plus haut depuis 1997. Les incertitudes sur l'évolution de l'emploi, conjuguées au ralentissement de la progression du pouvoir d'achat des particuliers, pèsent sur la consommation des ménages. Celle-ci reste insuffisante pour contrebalancer le recul de l'investissement des entreprises. Toutefois, les échanges extérieurs ont sensiblement progressé au deuxième trimestre 2013, après un début d'année médiocre.

L'enquête de conjoncture conduite en mai 2013 auprès des PME* (BPIFRANCE, 2013), ainsi que celle réalisée en mars auprès des ETI* (BPIFRANCE, DGCIS, 2013), permettent d'appréhender leur situation économique et financière au sortir de six mois de basse conjoncture nationale et de recueillir leur opinion sur les perspectives d'évolution à court terme.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



2.1. L'ACTIVITÉ ET LES EFFECTIFS DES PME SONT EN RECUL SUR LES PREMIERS MOIS DE 2013

D'après l'enquête de conjoncture conduite auprès de 4400 PME en mai 2013 (BPIFRANCE, 2013), 26 % des dirigeants prévoient une hausse du chiffre d'affaires (CA) en 2013 et 36 % une diminution.

L'ÉROSION ATTENDUE DE L'ACTIVITÉ ILLUSTRE LA MINI-RÉCESSION DE FIN 2012 DÉBUT 2013

L'indicateur courant d'activité des PME perd 14 points sur un an, à - 10, ce qui le situe bien en dessous de sa moyenne de long terme de + 19,5 (graphique 1).

En valeur nominale, la prévision d'évolution du CA en 2013 est de - 1,3 % en moyenne, après une baisse limitée à - 0,3 % en 2012.

La légère récession qui s'est étendue d'octobre 2012 à mars 2013 a été ressentie dans tous les secteurs d'activité, avec une intensité variable. Sur la base des 4 ou

5 premiers mois de 2013, l'évolution nominale du chiffre d'affaires attendue sur l'ensemble de l'année est tout juste positive dans les Services aux entreprises (+ 0,8 % en moyenne) et le Commerce de gros (+ 0,5 %). Dans tous les autres secteurs, une diminution est anticipée. Celle-ci est la plus prononcée dans le Bâtiment (- 3,7 %) et le Tourisme (- 3,8 %).

Les prévisions d'évolution du CA en 2013 sont plus négatives dans les TPE* de 1 à 9 salariés (- 2,7 %) que dans les PME de 10 à 249 salariés (- 0,1 %). Seules les PME « fortement exportatrices »* et celles que l'on peut qualifier d'innovantes* prévoient une croissance positive en 2013, soit respectivement + 2,4 % et + 1,2 %.

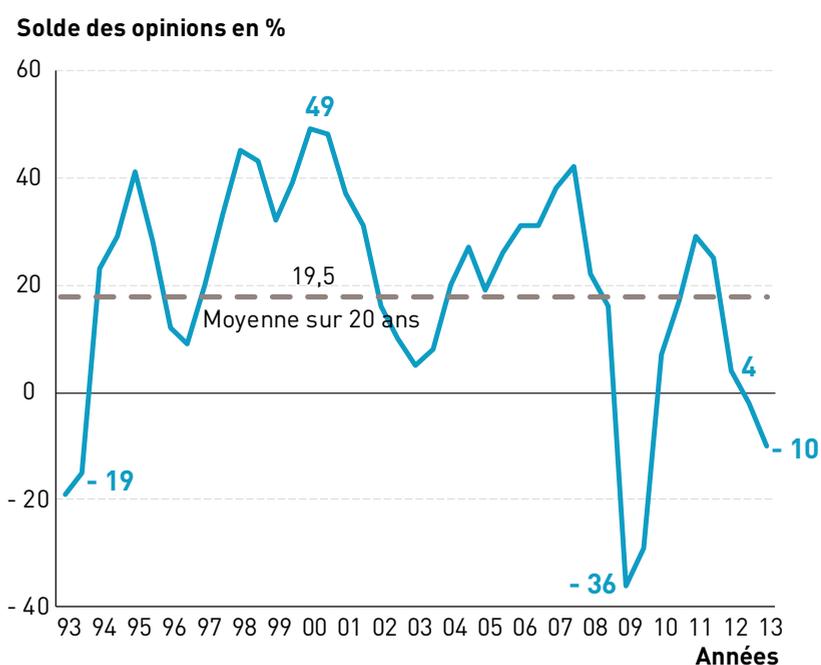
Pour les entreprises de moins de 20 salariés, le Baromètre TPE (FIDUCIAL, 2013), qui indique une diminution de 1,0 % du CA au premier semestre 2013 (- 0,8 % au 1^{er} trimestre et - 0,2 % au 2^e trimestre) confirme cette tendance négative. En revanche, l'Observatoire de la performance des PME-ETI (OPINIONWAY, BANQUE PALATINE, 2013) fait ressortir des prévisions d'activité nettement plus positives, soit + 2 % en moyenne pour 2013, de la part des moyennes entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 15 M€ et 500 M€.



+2,4%

de croissance prévue pour les PME fortement exportatrices et + 1,2 % pour les innovantes.

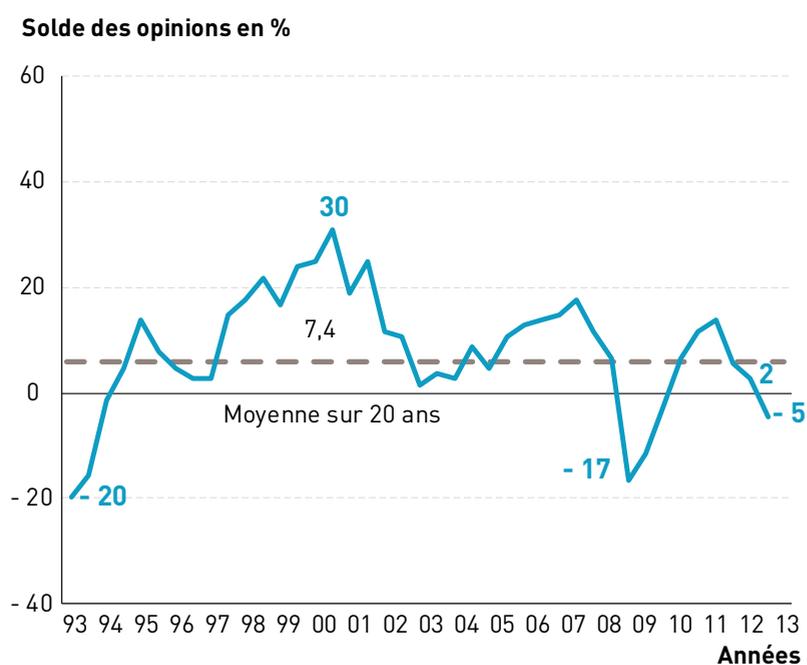
GRAPHIQUE 1 - Indicateur d'activité des PME



Note de lecture : prévisions de mai n et estimations de novembre n pour l'année n en solde d'opinion.

Source : Bpifrance (enquêtes semestrielles de conjoncture des PME).

GRAPHIQUE 2 - Indicateur d'emploi des PME



I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



LES PME RÉDUISENT LEURS EFFECTIFS POUR LA PREMIÈRE FOIS DEPUIS DÉBUT 2010

En mai 2013, 21% des PME annoncent une diminution de leurs effectifs salariés sur les premiers mois de l'année tandis que 16% déclarent une hausse. L'indicateur courant d'emploi des PME est donc négatif à - 5, très au-dessous de la moyenne sur 20 ans de + 6,6 (graphique 2).

Au cours des premiers mois de 2013, les PME ont maintenu leurs effectifs dans les Services aux entreprises, l'Industrie, le Commerce de gros et les Services aux particuliers. En revanche, des postes ont été supprimés dans les autres secteurs d'activité, en particulier le Commerce et la Réparation automobile (indicateur à - 10), le Bâtiment (- 11), le Commerce de détail (- 13) et le Tourisme (- 25).

L'évolution des effectifs est également corrélée à la taille des entreprises. Les TPE, dont l'activité est en sensible recul, affichent l'indicateur d'emploi le plus négatif à - 11. Ceci est confirmé par le baromètre TPE de Fiducial qui annonce un recul de l'emploi de 1,5% au premier semestre 2013 dans les entreprises de 0 à 19 salariés. Pour sa part, l'Observatoire de la performance des PME-ETI d'avril 2013, indique une tendance au recul des effectifs salariés dans la population étudiée, avec un indicateur prévisionnel négatif à - 4 pour les mois de juin à novembre 2013.

Les PME exportatrices et celles qui ont innové au cours des trois dernières années ont très légèrement accru leurs effectifs depuis fin 2012, contrairement aux autres entreprises qui ont commencé à supprimer des postes pour cause d'activité insuffisante.

2.2. UNE SITUATION FINANCIÈRE SOUVENT DIFFICILE POUR LES PME

LES TRÉSORERIES SONT TRÈS TENDUES ET POURRAIENT SE CONTRACTER UN PEU PLUS D'ICI LA FIN DE 2013

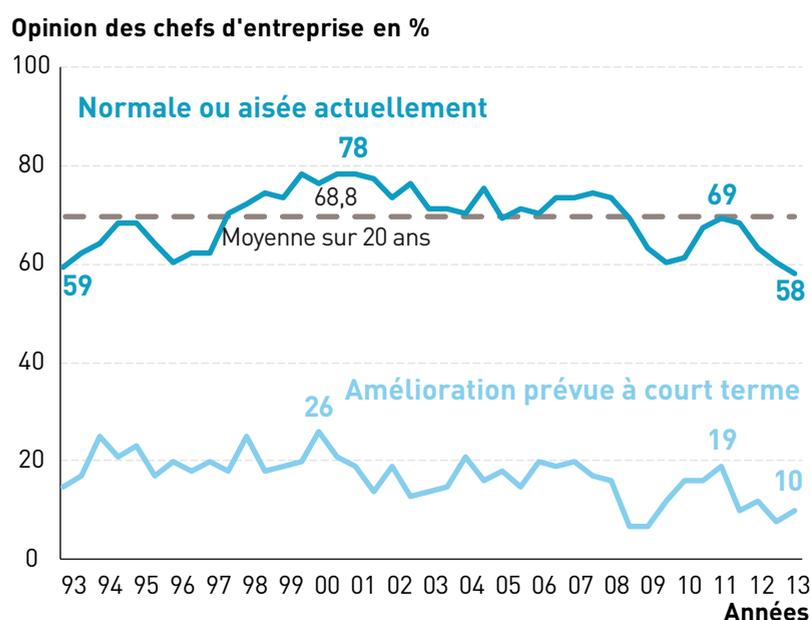
En mai 2013, 58% seulement des PME jugent « normale ou aisée » la situation de leur trésorerie récente (graphique 3), très nettement en dessous de la moyenne de long terme (68,8%). *A contrario*, 42% disent avoir rencontré des difficultés de trésorerie au cours des six derniers mois, proportion la plus élevée jamais observée dans cette enquête.

Pour les six prochains mois, 29% anticipent un durcissement de la situation de trésorerie tandis que 10% seulement prévoient un assouplissement, ce qui donne un indicateur avancé de la trésorerie très négatif à - 19, un peu moins toutefois qu'en novembre 2012 (- 24).

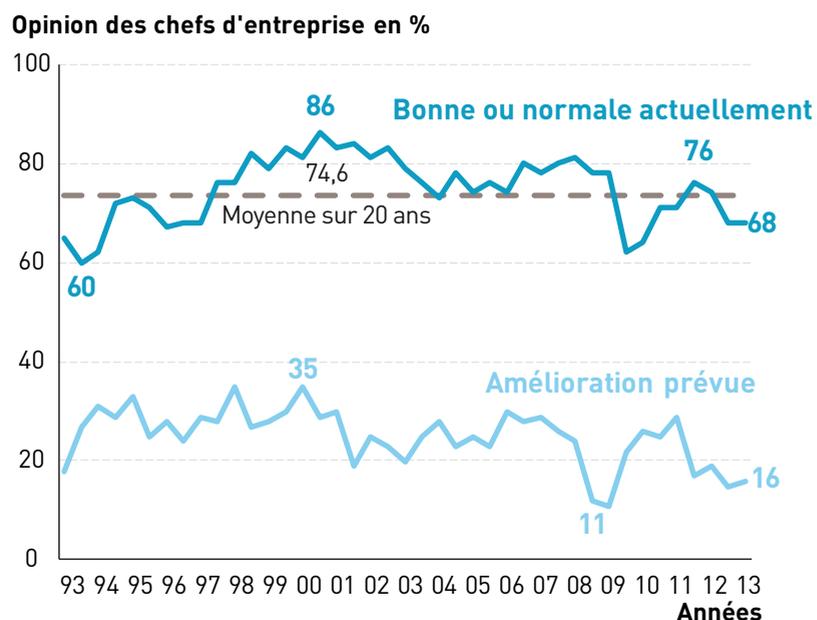


cliquez sur les mots surlignés

GRAPHIQUE 3 - Trésorerie des PME



GRAPHIQUE 4 - Rentabilité des PME



Source : Bpifrance (enquêtes semestrielles de conjoncture des PME).



Financement des microentreprises

La Banque de France a mis en place, à partir du 3^e trimestre 2011, un suivi trimestriel des crédits des établissements financiers aux microentreprises. Les statistiques à fin juin 2013 font état d'une progression de l'encours des crédits aux TPE de 2,6% sur un an. L'encours des crédits de trésorerie atteint 19,3 Md€, en hausse de 2,1%. Celui des crédits immobiliers croît de 2,2% à 94,4 Md€, tandis que celui des crédits à l'investissement hors immobiliers progresse de 3,0%, à 112,9 Md€ (BANQUE DE FRANCE, 2013).

L'état de la trésorerie varie sensiblement selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise.

La proportion de PME estimant difficile la situation de leur trésorerie récente est la plus élevée et en forte hausse sur six mois dans deux secteurs qui connaissent une nette décélération de leur activité : le Tourisme (57% de citations) et le Bâtiment (52%). Elle reste la plus faible, quoique en légère augmentation, dans les Services aux entreprises (38%) et l'Industrie (37%). Enfin, dans les autres secteurs d'activité, les tensions sont voisines de la moyenne des PME (42%) et stables ou en diminution.

Les craintes de dégradation de l'état de la trésorerie à court terme sont élevées dans tous les secteurs.

La fréquence des difficultés de trésorerie est inversement proportionnelle à la taille de l'entreprise : culminant à 46% dans les TPE, elle tombe à 29% dans les entreprises de 50 à 249 salariés. Les craintes de durcissement à court terme de la situation de trésorerie sont également beaucoup plus fortes chez les TPE (indicateur prévisionnel à -22), que chez les moyennes entreprises (-13).

LA RENTABILITÉ A SENSIBLEMENT BAISSÉ EN 2012 ET POURRAIT SE TASSER UN PEU PLUS EN 2013

En mai 2013, 21% des dirigeants jugent que les résultats de l'exercice 2012 ont été bons, tandis que 32% les estiment mauvais, l'indicateur de la rentabilité récente ressortant ainsi à -11, contre -2 un an plus tôt.

Les anticipations pour l'exercice 2013 en cours sont assez pessimistes, 32% prévoyant une baisse de la rentabilité et 16% une amélioration (graphique 4). L'indicateur prévisionnel de la rentabilité est donc très négatif, à -16, comparé à -7 en mai 2012.

L'indicateur de la rentabilité récente est le moins négatif dans le Commerce de gros (-2), les Travaux publics (-4), l'Industrie (-6) et les Services aux entreprises

(-7). Il est le plus déprimé dans les secteurs du Tourisme (-26) et du Commerce et de la réparation automobile (-30).

Les anticipations de baisse des résultats pour l'exercice en cours, très variables selon le secteur d'activité, sont les moins prononcées dans les Services aux entreprises (indicateur prévisionnel à -9), l'Industrie (-14), les Services aux particuliers (-14) et le Commerce de gros (-15). Elles sont les plus importantes dans le Commerce de détail (-27), le Tourisme (-28) et les Travaux publics (-35).

L'opinion sur la rentabilité récente de l'entreprise est indépendante de sa taille ou de son caractère innovant mais sensiblement meilleure chez les PME fortement exportatrices (-1) que chez les non-exportatrices (-12). De même, les anticipations d'évolution de la rentabilité en 2013 sont moins pessimistes chez les premières (-4) que chez les secondes (-19).

Les PME innovantes ne jugent pas mieux que les autres leurs résultats de 2012. Pour 2013, toutefois, elles sont beaucoup moins pessimistes que les non-innovantes, avec un indicateur prévisionnel à -5 contre -23.

Selon le baromètre TPE de Fiducial de juillet 2013, 30% des dirigeants d'entreprises de 0 à 19 salariés jugent leur situation financière préoccupante, proportion quasi stable depuis juillet 2012. Les difficultés apparaissent les plus marquées dans les secteurs du Commerce (38%) et de l'Hôtellerie (44%).

2.3. UN SENSIBLE REcul DE L'INVESTISSEMENT DES PME

Interrogées en mai 2013, 44% des PME déclarent avoir déjà investi depuis le début de l'année ou prévoient de le faire d'ici la fin de l'année, au lieu de 47% en mai 2012 et de 49% en mai 2011. Le rythme des investissements continue donc de ralentir significativement.

Par ailleurs, 37% des dirigeants prévoient une diminution des dépenses en 2013 et 21% une augmentation, ce qui donne un indicateur prévisionnel du volume d'investissement très négatif à -16, au lieu de -7 en mai 2012. **Le freinage de l'investissement** se retrouve dans tous les secteurs d'activité. Il est tout juste un peu moins important dans l'Industrie et les Services aux particuliers, voire dans les Services aux entreprises.

Les intentions d'investissement en 2013 sont d'autant plus négatives que la taille de l'entreprise est petite : l'indicateur du volume d'investissement qui est à l'équilibre chez les entreprises de 100 à 249 salariés diminue ensuite jusqu'à -20 dans les TPE.



42%

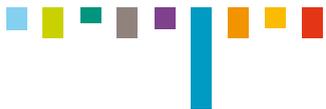
des PME ont connu des tensions de trésorerie au cours des six derniers mois.



cliquez sur les mots surlignés

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



Les PME fortement exportatrices pensent à peu près maintenir le volume de leurs investissements en 2013, avec un indicateur à - 2, contrairement aux non-exportatrices (- 18). Les entreprises innovantes pensent un peu moins investir qu'en 2012, avec un indicateur à - 8, mais les prévisions sont nettement plus en retrait pour les non-innovantes (- 19).

2.4. LE RALENTISSEMENT CONJONCTUREL EST MOINS MARQUÉ CHEZ LES ETI

En mars 2013, les ETI sont sensiblement moins optimistes qu'en mars 2012 et surtout 2011 sur leurs perspectives de croissance pour l'année en cours, l'indicateur prévisionnel d'évolution de l'activité ressortant à + 21, contre respectivement + 32 et + 49 (BPIFRANCE, DGCIS, 2013). Seules les ETI qui réalisent déjà plus du quart de leur activité à l'international (exportations + production des filiales étrangères vendue hors de France) ont des perspectives en hausse, avec un indicateur prévisionnel à + 35, supérieur de 3 points à celui de 2012. Les plus grosses ETI (500 à 4 999 salariés), celles des Services et celles qui ont innové au cours des trois dernières années ont de **meilleures perspectives d'activité** que les autres.

La dernière étude de KPMG sur les ETI (KPMG, 2013) note pareillement le tassement des perspectives à moyen terme des entreprises nationales de taille intermédiaire. Selon un sondage effectué en février 2013, l'indicateur prévisionnel d'évolution de l'activité dans les deux années à venir s'établit à + 34 (44 % anticipent une hausse et 10 % une baisse), contre + 54 en mars 2011 (56 % en hausse et 2 % en baisse).

LA PROGRESSION DES EFFECTIFS RALENTIT SENSIBLEMENT EN FRANCE MAIS S'ACCÉLÈRE À L'ÉTRANGER

Les perspectives d'**évolution en 2013 du nombre des salariés des ETI** sur le sol national se dégradent, avec un solde d'opinion certes encore positif à + 6 mais beaucoup moins qu'en 2012 (+ 20). En revanche, les effectifs employés à l'étranger devraient accélérer leur croissance, le solde prévisionnel gagnant 2 points en un an, à + 10.

Les prévisions les plus élevées de progression des effectifs à l'étranger proviennent des ETI de 500 à 4 999 salariés et de celles qui emploient déjà au moins le quart de leurs salariés en dehors de l'Hexagone.

LES TRÉSORERIES SONT UN PEU MOINS SOUPLES

Interrogés sur la situation de leur trésorerie en 2012, 59 % des dirigeants considèrent qu'elle a été normale, 23 % difficile et 18 % aisée. L'indicateur 2013 de la trésorerie passée ressort donc à - 5, contre - 2 et + 3 respectivement en 2012 et 2011.

Pour l'année 2013 en cours, 24 % anticipent une dégradation et 10 % une amélioration. L'indicateur prévisionnel d'évolution de la trésorerie est donc négatif, à - 14, à comparer à - 7 en 2012 et + 5 en 2011.

LES INVESTISSEMENTS SONT ENCORE SOUTENUS EN 2012 AVEC UNE DÉCÉLÉRATION PRÉVUE EN 2013

En 2012, 40 % des ETI françaises ont accru le volume de leurs investissements physiques (immobilier, outil de production...) et immatériels (R&D, formation...), tandis que 18 % les ont réduits. L'indicateur des investissements de croissance interne effectués au cours du précédent exercice s'établit à + 22, après + 27 en 2012 et + 25 en 2011.

En revanche, les dirigeants font preuve d'une grande prudence dans leurs prévisions d'investissement sur l'exercice en cours, l'indicateur prévisionnel se situant à + 5, en baisse de 12 points par rapport à 2012 et de 26 points sur 2011.

LA CROISSANCE EXTERNE RESTE DYNAMIQUE

En 2012, 24 % des ETI ont créé au moins une filiale, comme au cours des deux années précédentes. La proportion augmente avec la taille des ETI et l'importance de l'internationalisation : 31 % parmi celles de 500 à 4 999 salariés et 36 % chez celles qui réalisent au moins le quart de leur activité à l'international. Les projets de création de nouvelles filiales en 2013 sont également très nombreux (27 % des ETI).

En outre, 27 % entreprises de taille intermédiaire ont pris des participations dans des entreprises existantes en 2012 et un tiers envisage de le faire en 2013. Ici encore, la proportion est sensiblement supérieure parmi les grosses ETI et chez celles les plus présentes sur les marchés étrangers.

D'ailleurs, 16 % des ETI ont un projet ferme de création de filiale ou d'entreprise commune hors de l'Hexagone, ciblant tout d'abord l'Europe, puis l'Asie. Dans quatre cas sur cinq, ces projets à l'international émanent d'entreprises françaises déjà implantées à l'étranger.



cliquez sur
les mots surlignés



L'ACCÈS AU CRÉDIT DEMEURE LE PLUS SOUVENT AISÉ SAUF POUR QUELQUES ETI INNOVANTES ET TRÈS INTERNATIONALISÉES

Les investissements de croissance interne et externe réalisés en 2012 ont été financés à hauteur de 52% en moyenne par autofinancement et de 44% par recours à l'endettement et au crédit bancaire, sans changement par rapport aux années précédentes. Le financement par des apports en fonds propres est demeuré assez marginal, soit 4% en moyenne.

Si les investissements de croissance interne sont prévus en faible hausse en 2013, les projets de croissance externe sont toujours en vive expansion, notamment à l'étranger. Pour leur financement, les ETI prévoient de maintenir le volume de l'autofinancement (indicateur prévisionnel à - 1) et plutôt de limiter l'appel à des fonds propres extérieurs (- 5). Elles souhaitent par contre recourir davantage à l'endettement et aux concours bancaires (indicateur à + 11).

Parmi les ETI, 70% n'ont eu aucune difficulté auprès des établissements financiers en 2012 pour le financement de leur exploitation courante ou de leurs investissements, tandis que 24% ont eu quelques problèmes qui ont pu être résolus. En revanche, 6% des ETI ont rencontré des difficultés majeures d'accès au crédit en 2012 pour le financement de leur exploitation courante (4%) et/ou pour financer leurs projets d'investissement (4%), sans changement par rapport à 2011.

2.5. LES ANTICIPATIONS DES PME POUR 2014 SONT TRÈS PRUDENTES

LES PERSPECTIVES DE REDRESSEMENT DE L'ACTIVITÉ EN 2014 SONT PEU OPTIMISTES

Les projections à un an sont très timides, l'indicateur avancé de l'activité pour les PME étant au plus bas des anticipations faites en mai pour l'année suivante, à + 6, et inférieur de 23 points à la moyenne de long terme (graphique 5).

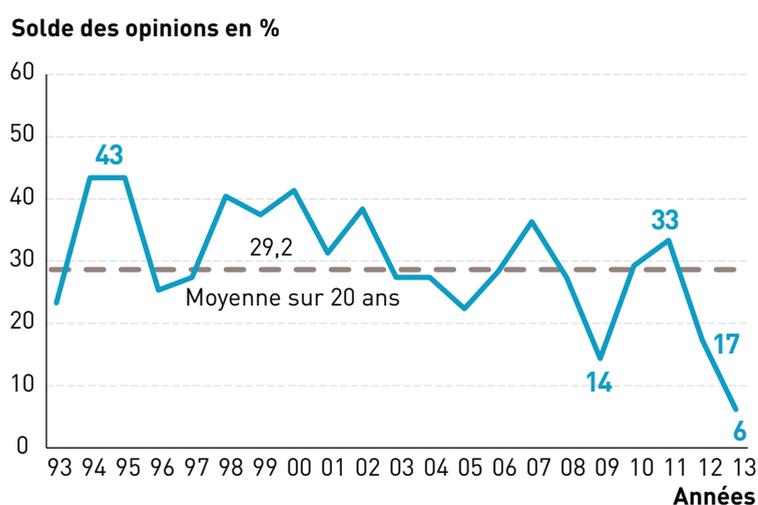
Les perspectives d'évolution de l'activité en 2014 sont les moins dégradées dans l'Industrie (+ 21), les Services aux entreprises (+ 14) et le Commerce de gros (+ 14). Elles sont nettement plus pessimistes dans tous les autres secteurs, notamment le Tourisme (- 14), le Bâtiment (- 17) et les Travaux publics (- 26).

Les anticipations sont positivement corrélées à la taille de l'entreprise et d'autant meilleures que l'entreprise est internationalisée et/ou innove. En effet, 42% des PME innovantes tablent sur une hausse de leur activité en 2014, alors que 14% seulement prévoient un recul.

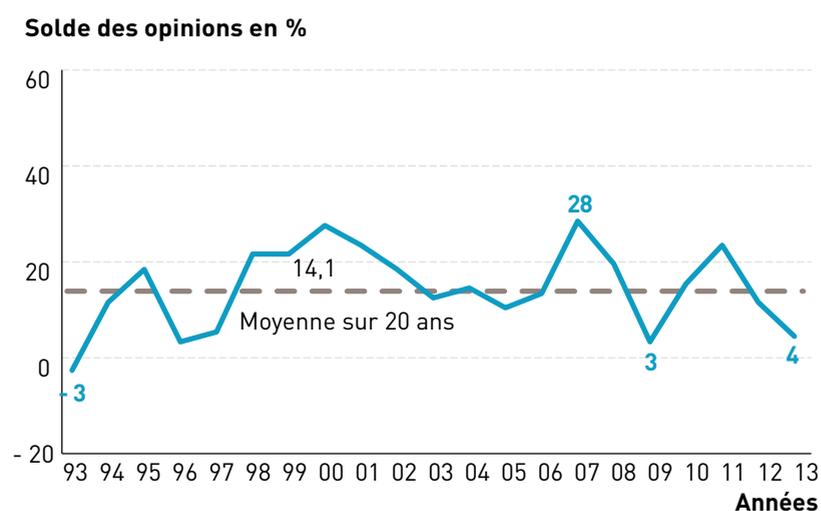


Les perspectives d'évolution dans l'Industrie en 2014 sont moins dégradées que partout ailleurs.

GRAPHIQUE 5 - Indicateur prévisionnel d'activité des PME



GRAPHIQUE 6 - Indicateur prévisionnel de l'emploi des PME



Note de lecture : prévisions faites en mai n pour l'année n+1 en solde d'opinion.

Source : Bpifrance (enquêtes semestrielles de conjoncture des PME).

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



cliquez sur
les mots surlignés

LES PME ANTICIPENT UN MAINTIEN DES EFFECTIFS

Parmi les PME, 17% des entreprises envisagent un accroissement du nombre de leurs salariés en 2014 et 13% une diminution. À + 4, l'indicateur avancé de l'emploi est au plus bas depuis mai 2009 et inférieur de 10 points à la moyenne de long terme (graphique 6).

Au niveau sectoriel, les perspectives nettes d'embauche en 2014 ne sont significativement positives que dans les Services aux entreprises (indicateur avancé à + 13), l'Industrie (+ 10) et le Commerce de gros (+ 9).

À l'opposé, les anticipations sont assez négatives dans le Bâtiment (- 10), le Commerce et la réparation automobile (- 11), les Travaux publics (- 12) et le Tourisme (- 13). Dans les autres secteurs d'activité, les PME prévoient un quasi-maintien de leurs effectifs en 2014.

Les anticipations de création nette d'emploi augmentent avec la taille de l'entreprise, en relation avec les perspectives d'évolution de l'activité. En outre, seules les PME innovantes et/ou exportatrices pensent accroître leurs effectifs en 2014, les autres tablant au mieux sur une stabilisation au niveau actuel.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Les résultats issus de l'enquête semestrielle auprès des PME de mai 2013 portent sur 4 400 entreprises de tous les secteurs marchands hors Agriculture, employant 1 à 249 salariés et avec un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€.

Pour l'enquête annuelle auprès des ETI, l'analyse est effectuée sur la base de 587 ETI nationales (LME) ayant répondu à l'enquête en mars 2013.

Les indicateurs utilisés, 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, exportations, investissements...) et financiers (trésorerie, accès au crédit, rentabilité...).

Ils correspondent à des soldes de pourcentages d'opinions opposées :

- Indicateur en évolution = $[(x \% \text{ « en hausse »}) - (y \% \text{ « en baisse »})] \times 100$;
- Indicateur en niveau = $[(x \% \text{ « bon/aisé »}) - (y \% \text{ « mauvais/difficile »})] \times 100$.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions de TPE (microentreprise) et de PME ne répondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (cf. partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Seul est pris en compte le critère LME d'effectif salarié.

La notion d'ETI se réfère en tout point à la définition de la LME pour les classer. Une ETI nationale est une ETI dont la tête de groupe se situe en France.

DÉFINITIONS

Dans cet article, une entreprise est « innovante » si elle a réalisé au moins une des 5 mesures suivantes au cours des 3 dernières années :

- financé des frais de recherche et développement (interne ou externe) ou recruté du personnel de R&D ;
- acquis une licence d'exploitation d'un procédé ou d'une technologie ;
- déposé un brevet, une marque, un dessin ou un modèle ;
- développé pour le compte de tiers un produit ou procédé (prestation) nouveau ou significativement amélioré ;
- commercialisé 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 précédemment existants) ; ou utilisé un nouveau procédé de production, de commercialisation ou d'organisation. De plus, aucun produit ou procédé analogue n'était déjà commercialisé ou utilisé par des concurrents.

Les entreprises exportatrices, considérées alors comme internationalisées, 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.



BIBLIOGRAPHIE



- INSEE (2013a). «[Timide éclaircie](#)», *Note de conjoncture*, juin 2013.
- INSEE (2013b). «[Au deuxième trimestre 2013, le PIB rebondit \(+ 0,5%\)](#)», *Informations Rapides, Insee conjoncture*, n° 186, août 2013.
- BPIFRANCE (2013). [La conjoncture des PME : 57^e enquête semestrielle](#), juillet 2013.
- BPIFRANCE, DGCIS (2013). [La conjoncture des entreprises de taille intermédiaire : enquête annuelle 2013](#), juin 2013.
- FIDUCIAL (2013). [51^e baromètre des TPE](#), 2^e trimestre 2013.
- OPINIONWAY, BANQUE PALATINE POUR I>TELE-CHALLENGES (2013). [27^e édition](#), mai 2013.
- KPMG (2013). [Étude ETI 2013 : les ETI levier de la croissance en France](#), avril 2013.
- BANQUE DE FRANCE (2013). «[Financement des microentreprises](#)», *Stat Info*, juin 2013.



3. L'EMPLOI DANS LES PME ET LES ETI

| Catherine Goulmot

Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

3.1. État de l'emploi dans les PME et les ETI
p. 63

3.2. Évolution récente de l'emploi salarié
p. 63

3.3. Structure et évolution de l'emploi non salarié
p. 64

3.4. Difficultés de recrutement des PME
et besoin de main d'œuvre en 2013
p. 65

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- NOTION D'ENTREPRISE VARIABLE (LME OU UNITÉ LÉGALE).
- MAIS CATÉGORIES D'ENTREPRISE TOUJOURS SELON LA LME.
- SECTEUR MARCHAND NON AGRICOLE.

POUR PLUS DE PRÉCISION, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.



Les entreprises
innovantes et/ou
exportatrices
continuent de créer
de nouveaux emplois.

La diminution du taux de chômage dans un contexte économique peu favorable est aujourd'hui un objectif prioritaire des Pouvoirs publics.

Les PME et les microentreprises restent plus éprouvées par la crise économique actuelle que les autres catégories d'entreprise. Or, elles représentent près de la moitié des effectifs salariés en équivalent temps plein. Les ETI, fortement industrialisées, en rassemblent, quant à elles près du quart.

Après une progression modérée en 2012, l'emploi salarié dans les secteurs marchands non agricoles recule légèrement en 2013. L'emploi non salarié, soit 10% de l'emploi en France, continue de croître régulièrement depuis 2004 (+ 1,2% entre 2011 et 2012).

Début 2013, l'emploi s'est érodé dans les PME et plus particulièrement dans les microentreprises tandis que les ETI nationales pensent augmenter leurs effectifs tant en France qu'à l'étranger. Les entreprises innovantes et/ou exportatrices continuent toutefois de créer de nouveaux postes.



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

Les microentreprises* et les PME* regroupent près de la moitié des effectifs en équivalent temps plein (ETP) en 2009 (graphique 1). En France, elles concentrent à elles seules plus de 6 millions d'emplois et les ETI* près de 3 millions.

Le classement des unités légales (UL) selon leurs effectifs met en lumière l'impact de la LME sur la représentation du tissu des entreprises françaises. En effet, si les microentreprises et les UL de 0 à moins de 10 salariés regroupent une même proportion de salariés, de grandes différences s'affichent pour les autres catégories d'entreprise :

- Les unités légales de 10 à moins de 250 salariés emploient 39% des salariés, tandis que les PME (hors microentreprises) n'en regroupent plus que 29%, une partie des unités légales étant reclassées en ETI ou en grandes entreprises.
- De la même manière, les unités légales de 250 à moins de 5000 salariés représentent 29% et les ETI n'atteignent que 22% des salariés.
- Enfin, les grandes entreprises représentent 30% des emplois alors que les unités légales de 5000 salariés et plus ne concentrent que 13% des effectifs.

Dans les microentreprises, PME et ETI, les ouvriers représentent plus du tiers des effectifs. La proportion de cadres et de professions intermédiaires augmente avec la taille de l'entreprise. Celle des employés suit un profil inverse (graphique 2).

En matière de **salaires net moyen annuel**, pour les cadres, la fourchette se situe, en 2009, entre 48690 € (ETI) et 35530 € (microentreprise). Il est de 46540 € pour les PME. Pour les employés dont la catégorie est la moins bien rémunérée, elle s'établit entre 18180 € dans les ETI et 16580 € dans les microentreprises.

La médiane des salaires nets annuels est à 17030 € dans les microentreprises, 19090 € dans les PME, et 20950 € dans les ETI.

3.2. ÉVOLUTION RÉCENTE DE L'EMPLOI SALARIÉ

Conséquence du ralentissement de l'activité depuis début 2011, l'emploi salarié dans les secteurs marchands non agricoles a diminué légèrement au 1^{er} semestre 2012, puis plus fortement au 2^e semestre. *In fine*, après une progression de 0,5% en 2011, l'emploi se replie de 0,6% en 2012, soit une perte de 92000 postes (INSEE, 2013).

Sur l'ensemble de l'année 2012, l'emploi dans l'Industrie, où les ETI sont fortement représentées et dans une moindre mesure les PME, a reculé de 0,9% (- 72000 postes). L'emploi industriel, hors intérim, a diminué régulièrement au cours de l'année 2012 de 31000 postes. Parallèlement, le taux de recours à l'intérim est passé de 7,3% en 2011 à 6,2%, soit une perte de 41000 postes.



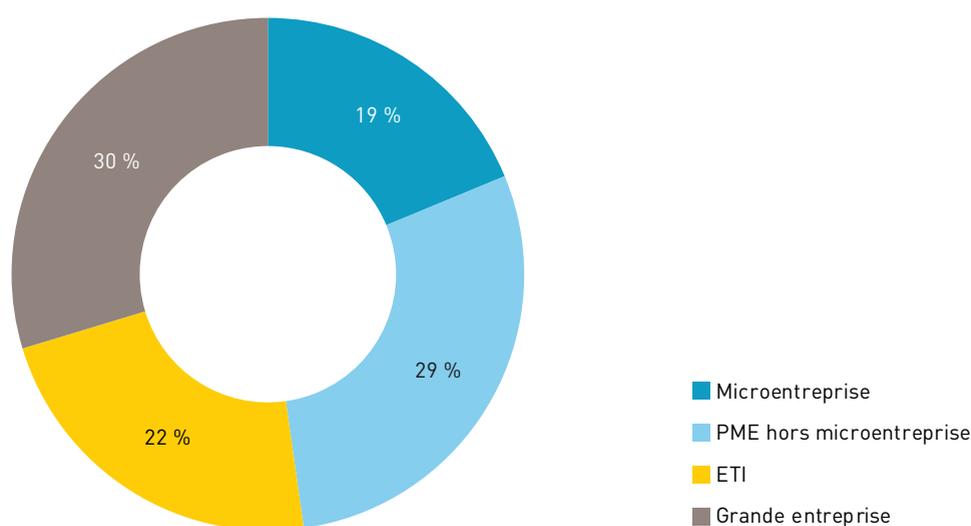
cliquez sur
les mots surlignés



48%

des emplois
regroupés dans
les PME.

GRAPHIQUE 1 - Répartition des emplois par catégorie d'entreprise en 2009



Source : Insee (DADS, Lifi 2009).

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



En 2013, les ETI pensent augmenter leurs effectifs tant en France qu'à l'étranger

En 2013, la progression des effectifs des ETI décélère en France tandis qu'elle s'accélère à l'étranger.

Selon un sondage effectué en mars auprès des ETI nationales (BPIFRANCE, DGCIS, 2013), celles-ci pensent augmenter leurs effectifs en 2013, tant en France qu'à l'étranger. Les ETI les plus importantes en termes d'effectifs, employant 500 à 4 999 salariés, et celles déjà bien implantées à l'étranger, ont le plus souvent des prévisions en hausse.

Après un repli de 0,8% (- 11 000 postes) en 2011, la baisse de l'emploi se poursuit en 2012 dans la Construction. Ce secteur d'activité, qui représente 14% des PME, perd 14 000 postes en un an, soit - 1%.

Dans le Tertiaire marchand, après une légère progression au 1^{er} semestre 2012, l'emploi s'est fortement rétracté au 2^e semestre. Il a reculé de 0,4% (- 48 000 postes en un an), conséquence du fort repli de l'emploi intérimaire (- 61 000 postes).

Au 4^e trimestre 2012, le taux de rotation* des salariés s'établit à 12,8% dans les établissements¹ de 10 salariés ou plus, soit à un niveau supérieur de 0,3 point à celui observé un an auparavant. Le taux d'entrée* se situe à 13,0% et le taux de sortie* à 12,5%, soit respectivement 0,3 et 0,2 point de plus qu'au 4^e trimestre 2011. La part des contrats à durée déterminée (CDD)* dans les embauches se stabilise et atteint 81,6% (+ 2,1% en un an), le second plus haut niveau de ces 10 dernières années (DARES, 2013).

3.3. STRUCTURE ET ÉVOLUTION DE L'EMPLOI NON SALARIÉ

D'après l'Insee ([données 2012 en ligne](#)), l'emploi non salarié regroupe les employeurs et les indépendants. Sur fond de fort taux de chômage, cette forme d'emploi tend à se développer. S'il ne représente que 9,7% de l'emploi total en France, il progresse de 1,2% entre 2011 et 2012.

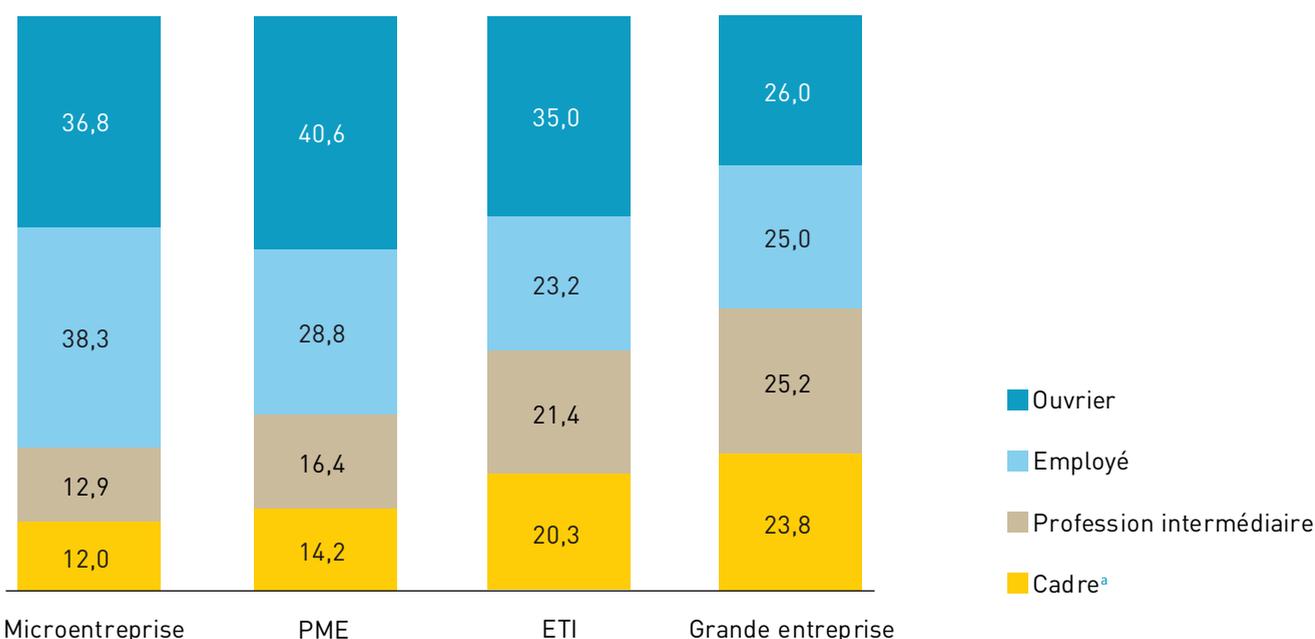
Pour 2012, les chiffres les plus récents indiquent un total de 2,1 millions d'actifs non salariés dans le secteur



+1,2%

d'évolution de l'emploi non salarié entre 2011 et 2012.

GRAPHIQUE 2 - Répartition des emplois selon la catégorie socio-professionnelle en 2009 (en %)



a. Y compris les chefs d'entreprise salariés.

Note de lecture : emplois en équivalent temps plein (ETP).

Champ : France métropolitaine, entreprises avec salariés du secteur marchand non agricole.

Source : Insee (DADS, Lifi 2009).

1. Établissements du champ concurrentiel (Industrie, Construction et Tertiaire) en France métropolitaine.



marchand hors Agriculture. Ce nombre croît régulièrement depuis 2004.

Le statut d'auto-entrepreneur est un des facteurs de l'évolution récente de l'emploi non salarié. Entre 2011 et 2012, 15 600 auto-entreprises ont été créées.

Plus des trois quarts des emplois non salariés se concentrent dans le tertiaire marchand (59%) et non marchand (21%; graphique 3). Le développement des nouvelles technologies, de l'informatique entre autres, et la possibilité de travail à distance, favorisent l'évolution de l'emploi non salarié dans l'Information, la communication, le marketing...

3.4. DIFFICULTÉS DE RECRUTEMENT DES PME ET BESOIN DE MAIN-D'ŒUVRE EN 2013

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 de recrutement des entreprises selon la taille de leurs établissements.

Celle d'avril 2013 met en évidence une croissance très modérée des intentions d'embauche pour 2013 : plus de 1,6 million d'embauches potentielles pour l'année en cours, soit + 0,3% de plus en un an (vs + 4,3% en 2012). De la même manière, la part des établissements qui envisagent de recruter, augmente légèrement pour atteindre 18% de l'ensemble des établissements (17,7% en 2012). Cités plus fréquemment qu'en 2012, la conjoncture peu favorable, une situation financière pas assez solide, un marché peu porteur, sont autant de freins à l'embauche (PÔLE EMPLOI, 2013a). L'ensemble des établissements, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité, voient leurs difficultés de recrutement s'atténuer en 2013.

Plus d'un projet annoncé sur trois répond à l'anticipation d'un surcroît d'activité. Ce sont alors des emplois qui sont plutôt envisagés. La création de postes de courte durée (23,6%), le remplacement suite à un départ (23,8%) et l'absence de salariés (13,6%) viennent ensuite, et ouvrent dans près de la moitié des cas sur un emploi durable (CDI ou CDD de plus de 6 mois).

En matière de taille d'établissement, les projets de recrutement sont en légère hausse dans ceux de moins de 10 salariés par rapport à 2012 et stable en moyenne dans les autres (PÔLE EMPLOI, 2013b) (graphique 5).

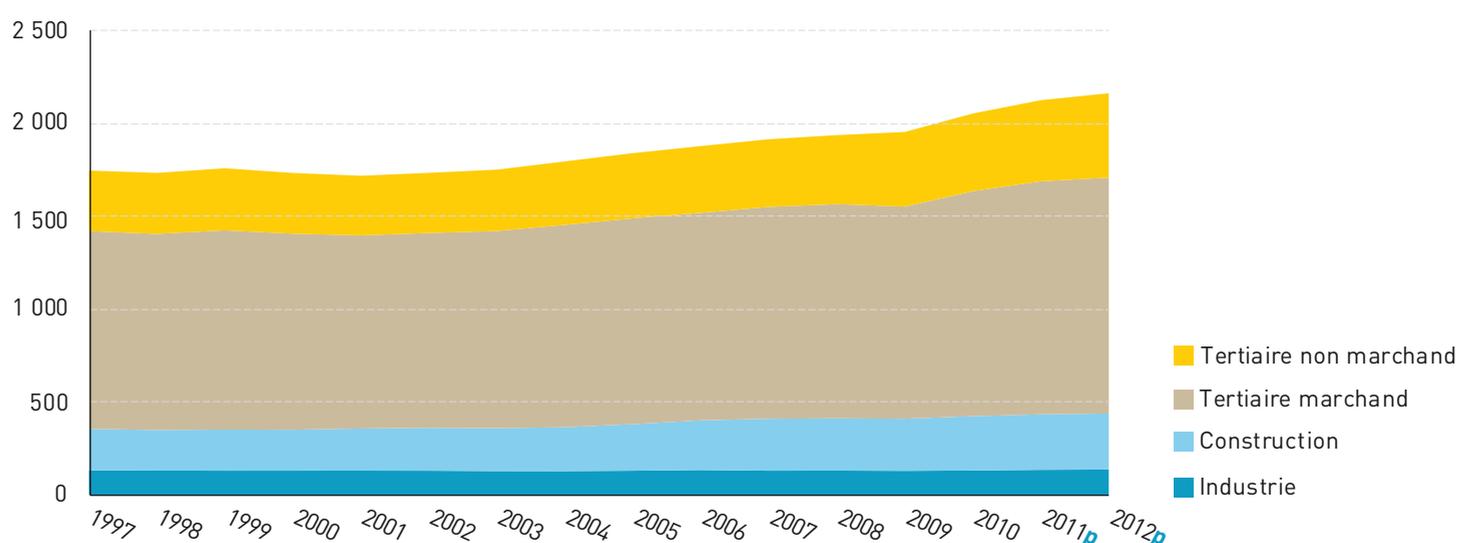


+0,3%

d'augmentation
des prévisions
d'embauche en 2013.

GRAPHIQUE 3 - Répartition sectorielle de l'emploi non salarié

En milliers



p : données provisoires.

Note de lecture : estimations d'emploi localisées au lieu de travail, données brutes.

Champ : France métropolitaine, hors Agriculture.

Source : Insee.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



Meilleure résistance de l'emploi dans les PME innovantes et exportatrices

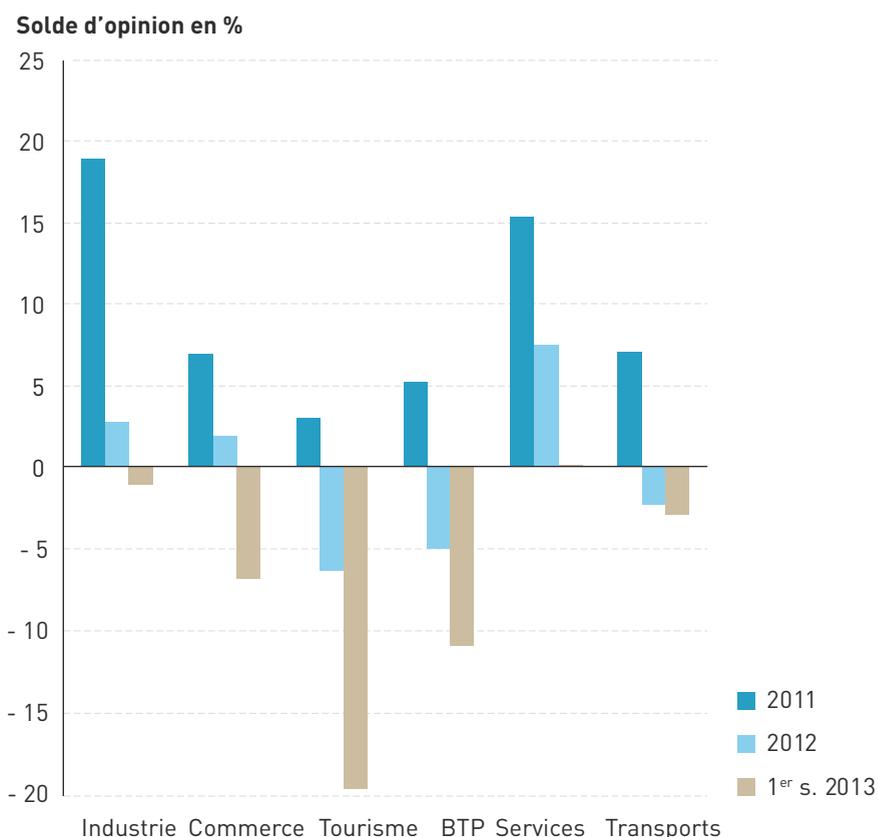
Selon la 57^e enquête semestrielle de conjoncture menée en mai 2013 (BPIFRANCE, 2013), l'emploi dans les PME diminue sur les quatre premiers mois de l'année pour la première fois depuis 3 ans, à l'exception des PME innovantes et/ou exportatrices.

Les PME innovantes créent toujours des emplois : 23% de celles qui ont innové au cours des trois dernières années ont accru le nombre de leurs salariés depuis fin 2012 et 20% l'ont réduit ; à l'inverse 13% des non-innovantes l'ont augmenté et 21% l'ont diminué.

De la même manière, les effectifs des entreprises exportatrices progressent faiblement, avec un indicateur d'emploi pour les quatre premiers mois de 2013 à + 2 contre - 6 pour celles qui n'exportent pas ou très peu.

L'indicateur d'emploi pour les 4 premiers mois de 2013 reste stable dans les Services et l'Industrie, secteurs plus innovants. En revanche, les effectifs apparaissent en recul dans les autres secteurs, la Construction et le Tourisme étant au plus bas niveau (graphique 4).

GRAPHIQUE 4 - Évolution des effectifs des PME par secteur d'activité de novembre 2011 à mai 2013



Source : Bpifrance (enquêtes de conjoncture PME).

GRAPHIQUE 5 - Répartition des projets de recrutement de 2011 à 2013 par taille d'établissement



Source : Pôle emploi (BMO 2013).



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

L'analyse porte sur l'emploi dans des entreprises du secteur marchand non agricole. Les données d'emploi par catégories d'entreprise sont issues des enquêtes réalisées par l'Insee sur les liaisons financières entre sociétés (Lifi US –unités statistiques–, dernières données disponibles en 2009) et des déclarations annuelles de données sociales (DADS, également disponibles en 2009). Les données sur les prévisions d'emploi sont issues de l'enquête annuelle « Besoin de main-d'œuvre – BMO », menée par le CREDOC en avril 2013, mais celle-ci ne retient que la taille de l'établissement ; et de la 57^e enquête semestrielle de conjoncture des PME, menée par Bpifrance en mai 2013, où seuls sont pris en compte les critères de taille d'effectif.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise, PME, ETI et grande entreprise ne sont pas toujours conformes à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; cf. partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Certaines sources de données ne sont disponibles que pour les unités légales.

DÉFINITIONS

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...

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

La notion de statut salarié et non-salarié 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. Il existe 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 des personnes qui travaillent mais qui sont rémunérées sous une autre forme qu'un salaire. Ce sont :

- les indépendants sans salarié ;
- les employeurs ;
- les aides familiaux.

À partir de l'année 2009, l'emploi non salarié au 31 décembre comprend les auto-entrepreneurs mono activité (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-activités (ayant, en fin d'année, à la fois une activité salariée et une activité non salariée) pour lesquels le revenu d'activité d'auto-entrepreneuriat est plus élevé que les revenus de l'ensemble des activités salariées de l'année. (INSEE - [Définition et méthodes](#))

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

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

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

BIBLIOGRAPHIE



- BPIFRANCE (2013). [La conjoncture des PME : 57^e enquête semestrielle](#), juillet 2013.
- BPIFRANCE, DGCIS (2013). [La conjoncture des entreprises de taille intermédiaire : enquête annuelle 2013](#), juin 2013.
- DARES (2012). [«Les mouvements de main-d'œuvre au 4^e trimestre 2012»](#), DARES Indicateurs, n° 29, mai 2013.
- INSEE (2013). [«Timide éclaircie»](#), Note de conjoncture, juin 2013, p. 61-77.
- PÔLE EMPLOI (2013a). [«Enquête sur les besoins en main-d'œuvre 2013»](#), Repères et analyses, Statistiques, n° 54, avril 2013.
- PÔLE EMPLOI (2013b). [«Enquête sur les besoins en main-d'œuvre 2013»](#), Repères et analyses, Statistiques, n° 53, avril 2013.



4. PME ET EXPORT EN 2012

|Chloé Bertin
Ministère du Commerce extérieur
Direction générale des douanes et droits indirects

4.1. Hausse marquée du nombre de PME exportatrices
p. 69

4.2. Afflux de nouvelles entreprises sur les marchés
internationaux
p. 70

4.3. Hausse du nombre de PME exportant
vers les marchés hors Union européenne
p. 70

4.4. Dynamisme des ventes aéronautiques,
pharmaceutiques et de boissons
p. 73

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- EXPORTATEURS DE BIENS DEPUIS LA FRANCE.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

↙
+2,7%

de PME exportatrices
en 2012.

En 2012, les exportations françaises marquent le pas (+ 3,4%, après + 8,6% en 2011), tirées vers le bas par les contre-performances de l'Industrie automobile et des produits agricoles, tandis que les ventes de biens intermédiaires décélèrent. Malgré l'essoufflement des exportations, le nombre global d'exportateurs repart à la hausse en 2012 (+ 2,9%, après un repli de - 2,0% en 2011) et s'élève à 119 700 entreprises.

Le nombre de PME* exportatrices suit la même tendance (+ 2,7%) du fait d'un afflux de sociétés de moins de 20 salariés exportant vers les marchés tiers (hors Union européenne). Les exportations des PME ralentissent, elles aussi, quelque peu (+ 6% après + 8% en 2011), mais demeurent toujours plus dynamiques que celles des entreprises de plus grande taille. Les ventes de produits pharmaceutiques et chimiques, de matériels de transport et de produits des IAA sont particulièrement dynamiques.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



4.1. HAUSSE MARQUÉE DU NOMBRE DE PME EXPORTATRICES

En 2012, le nombre de PME exportatrices augmente de + 2,7%, après un recul de - 1,6% en 2011. Ce rebond est surtout imputable aux entreprises de moins de 20 salariés, qui forment le gros des PME exportatrices (74% de l'ensemble). En revanche, le nombre d'exportateurs de plus de 250 salariés est pratiquement stable (tableau 1).

À près de 115000, le nombre de PME exportatrices retrouve alors son niveau de 2008, d'avant la crise de 2009 (graphique 1).

Les exportations des PME progressent en 2012 mais moins rapidement qu'en 2011 (+ 6% après + 8% en 2011). Néanmoins, leur croissance demeure comme en 2011, beaucoup plus soutenue que celle des entreprises de plus de 250 salariés. Elle explique ainsi les trois quarts de la hausse des exportations totales.



cliquez sur les mots surlignés

TABLEAU 1 - Nombre d'exportateurs et montants exportés selon la taille d'entreprise en 2012

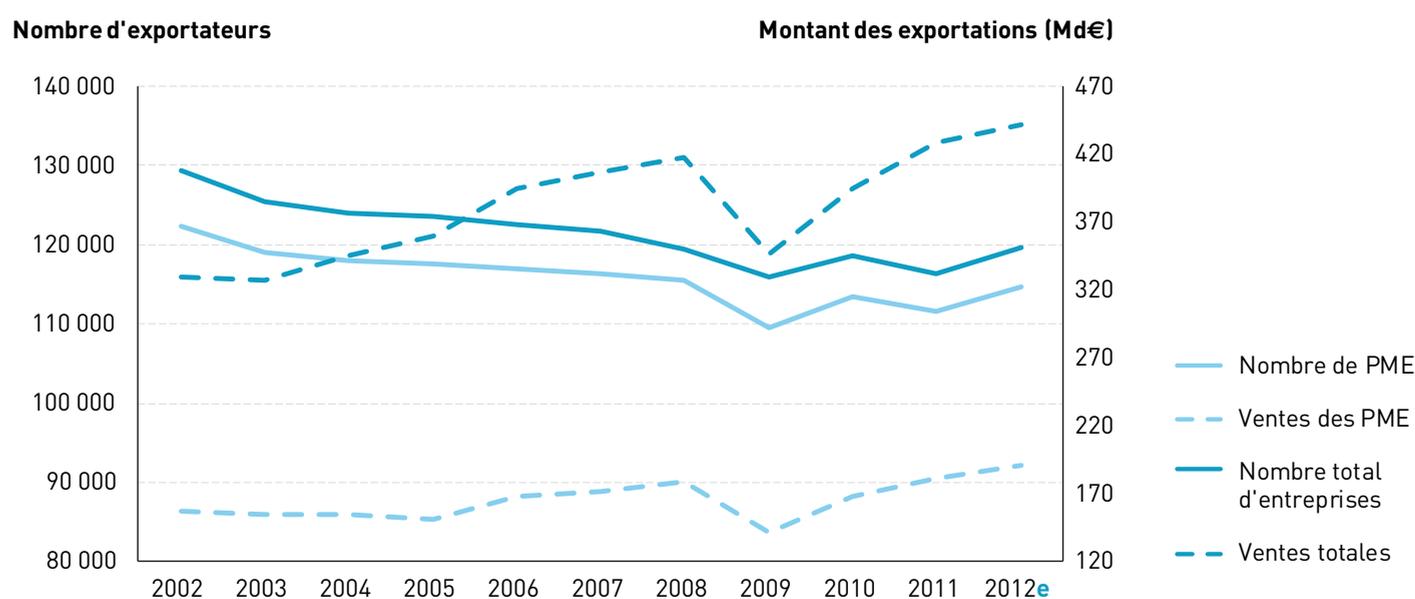
	Entreprise exportatrice			Exportation		
	Nombre	Structure %	Évolution 2011-2012 %	Montant M€	Structure %	Évolution 2011-2012 %
Entreprise de moins de 250 salariés	114 619	96	2,7	191 497	43	6,0
<i>dont moins de 20 salariés</i>	<i>88 641</i>	<i>74</i>	<i>3,6</i>	<i>99 554</i>	<i>23</i>	<i>10,0</i>
Entreprise de 250 salariés et plus	3 523	3	- 0,2	246 450	56	1,4
<i>dont de 250 à moins de 5 000 salariés</i>	<i>3 358</i>	<i>3</i>	<i>- 0,4</i>	<i>156 195</i>	<i>35</i>	<i>0,5</i>
Non renseigné	1 574	1		3 651	1	
Total	119 716	100	2,9	441 598	100	3,4

Lecture : en 2012, le nombre d'entreprises exportatrices de moins de 250 salariés atteint 114 619, soit 96 % du nombre total d'exportatrices ; il est en hausse de + 2,7 % par rapport à 2011. Leurs ventes, qui s'élèvent à 191 497 M€, représentent 43 % des exportations totales et ont progressé de + 6,0 % par rapport à 2011.

Note de lecture : chiffres estimés.

Source : Douanes.

GRAPHIQUE 1 - Évolution du nombre de PME exportatrices et de leurs ventes



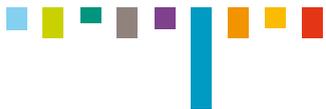
e : chiffres estimés.

Lecture : en 2012, parmi les 119 716 entreprises exportatrices, 114 619 sont des PME. Leurs ventes s'élèvent à 191,5 Md€ sur un total de 441,6 Md€ pour l'ensemble des entreprises exportatrices.

Source : Douanes.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



4.2. AFFLUX DE NOUVELLES ENTREPRISES SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX

En 2012, la progression du nombre de PME exportatrices tient essentiellement à un effet de ciseaux qui résulte de l'afflux de nouveaux exportateurs (29 000 «entrants»*, après 27 000 en 2011) et d'une diminution du nombre d'entreprises «sortantes»* (26 000, après 29 000 en 2011 ; graphique 2).

Le renouvellement de l'appareil exportateur français est traditionnellement très important : un quart des entreprises qui exportent une année donnée, cesse l'année suivante ; de même, chaque année, un quart des exportateurs n'avait pas d'activité à l'export l'année précédente. Ce renouvellement tient essentiellement au comportement des PME, moins stable dans le temps quant à leur qualité d'exportatrice que celui des plus grandes entreprises ; en effet, 96 % des «entrants» et 97 % des «sortantes» sont des PME.

Les PME exportatrices «entrantes» sont des entreprises qui n'ont qu'une faible expérience à l'international. La moitié d'entre elles sont des primo-exportatrices* en 2012, c'est-à-dire des entreprises n'ayant réalisé aucune vente à l'étranger au cours des 5 dernières années. Elles sont même 60 % à n'avoir jamais exporté entre 2002 et 2011. Parmi celles-ci, 9 sur 10 sont des entreprises de petite taille qui emploient moins de 20 salariés.

4.3. HAUSSE DU NOMBRE DE PME EXPORTANT VERS LES MARCHÉS HORS UNION EUROPÉENNE

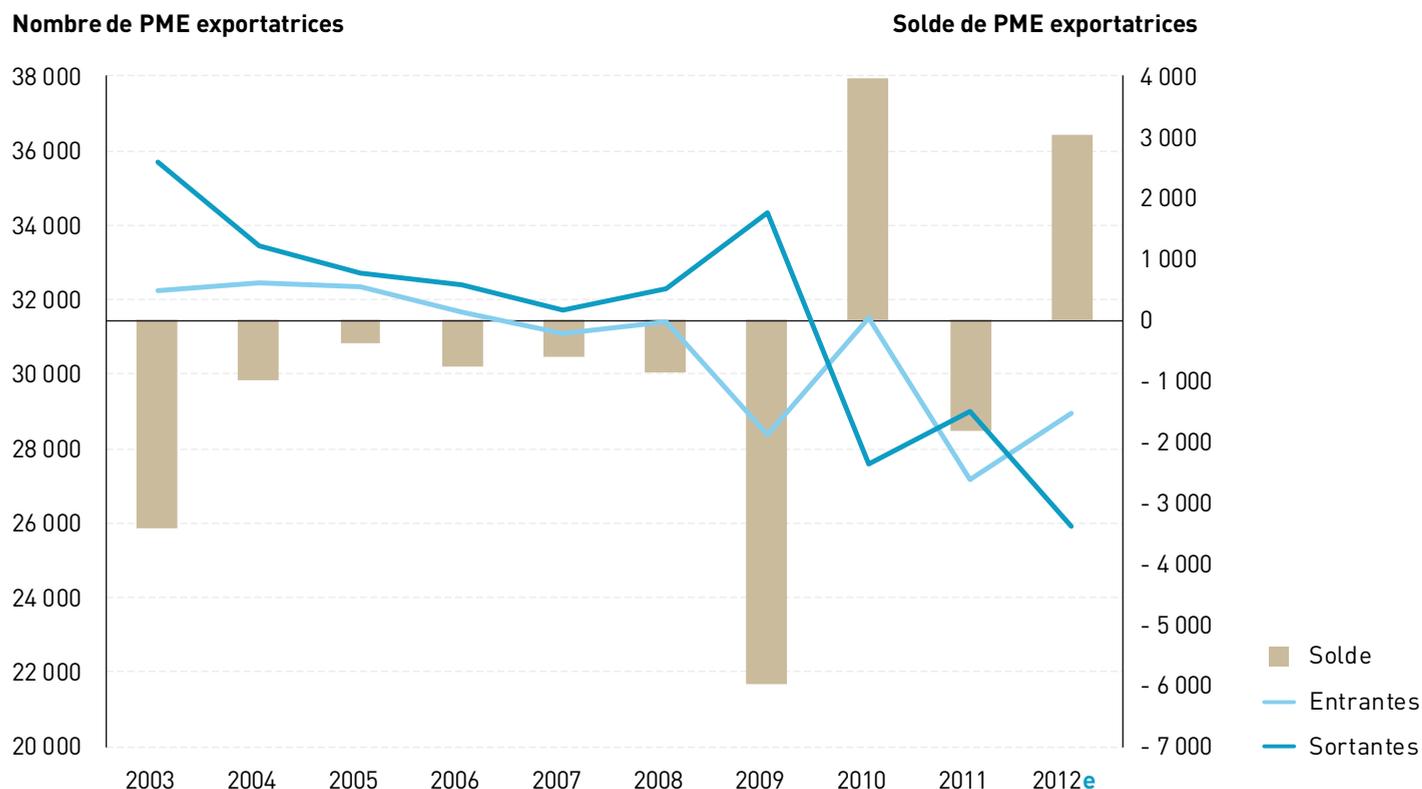
En 2012, les exportations des PME vers les pays de l'Union européenne (UE), qui constitue leur principal marché à l'international avec deux tiers de leurs ventes, ralentissent : + 4,9 % après + 6,6 % en 2011. Ce mouvement, lié à l'inertie de l'activité européenne,



25%

de nouvelles PME exportatrices chaque année.

GRAPHIQUE 2 - Évolution du nombre de PME exportatrices «entrantes» et «sortantes»



e : chiffres estimés.

Lecture : en 2012, le nombre d'entreprises «sortantes» du statut d'exportatrice s'élève à 25 907 contre 28 955 «entrantes», soit un solde positif de + 3 048 entreprises exportatrices.

Source : Douanes.



s'accompagne d'un recul à 62700 du nombre de PME exportant vers cette zone, soit une baisse du nombre d'exportateurs de -1,2% par rapport à 2011 (graphique 3). Cette atonie sur le marché européen est essentiellement le fait des entreprises de 20 à 250 salariés, moins dynamiques (graphique 4).

Le nombre de PME exportant vers les marchés tiers (hors UE) s'élève à 91300, soit une hausse de +4,4% par rapport à 2011. Le nombre d'exportateurs actifs augmente dans chaque zone, notamment sur les marchés américains et asiatiques qui sont les plus dynamiques, avec une croissance respective de leurs ventes de +16% et de +10% (graphique 4).

Les petites entreprises sont aussi plus nombreuses sur les marchés tiers de proximité, notamment les pays du Maghreb et de l'Europe hors UE (Suisse).

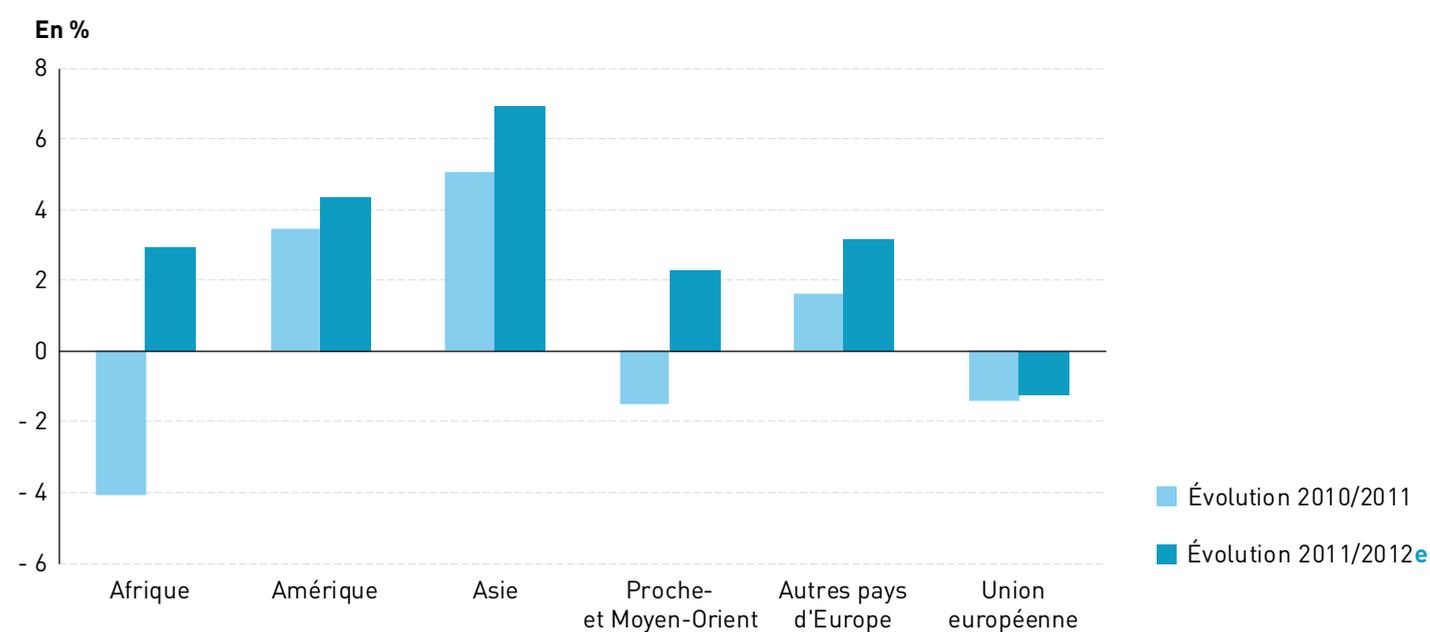
Code des douanes de l'Union

Le futur Code des douanes de l'Union (CDU), dont l'entrée en vigueur est le 30 octobre 2013, a pour objectif principal de **simplifier la législation et les procédures** douanières communautaires, et de les moderniser en ayant recours aux nouveaux moyens de communication électronique, tout en garantissant la protection de l'espace communautaire. Sont actés la promotion de la douane électronique, le dédouanement centralisé qui nécessitera d'adapter le dispositif de collecte des statistiques du commerce extérieur, le système d'auto-évaluation et l'acquittement direct des droits et taxes auprès de l'État. Les modalités pratiques d'un tel processus restent néanmoins à définir.



cliquez sur les mots surlignés

GRAPHIQUE 3 - Évolution du nombre de PME par zone géographique



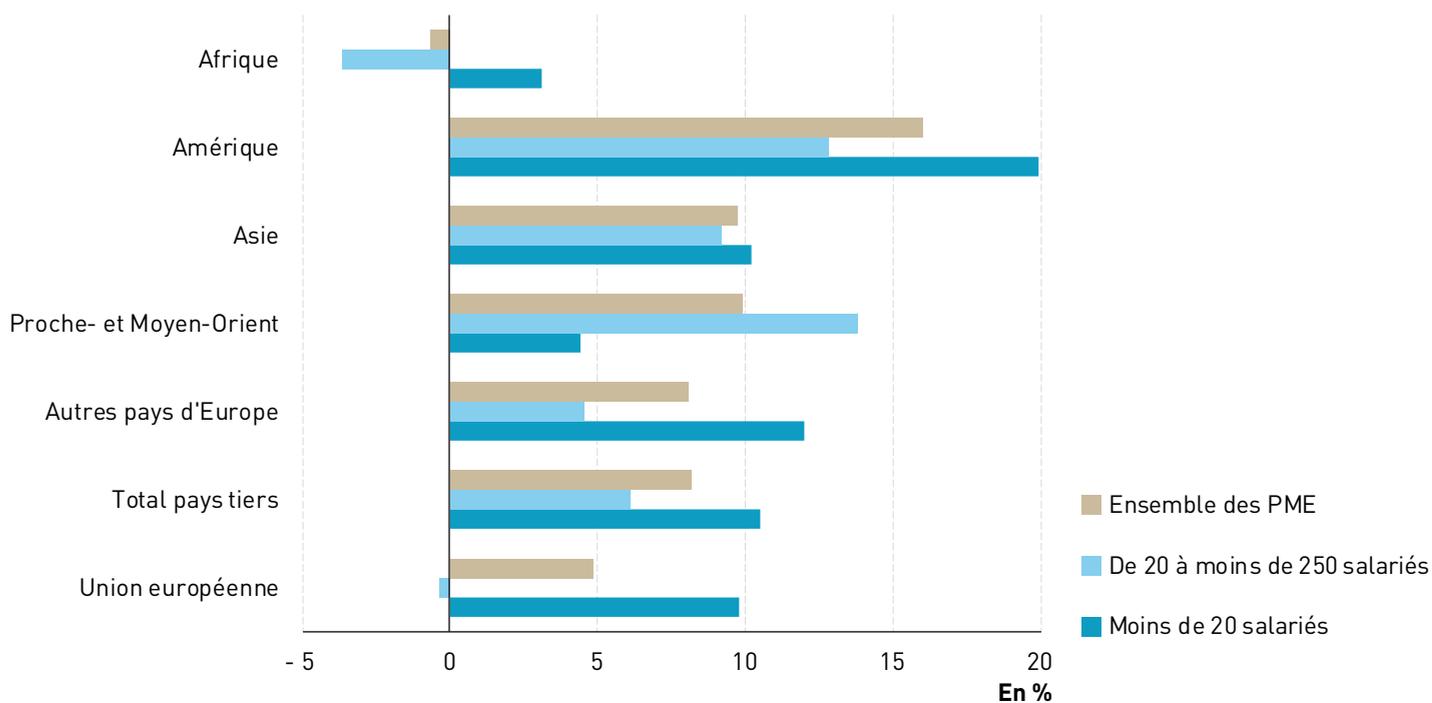
^e : chiffres estimés.

Lecture : en 2012, le nombre de PME ayant exporté vers les pays de l'Union européenne a diminué de -1,2% par rapport à 2011.

Source : Douanes.

I. ÉVOLUTIONS

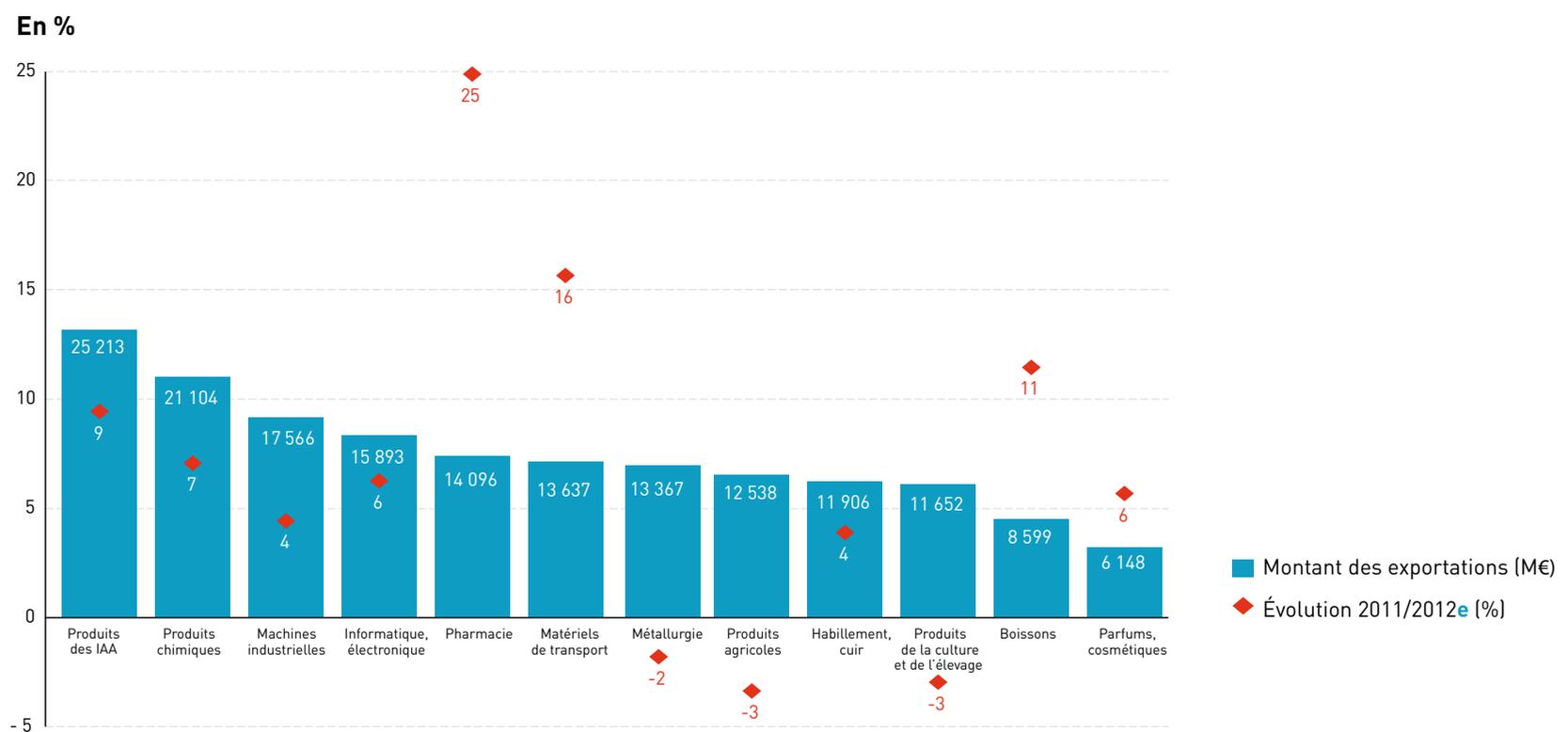
B. Tendances économiques


GRAPHIQUE 4 - Évolution des ventes des PME par zone géographique et par taille, en 2012


Lecture : en 2012, les ventes des entreprises de moins de 20 salariés à destination de l'Amérique ont progressé de + 20 %.

Note de lecture : chiffres estimés.

Source : Douanes.

GRAPHIQUE 5 - Exportations des PME par produit, en montant et en évolution, en 2012


^e : chiffres estimés.

Lecture : en 2012, les PME ont exporté pour 14,1 Md€ de produits pharmaceutiques, soit 7,4 % du montant total de leurs exportations. Ces ventes ont augmenté de + 25 % par rapport à 2011.

Source : Douanes.



4.4. DYNAMISME DES VENTES AÉRONAUTIQUES, PHARMACEUTIQUES ET DE BOISSONS

Les exportations des PME sont tirées vers le haut par les ventes de produits pharmaceutiques (+ 25%), qui connaissent une croissance exceptionnelle (graphique 5). Celles de matériels de transport (+ 16%), notamment les livraisons aéronautiques (+ 41%), de produits chimiques (+ 7%) et de parfums et cosmétiques (+ 6%) sont aussi bien orientées. Par ailleurs, les exportations des produits des IAA, autre point fort des PME, sont portées par les ventes de boissons (+ 11%). À l'inverse, les ventes de machines industrielles, de produits de l'informatique et de l'électronique, ainsi que de la construction automobile s'essoufflent. Celles de produits pétroliers (- 8%), métallurgiques (- 2%) et agricoles (- 3%) reculent.

Si la **dynamique sectorielle de 2012 est différente de celle de 2011**, la structure d'ensemble des exportations des PME demeure stable avec un poids non négligeable de l'agroalimentaire, des produits chimiques, des équipements mécanique et du matériel électrique, électronique et informatique, qui représentent au total plus de 40% de la valeur annuelle des ventes réalisées par ces entreprises hors de France.

L'évolution du nombre d'exportateurs par produit est peu corrélée avec le dynamisme des ventes. En effet, des postes très dynamiques comme les produits chimiques, les parfums et cosmétiques voient le nombre de leurs exportateurs diminuer. À l'opposé, des postes dont les ventes sont atones, comme les produits de la construction automobile, voient le nombre de leurs exportateurs augmenter fortement (+ 9%).



cliquez sur les mots surlignés

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises présentes sur le sol français qui ont exporté en 2012. Est comptabilisée comme entreprise exportatrice de l'année n, toute unité légale, identifiée par son numéro Siren, réalisant l'année n des exportations de biens d'origine nationale (c'est-à-dire produits ou fabriqués, entièrement ou en partie, en France) ou des réexportations de biens étrangers après ouverture en France (« commerce spécial »). Les données du commerce extérieur en valeur FAB-FAB (franco à bord) incluent une estimation des échanges sous le **seuil de déclarations d'échanges de biens** (DEB), en deçà duquel les opérateurs ne sont pas tenus de faire une déclaration en douane. 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 données présentées ici sont définitives pour l'année 2011 et révisées pour l'année 2012. Des révisions importantes peuvent apparaître entre les données révisées et les données définitives, comme cela a été le cas pour l'année 2011.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise et de PME ne correspondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seul le critère d'effectif de la LME est pris en compte pour classer les entreprises par taille. Dans cette étude, une PME est ainsi une unité légale employant moins de 250 salariés.

DÉFINITIONS

Une entreprise « entrante » est une entreprise ayant exporté l'année n et pas l'année n-1.

Une entreprise « sortante » est une entreprise ayant exporté l'année n-1 et pas l'année n.

Une primo-exportatrice est une entreprise n'ayant pas exporté durant les cinq années précédant l'année n.

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 Siren d'une entreprise ou les disparitions pour cause de fusion par exemple.



FOCUS

Internationalisation des PME européennes

| Laurence Tassone

Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

À l'instar de l'innovation, l'internationalisation des entreprises fait l'objet de toutes les attentions de l'Union européenne et de ses États membres. Exportation mais aussi importation, investissement direct à l'étranger, sous-traitance et coopération scientifique et technique, cette immersion internationale est multiforme. Elle est cependant favorisée par des facteurs qui font le plus souvent défaut aux PME. De fait, l'intégration mondiale des PME demeure relativement faible, ce qui ne leur permet pas de tirer pleinement parti des effets bénéfiques de la dynamique internationale.



cliquez sur les mots surlignés

À travers la coordination de ses actions avec plus de 300 mesures nationales, la **nouvelle stratégie commerciale de l'Union européenne** (UE) pour 2020 vise à promouvoir le Marché unique comme un « marché intérieur naturel » et à rendre plus facile pour les PME européennes* non seulement son accès, mais aussi celui des marchés tiers prioritaires, tels que la Chine, le Brésil, l'Inde, la Russie, les États-Unis ou le Japon. En effet, seulement 13 % d'entre elles opèrent hors des frontières de l'UE (COMMISSION EUROPÉENNE, 2011a).

lisées*. Même sans tenir compte de l'effet Marché unique qui accroît les relations intra-européennes, ces PME sont plus dynamiques que leurs consœurs américaines et japonaises (COMMISSION EUROPÉENNE, 2010¹).

L'importation est le mode d'échange transnational le plus fréquent avec 3 PME sur 10, suivi de l'exportation avec 1 PME sur 4. Plus de la moitié d'entre elles commerce dans les deux sens.

Sous-traitance (donneur d'ordre ou fournisseur) et partenariat technologique international sont des pratiques moins répandues chez les PME : seulement 7 % en ont fait au moins une fois l'expérience sur les 3 années étudiées.

Quant à l'investissement direct à l'étranger (IDE, *foreign direct investment*), il concerne 2 % des PME, soit près de 500 000 entre-

prises, dont la moitié est également importatrice et/ou exportatrice. Dans 4 cas sur 10, il s'agit d'établir une filiale, dont 1 sur 2 est une entreprise commune (*joint venture*). Cette implantation est motivée avant tout par la proximité avec le client (BtoC ou BtoB), l'avantage d'une main-d'œuvre moins chère passant au second plan (COMMISSION EUROPÉENNE, 2007).

Les stratégies d'internationalisation des PME européennes évoluent, notamment vis-à-vis des pays émergents où elles cherchent avant tout, aujourd'hui, à profiter de l'essor rapide des classes moyennes², alors qu'hier, elles s'y implantaient ou s'y fournissaient afin de réduire leurs coûts de production (ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT, 2011). Les modalités d'échanges sont spécifiques à chaque activité.



500 000

PME européennes implantées hors de leurs frontières.

PLUS DE 4 PME SUR 10 À L'INTERNATIONAL

Entre 2006 et 2008, 44 % des PME européennes sont internationa-

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

1. Les analyses chiffrées étant peu nombreuses et la comparaison entre études nationales difficile, le focus s'inspire essentiellement des travaux commandités par l'Union européenne pour préparer le contenu de sa stratégie commerciale pour 2020.

2. Si les PME de l'UE à 27 sont relativement peu nombreuses à adresser les BRICs (Brésil, Russie, Inde et Chine) qui font partie des 12 pays prioritaires pour l'Union européenne, elles ont cependant une position non négligeable dans le volume total des exportations à destination de ces pays : 43 à 59 % selon le pays en 2010 (COMMISSION EUROPÉENNE, 2011b, p. 20).

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



Le Commerce de gros et de véhicules, l'Industrie manufacturière, le Transport et communication et, dans les Services, la Recherche-Développement et la Location, sont des secteurs fortement ouverts, avec 60 à 80 % de PME européennes internationalisées. Le domaine de l'Informatique arrive juste derrière avec un peu plus de 1 PME sur 2. À l'opposé, les PME spécialisées en Santé humaine, Immobilier, Hôtellerie-restauration et en Construction sont les plus fortement centrées sur leur marché national : moins de 1 PME sur 4 a développé des affaires à l'international.

Schématiquement, les modes d'échange prédominants sont l'import et l'export dans le Commerce de gros et l'Industrie manufacturière, les IDE et la coopération technologique dans le secteur des Services aux entreprises et la sous-traitance (dans les deux sens) pour le Transport et communication.

ATTRACTIVITÉ NATURELLE DU MARCHÉ EUROPÉEN

Les relations intracommunautaires dominant et seulement 13 % des PME européennes ont développé des échanges avec des pays tiers. Les trois quarts des PME exportatrices ciblent d'autres marchés de l'UE. Seulement 17 % exportent vers l'Amérique du Nord et tout au plus 10 % vendent sur les marchés des BRICs (Brésil, Russie, Inde et Chine) et du Japon. Le poids du commerce transfrontalier* explique en partie cette concentration des exportations sur le marché de l'UE à 27 : il concerne 6 PME sur 10. Entre également en jeu l'intérêt que lui portent les PME des 12 nouveaux États membres : 83 % d'entre elles y exportent pour 76 % des PME de l'UE à 15.

Les comportements d'importation entre zones sont relativement similaires. L'auto-centrage sur l'UE est plus important : 9 PME sur 10 y ont au moins un fournisseur. La part des PME qui achètent auprès d'entreprises chinoises est 3 fois plus élevée que celle des PME qui exportent vers la Chine (27 % contre 9 %). Enfin, les PME importatrices sont moins

sensibles à l'effet de proximité immédiate avec leur fournisseur : l'import transfrontalier concerne 38 % des PME, soit 10 points de moins que pour l'export.

Lors de leur implantation à l'étranger, les PME européennes ont investi en moyenne dans 2,2 pays parmi les 97 cités, les 4 premiers étant la Chine, l'Allemagne, la Bulgarie et la Lettonie.

Parmi les 7 % de PME européennes qui ont collaboré avec une entreprise étrangère pour développer un projet technologique, près de 2 sur 10 ont trouvé un partenaire en Allemagne, soit 2 fois plus que pour les États-Unis, la France et le Royaume-Uni qui sont au 2^e rang avec 7 à 8 % d'entre elles. Viennent ensuite dans le top 10, l'Autriche, les Pays-Bas et l'Italie (6 %), la Suisse et l'Espagne (4 %) et enfin la Chine (3 %).

DES PME EN POSITION MOINS FAVORABLE

Le profil type de l'entreprise internationalisée est une entreprise plutôt mature, d'une taille avérée, innovante, utilisant l'e-commerce, déjà importatrice et située dans un pays de petite taille. Ainsi, les barrières rencontrées par les PME qui souhaitent pénétrer un marché ne

suffisent-elles pas à expliquer la faiblesse des PME sur la scène internationale : elles n'ont pas naturellement les prédispositions qui facilitent cette ouverture.

IMPACT DU TERRITOIRE NATIONAL

L'étroitesse de la demande intérieure pousse les PME à chercher des débouchés ou à s'approvisionner à l'extérieur de leurs frontières. Leur propension à s'internationaliser est, *a contrario*, décroissante avec la surface du territoire national car les PME échangeant en moyenne dans un rayon de 50 km, la plupart d'entre elles sont trop loin des frontières dans les pays de grande taille. La situation géographique du pays a également un impact négatif si une partie du territoire est bordée par le littoral. Enfin, le commerce transfrontalier n'est pas un marchepied pour une internationalisation plus large des PME qui le pratiquent.

Ce sont là quelques-unes des raisons pour lesquelles la France et l'Allemagne ont un taux de PME internationalisées de 12 points en deçà du niveau moyen européen. L'Italie et le Royaume-Uni sont dans une situation similaire avec un écart à la moyenne moindre.



13%

des PME seulement ont des échanges en dehors du Marché unique.



cliquez sur les mots surlignés

De meilleures performances pour les PME internationalisées

Les PME européennes actives à l'international entre 2006 et 2008 ont vu leur emploi progresser de 7 % en 2008, contre 1 % pour les PME centrées sur leur marché national. Ce taux atteint 16 % pour celles qui ont investi à l'étranger, soit 4 fois plus que pour les autres (COMMISSION EUROPÉENNE, 2010). Par ailleurs, la productivité du travail des PME augmente de 0,7 % lorsque le taux d'exportation progresse de 1 % (COMMISSION EUROPÉENNE, 2012).

Parmi les PME qui se sont filialisées ou qui ont développé des relations de sous-traitance internationale, 1 sur 5 a vu son chiffre d'affaires croître de plus de 20 % entre 2007 et 2008, contre moins de 1 sur 10 pour l'ensemble des PME européennes. Celles qui ont

investi hors de leurs frontières et celles qui ont collaboré sur un projet technologique avec une entreprise d'une nationalité différente sont proportionnellement beaucoup plus nombreuses à avoir réalisé des performances de ventes supérieures à la moyenne : la moitié a augmenté son chiffre d'affaires d'au moins 5 % entre 2007 et 2008, contre un tiers des PME européennes (COMMISSION EUROPÉENNE, 2010).

Les PME présentes dans les échanges mondiaux, sont 3 fois plus nombreuses à innover que celles centrées sur leur marché local (26 % vs 8 % en cas de produit ou service nouveau pour le marché).

Note : des analyses complémentaires sur ces différents points sont fournies dans la version en ligne de ce Rapport.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



INFLUENCE DES CARACTÉRISTIQUES STRUCTURELLES ET DES PERFORMANCES

Quel que soit le mode d'internationalisation, la taille impacte positivement l'intégration mondiale des entreprises. Exportatrices, importatrices ou sous-traitantes, la part des entreprises moyennes* est le double de celle des microentreprises*. Elle est 3 fois supérieure dans un contexte de partenariat technologique et 8 fois plus élevée en cas d'IDE (tableau 1).

L'analyse des groupes français à l'étranger aboutit au même constat : «les grands groupes sont presque tous internationalisés. Près de 37% des groupes de taille intermédiaire détiennent au moins une filiale à l'étranger, mais seulement 4% des groupes de la taille d'une PME» (TOPIOL, HERICHER, 2013, p. 1). Il existerait, en effet, des seuils de performance à atteindre avant de pouvoir exporter ou s'implanter à l'étranger pour la première fois : si les primo-exportateurs doivent atteindre un niveau de productivité très élevé dans les années qui précèdent l'exportation, ils doivent faire preuve de performances exceptionnelles en cas d'IDE (GAZANIOL, PELTRAULT, SIROEN, 2011).

Si taille et âge d'une entreprise sont corrélés, il existe un impact spécifique de l'âge sur le mode d'internationalisation. Les entreprises les plus anciennes sont plus souvent exportatrices ou importa-

trices, tandis que les plus jeunes (entre 5 et 9 ans) sont davantage impliquées dans les 4 autres modes d'internationalisation.

DES COMPORTEMENTS FACILITATEURS

La phase d'importation est souvent préalable, ou concomitante, à d'autres opérations d'internationalisation. Importer puis exporter est deux fois plus fréquent chez les PME européennes que l'inverse (38% et 18%). Commencer simultanément à vendre et à acheter sur les marchés internationaux est une stratégie aussi fréquente (42%). La moitié des entreprises qui ont investi à l'étranger ont d'abord commencé par l'import ou l'export.

Peu mis en avant, le rôle de l'importation dans la propension des PME à s'internationaliser est pourtant indéniable. Elle procure à l'entreprise une première expérience des modalités de travail avec des acteurs de culture et de langue diverses et des pays aux réglementations et normes différentes. Cependant, le statut d'importateur est deux fois moins fréquent chez les microentreprises que chez les moyennes entreprises (28% vs 55%; tableau 1).

La moitié des PME européennes présentes à l'international a innové en produit ou service sur 2006-2008, contre un tiers en moyenne. Il s'avère par ailleurs que les entreprises innovantes ont une probabilité

d'exporter et d'importer plus élevée que les non-innovantes.

Si l'innovation interne est stimulée par la concurrence rencontrée sur les marchés étrangers, elle l'est aussi par la pression des entreprises étrangères présentes sur le sol national : plus d'un tiers des PME présentes à l'international a innové davantage que l'ensemble des PME. Les PME qui envisagent de s'internationaliser sont aussi plus innovantes que la moyenne et que celles qui ne l'ont pas prévu.

En tout état de cause, les PME européennes moins nombreuses à innover que les entreprises de taille plus importante (la moitié contre 8 sur 10; voir l'article «les PME françaises dans l'Europe de l'innovation» dans le chapitre 3 de ce Rapport) bénéficieraient moins de l'effet innovation pour sortir de leurs frontières.

Les PME qui utilisent l'e-commerce sont plus ouvertes sur les marchés étrangers. Il existe, par exemple, une corrélation positive entre ce mode de vente et le fait d'être exportateur ou importateur. Deux tiers des PME européennes ont un site Internet dédié à leur activité, mais seulement 3 sur 10 ont un module de commande en ligne, dont la moitié uniquement permet de payer en ligne. La possession d'un site étant croissante avec la taille (63% des microentreprises mais 90% des moyennes), l'impact du e-commerce sur le degré d'ouverture internationale des PME est donc hétérogène selon la taille.



Importer stimule l'internationalisation des PME, en particulier leur propension à exporter.

TABLEAU 1 - Modalités d'internationalisation des pme européennes sur 2006-2008

En % de l'ensemble des PME européennes	Micro-entreprise	Petite entreprise	Moyenne entreprise	Total PME européennes
Exportation directe	24	38	53	26
Importation directe	28	39	55	29
Investissement direct à l'étranger	2	6	16	2
Coopération technologique interentreprise	7	12	22	7
Sous-traitance pour un client étranger	7	11	17	8
Opération sous-traitée à un acteur étranger	7	12	16	7
Au moins 1 des 6 modes d'internationalisation	43	58	73	44

Source : Commission européenne (*Internationalisation of European SMEs EIM/GDCC*, 2009).



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur 9 480 PME de 33 pays européens interrogées au cours de l'été 2009 sur leur politique d'internationalisation entre 2006 et 2008. Ces PME sont à 97 % des entreprises indépendantes, les autres étant détenues à moins de 50 % par une autre entreprise.

Les pays concernés sont les États membres de l'UE à 27, la Croatie, l'Islande, le Liechtenstein, l'ex-République yougoslave de Macédoine, la Norvège et la Turquie.

La population des répondants a été redressée pour être cohérente avec la structure par taille, secteur et pays des 24,3 millions de PME que compte ces pays.

Portant sur l'activité internationale entre 2006 et 2008, les données en niveau peuvent être en partie impactées par la dégradation de la conjoncture qui a mené à la crise fin 2008 aux États-Unis et à sa propagation effective à l'Europe début 2009.

Cependant, les grandes tendances comportementales demeurent.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise, petite entreprise, moyenne entreprise et PME ne correspondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport), mais relèvent de la définition établie dans la législation européenne, au demeurant identique à la LME quant aux catégories d'entreprise liées aux PME et proche quant à l'appartenance à un groupe (CE recommandation 2003/361).

DÉFINITIONS

Le commerce transfrontalier est mesuré par les échanges avec des acteurs d'un autre État membre de l'UE et de l'Association économique de libre-échange (AELE) situés dans une zone d'environ 50 à 100 km autour de la frontière.

Une entreprise internationalisée est impliquée dans au moins une opération internationale de type échange de marchandises (importation ou exportation), investissement direct à l'étranger, collaboration technologique ou sous-traitance pour le compte de ou par des tiers étrangers.

BIBLIOGRAPHIE



- COMMISSION EUROPÉENNE (2007). «[Observatory of European SMEs. Analytical Report](#)», *Flash Eurobarometer*, n° 196, mai 2007.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2010). [Internationalisation of European SMEs. Final Report](#), 2010.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2011a). [Small Business, Big World. Un nouveau partenariat pour aider les PME à exploiter les possibilités du marché mondial](#), COM(2011) 702 final, 9 novembre 2011.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2011b). [Opportunities for the Internationalisation of European SMEs. Final Report](#), 2011.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2012). [EU SMEs in 2012: at the Crossroads. Annual Report on](#)

[Small and Medium-Sized Enterprises in the EU](#), septembre 2012.

- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2011). [New horizons: Europe's Small and Medium-Sized Companies Look to Emerging Markets for Growth](#), 2011.
- GAZANIOL Alexandre, PELTRAULT Frédéric, SIROEN Jean-Marc (2011). «[Les performances des entreprises françaises implantées à l'étranger](#)», *Insee Économie et statistique*, n° 435-436, mars 2011, p. 149-167.
- TOPIOL Agnès, HERICHER Colette (2013). «[Les groupes français à l'étranger](#)», *Insee Première*, n° 1439, mars 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur
les mots surlignés



5. PLACE DES PME ET DES ETI DANS LES MARCHÉS PUBLICS EN 2011

|Patrick Taillepied

Ministère de l'Économie et des Finances

Direction générale du Trésor, Observatoire économique de l'achat public

5.1. PME et ETI remportent 80% des marchés publics et 52% des montants
p. 79

5.2. Des PME matures, d'une taille avérée mais moins expérimentées que les grandes entreprises
p. 79

5.3. Caractéristiques des marchés publics attribués aux PME
p. 82

5.4. Marchés publics et territoires
p. 82

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES DES MARCHÉS PUBLICS.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.



100 Md€

de marchés publics
en 2011.

Les marchés publics en 2011 s'élèvent à 437067 marchés pour un montant de 99,9 Md€ et 44889 entreprises bénéficiaires, toutes catégories confondues*. Les marchés de l'État, des établissements publics nationaux et des opérateurs de réseau comptent pour une faible part du nombre total (13%) mais pour 55% du montant global des achats; alors que ceux des collectivités territoriales et des établissements publics locaux (dont les hôpitaux) représentent 87% du nombre et 45% du montant.

Par rapport à 2010, la progression du nombre de marchés publics se poursuit en raison de l'amélioration de la collecte concernant les marchés de faible montant des collectivités territoriales, mais également de l'intégration, pour la première fois, des données issues de Chorus* pour l'État. Les montants progressent également, qu'il s'agisse de l'État ou des collectivités territoriales, après le recul enregistré en 2010.

Les fournisseurs sont essentiellement des PME* et des ETI* de plus de cinq ans d'existence, dont les effectifs et la valeur ajoutée médians sont nettement supérieurs à ceux de leur secteur. Les marchés attribués aux PME demeurent de montant unitaire plus réduit et de durée plus courte que ceux attribués aux entreprises de plus grande taille. En tant que principales bénéficiaires 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 les PME et les grandes entreprises.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



5.1. PME ET ETI REMPORTENT 80 % DES MARCHÉS PUBLICS ET 52 % DES MONTANTS

Très majoritaires dans la population des entreprises, les PME se retrouvent également très nombreuses (83% du total) parmi les 44889 entreprises bénéficiaires des marchés publics, les ETI en représentant 10% et les grandes entreprises* 7%¹.

Les PME ont toutefois une place plus modeste si l'on prend en compte, non plus le nombre d'entreprises, mais le nombre et surtout le montant des marchés obtenus. Elles représentent ainsi 61% du nombre de marchés et 28% de leur montant. Bien qu'elles soient nettement moins nombreuses et qu'il leur revienne moins de marchés publics, les grandes entreprises obtiennent des marchés de montant unitaire plus fort. Quant aux ETI, elles sont dans une position intermédiaire, avec autant de marchés publics que les grandes entreprises, mais un poids dans les montants plus proche de celui des PME (tableau 1).

Du fait de structures de marché différentes, particulièrement en termes de montants unitaires (voir *infra* le paragraphe 5.3.), entre l'État* et les collectivités territoriales*, ces dernières recourent davantage aux PME : 63% de leurs marchés publics ont été passés avec des PME pour 40% des montants.

5.2. DES PME MATURES, D'UNE TAILLE AVÉRÉE MAIS MOINS EXPÉRIMENTÉES QUE LES GRANDES ENTREPRISES

UNE FORTE PRÉSENCE D'ENTREPRISES DE PLUS DE 5 ANS PARMIS LES BÉNÉFICIAIRES DES MARCHÉS PUBLICS EN 2011

Toutes catégories d'entreprise confondues, la part des entreprises de plus de 5 ans, titulaires de marchés publics, représente 89% des bénéficiaires. Il n'existe pas de différence de comportement entre les catégories d'entreprise : la plupart des PME ont, elles aussi, plus de 5 ans d'existence sur le marché (tableau 2).

À l'inverse, les entreprises de moins de 1 an sont totalement absentes des marchés publics et celles à peine plus âgées sont encore peu présentes (5% entre 1 et 3 ans, 7% entre 3 et 5 ans). Ces résultats posent alors la question de l'accès des jeunes entreprises, notamment innovantes, aux contrats des marchés publics pour asseoir leur démarrage et leur notoriété. Il semble donc important de poursuivre dans le sens de la simplification administrative et de la sensibilisation des acheteurs publics (notamment *via* les guides de bonne pratique et les stages de formation) aux problématiques PME et innovation.



28%

des montants des marchés publics ont été attribués à des PME en 2011.

TABLEAU 1 - Répartition des marchés publics en 2011 selon la catégorie de l'acheteur public et de l'entreprise bénéficiaire

Acheteur public	Nombre de marchés publics						Montant des marchés publics					
	PME		ETI		Grande entreprise		PME		ETI		Grande entreprise	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	M€	%	M€	%	M€	%
État	26 861	47	12 529	22	17 401	31	9 690	18	13 475	25	31 749	58
Collectivités territoriales	240 003	63	70 186	18	70 088	18	18 068	40	10 176	23	16 739	37
Total	266 864	61	82 714	19	87 489	20	27 758	28	23 651	24	48 488	49

Sources : OEAP ; DG Trésor.

1. La part des grandes entreprises dans le recensement est supérieure à celle qu'elles occupent dans l'économie car l'application de la LME implique que chaque entité constitutive d'un groupe prenne la catégorie du groupe auquel elle appartient. Le nombre de grandes entreprises est donc supérieur, chacune de leurs filiales étant aussi une grande entreprise.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



DES EFFECTIFS ET UNE VALEUR AJOUTÉE NETTEMENT SUPÉRIEURS À CEUX DE LA POPULATION TOTALE DES ENTREPRISES

Les effectifs médians des entreprises bénéficiaires des marchés publics de l'État sont légèrement supérieurs à ceux des entreprises bénéficiaires des marchés publics des collectivités territoriales et ce, quelle que soit la catégorie d'entreprise considérée. Dans tous les cas, ces effectifs sont très supérieurs aux effectifs médians de l'ensemble des entreprises de l'économie (tableau 3). Une structure semblable est constatée pour la valeur ajoutée.

NOMBRE D'ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES DE MARCHÉS PUBLICS EN 2011 L'ÉTAIENT DÉJÀ EN 2010

En 2011, 42% des entreprises bénéficiaires de marchés publics l'étaient déjà en 2010. Pour ces entreprises titulaires d'au moins un marché public sur ces deux exercices consécutifs, il n'existe pas de différence majeure de répartition entre les catégories d'entreprise par rapport à celle de 2010. Les ETI et les grandes entreprises semblent toutefois un peu plus à même que les PME de bénéficier de marchés publics deux années de suite (tableau 4).

TABLEAU 2 - Répartition par âge des entreprises bénéficiaires des marchés publics en 2011

En %	PME			Total entreprises
	Moins de 10 salariés	De 10 à moins de 250 salariés	Total	
Âge				
Moins de 1 an	0	0	0	0
De 1 à 3 ans	10	2	5	5
De 3 à 5 ans	12	3	7	7
Plus de 5 ans	78	95	88	89
Total	100	100	100	100

Sources : OEAP ; DG Trésor.

TABLEAU 3 - Effectif et valeur ajoutée médians des entreprises bénéficiaires de marchés publics et de l'ensemble de l'économie marchande en 2011

		PME			ETI	Grande entreprise	Total entreprises
		Moins de 10 salariés	De 10 à moins de 250 salariés	Total			
Effectif médian							
Marchés publics 2011	État	4	36	21	1 012	73 917	312
	Collectivités territoriales	4	31	18	797	54 744	51
Entreprises du secteur marchand (non financier)		0	16	0	371	8 049	0
Valeur ajoutée médiane (en k€)							
Marchés publics 2011	État	259	2 398	1 338	71 772	6 723 358	21 889
	Collectivités territoriales	253	1 895	1 051	63 042	6 159 872	3 218
Entreprises du secteur marchand (non financier)		30	931	33	26 801	685 587	33

Note de lecture : les entreprises bénéficiaires de marchés publics sont pondérées par le nombre de marchés qu'elles obtiennent (mais pas par le montant des marchés).

Source : Insee (Lifi, É sane).


TABLEAU 4 - Répartition des entreprises bénéficiaires de marchés publics à la fois en 2010 et en 2011

En %	Bénéficiaire de marchés publics en			Bénéficiaire de marchés publics à la fois en 2010 et en 2011 par catégorie d'entreprise
	2010	2011	2010 et 2011 à la fois	
PME	83	83	77	39
ETI	10	10	13	56
Grande entreprise ^a	7	7	10	60
Total entreprises	100	100	100	42

a. La part des grandes entreprises dans le recensement est supérieure à celle qu'elles occupent dans l'économie car l'application de la LME implique que chaque entité constitutive d'un groupe prenne la catégorie du groupe auquel elle appartient. Le nombre de grandes entreprises est donc supérieur, chacune de leurs filiales étant aussi une grande entreprise.

Lecture : les PME représentent 83 % des bénéficiaires de marchés publics en 2011 (comme en 2010) et 77 % des entreprises qui ont bénéficié de marchés publics à la fois en 2010 et en 2011. Parmi les PME bénéficiaires de marchés publics en 2011, 39 % l'étaient déjà en 2010.

Note de lecture : la structure par catégories d'entreprise ne prend en compte ni le nombre, ni le poids des marchés publics.

Sources : OEAP ; DG Trésor.

TABLEAU 5 - Structure des procédures des marchés publics en 2011 par catégorie d'acheteur et de fournisseur

En %	Code Procédure	Nombre de marchés publics				Montant des marchés publics			
		État		Collectivités territoriales		État		Collectivités territoriales	
		PME	Total entreprises	PME	Total entreprises	PME	Total entreprises	PME	Total entreprises
Appel d'offres ouvert (art. 33)	01	17	36	21	39	8	41	18	51
Appel d'offres restreint (art. 33)	02	1	2	1	1	0	2	1	3
Négocié avec publicité préalable et mise en concurrence (art. 35 I)	03	5	12	3	4	4	24	4	11
Négocié sans publicité préalable et sans mise en concurrence (art. 35 II)	04	4	16	2	4	2	22	2	7
Procédure spécifique à certains marchés de la Défense (art 4)	05	0	0	0	0	0	1	0	0
Dialogue compétitif (art. 36)	06	0	0	0	0	0	3	0	2
Concours (art. 38), y compris concours de maîtrise d'œuvre (art. 74 II 3°)	07	0	0	0	0	0	0	1	1
Système d'acquisition dynamique (art. 78)	08	0	0	0	0	0	0	0	0
Marchés à procédure adaptée (art. 28 à 30)	09	18	30	34	47	3	6	13	21
Indéterminé	10	2	4	3	4	0	1	2	3
Total		47	100	63	100	18	100	40	100

Lecture : en 2011, 17 % de l'ensemble des marchés publics de l'État et 21 % de ceux des collectivités territoriales ont été attribués à des PME selon la procédure de l'appel d'offres ouvert.

Note de lecture : les **données pour chaque catégorie d'entreprise** sont disponibles dans la version en ligne du Rapport.

Sources : OEAP ; DG Trésor.



cliquez sur
les mots surlignés

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



5.3. CARACTÉRISTIQUES DES MARCHÉS PUBLICS ATTRIBUÉS AUX PME

LES PROCÉDURES D'ACHAT LES PLUS UTILISÉES NE SEMBLENT PAS DÉFAVORISER LES PME

Les procédures de passation des marchés sont assez concentrées : les quatre plus utilisées représentent pour l'État, 94 % du nombre comme du montant des marchés ; pour les collectivités territoriales, respectivement, 94 % du nombre et 90 % du montant (tableau 5).

Les deux procédures les plus fréquentes, l'appel d'offres ouvert et les marchés à procédure adaptée (MAPA), n'entraînent pas de faiblesse notable des PME si l'on considère le nombre des marchés. Pour ce qui concerne les montants, ce constat reste vrai pour les marchés des collectivités territoriales, mais la position des PME est relativement plus faible dans la procédure d'appel d'offres ouvert pour les marchés de l'État, probablement du fait de montants unitaires plus élevés.

LES PME SONT MOINS PRÉSENTES SUR LES MARCHÉS DE DURÉE LONGUE ET DE MONTANT UNITAIRE ÉLEVÉ

La part des PME baisse au fur et à mesure que la durée du marché s'allonge ou que le montant du marché s'élève. Ce phénomène est plus marqué en montant qu'en nombre, et plus pour l'État que pour les collectivités territoriales (graphique 1). **Les ETI sont moins sensibles que les PME** à l'allongement de la durée des marchés.

UNE PRÉDOMINANCE DES PME DANS LES MARCHÉS DE 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, en ce qui concerne le nombre des marchés. Elle est plus modeste en montant, notamment pour les marchés de fournitures et de services de l'État.

En nombre de marchés, les PME sont majoritaires dans le domaine des travaux (61 % des marchés de l'État et 74 % de ceux des collectivités locales). Elles sont également majoritaires (collectivités territoriales) ou bien placées (État) pour les marchés de fournitures

ou de services. Les ETI sont assez bien représentées, sauf pour les marchés de travaux concernant les collectivités locales (tableau 6).

En montant de marchés, les PME restent bien placées sur les marchés des collectivités locales, faisant mieux ou aussi bien que les grandes entreprises dans les trois domaines, mais moins bien que les ETI sur les marchés de fournitures. En ce qui concerne les marchés de l'État, les PME sont en retrait par rapport aux grandes entreprises, même si leur part dans les marchés de travaux reste assez forte. Les ETI les surclassent également dans les marchés de services et surtout de fournitures (tableau 6).

5.4. MARCHÉS PUBLICS ET TERRITOIRES

LA RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES BÉNÉFICIAIRES CORRESPOND À PEU PRÈS AU POIDS ÉCONOMIQUE DES RÉGIONS

La répartition régionale des bénéficiaires est proche de celle du poids économique des régions, de même que celle du nombre des marchés publics.

En ce qui concerne les montants des marchés publics, la prédominance de l'Île-de-France s'accroît, notamment du fait de la concentration des services de l'État, ces derniers étant par ailleurs à l'origine des principaux marchés à fort montant unitaire. L'Île-de-France abrite ainsi 24 % des bénéficiaires des marchés publics, génère 30 % du PIB national, 33 % du nombre total des marchés publics et 51 % de leur montant total (graphique 2).



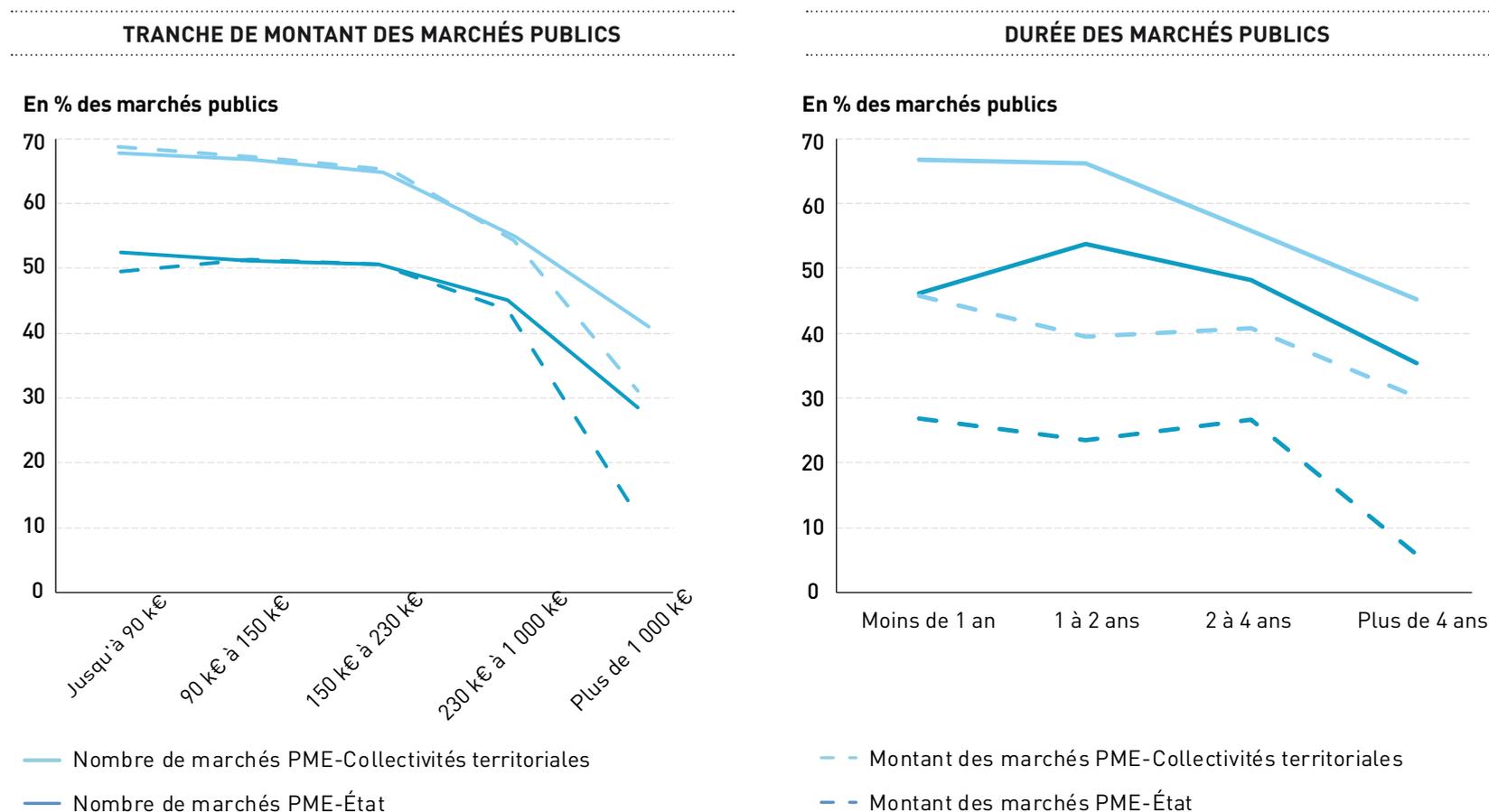
cliquez sur les mots surlignés

L'achat public en Europe

La Commission européenne produit chaque année des données sur l'achat public en Europe (UNION EUROPÉENNE, 2012). Elles correspondent à certaines dépenses des administrations publiques (APU) en comptabilité nationale, auxquelles s'ajoutent, à partir d'une enquête réalisée par la Commission, les achats publics des opérateurs de réseau. En 2011, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France contribuent à la moitié des montants des **marchés publics passés dans l'UE à 27**.



GRAPHIQUE 1 - Part des PME dans les marchés publics en 2011, selon la catégorie d'acheteur public, la durée et la tranche de montant des marchés



Lecture : en 2011, 52 % des marchés de l'État dont le montant est inférieur à 90 k€ ont été attribués à des PME. Ils comptent pour 50 % du montant total de ces marchés.

Lecture : en 2011, 67 % des marchés des collectivités territoriales dont la durée est inférieure à 1 an ont été attribués à des PME. Ils comptent pour 46 % du montant total de ces marchés.

Sources : OEAP ; DG Trésor.

TABLEAU 6 - Structure des marchés publics en 2011 par domaine d'achat, catégorie d'acheteur et de fournisseur

En %		Nombre de marchés publics				Montant des marchés publics			
		Fournitures (F)	Services (S)	Travaux (T)	Total	Fournitures (F)	Services (S)	Travaux (T)	Total
État	PME	46	40	61	47	12	14	35	18
	ETI	33	21	13	22	33	21	17	25
	Grande entreprise	21	38	26	31	54	65	48	58
	Total entreprises	100	100	100	100	100	100	100	100
Collectivités territoriales	PME	52	61	74	63	30	46	42	40
	ETI	33	17	9	18	42	21	12	23
	Grande entreprise	15	22	18	18	28	33	45	37
	Total entreprises	100	100	100	100	100	100	100	100

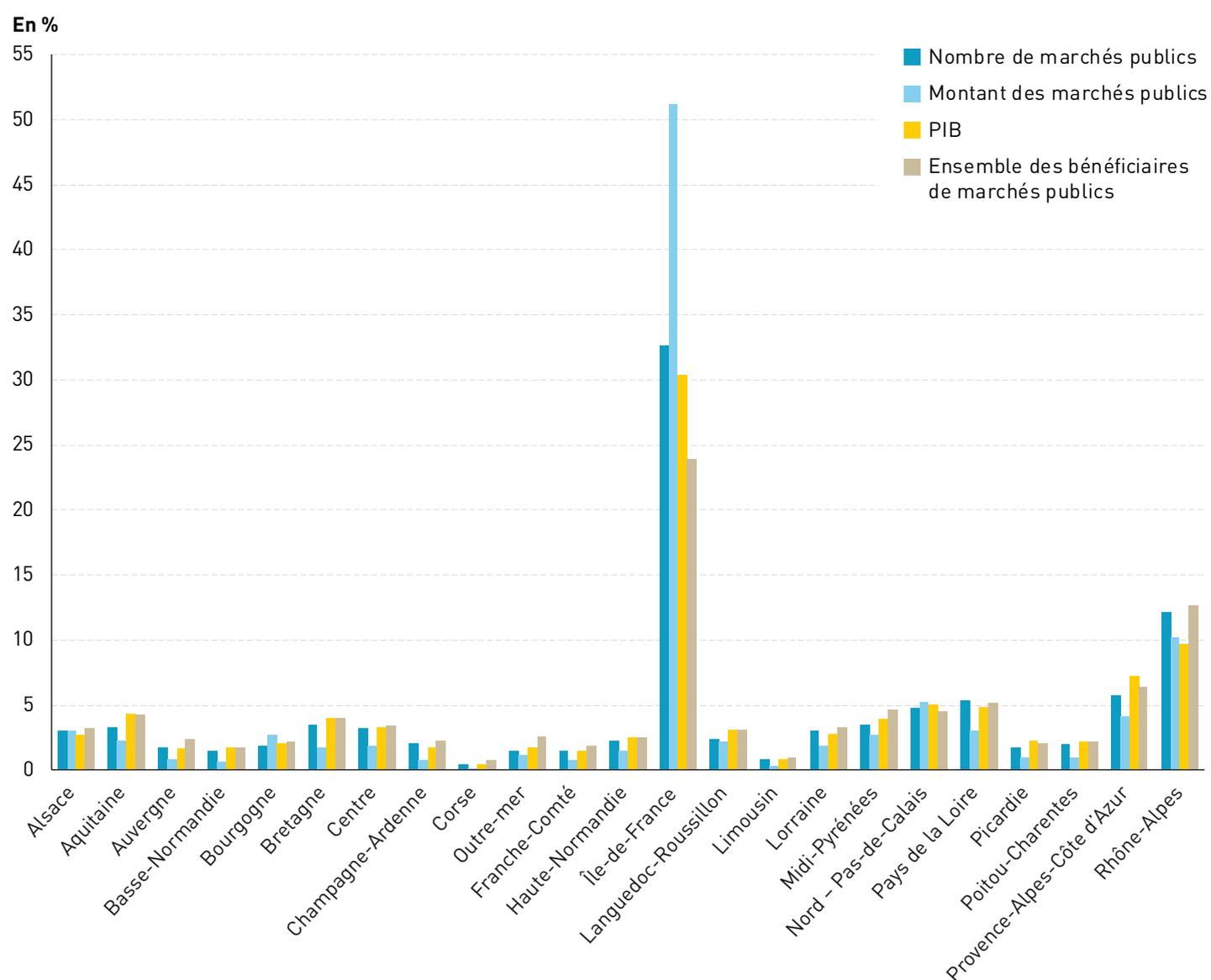
Sources : OEAP ; DG Trésor.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



GRAPHIQUE 2 - Structure régionale des bénéficiaires des marchés publics, du nombre et du montant de ces marchés, ainsi que du PIB, en 2011



Lecture : en 2011, 24 % des bénéficiaires des marchés publics résident en Île-de-France. Ils ont obtenu 33 % du nombre total de marchés et 51 % des montants attribués. En comparaison, le poids de la région dans le PIB est de 30 %.

Note de lecture : les **données régionales pour chaque catégorie d'entreprise** sont disponibles dans la version en ligne du Rapport.

Sources : OEAP ; DG Trésor.



cliquez sur
les mots surlignés



UN EFFET DE PROXIMITÉ FAVORABLE AUX PME

Il a paru intéressant d'examiner si les acheteurs publics tendaient à privilégier la proximité géographique des fournisseurs et si cette préférence éventuelle pouvait avoir une incidence sur le choix entre les différentes catégories d'entreprise.

Les marchés publics des collectivités territoriales sont influencés par la proximité des bénéficiaires, ce qui est moins le cas des marchés de l'État. La part des contrats attribués localement* atteint 38% du nombre de marchés pour l'État et 54% pour les collectivités territoriales. Du point de vue du montant des marchés, la part des contrats attribués localement est de 27% pour l'État et de 55% pour les collectivités territoriales (graphique 3).

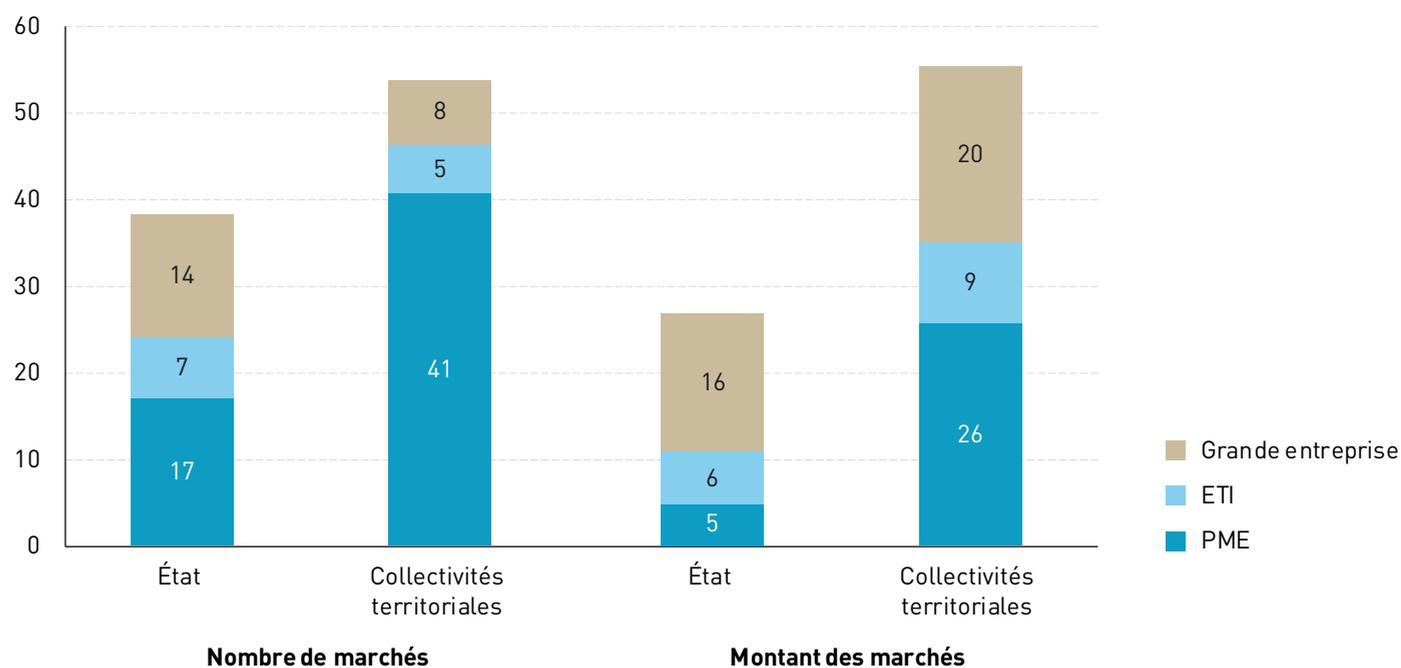
L'achat de proximité se traduit par la prédominance des PME, en nombre comme en montant, pour les marchés des collectivités territoriales (respectivement 41% et 26%). Ce constat ne s'applique qu'en nombre pour les marchés de l'État (respectivement 17% et 5%) pour lesquels la prédominance des grandes entreprises est, au contraire, très nette en montant (16%, soit plus de la moitié des montants des contrats locaux). Les ETI se situent, ici également, dans une position intermédiaire par rapport aux PME et aux grandes entreprises : elles sont **moins sensibles que les PME à la hausse des montants unitaires des marchés** mais n'en bénéficient pas autant que les grandes entreprises.



cliquez sur
les mots surlignés

GRAPHIQUE 3 - Part de l'achat public de proximité en 2011, selon le type d'acheteur et la catégorie d'entreprise bénéficiaire

En % des marchés publics



Lecture : en 2011, 38% des marchés de l'État sont des achats de proximité ; 17% ont été attribués à des PME locales.

Note de lecture : la totalité d'une barre correspond à l'achat de proximité.

Sources : OEAP ; DG Trésor.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Les données analysées s'appuient sur les « marchés publics recensés » par l'Observatoire économique de l'achat public (OEAP) grâce à son dispositif de recensement économique de l'achat public, REAP, enrichi des estimations de la DG Trésor pour élargir le champ de ces marchés publics à ceux de faible montant.

Le recensement économique de l'achat public, obligatoire à partir de 90 k€ hors taxes, facultatif en deçà, agrège plusieurs sources d'information :

- les déclarations des comptables publics de la DGFIP dans la base Aramis pour le compte des collectivités territoriales ;
 - les données issues de l'application comptable et financière Chorus pour le compte de l'État, avec un seuil d'intégration systématique abaissé à 40 k€ hors taxes ;
 - les déclarations faites directement auprès de l'OEAP par tous les autres organismes divers (sociétés d'économie mixte, musées, opérateurs de réseaux, agences, autorités, offices d'HLM...).
- La DG Trésor élargit le champ de ce recensement grâce à un travail d'estimation des petits marchés, réalisé à partir d'une enquête DG Trésor-Insee ciblant les achats inférieurs à 90 k€ hors taxes des collectivités territoriales depuis 2009. Toutefois, du fait du nombre réduit d'informations demandées via ce dispositif simplifié, il ne permet pas de remplacer la fiche de recensement, ni de répondre aux interrogations concernant la mise en œuvre des mesures nouvelles en matière de sous-traitance, de dématérialisation et de clauses environnementales ou sociales (OEAP, 2013).

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise, PME, ETI et grande entreprise sont conformes à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). La catégorie des PME inclut par conséquent les microentreprises.

DÉFINITIONS

Le champ couvert par chaque catégorie d'acheteur public est celui des sources utilisées pour le recensement économique de l'achat public (REAP, voir « Périmètre de l'étude »), qui est sensiblement différent de celui des achats publics retenu par la comptabilité nationale :

- le champ « État » correspond aux identifiants Siren de la base Sirene de l'Insee qui commencent par 10 à 19. Ce champ regroupe l'État au niveau central et déconcentré, ainsi que les établissements publics qui s'y rattachent. Y ont été provisoirement agrégés des opérateurs de réseaux, entreprises publiques sous la tutelle de l'État ;
- le champ « collectivités territoriales » correspond aux identifiants Siren débutant par 20 à 29. Il comprend les différentes collectivités territoriales, ainsi que les établissements publics qui s'y rattachent. Désormais les établissements publics d'hospitalisation figurent 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.

Le Code CPV (*Common Procurement Vocabulary*) est le Vocabulaire commun européen 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, objet du marché. Dans cet article, le classement se limite aux trois grandes catégories : fournitures (F), services (S) et travaux (T).

L'achat de proximité est mesuré par les contrats attribués par un acheteur à des fournisseurs du même département ou d'un département limitrophe.

BIBLIOGRAPHIE



• OEAP (2013). *La lettre de l'OEAP*, n° 27, février 2013.

• UNION EUROPÉENNE (2012). *Public Procurement Indicators 2011*, 5 décembre 2012.



FINANCEMENT

A. SITUATION FINANCIÈRE	p. 88
B. HAUT DE BILAN	p. 108
C. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE	p. 138

2



A. SITUATION FINANCIÈRE

1. Financement des PME en France
| Jean-Luc Cayssials
| Lionel Rhein
| Banque de France
p. 89

2. Tableau de bord OCDE sur le financement des PME
et de l'entrepreneuriat
| OCDE
p. 97



1. FINANCEMENT DES PME EN FRANCE

|Jean-Luc Cayssials, Lionel Rhein
Banque de France
Direction des entreprises

1.1. Les besoins en fonds de roulement s'alourdissent, l'investissement se replie
p. 90

1.2. Rentabilité et taux d'épargne se contractent
p. 90

1.3. Une structure financière encore solide, malgré des disparités
p. 92

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- ENTREPRISES PRÉSENTES DANS LA BASE FIBEN.
- SECTEUR MARCHAND, HORS ACTIVITÉS FINANCIÈRES ET ADMINISTRATION.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

Malgré les effets d'une conjoncture économique dégradée en 2012, les PME* préservent une structure financière solide. Elles confortent leurs fonds propres et stabilisent leur trésorerie. Compte tenu de la baisse des profits, l'amélioration est cependant moins prononcée qu'au cours des années précédentes.

L'encours total des dettes s'accroît modérément, de l'ordre de 3%, avec un effet de structure lié à la nature des besoins de financement des PME. Elles s'endettent davantage à court terme pour couvrir la hausse des besoins en fonds de roulement. La contraction de l'investissement – Industrie exceptée – conduit *a contrario* à une diminution du recours aux emprunts bancaires à moyen ou long terme. Les autres composantes de l'endettement financier sont en hausse modérée, notamment les dettes intragroupes.

Le rythme de progression des capitaux propres et de la valeur ajoutée étant supérieur à celui de l'endettement, le taux d'endettement des PME décroît au regard de ces deux valeurs.

La situation des PME recèle toujours d'importantes disparités et, même si les écarts ne s'amplifient pas, la proportion de PME confrontées à des difficultés financières – absence de rentabilité, manque de fonds propres, trésorerie nette négative – augmente en 2012. Cela témoigne d'une fragilité qui s'est installée depuis la crise de 2008-2009, concernant bon nombre de PME se retrouvant en situation de décrochage (BANQUE DE FRANCE, 2013).



Le ralentissement de l'activité pèse sur la rentabilité et les investissements des PME en 2012.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



cliquez sur
les mots surlignés

1.1. LES BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT S'ALOURDISSENT, L'INVESTISSEMENT SE REPLIE

HAUSSE DES BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT

Les besoins en fonds de roulement (BFR) des PME augmentent de 5,6% sous l'influence de ses deux principales composantes, les stocks et le crédit interentreprises (tableau 1). Les stocks progressent de 3,5% (deux fois moins vite qu'en 2011), pour l'essentiel dans l'Industrie manufacturière, le Commerce et la Construction. Le crédit interentreprises augmente de 5,7%, principalement dans les PME de la Construction et des Services.

Avec la croissance modérée de l'activité, le poids du BFR augmente de 0,7 jour de chiffre d'affaires en 2012, s'établissant à 31,5 jours, après 2 années de repli (graphique 1 ; BANQUE DE FRANCE, 2012).

REPLI DE L'INVESTISSEMENT PRODUCTIF

L'investissement* des PME baisse de plus de 8%, dans un environnement de moins en moins porteur, obéré par des perspectives de demande défavorables et des capacités productives peu sollicitées. Les dépenses diminuent plus particulièrement dans deux secteurs : le Commerce et les Activités immobilières. Dans l'Industrie manufacturière, elles ralentissent fortement mais continuent de progresser légèrement (+ 0,9%, tableau 1).

Mesuré par le rapport entre l'investissement et la valeur ajoutée, l'effort d'investissement (ou taux d'investissement) décroche en 2012. Ce résultat est à nuancer car il porte sur un sous-ensemble limité aux PME dont les bilans sont disponibles à la fois en 2011 et en 2012. La baisse est moindre quand l'échantillon est élargi aux nouveaux entrants. En effet, les PME entrantes en 2012 présentent des caractéristiques spécifiques : ce sont généralement des entreprises jeunes, dotées d'un taux d'investissement plus élevé que la moyenne. Le fait de les intégrer au calcul accroît le taux d'investissement de 1 point. La baisse du taux d'investissement est donc probablement surestimée même si les PME ont moins investi en 2012 (graphique 1). Cet effort d'investissement concerne chaque année une faible proportion de PME : un quart d'entre elles affiche un taux d'investissement supérieur à 11% de la valeur ajoutée et la moitié un taux inférieur à 5%.

Le tassement du flux d'investissement en 2012 contribue aussi à ralentir le mouvement d'accumulation de capital des PME. Le niveau du stock d'immobilisations nettes d'exploitation progresse encore de 5,2% en 2012, mais moins qu'en 2011 (+ 6,3%) et que sur l'ensemble de la période 1997-2012 (+ 6% en moyenne).

1.2. RENTABILITÉ ET TAUX D'ÉPARGNE SE CONTRACTENT

LA RENTABILITÉ NETTE SE DÉGRADE

La contraction du taux de marge se répercute mécaniquement sur la rentabilité des PME. Après comptabilisation des dotations nettes aux amortissements et des provisions d'exploitation, l'excédent net d'exploitation recule de 6,9%. Rapporté au capital d'exploitation (BFR d'exploitation et immobilisations d'exploitation), le ratio de rentabilité économique perd 1 point, à 7,8% en 2012. Ce taux est probablement un peu surévalué, tous les bilans n'étant pas encore collectés dans la base Fiben.

L'intégration des autres revenus et charges hors exploitation (éléments financiers et impôt sur les sociétés) ne modifie pas le diagnostic : elle réduit la capacité nette d'autofinancement des PME (CAF nette) de 8,1%, érodant leur rentabilité financière (CAF nette / capitaux propres) de 1,3 point (graphique 2).

Les principaux secteurs sont en recul, à l'exception du Soutien aux entreprises. La rentabilité financière nette est particulièrement faible dans les Transports et la Construction, respectivement 4,5% et 4,0% en 2012.

Autre illustration de cette détérioration en 2012, le nombre de PME dont la CAF nette est négative – de l'ordre de 20% des PME françaises – augmente à nouveau, alors qu'il avait baissé en 2010 et 2011, après le point haut atteint durant la crise de 2009. En termes de distribution, les résultats des PME les moins rentables se dégradent nettement par rapport à 2011, aussi bien pour les 10% de PME les moins profitables que pour le premier quart de l'échantillon¹. Une baisse encore plus prononcée affecte les PME les plus profitables. Il y a donc bien une réduction généralisée des performances des PME en 2012.

In fine, les résultats fiscaux des PME, représentant 3,5% du chiffre d'affaires, diminuent de plus de 5%, soit - 0,3 point par rapport à 2011.

1. L'échantillon n'étant pas suffisamment complet, c'est l'évolution par rapport à 2011 qui présente le plus grand intérêt.

**TABLEAU 1 - Besoin de financement : besoin en fonds de roulement et investissement (2009-2012)**

En %	Répartition de l'investissement 2012	Variation du besoin en fonds de roulement				Variation du besoin en fonds de roulement d'exploitation				Variation de l'investissement			
		2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Ensemble des PME	100,0	- 4,2	- 0,7	5,3	5,6	- 7,1	1,3	3,3	3,2	- 15,1	- 6,8	10,0	- 8,4
<i>Dont principaux secteurs :</i>													
Industrie manufacturière	20,6	- 8,1	0,3	5,6	2,5	- 9,2	2,3	5,8	1,9	- 14,2	- 0,2	10,0	0,9
Construction	9,6	0,8	3,0	4,4	6,7	- 1,9	2,9	- 0,2	7,6	- 13,0	- 12,7	7,0	- 6,5
Commerce	19,9	- 4,3	1,0	8,8	5,0	- 6,2	2,2	8,0	2,6	- 19,0	- 9,8	- 1,3	- 12,9
Transports et entreposage	8,8	- 27,9	- 24,1	ns	7,0	- 33,5	8,3	- 5,8	- 2,0	- 20,7	- 8,4	7,9	6,4
Soutien aux entreprises	9,7	4,0	4,4	- 6,0	ns	- 12,5	5,5	- 14,5	14,1	- 14,5	- 14,2	21,1	- 6,0

ns : non significatif.

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 (sont donc retenus la taille et le secteur de 2011 lorsqu'on compare 2012 à 2011, et ceux de 2010 lorsqu'on compare 2011 à 2010).

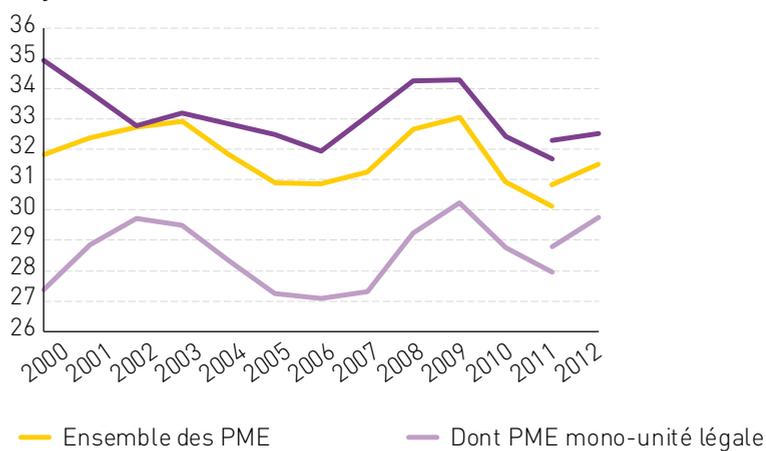
Champ : PME non financières, définies au sens de la LME.

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

GRAPHIQUE 1 - Besoin en fonds de roulement et investissement des PME (2000-2012)

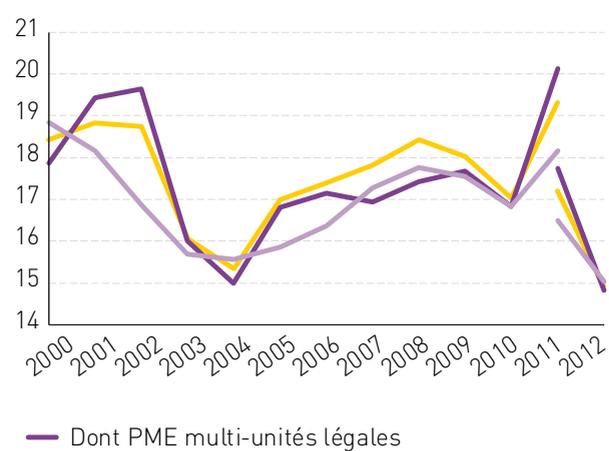
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT EN JOURS DE CHIFFRE D'AFFAIRES

En jours de chiffre d'affaires



INVESTISSEMENT D'EXPLOITATION SUR VALEUR AJOUTÉE

En %



Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2012, les taux calculés pour les années 2011 et 2012 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années dans Fiben (population cylindrée). Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série. Ce cylindrage de l'échantillon en 2011 et 2012 affecte particulièrement le taux d'investissement en excluant de nouveaux entrants dont l'effort d'investissement est important : la baisse du taux d'investissement devrait être de moindre ampleur en fin d'année, lorsque tous les bilans seront pris en compte (c'est-à-dire sans cylindrage).

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

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



La part des fonds propres des PME dans le total de leurs ressources est stable en 2012, à 40,5 %.

LE TAUX D'ÉPARGNE EST À SON PLUS BAS NIVEAU DEPUIS 12 ANS

L'épargne brute, mesurée par la CAF, recule pour sa part de 3,2% par rapport à 2011. L'autofinancement – différence entre la CAF et les dividendes payés au cours de l'exercice – se réduit davantage suite aux versements aux actionnaires et aux associés qui augmentent de 8,1%. Déterminé par le rapport entre l'autofinancement (en baisse de 9,7%) et le revenu global* (en légère progression de 2,3%), le taux d'épargne des PME se replie de 12,9% à 11,4%, pour atteindre son plus bas niveau en 12 ans (graphique 3).

D'un exercice à l'autre, la répartition du revenu global met en évidence :

- un accroissement de la part revenant aux salariés et aux actionnaires, respectivement de 1,2 et 0,4 point ;
- un alourdissement de la part des cotisations patronales, qui progresse de 0,2 point au sein des charges de personnel ;
- une stabilité apparente des prélèvements publics à 8,3% (la hausse des impôts et taxes liés à la production est compensée par la diminution de l'impôt sur les sociétés dont le montant perçu est affecté par le tassement de l'assiette fiscale) ;
- une baisse de la part « restante » aux entreprises, c'est-à-dire de leur autofinancement (- 1,5 point) et, dans une moindre mesure, de celle revenant aux prêteurs (- 0,1 point).

1.3. UNE STRUCTURE FINANCIÈRE ENCORE SOLIDE, MALGRÉ DES DISPARITÉS

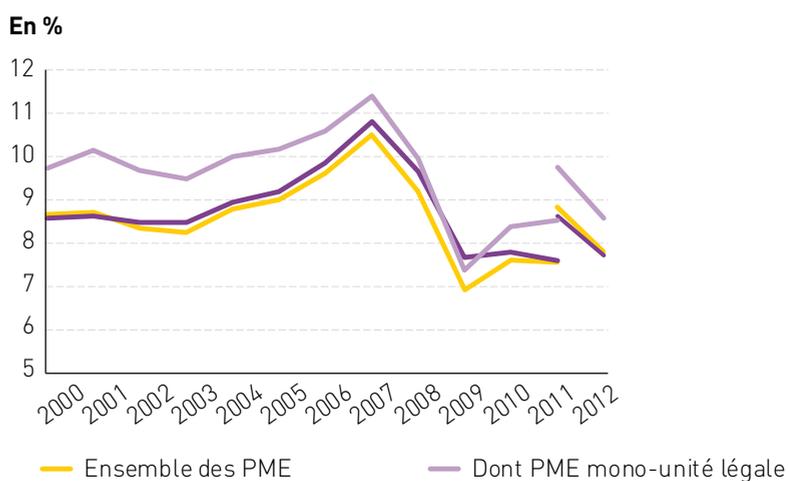
LE RENFORCEMENT DES CAPITAUX PROPRES MARQUE LE PAS

Les capitaux propres des PME se renforcent de 4,5% en 2012, après + 5,8% en 2011, alimentés principalement par l'intégration des résultats de 2011 dans les reports à nouveau ou les réserves. C'est surtout la baisse des profits en 2012 (- 5,2%) qui explique que la hausse des capitaux propres se modère, davantage que la progression des dividendes (+ 8,1%). En un an, les actionnaires et les associés ont d'ailleurs réduit le niveau des prélèvements opérés sur les bénéfices : la part consacrée à leur rémunération est ainsi passée de 73% en 2011 sur les résultats de 2010, à 69% en 2012 sur les profits de 2011.

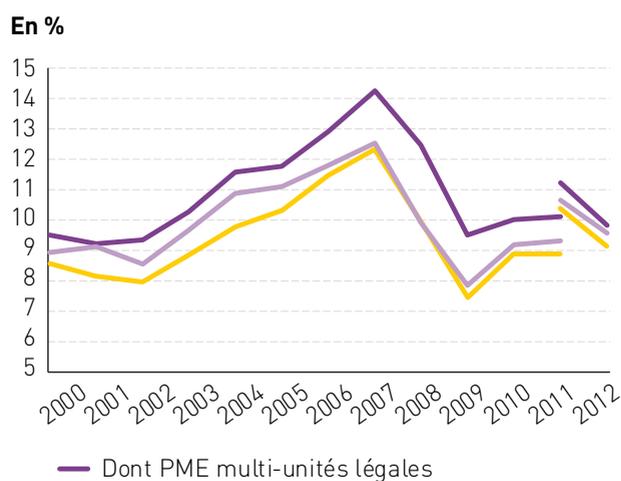
La part des fonds propres dans l'ensemble des ressources des PME reste ainsi inchangée à 40,5% en 2012. Plus que ce niveau, surévalué au moment où l'étude est effectuée², c'est la stabilité de l'indicateur depuis 4 ans, après le renforcement régulier du début des années 2000, qu'il faut relever (graphique 4).

GRAPHIQUE 2 - Rentabilité des PME (2000-2012)

EXCÉDENT NET D'EXPLOITATION SUR CAPITAL D'EXPLOITATION



CAPACITÉ NETTE D'AUTOFINANCEMENT SUR CAPITAUX PROPRES



Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2012, les taux calculés pour les années 2011 et 2012 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années dans Fiben (population cylindrée). Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

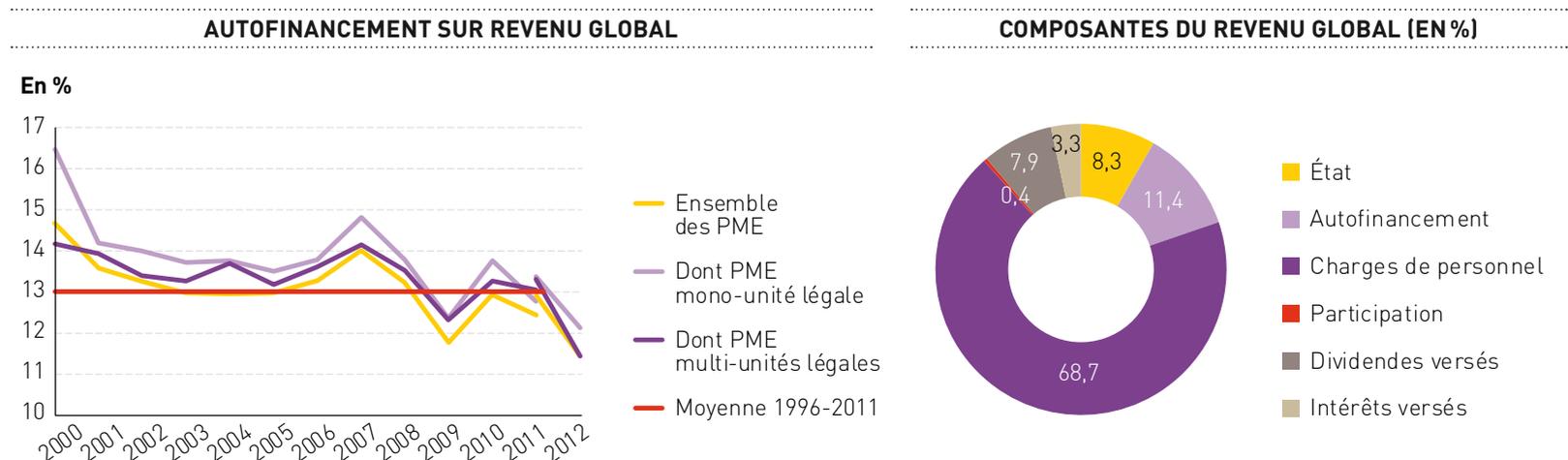
Champ : PME non financières, définies au sens de la LME.

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

2. Les doubles comptes générés par l'agrégation des bilans de toutes les unités légales ne sont pas retraités à ce stade (il faut pour cela disposer de la base la plus complète) ; on peut néanmoins estimer qu'après neutralisation de ces doubles comptes, la part des capitaux propres serait de l'ordre de 35%. Le niveau mesuré hors retraitement apparaît donc surévalué ; il devrait être révisé à la baisse en fin d'année une fois la totalité des bilans disponible.



GRAPHIQUE 3 - Taux d'épargne des PME (2000-2012) et répartition de leur revenu global en 2012

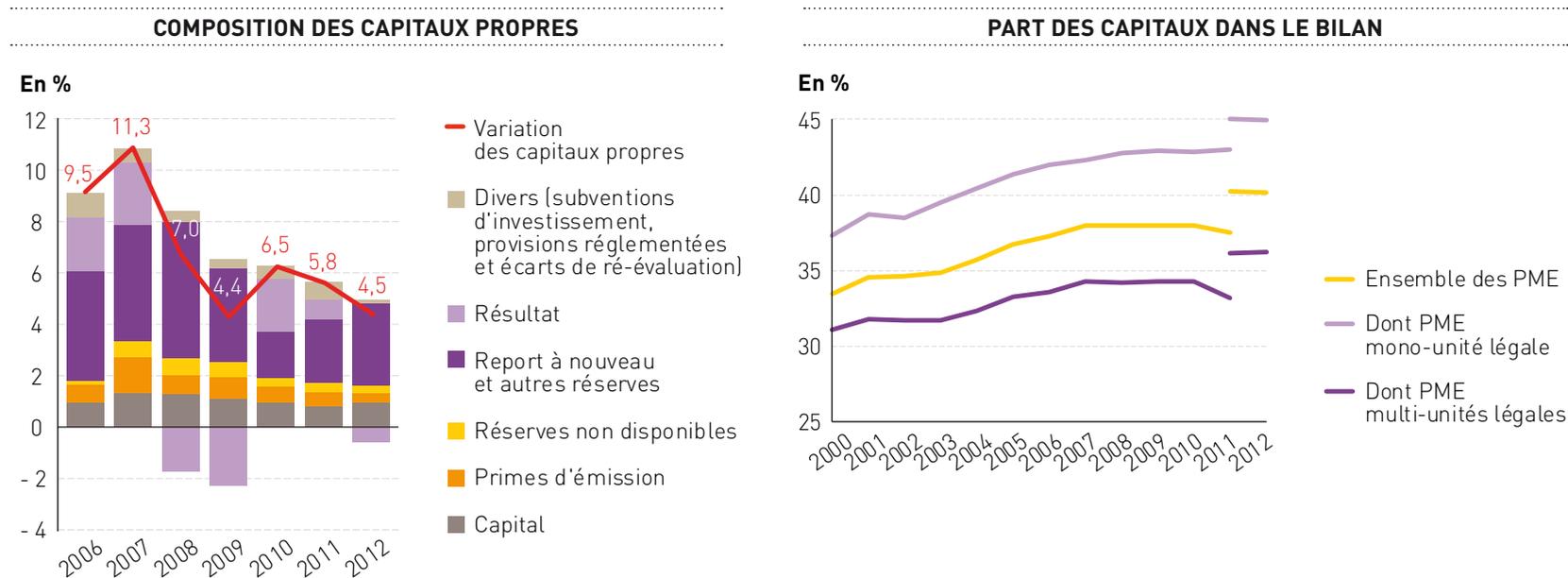


Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2012, les taux calculés pour les années 2011 et 2012 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années dans Fiben (population cylindrée). Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

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

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

GRAPHIQUE 4 - Évolution des capitaux propres des PME



Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2012, les taux calculés pour les années 2011 et 2012 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années dans Fiben (population cylindrée). Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

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

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



cliquez sur
les mots surlignés

Par ailleurs, si la dispersion reste structurellement élevée sur cet indicateur, l'exercice 2012 montre une tendance au resserrement des écarts. Globalement, les PME les moins solvables en 2011 parviennent à améliorer le niveau de leurs capitaux propres, alors que celui-ci se contracte légèrement au sein des affaires les mieux capitalisées.

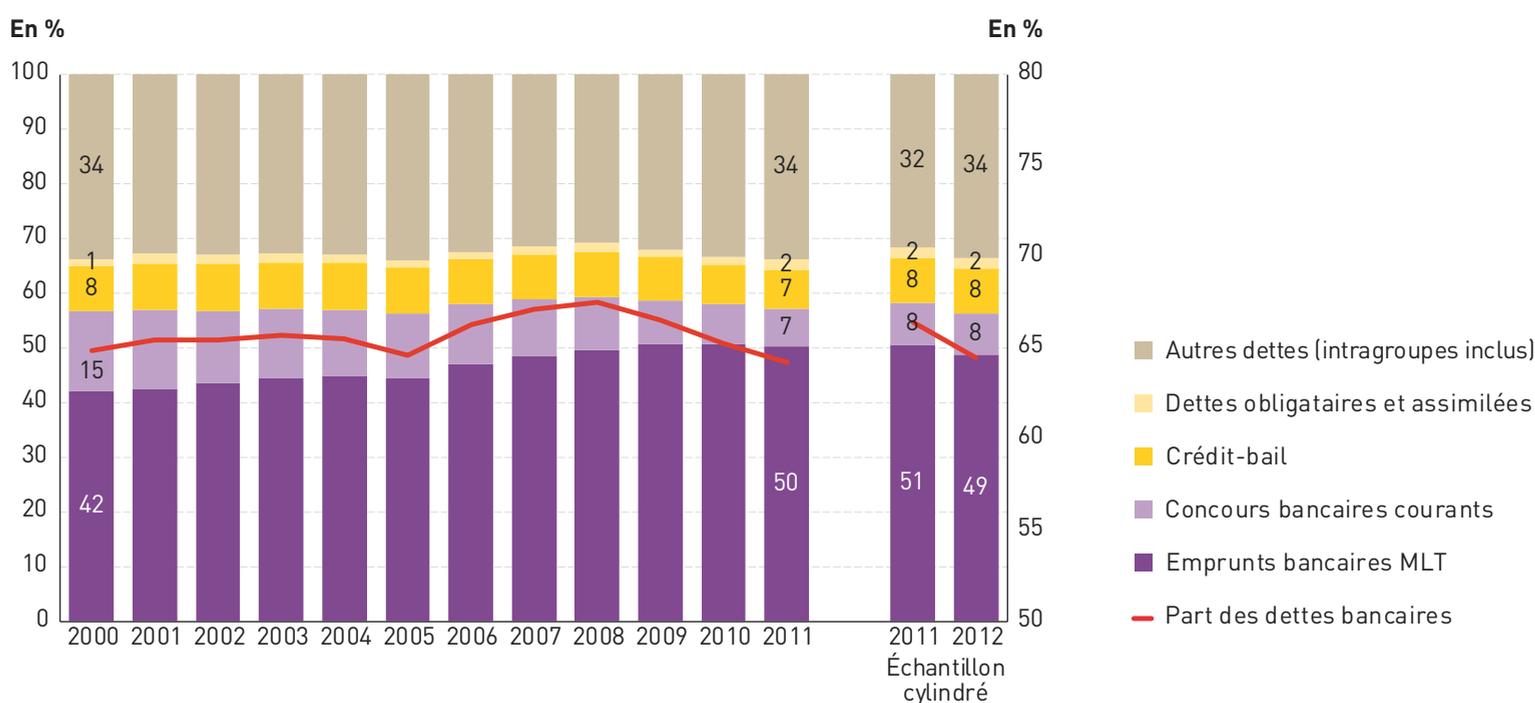
L'ENDETTEMENT BANCAIRE STAGNE EN 2012

En 2012, l'endettement financier total des PME augmente de 3% (+ 3,7% en 2011). La hausse des dettes financières résulte notamment de la progression des concours bancaires courants (+ 4,6%) en liaison avec la variation des besoins en fonds de roulement. Les encours d'affacturage³ ralentissent après deux années d'une vive progression proche de 20%. Ils augmentent désormais au même rythme que les autres financements courts. S'ils étaient intégrés au bilan des PME et ajoutés aux financements courts, ils représenteraient 19% des concours bancaires courants.

En matière de financements longs, 2012 se caractérise par un léger recul des dettes bancaires à moyen ou long terme (- 0,8%). La stagnation de l'ensemble des dettes bancaires est confirmée par l'évolution des crédits enregistrés chaque mois à la Centrale des risques*. Ceux-ci **ralentissent fortement** tout au long de l'exercice 2012, voire même diminuent en rythme annuel au début 2013.

Les autres composantes de l'endettement financier sont un peu mieux orientées : + 1,8% pour le crédit-bail, + 5,6% pour les dettes obligataires et + 9% pour les autres dettes. Ces autres dettes, composées pour partie d'apports des associés, représentent le tiers de l'endettement financier des PME (graphique 5). Une partie de ces encours comporte des doubles comptes liés aux relations intragroupes, qui devraient être normalement neutralisés ; leur part serait ainsi ramenée autour de 28% après leur retraitement partiel, à partir des **informations comptables disponibles dans Fiben**.

GRAPHIQUE 5 - Structure de l'endettement financier des PME (2000-2012)



Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2012, les taux calculés pour les années 2011 et 2012 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années dans Fiben (population cylindrée). Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

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

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

3. Faute d'une série homogène dans le temps, ils ne sont pas réintégrés aux bilans, contrairement aux effets escomptés non échus ou au crédit-bail.

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



Rapporté à des capitaux propres dont la hausse est un peu plus marquée, le taux d'endettement continue mécaniquement de se replier. Il perd 1,1 point en 2012, à 77,4%. Ce niveau est néanmoins sous-estimé au moment où l'étude est réalisée : le retraitement des doubles comptes⁴ et la collecte de nouveaux bilans, attendus de moins bonne qualité, devraient, tous deux, conduire à augmenter le ratio d'endettement lors de l'évaluation définitive.

Le calcul d'un autre indicateur d'endettement, non affecté par les effets des doubles comptes, tel que l'endettement bancaire et obligataire sur la valeur ajoutée, confirme la baisse du taux d'endettement en 2012 (graphique 6).

LA TRÉSORERIE SE STABILISE

La trésorerie mesurée à la clôture des comptes continue de croître, mais à un rythme plus modéré que lors des exercices antérieurs (+ 3,2% contre + 4,9% en 2011). Sa part dans l'ensemble de l'actif

du bilan se stabilise à un peu moins de 19%. De même, exprimé en jours de chiffre d'affaires, le niveau de la trésorerie est comparable à celui de 2011, soit 55 jours. Il est un peu en deçà de 2009, où il avait culminé à 60 jours, mais il est nettement meilleur qu'à la fin des années 1990 où il ne dépassait pas 30 jours.

La dispersion sur cet indicateur est particulièrement marquée : 10% des PME n'ont quasiment pas de trésorerie à leur actif, alors qu'à l'autre extrémité un quart de l'échantillon affiche une trésorerie supérieure à 35% des actifs. Ces disparités importantes indiquent qu'au-delà d'un ratio moyen globalement satisfaisant, une partie des PME fait face à des situations de trésorerie difficiles. De fait, en 2012, au vu de l'échantillon analysé, le nombre de PME présentant une trésorerie nette négative augmente légèrement, interrompant le processus continu d'amélioration observé depuis 15 ans. Cette évolution en demi-teinte est confirmée par la décomposition **des flux de trésorerie des PME**, qui met en lumière l'impact de l'érosion des marges et l'atonie de l'investissement.



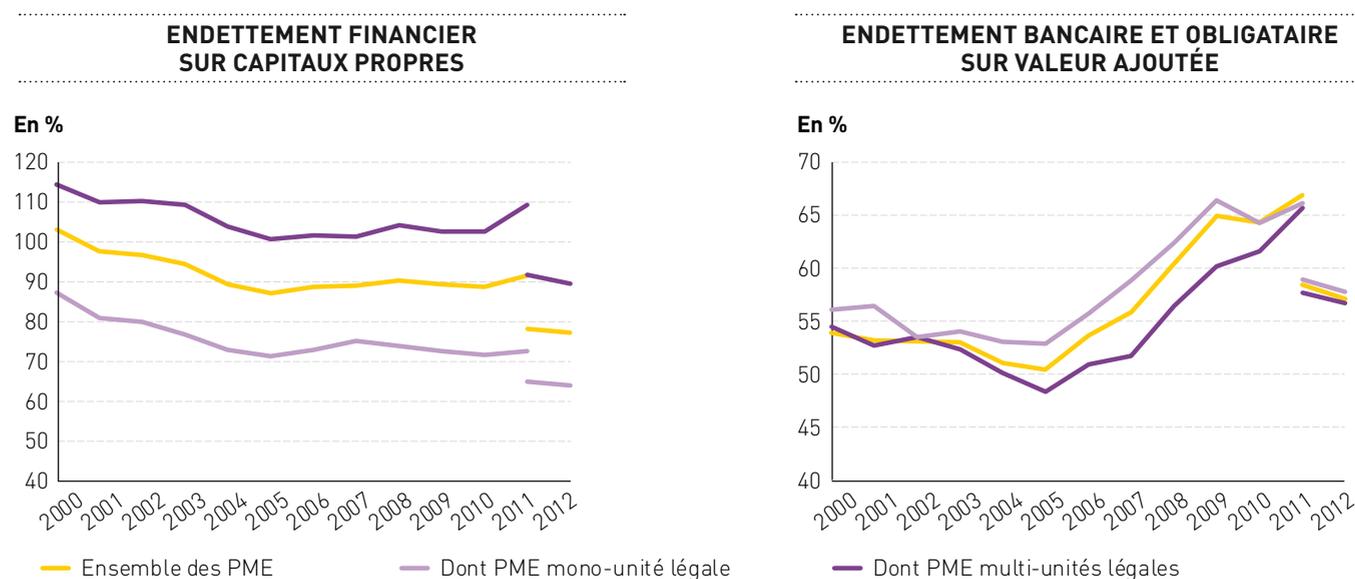
10%

des PME n'ont quasiment pas de trésorerie en 2012.



cliquez sur les mots surlignés

GRAPHIQUE 6 - Taux d'endettement des PME (2000-2012)



Note de lecture : les bilans n'étant pas tous disponibles pour 2012, les taux calculés pour les années 2011 et 2012 se basent sur un échantillon constitué par les entreprises présentes les deux années dans Fiben (population cylindrée). Cela explique la rupture avant les deux derniers points de chaque série.

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

Source : Banque de France (Fiben, juillet 2013).

4. Le montant de doubles comptes retraité est plus élevé pour les capitaux propres (de l'ordre de 20%) que pour l'endettement financier (de l'ordre de 6%).

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les PME des activités marchandes à l'exclusion des secteurs KZ (Activités financières, hors *holding*) et O (Administration). Les secteurs P (Enseignement) et Q (Santé humaine et action sociale) ont été ajoutés cette année. Le secteur d'activité repose sur la nomenclature agrégée 2008 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 (UL). Le secteur retenu est celui des UL dont le poids dans l'entreprise est le plus important en termes de chiffre d'affaires (CA), à condition que celui-ci excède 50%. Dans le cas contraire, le classement par secteur des différents «regroupements» d'UL est effectué sur le critère des effectifs, toujours à condition que le poids dépasse 50%. Sinon, le classement s'opère par le CA, en retenant le secteur des UL dont la part est la plus forte.

Les premières tendances sont observées sur les bilans (comptes sociaux) disponibles en juillet 2013 et seront complétées par la Banque de France fin 2013.

Les données sont issues de [Fiben](#) qui intègre :

- La base des comptes sociaux 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 CA 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.

- La base des liens financiers et le pourcentage de détention du capital par d'autres entreprises, selon que le détenteur est lui-même une société non financière (y compris *holding*), une institution financière (banque, OPCVM, société d'assurance), une personne physique (particulier ou salarié), 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. Ces informations sont recensées par la Banque de France.

- La Centrale des risques recense chaque mois les lignes de crédits consentis par les établissements de crédit au-delà d'un seuil de référence (25 k€ depuis janvier 2006). Les encours 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 terme, le crédit-bail et les crédits titrisés. Les doubles comptes ne sont pas neutralisés dans cette analyse. L'agrégation des comptes individuels d'UL induit en effet l'enregistrement de doubles comptes qui devraient être normalement retraités au niveau de chaque entreprise. Pour être réalisé correctement, ce retraitement nécessite de disposer de tous les bilans de l'exercice 2012, ce qui n'est pas le cas au moment de cette analyse. Ces doubles comptes se rapportent notamment aux capitaux propres, à l'endettement financier et aux revenus ou charges financières intragroupes. Leur poids est relativement limité dans le cas des PME, en raison du faible nombre d'UL constituant, en moyenne, l'entreprise.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise et de PME sont conformes à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir partie B du chapitre 5 de ce Rapport).

DÉFINITIONS

Les PME peuvent être «mono-unité légale» ou se composer d'un ensemble d'UL dépendant d'une tête de groupe française ou étrangère. Lorsqu'une PME se compose de plusieurs UL, elle est alors qualifiée de PME «multi-UL» et les comptes sociaux des UL qui la composent sont agrégés pour définir l'«entreprise». Cette démarche ne permet pas en revanche de traiter les doubles comptes entre UL d'une même entreprise.

L'investissement est constitué des acquisitions des immobilisations corporelles et incorporelles, y compris les biens financés par crédit-bail.

Le revenu global est constitué de la valeur ajoutée et des revenus hors exploitation, notamment les revenus financiers.

BIBLIOGRAPHIE



- BANQUE DE FRANCE (2012). «[Les entreprises en France en 2011, l'activité s'accroît mais la rentabilité faiblit](#)», *Bulletin de la Banque de France*, n° 190, 4^e trimestre 2012.

- BANQUE DE FRANCE (2013). «[Le ralentissement de l'activité pèse sur la rentabilité et les investissements des PME en 2012](#)», *Bulletin de la Banque de France*, n° 193, 3^e trimestre 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur
les mots surlignés



2. TABLEAU DE BORD OCDE SUR LE FINANCEMENT DES PME ET DE L'ENTREPRENEURIAT

IOUDE

Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local

2.1. Contexte économique global
p. 98

2.2. Évolution du financement des PME et de leur part dans le financement global des entreprises
p. 98

2.3. Conditions du crédit aux PME
p. 102

2.4. Financement en fonds propres
p. 103

2.5. Mesures prises par les Pouvoirs publics en 2010-2011
p. 105

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES CONSIDÉRÉES COMME DES PME DANS LEUR PAYS.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

En 2012, l'OCDE a lancé un tableau de bord sur le financement des PME* et des entrepreneurs pour suivre l'évolution de leur accès aux différents modes de financement nationaux et internationaux. Ce tableau reprend **13 indicateurs de base** qui mesurent les tendances en matière d'emprunt, d'apport en fonds propres, de solvabilité et de moyens d'action des Pouvoirs publics.

L'édition 2013 comprend des informations concernant 25 pays*, sur la période 2007-2011, et se penche sur les dispositifs de garantie de crédit, qui constituent l'outil le plus utilisé par les gouvernements pour répondre à la crise et améliorer l'accès aux services financiers de base (OCDE, 2013).

Ce deuxième tableau de bord montre qu'à la suite de la crise majeure de 2008-2009 et de la reprise disparate en 2010, les conditions d'accès aux financements restent difficiles pour les PME en 2011 et début 2012 dans la plupart des pays. La crise des dettes souveraines, qui a touché de nombreux pays européens, devrait se traduire par une dégradation prolongée du volume de crédit octroyé par les établissements bancaires en 2012-2013. Les exigences de **Bâle III** devraient également avoir un impact significatif sur les prêts aux PME et sur leurs conditions de crédit. Cependant, le crédit aux PME affiche une progression impressionnante dans les économies en forte croissance, telles que le Chili, la Russie et la Turquie. Cette intensification du crédit peut contribuer à amplifier le rôle des PME dans les structures économiques et la dynamique de croissance de ces pays.



cliquez sur les mots surlignés



Les PME des économies en forte croissance bénéficient de crédits en progression.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



2.1. CONTEXTE ÉCONOMIQUE GLOBAL

La crise économique et financière de 2008-2009 a été la plus grave depuis plusieurs décennies. Elle a eu des répercussions notables sur l'environnement des entreprises et du financement dans un grand nombre de pays de l'OCDE. La reprise de 2010 a été inégale et, dans de nombreux pays, le redressement économique s'est interrompu au deuxième trimestre 2011.



L'encours des prêts aux PME a augmenté dans la majorité des pays entre 2010 et 2011 sauf aux États-Unis, en Italie, au Portugal et au Royaume-Uni.

Le taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) a ralenti aux États-Unis; il est passé de 2,4% en 2010 à 1,8% en 2011. Il en a été de même dans la zone euro, où la reprise de 2010 a été moins marquée, le taux de croissance passant de 1,9% à 1,5%. Néanmoins, il varie considérablement d'un pays européen à l'autre. Tandis que certains pays comme la Suède (3,9%), la Finlande (2,7%) et la République slovaque (3,2%) enregistraient une croissance du PIB soutenue, les pays du sud de l'Europe, comme l'Italie (0,6%) et l'Espagne (0,4%), ont affiché une évolution beaucoup plus lente, voire négative comme au Portugal (- 1,7%). Dans le même temps, un rythme de croissance plus élevé persistait dans d'autres pays, tels que la Turquie (8,5%), le Chili (5,9%) et la Russie (4,3%).

En 2010-2011, l'évolution générale des conditions financières a fortement varié d'un pays à l'autre. Des inquiétudes concernant la viabilité de la dette publique se sont traduites par une augmentation du rendement des obligations du secteur public en 2011. Les pays qui ont eu recours à l'aide de l'Union européenne et du FMI, comme l'Irlande et le Portugal, ont, pour leur part, vu l'écart de rendement se creuser en 2011, malgré un soutien financier et une importante consolidation budgétaire. Dans plusieurs autres pays européens, notamment en Italie et en Espagne, l'augmentation des rendements des obligations d'État a contribué à un nouveau resserrement des conditions du crédit pour le secteur privé dans son ensemble. Cela étant, des pays comme les États-Unis ou certains pays du nord de l'Europe ont vu la pression exercée sur les obligations d'État se relâcher et les conditions de crédit s'assouplir (OCDE, 2011, 2012a).

En réponse à la crise financière et économique et aux turbulences qui agitent les marchés de capitaux, la Réserve fédérale des États-Unis (Fed) et la Banque centrale européenne (BCE) ont mené une politique monétaire expansionniste qui n'a que peu évolué en 2011. Afin de soutenir le secteur bancaire, des fonds supplémentaires ont été mis à disposition, à hauteur de 700 Md\$ aux États-Unis. En Europe, la BCE a introduit, en décembre 2011, une opération de refinancement à long terme (*Long-Term Refinancing Operation, LTRO*) d'une durée de 3 ans qui a permis l'injection de 489 Md€ de liquidités à un faible taux d'intérêt. Ces liquidités étaient destinées aux banques de la zone euro qui ont pu utiliser les bons du Trésor

comme garantie sur prêt. Une deuxième *LTRO* d'un montant de 530 Md€ a été effectuée en février 2012. Malgré cette détente à long terme des conditions monétaires, les établissements financiers ont tout de même rencontré des difficultés pour convertir cet accroissement des flux de liquidités en octroi de crédits au secteur privé.

2.2. ÉVOLUTION DU FINANCEMENT DES PME ET DE LEUR PART DANS LE FINANCEMENT GLOBAL DES ENTREPRISES

Les indicateurs du tableau de bord témoignent du caractère incertain ou lent de la reprise sur la période 2010-2011. Les conditions d'accès à des financements restaient difficiles pour les PME et les entrepreneurs en 2011 et début 2012 dans les pays les plus affectés par la crise.

L'encours des prêts aux PME (stocks) a augmenté entre 2010 et 2011 dans la majorité des pays analysés, mais il a diminué dans 4 pays, à savoir les États-Unis, l'Italie, le Portugal et le Royaume-Uni. Aux États-Unis et au Royaume-Uni, cette diminution a prolongé une tendance négative qui s'est traduite par un portefeuille de prêts aux PME plus faible en 2011 qu'avant la crise (graphique 1).

En Italie, les prêts aux PME ont connu une moindre croissance pour la première fois en 2011, faisant suite à une augmentation non négligeable au cours des 2 années précédentes (tableau 1). Il en va de même au Portugal où, malgré une tendance négative depuis 2010, le portefeuille de prêts aux PME reste supérieur au niveau antérieur à la crise. À l'inverse, le financement des entreprises s'est caractérisé par une croissance des prêts aux PME, certes différente d'un pays à l'autre, mais néanmoins constante au Chili, en Corée, en France, en Russie, en Serbie, en Slovénie, en Suisse et en Turquie. La Turquie a enregistré l'expansion la plus forte des prêts aux PME sur la période 2010-2011, dans un contexte d'expansion générale du crédit aux entreprises.

Dans les pays qui tiennent un relevé des évolutions des flux plutôt que des stocks, la volatilité a été plus marquée et de forts taux de croissance négatifs ont été courants sur la période 2008-2010. En Espagne, le nombre de nouveaux prêts octroyés aux PME a considérablement diminué d'année en année depuis 2007. En ce qui concerne toutefois la République tchèque, la tendance s'est inversée et une croissance positive a été enregistrée en 2011, tandis qu'aux Pays-Bas, le redressement des flux de financement amorcé en 2010 s'est renforcé en 2011.



La croissance des prêts aux PME a été plus forte, d'une part, dans les pays qui avaient retrouvé en 2010 le niveau d'octroi de prêts aux PME de 2007 et, d'autre part, dans les pays qui n'avaient pas été aussi sévèrement touchés par la contraction du crédit en 2008-2009. À l'inverse, les pays dans lesquels les effets de la crise se faisaient encore ressentir en 2010 ont enregistré en 2011 des taux de croissance des prêts aux PME plus faibles, voire le plus souvent négatifs.

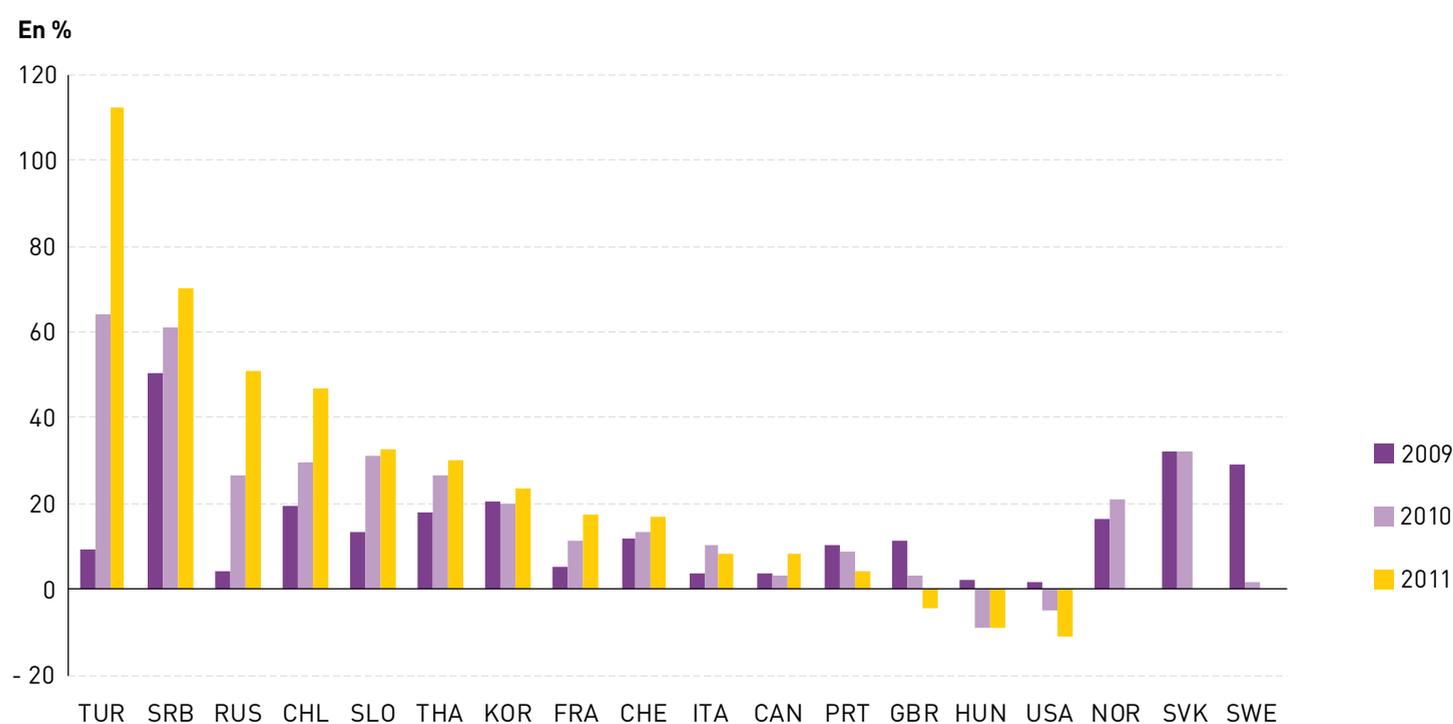
Sur la période 2007-2011, la part des prêts aux PME dans l'ensemble des prêts octroyés aux entreprises n'a augmenté que dans 4 pays et a diminué dans 9 pays, de même que dans les pays où la croissance des prêts aux PME a été positive, comme en Corée, en Russie et en Turquie, soulignant ainsi la croissance plus rapide de l'ensemble des prêts aux entreprises (tableau 2).

Les PME sont davantage tributaires du financement par l'emprunt que les entreprises de plus grande taille, qui peuvent se tourner vers d'autres formes de

financement, en lançant par exemple une émission publique de titres de participation. Une augmentation de la part des prêts aux PME peut ainsi se produire quand bien même le nombre de prêts octroyés enregistre une baisse généralisée, indiquant alors que les plus grandes entreprises ont recours à d'autres formes de financement, ce qui accroît la place des PME dans le financement par l'emprunt. Cette situation a été observée au Royaume-Uni, où la légère augmentation de la part des prêts aux PME sur la période considérée ne signifie pas un meilleur accès au crédit, puisque le volume global des prêts a diminué.

De même, une baisse de la part des prêts aux PME peut survenir dans des contextes financiers assez différents. En Russie par exemple, dans un contexte d'expansion globale de l'activité de crédit, les prêts consentis aux PME ont augmenté de 19%, mais la part qu'ils représentent dans l'ensemble des prêts aux entreprises a accusé un recul de 1,2% sur la période 2010-2011. Cela s'explique par le fait que les grandes entreprises ont obtenu une part plus importante des nouvelles ressources.

GRAPHIQUE 1 - Tendances des encours de prêts aux PME sur la période 2007-2011



Note de lecture : les taux de croissance sont calculés par rapport à l'année de base 2007. [Les définitions varient d'un pays à l'autre.](#) Les données relatives aux prêts aux PME en 2011 ne sont pas disponibles pour la Norvège, la République slovaque et la Suède. Ne sont pas inclus les pays dont les données sont des statistiques de flux (Danemark, Espagne, Finlande, Pays-Bas). Pour la Russie, l'année de base est l'année 2008. Pour l'Irlande, les données n'étaient pas disponibles pour la période 2007-2009. L'indicateur utilisé n'est pas disponible pour la Nouvelle-Zélande. La liste des pays et de leur abréviation se trouve en méthodologie en fin d'article.

Source : OCDE.

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



TABLEAU 1 - Évolution annuelle des prêts aux PME sur la période 2007-2011

En %	2008	2009	2010	2011
	Encours des prêts aux PME (stocks)			
Canada	- 0,1	3,7	- 0,9	5,0
Chili	11,3	6,9	8,8	13,1
Corée	14,4	5,0	- 0,5	3,2
États-Unis	3,6	- 2,3	- 6,2	- 6,8
France	4,8	0,3	5,4	5,4
Hongrie	10,3	- 7,6	- 11,1	0,3
Irlande	nd	nd	nd	0,9
Italie	2,1	1,2	6,6	- 1,9
Norvège	25,7	- 7,7	4,2	nd
Portugal	9,2	0,9	- 1,6	- 4,0
République slovaque	32,4	- 0,5	0,1	nd
Royaume-Uni	7,9	3,0	- 7,4	- 7,4
Russie	nd	3,7	21,9	19,1
Serbie	47,0	2,3	7,1	5,5
Slovénie	16,6	- 2,9	15,4	1,3
Suède	7,2	20,4	- 21,4	nd
Suisse	5,9	5,3	1,3	3,2
Thaïlande	9,5	7,4	7,2	3,1
Turquie	10,6	- 1,6	50,7	29,3
	Nouveaux prêts aux PME (flux)			
Danemark	- 13,7	- 19,2	22,9	- 2,4
Espagne	- 9,5	- 26,3	0,0	- 17,2
Finlande	2,6	- 16,3	- 16,5	- 4,8
Pays-Bas	- 5,0	- 24,2	5,1	17,6
République tchèque	- 14,3	- 15,0	- 14,8	3,6

nd : non disponible.

Note de lecture : [les définitions diffèrent selon les pays](#). Des encours de prêts aux PME (stocks) ont été signalés par 19 pays, et de nouveaux prêts aux PME (flux) par 5 pays. L'indicateur utilisé n'est pas disponible pour la Nouvelle-Zélande.

Source : OCDE.



TABLEAU 2 - Part des prêts aux PME dans le total des prêts aux entreprises sur la période 2007-2011

En %	2007	2008	2009	2010	2011
Encours des prêts aux PME (stocks)					
Canada	17,4	15,6	17,9	17,5	17,5
Chili	16,7	15,2	17,5	18,2	17,4
Corée	86,8	82,6	83,5	81,5	77,7
États-Unis	30,1	27,7	27,6	29,0	26,5
France	20,7	20,4	20,2	20,6	20,9
Hongrie	62,4	60,6	60,0	54,5	54,4
Irlande	nd	nd	nd	63,9	67,8
Italie	18,8	17,9	18,3	19,0	18,3
Norvège	42,9	43,7	40,4	41,0	nd
Portugal	78,3	77,7	77,4	77,3	76,8
République slovaque	65,7	77,1	79,4	79,4	nd
Royaume-Uni	20,2	18,0	20,8	21,0	20,6
Russie	0,0	19,9	21,3	23,7	22,5
Serbie	21,3	23,4	23,7	25,0	26,1
Slovénie	49,1	48,2	47,0	51,8	54,3
Suède	88,9	88,5	92,4	91,1	nd
Suisse	81,4	81,3	80,3	80,1	79,0
Thaïlande	28,1	26,6	26,9	38,4	36,8
Turquie	40,1	33,8	31,7	35,6	35,5
Nouveaux prêts aux PME (flux)					
Danemark	12,3	9,1	9,0	11,2	11,7
Espagne	39,8	38,4	30,3	31,6	33,0
Finlande	27,1	21,9	19,6	15,3	21,1
République tchèque	24,6	19,3	18,8	17,0	18,1

nd : non disponible.

Note de lecture : [les définitions diffèrent selon les pays](#). L'indicateur n'est pas disponible pour la Nouvelle-Zélande et les Pays-Bas.

Source : OCDE.

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



Après une amélioration en 2010, les conditions du crédit se sont durcies dans la majorité des pays de l'OCDE en 2011.

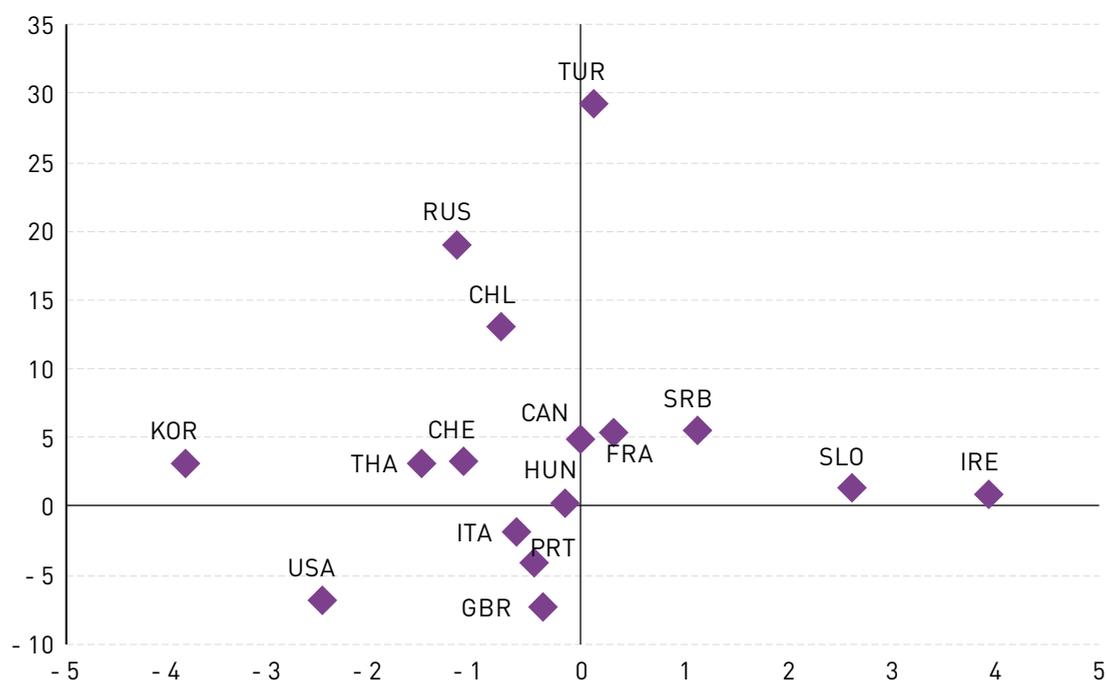
Le graphique 2 illustre ce phénomène en mettant en regard l'évolution de la part des prêts aux PME et leur taux de croissance, il révèle ainsi une relation négative entre les deux indicateurs sur la période 2010-2011. En d'autres termes, dans les pays qui ont enregistré un gonflement du volume des prêts aux PME, l'augmentation des prêts consentis aux grandes entreprises a été encore plus marquée. Dans 4 pays (États-Unis, Italie, Portugal, Royaume-Uni), la contraction des prêts octroyés aux PME enregistrée en 2011 correspond également à une diminution de la part des prêts aux grandes entreprises.

2.3. CONDITIONS DU CRÉDIT AUX PME

Entre 2007 et 2010, les PME ont été confrontées dans la plupart des pays à des conditions de crédit moins favorables que celles appliquées aux grandes entreprises, ce qui s'est traduit par des taux d'intérêt plus élevés, un raccourcissement des échéances et des exigences accrues en matière de sûretés. Après avoir connu une légère amélioration en 2010, les conditions du crédit se sont durcies dans la majorité des pays en 2011, peut-être du fait de la plus forte sensibilisation des établissements de crédit aux risques associés aux prêts.

GRAPHIQUE 2 - Tendances 2010-2011 de la part des prêts aux PME

Taux de croissance des prêts aux PME
2010-2011 - En %



Évolution de la part des prêts aux PME
2010-2011 - En %

Note de lecture : [les définitions diffèrent selon les pays](#). Sont exclus les pays dont les données sont des statistiques de flux (Danemark, Espagne, Finlande, Pays-Bas, République tchèque). Les données relatives aux prêts aux PME en 2011 ne sont pas disponibles pour la Norvège, la République slovaque et la Suède. L'indicateur utilisé n'est pas disponible pour la Nouvelle-Zélande. La liste des pays et de leur abréviation se trouve en méthodologie en fin d'article.

Source : OCDE.



En 2011, le coût du crédit aux PME a connu une tendance à la hausse¹ dans la majorité des pays, comme le montre l'augmentation des taux d'intérêt nominaux appliqués aux PME. Dans la zone euro, les tendances en matière de taux d'intérêt nominaux ont mis en évidence les tensions relatives à la dette souveraine qui se sont aggravées fin 2011, les taux d'intérêt applicables à la dette publique servant généralement de seuil inférieur de référence pour établir le coût du financement des autres secteurs.

L'augmentation des taux nominaux est couplée à une hausse significative de l'écart de taux d'intérêt entre les PME et les grandes entreprises dans 12 pays, ce qui laisse à penser que les prêts aux PME sont considérés comme plus risqués par les prêteurs. Cela étant, au sein de la zone euro, la comparaison internationale ne permet pas de dégager des caractéristiques communes puisque, dans plusieurs pays, l'augmentation du taux d'intérêt applicable aux PME s'est accompagnée d'une réduction de l'écart avec celui des grandes entreprises (graphique 3).

La tendance générale au renchérissement du coût du crédit est allée de pair avec un accroissement des garanties exigées, qui restent sensiblement plus importantes qu'en 2007. Dans certains cas, ces exigences ont encore augmenté en 2010-2011. Les données relatives aux sûretés sont difficiles à obtenir. Il s'agit d'un domaine dans lequel des améliorations déclaratives s'imposent, afin de mieux évaluer l'évolution des conditions de financement des PME.

2.4. FINANCEMENT EN FOND PROPRES

Le financement par apport de fonds propres a été durement touché par la crise financière. Une forte baisse du capital-risque et des capitaux de croissance a été observée entre 2008 et 2009. En 2010, il n'avait toujours pas retrouvé son niveau de 2007,

GRAPHIQUE 3 - Évolution des taux d'intérêt nominaux appliqués aux PME et des écarts de taux sur la période 2010-2011

Évolution de l'écart de taux d'intérêt 2010-2011 - En %



Évolution des taux d'intérêt applicables aux PME 2010-2011 - En %

Note de lecture : [les définitions diffèrent selon les pays](#). Les données relatives à l'écart des taux d'intérêt ne sont pas disponibles pour les Pays-Bas (2011), la République slovaque (2007-2011) et la Thaïlande (2010). Pour la Norvège, la Russie et la Turquie, les données relatives aux taux d'intérêt applicables aux PME ne sont pas disponibles. La liste des pays et de leur abréviation se trouve en méthodologie en fin d'article.

Source : OCDE.

1. Les taux applicables aux PME sont définis de façon différente d'un pays de l'échantillon à l'autre, en fonction de la définition des prêts aux PME.

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



malgré une tendance économique globalement positive (tableau 3). Parmi les pays qui ont enregistré les taux de croissance les plus forts en matière de capital-risque, se situent le Danemark (+ 80 %), la Hongrie (+ 62 %), les Pays-Bas (+ 56 %) et le Canada (+ 30 %). Une forte baisse a, au contraire, été observée au Portugal (- 80 %), en Nouvelle-Zélande

(- 61 %), en Suisse (- 37 %), en Suède (- 25 %) et en Irlande (- 11 %). Il est intéressant de souligner qu'en 2011, une croissance non négligeable des volumes a été enregistrée dans certains pays qui recueillent des données portant spécifiquement sur les PME, comme l'Italie (+ 65 %), la Turquie (+ 33 %) et la Russie (+ 20 %) ².

TABLEAU 3 - Investissements en capital-risque et en capitaux de croissance sur la période 2007-2011

Base 1 en 2007	2007	2008	2009	2010	2011	Taux de croissance 2010-2011 (en %)
Canada	1,00	0,72	0,50	0,56	0,72	30,0
Chili	1,00	0,99	0,86	nd	nd	nd
Corée	1,00	0,73	0,87	1,10	1,27	15,6
Danemark	1,00	0,93	0,44	0,35	0,63	80,5
Espagne ^{a, b}	nd	1,00	1,08	1,08	nd	nd
États-Unis	1,00	0,94	0,63	0,73	0,92	26,3
Finlande	1,00	0,76	0,48	0,76	0,63	- 16,9
France	1,00	1,21	1,20	1,47	1,78	21,3
Hongrie	1,00	3,49	0,18	1,77	2,86	62,0
Irlande ^a	1,00	1,08	1,28	1,37	1,21	- 11,5
Italie ^a	1,00	1,54	0,99	0,98	1,61	65,3
Norvège	1,00	0,74	0,37	0,76	nd	nd
Nouvelle-Zélande	1,00	0,81	0,42	1,15	0,45	- 61,2
Pays-Bas	1,00	1,18	0,77	0,73	1,15	56,5
Portugal ^a	1,00	0,88	0,39	0,58	0,12	- 80,0
République slovaque ^a	1,00	1,14	2,06	1,63	1,64	0,9
République tchèque	1,00	2,19	1,84	1,40	nd	nd
Royaume-Uni ^b	nd	1,00	0,63	0,82	0,83	1,8
Russie ^{a, b}	nd	1,00	1,06	1,17	1,40	19,6
Serbie	1,00	21,67	nd	220,13	nd	nd
Suède	1,00	1,46	0,75	0,67	0,50	- 25,3
Suisse	1,00	1,03	0,91	1,12	0,70	- 36,9
Turquie ^a	1,00	0,52	0,44	1,13	1,49	32,6

nd : non disponible.

a. PME uniquement.

b. L'année de base est l'année 2008.

Note de lecture : [les définitions diffèrent selon le pays](#). L'indicateur n'est pas disponible pour la Slovénie et la Thaïlande.

Source : OCDE.

2. Les tendances de l'investissement en capital-risque sont difficiles à analyser parce que les données sont très volatiles. Un « gros » investissement peut ainsi entraîner de la volatilité dans les pays où le marché n'est pas très développé. Qui plus est, pour la plupart des pays, les données sont disponibles pour le capital-risque et les capitaux de croissance investis dans l'ensemble des entreprises, toutes tailles confondues.



2.5. MESURES PRISES PAR LES POUVOIRS PUBLICS EN 2010-2011

Face à la crise financière mondiale et à ses effets sur le financement des PME, les Pouvoirs publics ont recouru à toute une panoplie d'instruments. En tête viennent les programmes de garantie d'emprunts, qui se sont beaucoup développés sur la période 2007-2011 (encadré).

D'autres instruments publics ont aussi pour objectif d'améliorer le financement des PME, comme les prêts directs, les microprêts, les garanties pour les exportations et le soutien aux investissements en capital sous forme de cofinancement ou de crédit d'impôt pour les investisseurs (tableau 4). Ces mesures sont assorties de coûts différents pour le budget de l'État : certaines s'accompagnant de coûts considérables (prêts directs

de l'État et prêts garantis par l'État), d'autres n'ayant pas d'incidence (objectifs fixés aux banques en matière de financement des PME), et d'autres encore ayant un coût négatif (taux d'intérêt négatifs sur les dépôts des banques à la Banque centrale). Elles entraînent également différents degrés d'implication des organismes publics.

Ces mesures prises par les Pouvoirs publics en 2010-2011 reflètent les forces et les faiblesses de la reprise au niveau national. Dans les pays où la reprise s'est essoufflée et a laissé place à **une augmentation du nombre de faillites**, beaucoup de ces programmes ont été étendus ou renforcés. Certains pays ont adopté des programmes reposant sur des modèles en place ailleurs, tandis que d'autres ont mis sur pied de nouvelles formes de soutien public. Au fil du temps, les pays commencent donc à réagir différemment à la crise. En 2011, l'Irlande a fixé aux banques des objectifs



cliquez sur
les mots surlignés

Le développement des systèmes de garantie des prêts

Au lendemain de la crise financière mondiale de 2008-2009, les mécanismes de garantie du crédit ont représenté, dans de nombreux pays, l'un des instruments de prédilection des décideurs pour améliorer l'accès des PME et des jeunes pousses à des financements. À l'exception de l'Irlande et de la Nouvelle-Zélande, tous les pays analysés ont mis en place un programme de garantie d'emprunts qui a pu être ajusté pendant la crise, que ce soit au niveau du montant total du fonds de garantie, de la part du prêt garantie par le programme ou encore du nombre et du type d'entreprises éligibles. Qui plus est, de nouveaux éléments ont été ajoutés à ces programmes et de nouveaux instruments ont été créés en dehors de leur champ traditionnel. Dans certains pays, **de nouveaux programmes de cautionnement** ont été introduits.

Aux États-Unis, la *Small Business Administration (SBA)* a temporairement augmenté sa couverture de garantie d'environ 75 % à 90 %. En Corée, cette couverture a enregistré une forte augmentation, allant parfois jusqu'à 100 %. Dans l'Union européenne (UE), il a été possible de relever le seuil de couverture à 80 %, grâce aux modifications temporaires apportées aux dispositions relatives aux aides d'État admissibles. À titre d'exemple, en France, Bpifrance a relevé le taux de couverture à 90 %. Ce cadre temporaire pour les aides d'État de l'UE a également permis que les montants d'aide autorisés soient plus élevés, passant de 200 k€ sur 3 ans glissants à 500 k€ (ce qui équivaut à 3,8 M€ de garantie). En plus, le **programme-cadre pour la compétitivité** de l'UE (CIP 2007-2013) fournit des garanties plafonnées aux intermédiaires financiers, couvrant partiellement les portefeuilles de financement aux PME.

Parmi les autres changements apportés aux objectifs et aux opérations des mécanismes existants, on compte : l'octroi de garantie pour des prêts à court terme et des prêts contracycliques, le report du remboursement des prêts garantis, et l'association de prêts garantis à des services de conseil aux entreprises tels qu'une aide au démarrage (OCDE, 2010, 2012b).

En 2011, compte tenu de la reprise hésitante, nombre de ces programmes ont été prolongés ou ont vu l'introduction de nouveaux éléments adaptés à des catégories spécifiques de PME dans le cadre d'interventions des Pouvoirs publics visant à stimuler la croissance et la création d'emplois. Dans certains pays européens qui ont en commun un ancrage solide des sociétés de cautionnement mutuel, celles-ci ont joué un rôle essentiel pour assurer le maintien de l'apport de liquidités aux PME, **comme en Italie**. En effet, le soutien financier apporté aux mécanismes de garantie par les administrations centrales ou régionales, sous forme de garanties conjointes ou de contre-garanties, associé à un assouplissement des conditions d'octroi semble indiquer que ces mécanismes ont été identifiés comme un instrument contracyclique potentiellement efficace. Pour certains mécanismes, il en a découlé une exposition plus importante des PME à l'insolvabilité, qui peut avoir des conséquences sur leur viabilité à long terme. Cela vient s'ajouter aux évolutions constantes induites par les réformes réglementaires, telles que **Bâle II** et **Bâle III**. Elles ont complexifié le cadre réglementaire et augmenté le besoin d'améliorer les compétences et l'efficacité organisationnelle des mécanismes de garantie, dans le but également de limiter le transfert de la hausse potentielle des coûts administratifs sur les prix des services fournis.



La garantie du crédit est l'instrument de prédilection dans de nombreux pays pour améliorer l'accès des PME au financement.

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



d'octroi de prêts et un code de conduite relatif au crédit aux PME. Un programme de garantie des prêts a également été mis en place en octobre 2012. La Russie et la Turquie se sont, pour leur part, lancées dans la bonification de taux d'intérêt qui étaient généralement nettement plus élevés que dans les autres pays. La Russie a aussi proposé des financements à faible taux d'intérêt destinés à l'innovation et à la modernisation. La Turquie a également créé des programmes de soutien aux taux d'intérêt pour venir en aide aux entreprises pendant la crise financière, mais aussi pour faciliter les investissements des entreprises de haute technologie dans des machines et des équipements neufs.

Parmi les nouveaux programmes, le Danemark a récemment instauré des taux d'intérêt négatifs sur les fonds excédentaires déposés à la Banque centrale, afin d'encourager les banques à accorder des prêts. Cette mesure ne coûte rien au contribuable; bien au contraire, elle permet d'amasser des fonds. La BCE envisage, elle aussi, d'avoir recours aux taux négatifs pour inciter les banques à prêter davantage. Le Royaume-Uni a, quant à lui, adopté une autre approche pour encourager l'octroi de prêts dans son programme *Funding for Lending* («Financer pour prêter»). Les banques ont accès à des liquidités à des taux inférieurs à ceux du marché, en fonction de leur taux débiteur net.

TABLEAU 4 - Mesures prises par les Pouvoirs publics pour améliorer l'accès des PME aux financements sur la période 2007-2011

Mesures	Pays
Augmentation du montant des garanties de l'État ou de la proportion du prêt prise en garantie et du nombre d'entreprises éligibles ; prêts contracycliques	Canada, Chili, Corée, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Hongrie, Italie, Pays-Bas, République slovaque, Slovaquie, Suisse, Thaïlande, Royaume-Uni
Garanties spéciales et prêts aux jeunes entreprises à fort potentiel	Canada, Danemark, Pays-Bas
Augmentation des garanties de l'État pour les exportations	Canada, Danemark, Espagne, Finlande, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède, Suisse
Cofinancement de l'État ; cofinancement des fonds de pension	Suède, Irlande, Danemark
Augmentation des prêts directs aux PME	Canada, Chili, Corée, Espagne, Hongrie, Serbie, Slovaquie
Taux d'intérêt réduits	Espagne, Hongrie, Portugal, Royaume-Uni, Russie, Turquie
Capital-risque et apports en fonds propres ; garanties	Canada, Chili, Danemark, Espagne, Finlande, France, Hongrie, Pays-Bas, Royaume-Uni
Conseil aux entreprises, services de conseil	Danemark, Finlande, Nouvelle-Zélande, Suède
Exonérations fiscales ; reports	Espagne, France, Irlande, Italie, Nouvelle-Zélande, Royaume-Uni
Médiation ; révision et code de conduite du crédit	Espagne, France, Irlande, Nouvelle-Zélande
Objectifs de prêts aux PME fixés aux banques ; taux d'intérêt négatifs sur les dépôts auprès de la Banque centrale	Irlande, Danemark
Financement des banques auprès de la Banque centrale en fonction de leur taux débiteur net	Royaume-Uni

Note de lecture : en gras, les nouvelles mesures mises en œuvre en 2011.

Source : OCDE.



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Le tableau de bord de l'OCDE 2013 couvre 25 pays : Canada (CAN), Chili (CHL), Corée du Sud (KOR), Danemark (DEN), Espagne (ESP), États-Unis (USA), Fédération de Russie (RUS), Finlande (FIN), France (FRA), Hongrie (HUN), Irlande (IRE), Italie (ITA), Norvège (NOR), Nouvelle-Zélande (NZL), Pays-Bas (NLD), Portugal (PRT), République slovaque (SVK), République tchèque (CZE), Royaume-Uni (GBR), Serbie (SRB), Slovénie (SLO), Suède (SWE), Suisse (CHE), Thaïlande (THA) et Turquie (TUR).

La population cible des PME est ici composée d'entreprises qui emploient au moins un salarié en plus du dirigeant. Elle n'inclut pas les entreprises engagées dans des activités financières. Toutefois, tous les pays ne collectent pas les données à la source et ne les classent pas non plus selon ces modalités. Dans ces conditions, il peut arriver que les données utilisées englobent des établissements financiers ou des travailleurs indépendants.

L'édition 2013 du tableau de bord s'articule autour de 13 indicateurs de base pour lesquels des «[définitions](#)

[privilégiées](#) » sont adoptées, bien qu'il arrive, du fait du volume limité de données disponibles, que des indicateurs de substitution soient utilisés pour certains pays. La plupart de ces indicateurs sont fondés sur des données relatives à l'offre. Les institutions financières et autres agences gouvernementales représentent la principale source d'information.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Les [définitions du terme PME](#) utilisées dans cet article diffèrent sensiblement selon les pays. Elles renvoient tout au plus à un critère, *a priori* le mieux maîtrisé par les pays étudiés, celui de la taille appréhendée par l'effectif. Les PME sont donc des entreprises dont l'effectif est généralement inférieur à 250 salariés (UE), mais certains pays fixent cette limite à 200 salariés ; les États-Unis, quant à eux, l'établissent à 500 salariés.

Pour la France, les notions d'entreprise et de PME ne correspondent pas à la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport).

BIBLIOGRAPHIE



- OCDE (2010). [Assessment of Government Support Programmes for SMEs' and Entrepreneurs' Access to Finance during the Crisis](#), Paris, 2010.
- OCDE (2011). *Perspectives économiques de l'OCDE*, Paris, mai 2011.
- OCDE (2012a). *Perspectives économiques de l'OCDE*, Paris, mai 2012.
- OCDE (2012b). [Le financement des PME et des entrepreneurs 2012, Tableau de bord de l'OCDE](#), Paris, 2012.
- OCDE (2013). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013, An OECD Scoreboard*, Paris, 2013. (Version française à paraître).

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



B. HAUT DE BILAN

1. Activité du capital-investissement en 2012

|Pierre Clauss

|Simon Ruchaud

Afic

p. 109

Focus . Business angels

|Laurence Tassone

Bpifrance

p. 116

Focus . Le financement participatif, une alternative pour les entrepreneurs ?

Bpifrance

p. 119

2. Soutien public en fonds propres

|Frédérique Savel

Bpifrance

p. 122

Focus . Une offre élargie pour renforcer les fonds propres des PME et des ETI

Bpifrance

p. 130

3. FCPI, des fonds propres dédiés à l'innovation

|Pierre Clauss

Afic

|Laurence Tassone

Bpifrance

p. 133



1. ACTIVITÉ DU CAPITAL-INVESTISSEMENT EN 2012

|Pierre Clauss, Simon Ruchaud

Afic

Direction des études économiques et statistiques

1.1. Le capital-investissement français :
une des écoles les plus dynamiques en Europe
p. 110

1.2. Profil des PME et des ETI françaises investies
par le capital-investissement français en 2012
p. 110

1.3. Performances des entreprises accompagnées
par le capital-investissement
p. 112

1.4. Origine des fonds du capital-investissement
p. 114

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF ET LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES.
- ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES PAR LES ACTEURS DU CAPITAL-INVESTISSEMENT FRANÇAIS, MEMBRES DE L'AFIC.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

Les acteurs français du capital-investissement* jouent un rôle important dans le financement des PME* françaises. Avec en moyenne 1 500 entreprises* accompagnées par an sur la décennie, dont principalement des PME, ils font de la France le premier marché d'Europe par la densité des entreprises soutenues chaque année.

En 2012, avec 6,1 Md€ investis, le capital-investissement français a accompagné près de 1 550 entreprises, dont 68% de PME françaises, en grande majorité non cotées. Ces entreprises sont plus performantes, du point de vue du chiffre d'affaires et de la création d'emplois, que les PME et les ETI* françaises prises dans leur ensemble.

Depuis 2009, les principaux pourvoyeurs de capitaux pour les fonds de capital-investissement français sont les personnes physiques et les *family offices**. Les entités du secteur public* et le *corporate venture** sont les seuls à augmenter leur dotation en 2012, dans un environnement contraignant pour les investisseurs traditionnels comme les banques et les compagnies d'assurance, en particulier du point de vue des régulations concernant l'allocation de ressources dans le capital-investissement.



68%

des entreprises accompagnées par le capital-investissement français en 2012 sont des PME françaises.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



1.1. LE CAPITAL-INVESTISSEMENT FRANÇAIS : UNE DES ÉCOLES LES PLUS DYNAMIQUES EN EUROPE



La France est au premier rang du capital-investissement européen pour le nombre d'entreprises soutenues.

Le marché européen du capital-investissement connaît depuis le milieu des années 1990 une croissance importante. Les montants annuels investis par les professionnels du capital-investissement européens sont ainsi passés de près de 7 Md€ en 1996 à environ 37 Md€ en 2012. Avec une multiplication par 7 de son activité de financement, le marché français a été plus dynamique encore que la moyenne européenne, passant de 876 M€ en 1996 à plus de 6 Md€ en 2012 (tableau 1).

La France est la destination privilégiée des investisseurs français en capital en 2012, avec 86 % des entreprises accompagnées qui ont leur siège social en France, correspondant à 82 % des montants investis. À titre de comparaison, 81 % des 1009 entreprises financées par les acteurs britanniques du capital-investissement en 2012 ont leur siège social au Royaume-Uni. Elles ont obtenu 47 % des montants investis.

Le capital-investissement français occupe en 2012 la première place en Europe devant le Royaume-Uni en nombre d'entreprises soutenues (1548 entreprises en France contre 1009 pour le Royaume-Uni) et la seconde place concernant les montants investis, derrière le Royaume-Uni. Il représente en moyenne 29 % des entreprises accompagnées par les investisseurs en capital européens entre 1996 et 2012 et 17 % des investissements (en montant) sur la même période.

Toutefois, son poids dans l'investissement national en capital fixe est faible par rapport à d'autres pays : l'investissement des acteurs nationaux du capital-

investissement ne correspond ainsi qu'à 1,3 % de l'investissement total en France, alors que ce taux s'élève pour le Royaume-Uni à 2,7 % ou encore à 15,8 % aux États-Unis ([AFIC](#), [BVCA](#), [BANQUE MONDIALE](#), [PEGCC](#), données en ligne).

1.2. PROFIL DES PME ET DES ETI FRANÇAISES INVESTIES PAR LE CAPITAL-INVESTISSEMENT FRANÇAIS EN 2012

En 2012, sur les 1548 entreprises accompagnées par les acteurs français du capital-investissement, 1334 ont leur siège social en France ([AFIC](#), [GRANT THORNTON](#), 2013). Elles ont été financées à hauteur de 5 Md€ sur un total de 6,1 Md€ en 2012, soit un montant moyen de 3,7 M€ par entreprise, comparé aux 3,9 M€ d'investissement moyen pour l'ensemble des 1548 entreprises (tableau 2).

Parmi les entreprises soutenues, 4 sur 10 sont des entreprises nouvellement accompagnées. Le poids majoritaire des entreprises refinancées (apport de fonds propres supplémentaires) traduit la relation de long terme qui lie les investisseurs en capital et les entreprises qu'ils financent. De fait, 55 % des montants, soit 3,3 Md€, sont investis dans des entreprises déjà en portefeuille.

À titre de comparaison, l'analyse d'une autre source de financement du haut de bilan que sont les marchés financiers montre, par exemple, que Nyse Alternext¹ a financé seulement 6 nouvelles entreprises françaises pour 32 M€ de capitaux levés (NYSE EURONEXT, 2012).

TABLEAU 1 - Évolution des investissements réalisés par le capital-investissement en Europe

	1996	1997	2000	2007	2010	2011	2012
Montants investis en Md€							
Europe	6,8	9,7	27,6	72,2	43,3	47,0	36,9
France	0,9	1,3	5,3	12,5	6,6	9,7	6,1
Royaume-Uni	3,0	4,4	13,3	34,0	19,5	21,1	15,1
Nombre d'entreprises accompagnées							
Europe	5 686	4 762	10 440	5 292	5 255	5 168	5 153
France	1 691	1 090	2 613	1 558	1 685	1 694	1 548
Royaume-Uni	1 272	1 090	1 523	1 680	1 073	1 048	1 009

Sources : EVCA ; Afic ; BVCA.

1. Plate-forme de transactions la plus active à destination des PME, intégrée depuis fin 2012 à [EnterNext](#).



Avant la crise, le niveau de capitaux levés et le nombre d'entreprises introduites étaient presque 10 fois plus importants. Le capital-investissement français, public et privé, apparaît alors comme la principale source de financement stable des PME et des ETI françaises en fonds propres (PARIS EUROPLACE, 2013).

Avec 68%² des entreprises financées par le capital-investissement français en 2012, les PME françaises

sont très largement la cible prioritaire des investisseurs en capital, les ETI comptant pour 21%. De fait, plus de 8 entreprises sur 10 accompagnées en 2012 ont un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€ et un nombre de salariés inférieur à 250 (graphique 1). L'effectif médian est de 26 personnes et le chiffre d'affaires (CA) médian s'élève à 3,2 M€ (respectivement 40 salariés et 6,15 M€ pour la population analysée des 1 158 entreprises accompagnées).

TABLEAU 2 - Investissements réalisés par le capital-investissement français en 2012

	Investissement M€	Entreprise accompagnée Nombre
France	4 964	1 334
Europe	987	167
Reste du Monde	121	47
Total	6 072	1 548

Sources : Afic ; Grant Thornton.

GRAPHIQUE 1 - Répartition des entreprises accompagnées en 2011 en fonction du chiffre d'affaires et du nombre de salariés



Sources : Afic ; Grant Thornton.

2. Les chiffres portent sur 1 158 entreprises accompagnées pour lesquelles le chiffre d'affaires et l'effectif au 31/12/2011 sont connus.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



60%

des entreprises accompagnées par le capital-investissement français en 2012 sont dans leur phase de développement.

Parmi les entreprises soutenues en 2012, un quart a été accompagné en capital-innovation* (ou capital-risque) et 6 sur 10 en capital-développement* (graphique 2). Cependant, en montant, le capital-transmission* a représenté 59% des investissements, tandis que le capital-développement comptait pour 32% et le capital-innovation pour 7%. Les montants investis par le capital-transmission représentent la majorité des investissements, mais seulement 292 entreprises. Le capital-développement est en revanche prépondérant par le nombre d'entreprises accompagnées (871) dans cette phase essentielle de la vie d'une PME pour conquérir de nouveaux marchés.

Même si le dynamisme économique de la région Île-de-France attire logiquement une grande partie de l'activité du capital-investissement français, ce dernier n'en reste pas moins très actif dans les autres régions (carte 1) avec 53% des entreprises soutenues et 47% des montants investis.

Le capital-investissement français finance tous les secteurs d'activité, mais soutient plus particulièrement les secteurs de l'économie de la connaissance (Informatique, Biotechnologies, Télécommunications, Technologies vertes) dont dépend la compétitivité future de l'économie française. En 2012, les sociétés des secteurs à forte innovation comme l'Informatique, les Biotechnologies et le Médical représentaient 34% du nombre total des entreprises financées et plus de 20% des montants investis.

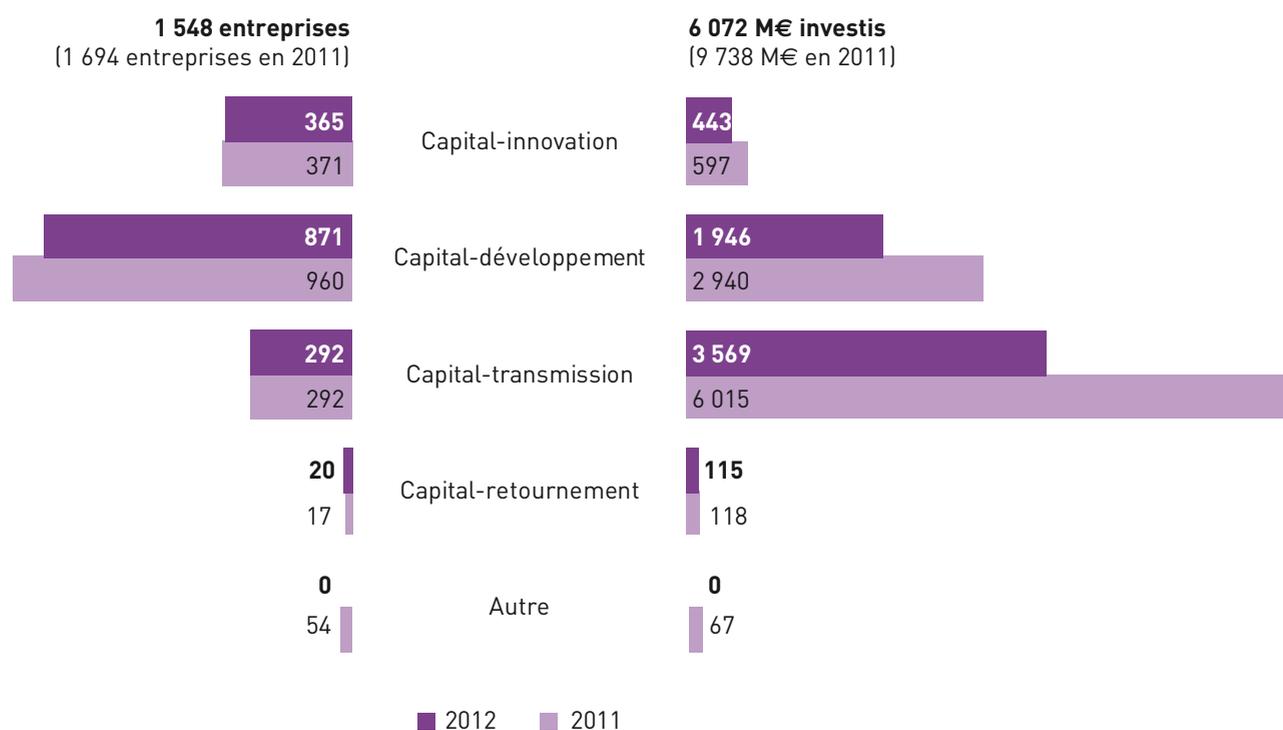
1.3. PERFORMANCES DES ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES PAR LE CAPITAL-INVESTISSEMENT

Les entreprises financées par le capital-investissement se révèlent plus performantes et plus dynamiques que la moyenne des entreprises comparables. Ainsi, les effets réels du capital-investissement sur les entreprises françaises sont-ils positifs en matière de création d'emplois et de croissance de l'activité (AFIC, ERNST & YOUNG, 2012).

Fin 2011, les acteurs français du capital-investissement comptaient 5405 entreprises en portefeuille, à 88% françaises. Dans un contexte de reprise économique en 2010 et 2011 (croissance en volume de 1,7% du PIB français en 2010 et de 2% en 2011 ; INSEE, [données en ligne](#)), les PME et les ETI françaises accompagnées par le capital-investissement ont enregistré entre 2010 et 2011 une augmentation³ de leur CA de 9,1%, supérieure à celle de l'ensemble des entreprises du CAC *Mid & Small** (+ 6,3%).

Il en est de même pour les effectifs, avec une hausse de 5,2%, supérieure à l'augmentation de l'emploi dans les secteurs marchands privés (+0,4%, hors Administration publique, Enseignement, santé humaine et action sociale ; INSEE, [données en ligne](#)) et à celle de l'emploi dans les PME en France (+ 4% ; graphique 3).

GRAPHIQUE 2 - Répartition des entreprises par type d'investissement

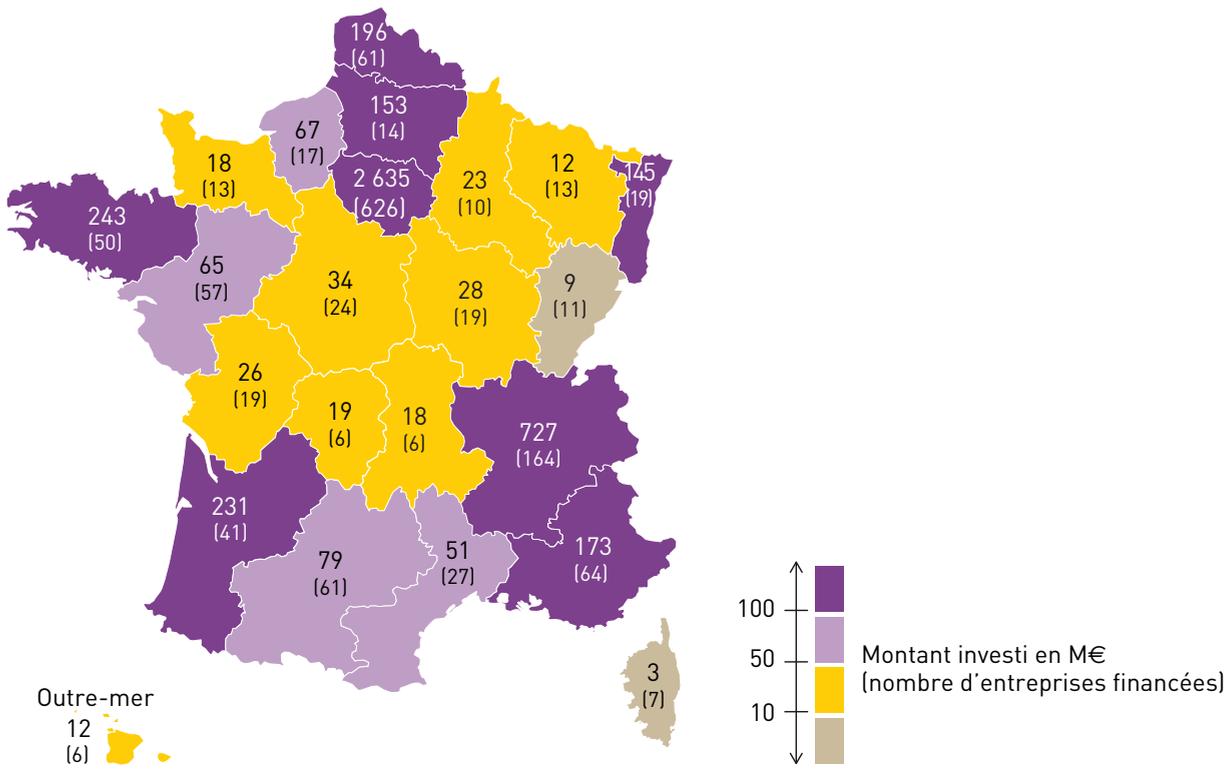


Sources : Afic ; Grant Thornton.

3. Calcul sur la base de 2760 entreprises françaises pour lesquelles le chiffre d'affaires et les effectifs sont connus pour 2010 et 2011.



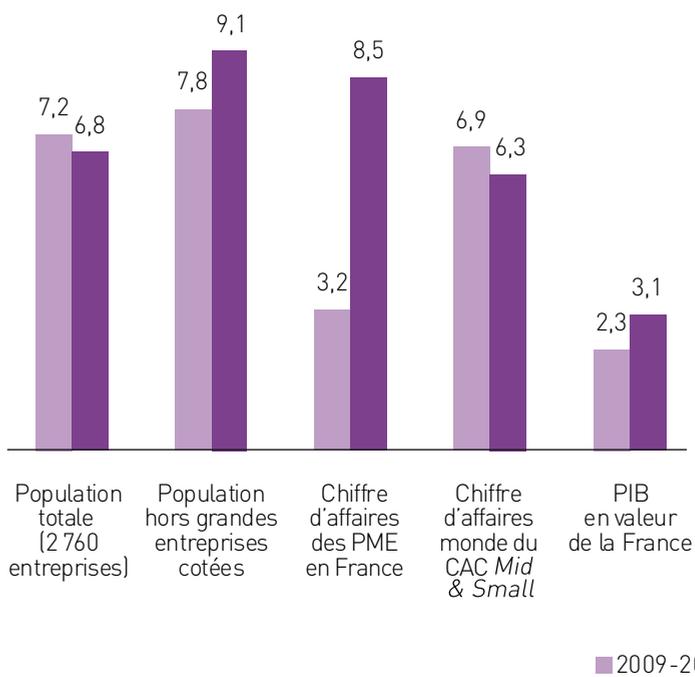
CARTE 1 - Répartition géographique des entreprises accompagnées en 2012



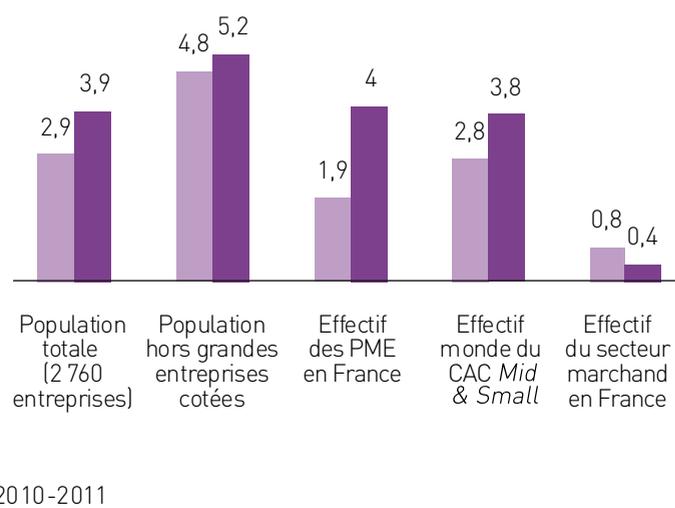
Sources : Afic ; Grant Thornton.

GRAPHIQUE 3 - Évolution entre 2009 et 2011 du chiffre d'affaires et des effectifs des entreprises accompagnées par le capital-investissement en 2012

ÉVOLUTION 2009-2010 ET 2010-2011 DU CHIFFRE D'AFFAIRES (EN %)



ÉVOLUTION 2009-2010 ET 2010-2011 DES EFFECTIFS (EN %)



Sources : Afic ; Ernst & Young ; Insee ; Banque de France.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



1.4. ORIGINE DES FONDS DU CAPITAL-INVESTISSEMENT

Traditionnellement, les banques et les compagnies d'assurance ont été les principaux pourvoyeurs de fonds du capital-investissement français. En 2006, elles étaient à l'origine de près de 40% des levées de fonds. Mais depuis 2009, force est de constater un **désengagement sans précédent** de ces investisseurs institutionnels, dans un contexte de crise économique et d'anticipation des nouvelles réglementations ([Solvabilité 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. En 2012, les levées de fonds auprès des banques et des compagnies d'assurance ne représentent plus que 24% du montant total des levées de fonds. Elles sont en retrait de plus de 75% par rapport à leur niveau de 2008.



cliquez sur les mots surlignés



Depuis 2008, les levées de fonds auprès des banques et des compagnies d'assurance ont diminué de 75 %.

Depuis 2009, les particuliers (personnes physiques et *family offices*) sont la principale origine des fonds du capital-investissement, représentant 27% des capitaux levés entre 2008 et 2012, contre 18% entre 2004 et 2007.

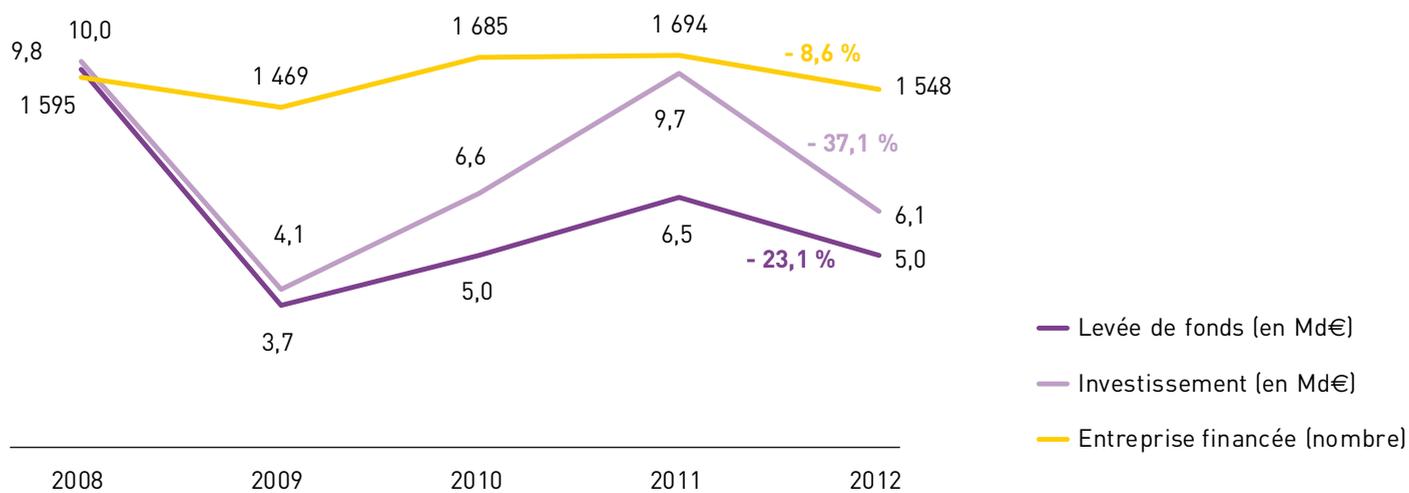
Sans pour autant compenser cette chute des montants levés auprès des banques et des compagnies d'assurance, les levées de fonds auprès des entités du secteur public français et du *corporate venture* progressent, passant de 255 M€ en 2011 à 862 M€ en 2012 pour le secteur public, quand les levées auprès des industriels français et internationaux passent de 72 M€ en 2011 à 289 M€ en 2012. Depuis 2008, les levées auprès de ces 2 catégories d'investisseurs ont progressé respectivement de + 41% et de + 22% entre 2008 et 2012.

Origine géographique des fonds levés

Sur le plan de l'origine géographique des fonds levés par les acteurs français du capital-investissement, l'année 2012 est très différente de l'année 2011. 2011 était, en effet, marquée par une majorité de levées de fonds en provenance d'investisseurs étrangers (52%), phénomène rare puisqu'il était habituel d'avoir une forte prédominance domestique dans la collecte de fonds (65% en moyenne provenant de la France entre 2006 et 2010). 2012 est une année de retour à la normale avec 30% de levées étrangères. La collecte de fonds a ainsi été divisée par près de 2 en provenance de l'Europe et par 3 en provenance du reste du monde. Sur l'année, les levées auprès d'investisseurs domestiques représentent ainsi 3,5 Md€ collectés (contre 3,1 Md€ en 2011).

Au total, les levées de fonds depuis 2009 restent **très en deçà des niveaux d'avant-crise** : avec seulement 5 Md€ en moyenne par an, elles sont en effet 2 fois moins élevées que la moyenne des collectes de fonds réalisées sur la période 2005-2008 (10,5 Md€). L'année 2012, en repli de 22% par rapport à l'année précédente, ne déroge pas à cette tendance qui s'inscrit dans la durée. Ce constat est d'autant plus important que le fossé de financement, mesuré par la différence entre les fonds investis et les fonds levés par le capital-investissement, se creuse cette année encore : de 400 M€ en 2009, il atteint en cumulé 6,3 Md€ en 2012. Le risque d'assèchement des ressources du capital-investissement s'accroît un peu plus, alors que le nombre d'entreprises accompagnées reste très soutenu (graphique 4).

GRAPHIQUE 4 - Évolution des levées de fonds, des investissements et du nombre d'entreprises financées entre 2008 et 2012



Sources : Afic ; Grant Thornton.



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises soutenues par les sociétés de capital-investissement français, membres de l'Afic, réalisant des opérations de haut de bilan *via* leurs bureaux basés en France. Le taux de retour de la collecte d'informations auprès des 242 membres est de 87 % pour l'année 2012, ce qui représente 1 548 entreprises accompagnées par 210 sociétés de capital-investissement.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, PME et ETI ne correspondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seuls sont pris en compte les critères d'effectif et de chiffre d'affaires de la LME pour classer les entreprises par taille. Les PME incluent par conséquent les microentreprises.

DÉFINITIONS

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 entités du secteur public ou encore des groupes industriels soucieux de soutenir le développement de nouvelles niches de croissance. Leur activité de financement du haut de bilan consiste en la prise de participation en capital dans des entreprises généralement non cotées tout au long de leur vie. Le capital-risque, dénommé également capital-innovation par l'Afic, finance des jeunes entreprises, en phase d'amorçage, de création ou de post-crédation, qui présentent généralement une composante technologique forte.

Le capital-développement finance le développement des entreprises déjà installées sur leur marché et rentables. Les fonds injectés sont employés à l'augmentation des capacités de production et de la force de vente, au développement de nouveaux produits et services, au financement de la croissance externe.

Le capital-transmission investit dans des projets de transmission d'entreprises, majoritairement non cotées, impliquant une équipe dirigeante interne ou externe, *via* le recours à la création d'une société *holding*, laquelle s'endette pour racheter l'entreprise cible (technique de *Leveraged Buy-Out*, LBO).

Le *Leveraged Buy-Out* ou LBO est l'acquisition d'une entreprise par des investisseurs en capital, associés aux porteurs du projet de rachat, dans le cadre d'un montage financier comportant un effet de levier financier et dont le remboursement est prévu par un prélèvement sur les *cash-flows* futurs.

Les *family offices* sont des intermédiaires financiers spécialisés dans la gestion et la transmission du patrimoine financier, professionnel, social et familial de familles fortunées sur plusieurs générations.

Le capital-risque d'entreprise ou *corporate venture capital* investit en fonds propres de façon minoritaire, au capital des PME, dans le cadre d'une démarche stratégique de développement et d'innovation d'un grand groupe.

Les entités du secteur public représentent les fonds souverains, les structures publiques du programme France Investissement, Bpifrance, ainsi que l'ensemble des structures relevant de la personne publique.

Le CAC *Mid & Small* est un indice boursier français spécialisé dans le suivi des capitalisations boursières des moyennes et petites entreprises. Il est composé des valeurs de la Place de Paris classées de la 101^e à la 290^e capitalisation boursière.

BIBLIOGRAPHIE



- AFIC, ERNST & YOUNG (2012). [Caractéristiques et croissance des entreprises accompagnées par les acteurs français du capital-investissement en 2011](#), décembre 2012.
- AFIC, ERNST & YOUNG (2013). [Performance nette des acteurs français du capital-investissement à fin 2012](#), juillet 2013.

- AFIC, GRANT THORNTON (2013). [Activité des acteurs français du capital-investissement en 2012](#), avril 2013.
- PARIS EUROPLACE (2013). [Financement des entreprises et de l'économie française : pour un retour vers une croissance durable](#), février 2013.



Focus

Business angels

| Laurence Tassone

Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

Les difficultés persistantes de financement des projets, lorsque les perspectives de rentabilité économique sont encore peu visibles, ont conduit les États membres de l'Union européenne et la Commission à mettre en œuvre, encore récemment, des mesures incitatives en faveur du capital-risque, mais aussi du capital-amorçage, afin d'impulser en Europe un marché des *business angels* sur les modèles d'outre-Manche et d'outre-Atlantique.



Avec 8 000 *business angels* en 2012, la France occupe une position intermédiaire en nombre d'acteurs en Europe.

Le marché des *business angels* (BA) européens compte 261 000 investisseurs providentiels* actifs en 2012, c'est-à-dire ayant investi au moins 1 fois au cours des 3 dernières années. Il a aujourd'hui atteint une taille équilibrée au regard du contexte américain, taille estimée à 513 BA pour 1 million d'habitants (850 BA américains pour 1 million d'habitants; CSES, 2012). Cependant, avec 5 Md€ d'investissement, il demeure plus de 3 fois inférieur au marché américain qui s'élève à 17 Md€.

BUSINESS ANGELS & RÉSEAU

La majeure partie de ce marché est « invisible » en Europe, car située hors des réseaux de BA : avec 509 M€ investis en 2012 et 26 105 BA actifs, le marché visible ne représente, en effet, que 10 % de l'activité globale des BA. En 2012, il progresse 3 fois plus rapidement que le marché invisible (19 % vs 6 %), tant en montant investi qu'en nombre de BA (EBAN, 2013). Le nombre d'entreprises financées par ces réseaux

s'élève à plus de 2 900 pour près de 18 000 emplois concernés, soit une moyenne de 6 salariés par entreprise investie. Le montant moyen de participation est de 175 k€ par entreprise.

Les situations nationales sont relativement hétérogènes, tant du point de vue du volume que de la propension à être membre d'un réseau. La France se situerait parmi les pays dont le marché total, visible et invisible, est moyennement dynamique : elle compte 8 000 BA, soit 3 fois moins qu'au Royaume-Uni et 4 fois moins qu'aux Pays-Bas et en Espagne, alors que la population totale de ces pays est moindre ; mais elle se situe au centre de la fourchette pour l'Allemagne (5 000 à 10 000) et elle est 2 fois plus élevée qu'en Suède. Par ailleurs, la partie visible représenterait, d'un côté, 100 % du marché en Italie et 70 % en France, et de l'autre, 20 % au Royaume-Uni et 10 à 25 % en Allemagne ; mais seulement 14 % aux Pays-Bas et 5 % en Espagne (estimations CSES, 2012, p. 15). Cette disparité d'adhésion tendrait à renforcer les déséquilibres entre les pays.

DES COMPORTEMENTS D'INVESTISSEMENT DIFFÉRENTS

Le marché visible est le seul pour lequel des données sont collectées régulièrement par le [Réseau européen des business angels](#), EBAN, les réseaux nationaux ou leur représentation nationale comme [France Angels](#). À partir de l'activité de ces 460 réseaux européens, regroupant les 26 105 BA, quelques tendances nationales spécifiques peuvent être extrapolées avec précaution au regard des résultats 2012. Si la plupart des pays ont connu une croissance modérée des montants investis (inférieure à 13%), l'Irlande et la Finlande font cas d'école avec + 42 % et + 61 %, tandis que dans le même temps l'Italie et la France, dont la représentativité des BA membres de réseaux est importante, connaissent un repli de près de 10 % en 2012. Pour la France, les montants investis passent de 44,5 M€ en 2011 à 40 M€ en 2012 (FRANCE ANGELS, 2012, 2013). Par ailleurs, avec 63 k€ de prise de participation moyenne en 2012, le BA finnois est celui qui investit

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



le plus : 2 fois plus que l'Irlandais, l'Espagnol ou encore le Suédois ; 3 fois plus que l'Allemand et le Portugais ; 4 fois plus que le Britannique, l'Italien ou le Néerlandais et 6 fois plus que le Français (EBAN, 2013). Ce niveau moyen d'investissement relativement bas en France peut s'expliquer par des priorités différentes : l'analyse menée pour 2010 montre qu'en France, 75% des opérations des investisseurs providentiels se concentrent sur le premier tour de table (les deux tiers en 2012) alors que ce dernier ne représente que la moitié des interventions des BA britanniques, voire 41% de l'activité pour les BA américains. De fait, le montant moyen d'investissement est plus faible en France qu'au Royaume-Uni ou aux États-Unis (LE MOIGN et PASSET, 2011). Au regard de l'évolution de la profession, beaucoup plus ancienne dans ces deux pays, l'*equity gap* (encadré) risque de se creuser, alors que « les analyses qui existent pour les États-Unis montrent que l'impact [des BA] est important sur la survie des entreprises (un tiers de chances de survie en plus durant les 4 premières années), sur leur notoriété et sur leur capacité à être financées par la suite » (*Idem*, p. 4). Les écarts constatés entre les pays du point de vue du nombre d'entreprises financées en premier tour de table en 2010 (et en regard du niveau de montant investi) confortent ces différences comportementales : 220 sociétés en France sur 330 au total, mais 40 au Royaume-Uni et en Espagne sur respectivement 127 et 58, 17 en Suède sur 25 (CSES,

2012). Pour la France les données sont stables en 2011 et 2012. Le secteur des Technologies de l'information et de la communication est sans conteste le premier segment d'investissement des BA européens, quelle que soit leur nationalité. Il est cependant prédominant en France et en Allemagne (40% des prises de participation en nombre) et dans une moindre mesure en Espagne (33%). Viennent ensuite les Biotechnologies et les Sciences de la vie en France et au Royaume-Uni, la téléphonie mobile en Allemagne et aux Pays-Bas ; l'environnement et les écotechnologies (*Cleantech*) occupent la 3^e place avec 1 investissement sur 10.

PROFIL DU BUSINESS ANGEL

Le profil type du BA européen est un homme entre 35 et 65 ans, expérimenté en entrepreneuriat ou en management, qui investit 25 k€ à 250 k€ (ou 15% de son patrimoine), en général dans une seule entreprise, jeune de préférence. Il lui apporte des conseils, ses réseaux d'entreprises et financiers (CSES, 2012). Selon France Angels, 3 profils principaux ressortent :

- l'ancien chef d'entreprise ou le cadre supérieur qui possède un certain patrimoine et qui est en mesure d'investir de 5 k€ à 200 k€ par an ;
- l'entrepreneur, ex-créateur d'entreprise qu'il a revendue et qui peut investir des montants de 50 k€ à 500 k€ ;

Equity gap

Les investisseurs en capital se focalisent en général sur des sociétés dont le potentiel prometteur (création) ou avéré (entreprise mature) implique de lourds investissements. Ce positionnement explique le niveau élevé de leur ticket d'entrée. La fourchette basse d'investissement est ainsi de 75 k€ pour les sociétés de capital-risque régionale, de 300 k€ pour les fonds d'amorçage régionaux et le capital-risque d'entreprise (*corporate venture**) et de 500 k€ pour les sociétés de capital-risque nationales. Il se crée de fait un écart avec le niveau des besoins financiers des entreprises en phase d'amorçage ou de création. Du côté des BA, voire du microcapital et plus récemment de la finance participative (*crowdfunding**), la mise de départ est beaucoup plus faible : de 15 k€ à moins de 1 k€ respectivement. Toutefois, leur faible développement dans certains pays limite leur capacité à couvrir les besoins, d'autant qu'il faut souvent refinancer l'entreprise avant de pouvoir revendre ses participations avec profit.

- le membre d'un *family office** investissant moins de 5 à 10% de son capital.

Les décisions d'investissement sont la plupart du temps prises dans des entreprises en proximité géographique et opérant dans un secteur d'activité connu du BA. L'appartenance à un réseau permet toutefois au BA de diversifier son portefeuille en partageant le risque avec les autres membres. En France, la moitié des BA des réseaux co-investit avec d'autres membres de son réseau (95% au Royaume-Uni, mais un quart en Allemagne et en Espagne), un quart avec des BA externes et un autre quart avec des fonds d'amorçage (CSES, 2012).

Femmes business angels

Les femmes représentent 15% des BA aux États-Unis en 2010 et près de 5% en moyenne en Europe, sans toutefois dépasser les 10% dans chaque pays. Avec 9,3% de femmes investisseurs providentiels, le taux de féminisation de la profession en France et en Pologne est le double de celui de la plupart des pays européens (EBAN,

2011). L'objectif que s'est fixé EBAN est d'atteindre 20% de femmes BA en 2015, sachant que parmi les réseaux nationaux membres, 80% ont un taux de participation féminine inférieur à 10%, voire 28% ne sont constitués que d'hommes.

En France, le réseau [Femmes business angels](#), créé en 2003, regroupe

une centaine de femmes actives au profil professionnel varié et âgées de 48 ans en moyenne. Les tours de table se situent entre 100 k€ et 1 M€, à raison de 10 à 12 projets investis par an. Ces femmes BA auraient tendance à investir relativement moins en amont que les hommes (OCDE, 2011).



15%

des business angels aux États-Unis sont des femmes contre près de 5% en Europe.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

Un investisseur providentiel ou *business angel* est un investisseur individuel qui prend des participations directes dans des entreprises en amorçage ou récemment créées, le plus souvent innovantes, pour lesquelles il n'a aucun lien de parenté, ni d'amitié avec les porteurs de projet.

Un réseau de *business angels* est « une organisation juridiquement formalisée permettant la mise en relation d'investisseurs potentiels et d'entrepreneurs avec un objectif général de faire réaliser des investissements par des BA et d'être le point d'attraction des entrepreneurs en recherche de financement » (France Angels). Il peut prendre la forme d'association ou de société d'investissement de BA (SIBA). Il est organisé géographiquement, par thématique ou culturellement (anciens de grandes écoles par exemple).

Le capital-risque d'entreprise ou *corporate venture capital* investit en fonds propres, en minoritaire, au capital des PME, dans le cadre d'une démarche stratégique de développement et d'innovation d'un grand groupe.

La finance participative ou *crowdfunding* est un processus de collecte de fonds, via Internet, auprès de particuliers, destinée à financer un projet artistique, entrepreneurial, mais aussi privé. Le financement peut se faire sous forme de don avec ou sans contrepartie, de prêt rémunéré ou non, ou de part de capital dans le cas d'une entreprise (voir le focus qui suit).

Le *family office* est un intermédiaire financier spécialisé dans la gestion et la transmission du patrimoine financier, professionnel, social et familial de familles fortunées sur plusieurs générations.

BIBLIOGRAPHIE



- CSES (2012). [Evaluation of EU Member States' Business Angel Market and Policies, Final Report](#), octobre 2012.
- EBAN (2011). [Women and European Early Stage Investing: Strengthening European Entrepreneurship by Enrolling More Women in Early Stage Investing](#), White Paper, novembre 2011.
- EBAN (2013). [European Angel Investment Overview 2012](#), juin 2013.
- FRANCE ANGELS (2012). [Statistiques 2011 de l'activité des réseaux de business angels](#), 2012.
- FRANCE ANGELS (2013). [Statistiques 2012 de l'activité des réseaux de business angels](#), 2013.
- LE MOIGN Caroline, PASSET Olivier (2011). « [Business angels et capital-risque en France : les enjeux fiscaux](#) », CAS, *Note d'analyse Économie – Finances*, n° 237, septembre 2011.
- OCDE (2011). [Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors](#), 2011.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



Focus

Le financement participatif, une alternative pour les entrepreneurs ?

| Bpifrance

Direction des études, de l'évaluation et de la prospective

Né aux États-Unis dans les années 2000, le *crowdfunding* (littéralement « financement par la foule ») ou financement participatif a grandi très vite et a désormais le vent en poupe. Initialement destiné à financer des actions caritatives ou des créations artistiques, ce mode de financement se présente aujourd'hui comme une alternative aux systèmes de financement ou d'investissement classiques pour des projets entrepreneuriaux. Toutefois, son développement est lié à la définition d'un cadre réglementaire adapté.

Le financement participatif permet, via un site Internet, de collecter des fonds auprès de particuliers afin de contribuer à un projet artistique, entrepreneurial, mais aussi privé. Le financement peut se faire sous forme de don (avec ou sans contrepartie), de prêt rémunéré ou non, ou, dans le cas d'une entreprise, de parts de capital.

En 2012, selon l'organisme américain [Massolution](#), 2,7 Md\$ de fonds ont été levés dans le monde et 1 million de projets se sont montés. En 2013, ce sont plus de 5 Md\$ qui devraient être collectés par 500 plates-formes, grâce notamment à l'entrée en vigueur aux États-Unis du [JOBS Act](#) (*Jumpstart Our Business Startups Act*). Avec pour objectif de stimuler la création d'entreprise, cette loi fixe un cadre réglementaire qui assouplit les conditions de certaines formes de financement direct, ouvrant ainsi la

voie à la généralisation du *Invest* (ou *Equity*) *Crowdfunding*. Elle a été signée le 5 avril 2012 par le Président Obama, qui avait financé lui-même sa campagne électorale de 2008 à hauteur de 137 M\$ grâce au financement participatif. Selon les experts (FORBES, 2012), le potentiel de financement devrait s'élever à 1 000 Md\$ (768 Md€) en 2020.

En France, le financement participatif en est encore à ses débuts. Selon le [premier baromètre](#) réalisé en septembre 2013 par l'association Financement participatif France, les fonds levés sont passés de 11 M€ en 2011 à 25 M€ en 2012 puis à 33 M€ au 1^{er} semestre 2013.

Actuellement, on recense environ 50 plates-formes, regroupées pour la plupart au sein de [Financement participatif France](#). Trois d'entre elles figurent parmi les leaders européens : [My Major Company](#), [Ulule](#) et [KissKissBankbank](#).

UN DISPOSITIF SOUPLE ET RAPIDE, QUI PALLIE CERTAINES DÉFAILLANCES DU MARCHÉ

Loin de s'opposer aux autres modes de financement, la finance participative se définit comme un maillon de la chaîne existante. Elle peut ainsi constituer pour les entreprises et notamment les *start-up*, un mode de financement alternatif au crédit bancaire et à l'investissement en capital-risque ou capital-développement. Elle permet notamment de financer des projets d'un montant trop faible (en général inférieur à 1 M€) pour intéresser les investisseurs classiques ou les *business angels*. Enfin, et surtout, elle constitue un financement « de conviction », basé sur des valeurs de solidarité, de communauté d'intérêts et d'idées, mais aussi de territorialité. Son fonctionnement est simple. Il repose sur la mise en relation



2,7 Md\$

de fonds levés en 2012 dans le monde par la finance participative.



cliquez sur les mots surlignés

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



directe, *via* une plate-forme en ligne d'entrepreneurs à la recherche de fonds pour créer ou développer leur entreprise avec des investisseurs particuliers qui ont une épargne disponible qu'ils souhaitent mettre au service de l'aventure entrepreneuriale. Ce mode de financement repose sur 3 principes : l'accès libre aux projets, *via* Internet, le choix direct par l'investisseur et la transparence du processus.

Si à l'origine les premières plates-formes ont été plutôt orientées sur le numérique, tous les secteurs sont désormais concernés. Apparaissent ainsi des plates-formes dédiées aux projets environnementaux ou en santé/biotechnologies.

UN DÉVELOPPEMENT FREINÉ PAR DES OBSTACLES RÉGLEMENTAIRES

S'il est reconnu par tous les acteurs que cette activité doit être encadrée afin de garantir la sécurité tant du financeur que de la plate-forme, il est clair que le cadre réglementaire actuel, national ou européen, est inadéquat et freine les initiatives. À titre d'exemples, l'interdiction d'ouvrir le capital d'une entreprise à plus de 149 souscripteurs, les lourdes exigences de transparence et de publicité de l'Autorité des marchés financiers (AMF) pour tout appel public à l'épargne au-delà de 100 k€ (encadré par la directive

européenne [Prospectus](#)) ou encore les exigences en fonds propres qui s'imposent aux plates-formes pour obtenir l'agrément d'établissement de crédit de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). Sans oublier le monopole bancaire qui interdit les prêts rémunérés entre particuliers.

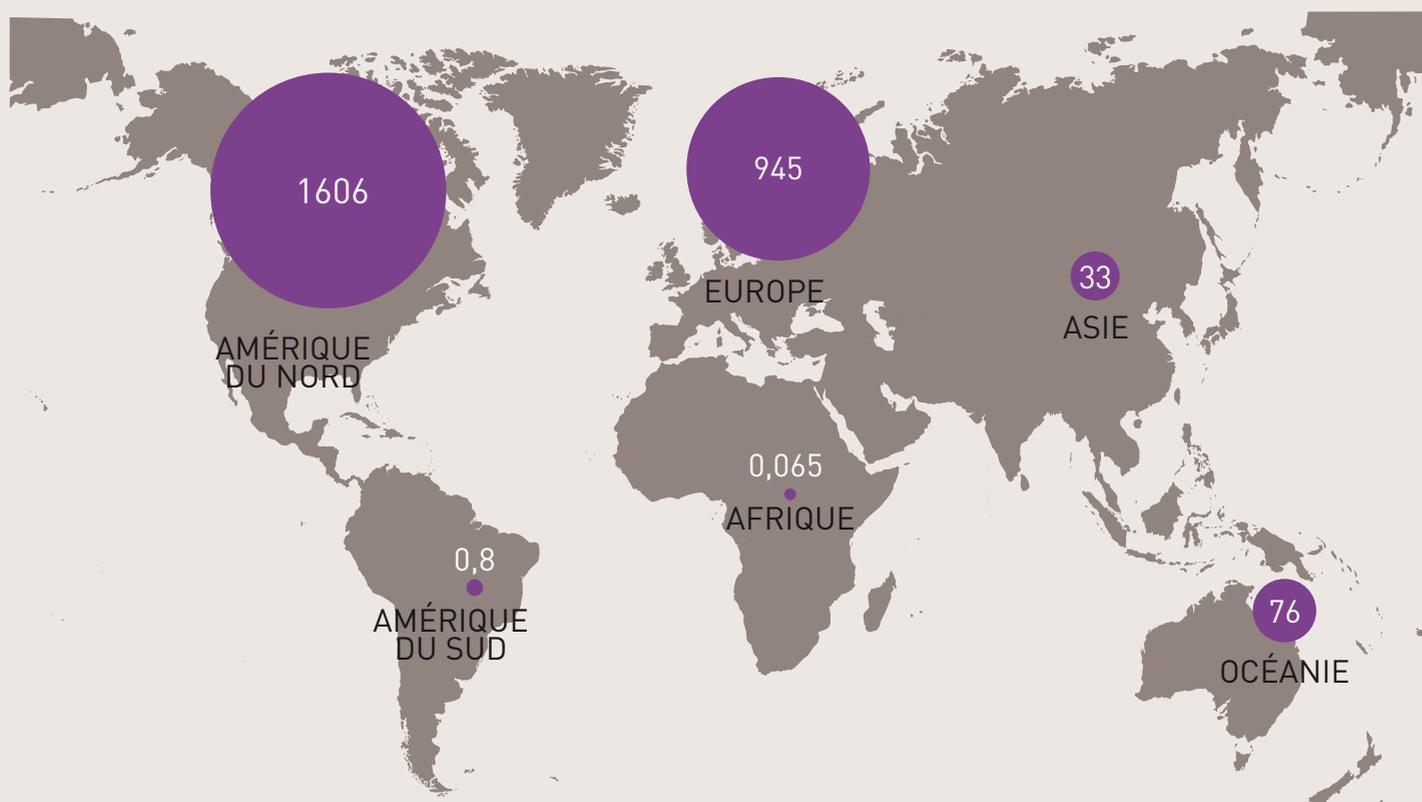
En attendant ces évolutions, les autorités de contrôle et de régulation ont publié en mai 2013 un guide à destination des plates-formes et des porteurs de projet (AMF, ACP, 2013).

Chiffres clés 2012

Selon *Crowdfunding Industry Report (MASSOLUTION, 2013)* :

- Environ 2,7 Md\$ investis dans le monde, soit un bond de 81 % comparé à 2011.
- Plus de 500 plates-formes.
- 95 % de cet investissement revient à l'Amérique du Nord (1,6 Md\$) et à l'Europe (945 M\$, carte 1).
- 30 % des investissements sont allés à des projets sociaux ou philanthropiques, 16,9 % à des entreprises, 11,9 % à des films ou aux arts de la scène et 7,5 % à la musique.

CARTE 1 - Les fonds collectés par les acteurs du *Crowdfunding* en 2012 (en M\$)



Source : [Massolution](#) © (2013). Tous droits réservés. Reproduction interdite.



LA FRANCE VA METTRE EN PLACE UN CADRE JURIDIQUE ADAPTÉ DÉBUT 2014

En février 2012, les professionnels du secteur ont lancé un manifeste suivi en juillet d'un Livre blanc pour l'élaboration d'un nouveau cadre réglementaire (FINANCEMENT PARTICIPATIF FRANCE, 2012).

L'engagement pris par le Président de la République en avril 2013 à l'issue des Assises de l'entrepreneuriat s'est concrétisé le 30 septembre 2013 lors des premières Assises du financement participatif. Le gouvernement va ainsi mettre en œuvre les trois réformes les plus urgentes :

- création d'un statut spécifique de conseiller en investissement participatif (CIP) pour les plates-formes, qui permet notamment de faire tomber l'exigence de fonds propres ;
- allègement par l'AMF des contraintes de publicité liées à la directive européenne Prospectus ;

- dérogation au monopole bancaire et autorisation du prêt rémunéré entre particuliers, dans le cadre d'un montant limité.

Les propositions ont été soumises à [consultation publique](#) jusqu'au 15 novembre 2013. Une ordonnance de simplification entrera en vigueur début 2014.

Afin de promouvoir le développement du financement participatif, Bpifrance a mis en place en septembre 2013, un portail ([tousnos-projets.fr](#)) permettant de présenter des projets portés par des plates-formes partenaires, sélectionnées à partir d'une charte de qualité.

VERS UNE INDISPENSABLE HARMONISATION EUROPÉENNE

Les difficultés réglementaires ne sont pas spécifiques à la France, comme l'a montré une étude réalisée par l'*European Expert*

Network in Culture (EENC) en septembre 2011 à la demande de la Commission européenne, (RÖTHLER, WENZLAFF, 2011). Le 3 juin 2013, Michel Barnier, Commissaire européen en charge du marché intérieur et des services, a affirmé sa volonté de soutenir le *crowdfunding* et de définir un cadre européen pour favoriser cette nouvelle source de financement, tout en limitant les risques qui y sont liés. Une [consultation publique](#) a été ouverte le 3 octobre 2013. La Commission en tirera les enseignements au 1^{er} trimestre 2014.

En attendant, les États membres avancent chacun de leur côté. Si la France s'apprête à le faire, l'Italie a été le premier pays européen à adopter en octobre 2012 une législation spécifique favorable aux *start-up* innovantes, inspirée du *JOBS Act* américain et des réformes législatives sont en cours au Royaume-Uni et en Autriche.

BIBLIOGRAPHIE



- AMF, ACP (2013). [Guide du financement participatif à destination des plates-formes et des porteurs de projet](#), mai 2013.
- FINANCEMENT PARTICIPATIF FRANCE (2012). [Finance participative. Plaidoyer et propositions pour un nouveau cadre réglementaire](#), livre blanc, juillet 2012.
- FORBES (2012). [What's In Store For Crowdfunding And Angel Investors](#), 31 décembre 2012.
- MASSOLUTION (2013). *2013 CF, The Crowdfunding, CF Industry Report*, 2013.
- RÖTHLER David, WENZLAFF Karsten (2011). [Crowdfunding Schemes in Europe](#), European Expert Network on Culture Report, septembre 2011.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



2. SOUTIEN PUBLIC EN FONDS PROPRES

|Frédérique Savel

Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

2.1. Les levées de fonds de Bpifrance et des fonds partenaires ont atteint des niveaux records en 2012
p. 123

2.2. Dans une économie en panne, Bpifrance maintient ses investissements en 2012
p. 125

2.3. Les cessions réalisées par les fonds d'investissement ont été moins nombreuses en 2012
p. 127

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF ET LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES.
- ENTREPRISES DU PORTEFEUILLE D'INVESTISSEMENT DE BPIFRANCE.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

Après une légère reprise du marché du capital-investissement* français et européen en 2011, l'année 2012 est marquée par un recul des levées de fonds, des investissements et du nombre d'entreprises investies (AFIC, GRANT THORNTON, 2013).

Dans ce contexte, Bpifrance a joué un rôle contracyclique déterminant auprès des PME, qui représentent plus de 80 % des entreprises cibles, et pour le marché du capital-investissement en France : ses levées de fonds comme ses investissements et ceux de ses fonds partenaires* ont progressé (BPIFRANCE, 2013).

Les premiers mois de 2013 ne présentent pas à ce stade, de rupture de tendance par rapport aux semestres des années précédentes. La reprise, certes lente de l'économie sur la deuxième partie de l'année, pourrait avoir un effet positif voire amplificateur sur ce marché très réactif, notamment aux mesures de politiques économiques.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



2.1. LES LEVÉES DE FONDS DE BPIFRANCE ET DES FONDS PARTENAIRES ONT ATTEINT DES NIVEAUX RECORDS EN 2012

Dans un contexte national et européen de levée de fonds en recul en 2012, la collecte sur ressources publiques est, quant à elle, en forte progression. Elle a été multipliée par 3,4 entre 2011 et 2012 pour atteindre 862 M€. En constante augmentation pendant la crise, elle a atteint un taux de croissance de + 41% depuis 2008 (AFIC, GRANT THORNTON, 2013). Sur ces 862 M€ de fonds publics levés en 2012, Bpifrance en a apporté 755 M€. Avec au total 2,2 Md€ souscrits, les mandats de gestion confiés à Bpifrance et l'ensemble des souscriptions qui en ont résulté ont, cette année encore, soutenu le marché dans un contexte difficile et permis aux partenaires privés d'intervenir aux côtés de Bpifrance dans les fonds de son portefeuille.

Ainsi, pour 1 € souscrit par Bpifrance, les partenaires apportent-ils 4,4 €, ce qui fait 5,4 € à investir au total (hors Fonds national d'amorçage* - FNA - et fonds souscrits à 100% par Bpifrance). Après avoir marqué un fléchissement en 2009, cet effet de levier est relativement stable sur les 3 dernières années (tableau 1). En 2012, 2,2 Md€ ont ainsi été levés par Bpifrance et les fonds souscripteurs partenaires.

Ce dynamisme s'inscrit dans un contexte national favorable aux fonds d'une taille inférieure à 200 M€, qui représente plus de 80% des fonds dans lesquels Bpifrance intervient. Sur la base des données européennes (EVCA, 2013), la France est plus dynamique que la moyenne des pays européens à cet égard. En effet, hors collecte de fonds supérieure à 200 M€, les fonds levés en Europe baissent de 25%, tandis qu'en France, ils sont en hausse de + 14% (graphique 1). En revanche, la baisse d'activité des fonds les plus importants (supérieurs à 200 M€) est caractéristique, en



2,2 Md€

souscrits par Bpifrance et les fonds partenaires en 2012, soit le plus haut niveau atteint depuis 1999.

TABLEAU 1 - Effet de levier des capitaux levés sur la période 2008-2012

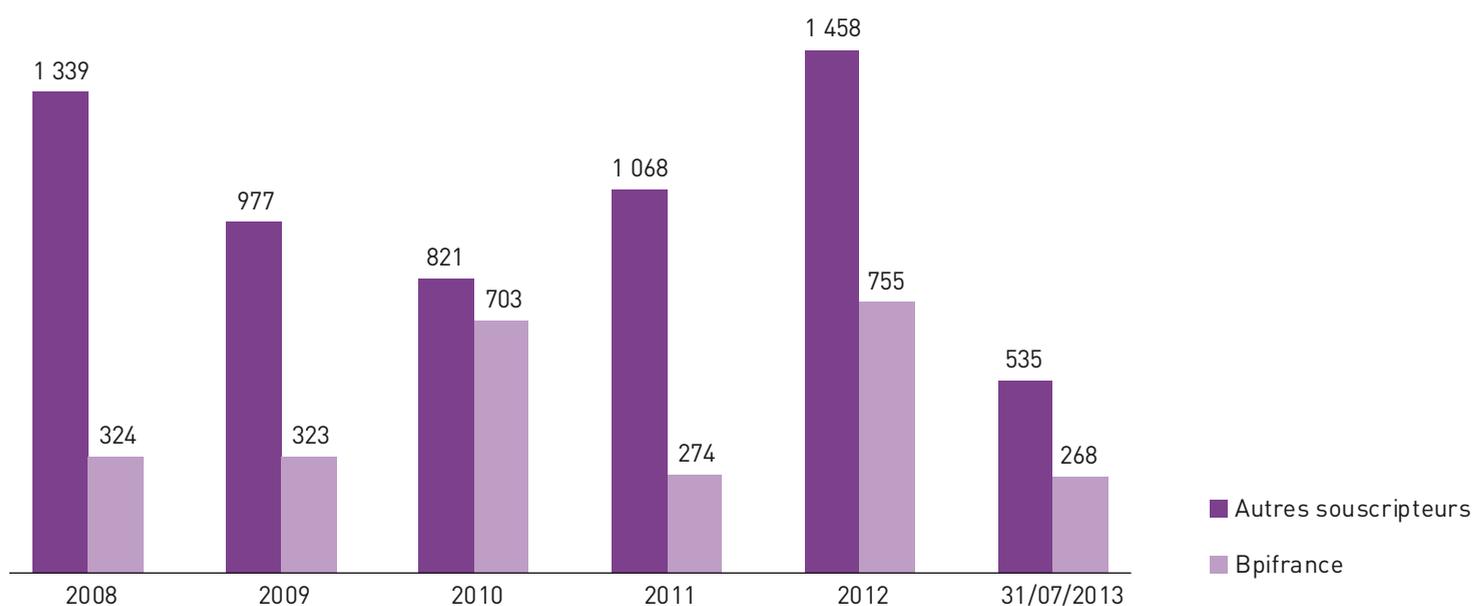
	2008	2009	2010	2011	2012
Levée de fonds (M€)	1 663	1 300	999	1 085	1 454
Effet de levier Bpifrance	5,1	4,0	5,6	5,6	5,4
Nombre de fonds	40	36	34	39	46

Lecture : en 2012, 1 454 M€ ont été souscrits par les fonds partenaires sur les fonds du portefeuille Bpifrance.

Champ : ensemble du portefeuille Bpifrance, hors véhicules 100% Bpifrance et Fonds national d'amorçage (FNA).

Source : Bpifrance.

GRAPHIQUE 1 - Évolution des montants levés dans les fonds du portefeuille Bpifrance (en M€)



Champ : ensemble du portefeuille Bpifrance, y compris les véhicules 100% Bpifrance et le Fonds national d'amorçage (FNA).

Source : Bpifrance.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



5,2 Md€

disponibles mi-2013
dans les fonds
du portefeuille
de Bpifrance
pour soutenir le
développement des
PME et des ETI.



cliquez sur
les mots surlignés

2012, de l'ensemble des marchés du capital-investissement en Europe et la France ne constitue pas une exception.

Les données des premiers mois de 2013 s'établissent à des niveaux qui peuvent être comparés à ceux des années précédentes sur la même période et, à ce stade, il est difficile d'en tirer des prévisions pour la fin de l'année.

En 2012, les banques et les industriels sont les partenaires privés les plus présents auprès de Bpifrance dans les fonds de son portefeuille. Les banques ont souscrit davantage que les années précédentes, ce qui n'est pas le cas au niveau national (voir l'article précédent de l'Afic dans ce chapitre). Ceci peut être le signe d'une réorientation de ce type d'investisseurs vers une diversification de leur portefeuille en faveur de tickets de taille plus modeste. Calquée sur une dynamique comparable au niveau national, l'évolution la plus remarquable reste cependant celle des industriels, dont les montants apportés ont été pratiquement multipliés par 3 en une année dans les fonds du portefeuille de Bpifrance. Plus généralement, si les levées de fonds auprès des industriels sont encore modestes au regard de la taille du marché national, ce sont les seuls, avec les acteurs

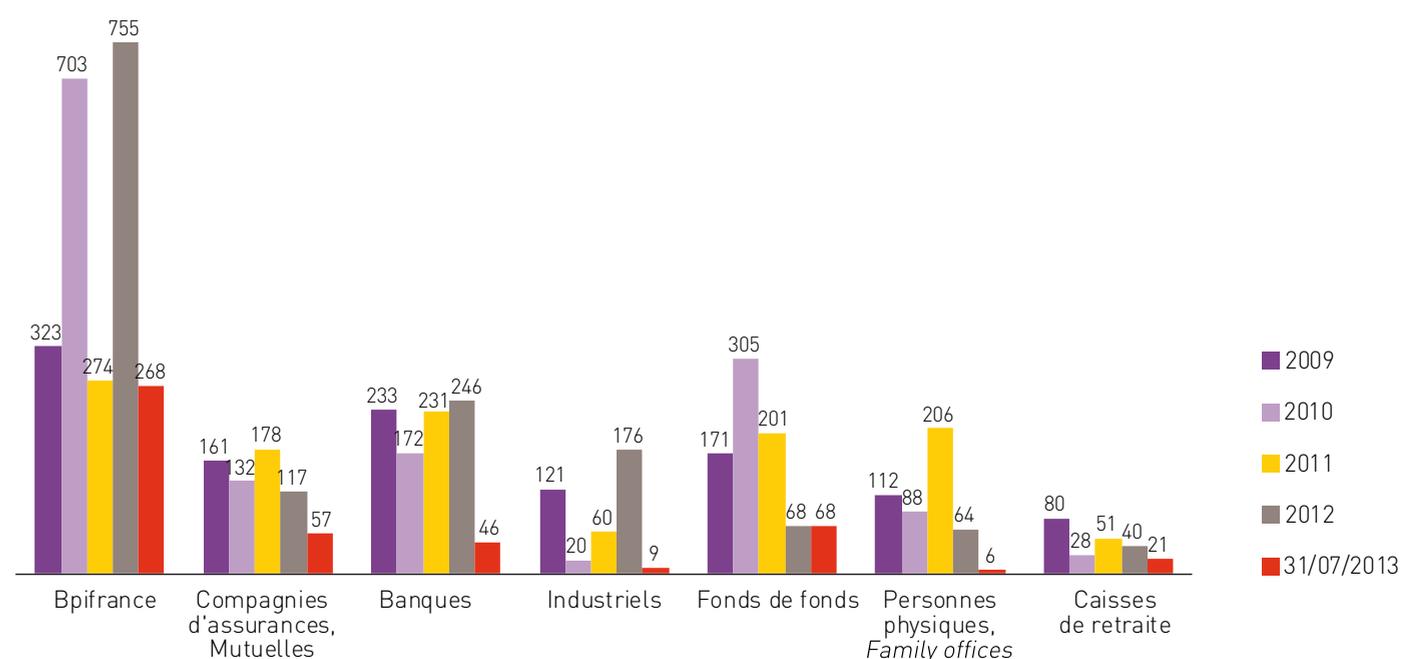
publics, à avoir augmenté significativement leur contribution en 2012 (graphique 2).

À long terme, les banques, les fonds de fonds et les compagnies d'assurance sont, dans cet ordre, les 3 partenaires privilégiés de Bpifrance parmi les souscripteurs des fonds (hors montants apportés par Bpifrance qui reste le premier souscripteur des fonds de son portefeuille).

À fin 2012, dans le portefeuille de Bpifrance, **274 fonds d'investissement** gèrent 14,8 Md€ (15,7 Md€ à fin juillet 2013), mais tous ne sont pas en période d'investissement. Si la majorité d'entre eux l'est, 46% des autres fonds réinvestissent dans leurs participations ou réalisent leurs cessions. À mi-2013, 5,2 Md€ sont encore disponibles pour les PME et les ETI dans les 54% de fonds en phase d'investissement.

Les fonds d'investissement restent toujours très présents sur les segments du capital-innovation*, à savoir le capital-amorçage* et le capital-risque*. Le rôle de soutien à l'innovation et aux investissements d'avenir joué par Bpifrance se lit au travers des **positionnements des fonds** de son portefeuille où 46% des fonds (en nombre) se consacrent au capital-amorçage et au capital-risque (respectivement 15% et 31%).

GRAPHIQUE 2 - Évolution des montants levés par type de souscripteurs dans les fonds Bpifrance (en M€)



Source : Bpifrance.



2.2. DANS UNE ÉCONOMIE EN PANNE, BPIFRANCE MAINTIENT SES INVESTISSEMENTS EN 2012

EN MOYENNE, CHAQUE FONDS INVESTIT AUTOUR DE 1,23 M€ DANS UNE PME

Des différences de niveau d'investissement existent selon que l'analyse porte sur les activités de Bpifrance en fonds directs*, pour le compte de tiers et/ou d'investisseurs publics via [des fonds nationaux](#) (par exemple FCID2*, InnoBio*, OC+A* ou encore FSN PME, encadré), ou en fonds indirects notamment régionaux.

Les tickets sont plus élevés pour les fonds directs nationaux de Bpifrance, 2,1 M€ en moyenne. Ils peuvent l'être davantage encore lorsqu'il s'agit de capital-développement* ou de capital-transmission*, ou si les fonds interviennent dans des PME appartenant aux secteurs des Biens d'équipement, des Services aux entreprises ou des Biotechnologies (fourchette d'intervention se situant entre 3 et 10 M€ pour le fonds Innobio par exemple).

Dans les fonds régionaux financés par Bpifrance, le ticket moyen est de l'ordre de 0,3 M€. Il reste sensiblement identique à celui des années antérieures. En effet,

les fonds régionaux se positionnent sur des secteurs diversifiés, dont les entreprises bien que dynamiques, peuvent être de petite taille (deux tiers des PME de croissance* dans les régions françaises réalisent moins de 2 M€ de chiffre d'affaires).

Les fonds nationaux partenaires, financés par Bpifrance, représentent toujours la part dominante des activités des fonds du portefeuille (graphique 3). En général, ce sont ceux qui interviennent proportionnellement le plus dans les grandes régions françaises, à savoir Île-de-France, Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur.

FSN PME, le fonds ambition numérique

Créé dans le cadre du [Programme d'investissements d'avenir](#) (PIA) en décembre 2011, le fonds FSN PME-ambition numérique est un fonds de co-investissement dédié aux [PME innovantes du numérique](#). Il est doté d'un montant global de 300 M€. Il investit au minimum 1 M€ et possède une forte capacité de réinvestissement. À fin septembre 2013, il a financé 15 entreprises pour un montant total investi de 38 M€.



1,3 Md€

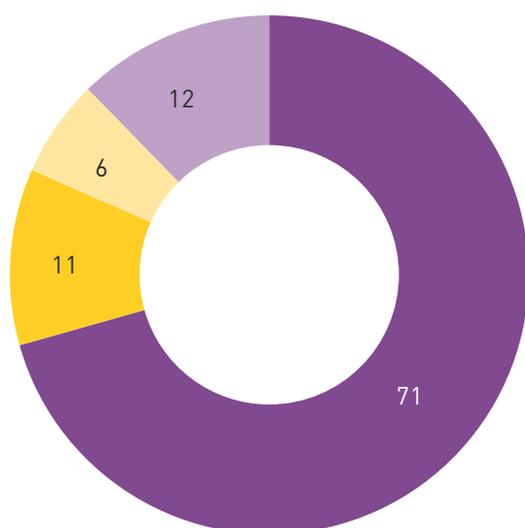
de prise de participation totale en 2012, notamment grâce à l'effet de levier des nouveaux fonds.



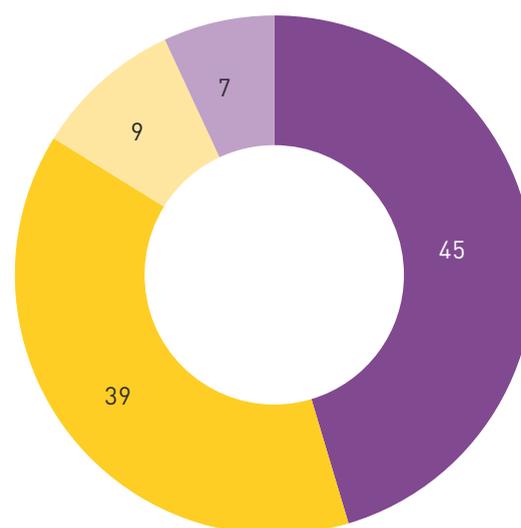
cliquez sur les mots surlignés

GRAPHIQUE 3 - Investissements 2012 par type de fonds

MONTANTS INVESTIS (EN %)



NOMBRE DE PME INVESTIES (EN %)



■ Fonds indirect national ■ Fonds indirect régional ■ Fonds direct régional ■ Fonds direct national

Source : Bpifrance.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



Les entreprises financées sont surreprésentées en capital-amorçage et capital-risque en référence à la moyenne nationale (tableau 2). Cette caractéristique des interventions de Bpifrance est récurrente, l'objectif étant précisément de soutenir ces segments d'investissement où le couple rendement-risque est le plus difficile à apprécier par les investisseurs privés et qui nécessitent le plus souvent un appui des investisseurs institutionnels.

Les secteurs de l'Industrie et des Services dans lesquels intervient Bpifrance reflètent en partie cette option. En effet, 52% des PME investies en 2012 appartiennent aux Activités spécialisées scientifiques et techniques et à l'Information et communication (graphique 4). Ce sont des activités qui diffusent largement : les nouvelles technologies sont transverses aux filières industrielles, elles permettent le partage, la mise en réseau, elles ouvrent sur des travaux collaboratifs, pour lesquels les «jeunes

pousses» peuvent être plus adaptées car plus flexibles et plus innovantes.

LES NOUVEAUX FONDS PRENNENT LE RELAIS DES FONDS CRÉÉS EN 2010 ET AUPARAVANT

Malgré les difficultés de l'économie française en 2012, qui pouvaient faire craindre un ralentissement de l'activité des fonds de Bpifrance, les montants investis et le nombre d'entreprises qui ont pu bénéficier de financement en fonds propres ont été légèrement supérieurs (respectivement de + 3% et + 4%) à ceux de l'exercice précédent.

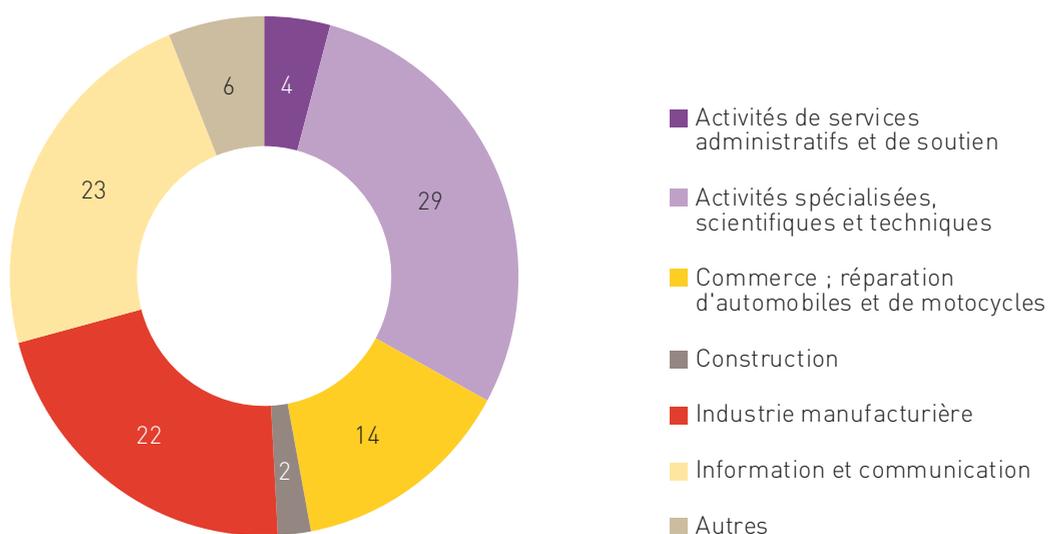
Ce sont les nouveaux fonds (ceux qui ont commencé à investir en 2011 et 2012) qui, avec 223 M€ d'investissement, permettent d'atteindre ce chiffre record de 1,3 Md€ de prise de participation totale en 2012. Pour la

TABLEAU 2 - Répartition des entreprises investies par type d'investissement en 2012

En %	France	Bpifrance et fonds partenaires
Capital-développement	56	41
Capital-innovation	24	41
<i>dont capital-risque</i>	-	22
<i>dont capital-amorçage</i>	-	19
Capital-transmission	19	18
Capital-retournement	1	0
Total	100	100

Sources : Afic (données France) ; Bpifrance.

GRAPHIQUE 4 - Répartition des PME investies en 2012 par secteur d'activité (en %)



Note de lecture : secteurs d'activité issus de la NAF rév. 2 en segmentation A21.

Source : Bpifrance.



première année, la contribution des fonds plus anciens est en effet en diminution, marquant la fin de la période d'investissement de certains d'entre eux.

L'examen plus attentif des chiffres révèle qu'en 2012, la majorité des entreprises (55%) ont bénéficié de réinvestissement, soit une progression de 5 points par rapport à l'année précédente. Déjà présentes dans le portefeuille, elles ont poursuivi leur croissance et ont continué d'être accompagnées par Bpifrance et ses fonds partenaires. Les montants afférents à ces refinancements ont augmenté de 35% en un an, atteignant 513 M€, ce qui ne s'était jamais produit au cours des années précédentes. Ainsi, ces entreprises bénéficiant de l'apport du capital-investissement, qu'elles soient technologiques ou pas, se sont-elles montrées plus à même de faire face à la «panne» économique de 2012.

L'impact du capital-investissement, sur les entreprises européennes qui en ont bénéficié, a été analysé sur les 6 dernières années (FRONTIER ECONOMICS, 2013). Les résultats soulignent l'importance que revêt celui-ci pour favoriser non seulement l'accroissement de la productivité et de la compétitivité sur le plan national et international, mais aussi le développement de l'innovation, pour, *in fine*, contribuer positivement à la croissance économique. C'est peut-être ce qui peut expliquer *a posteriori* la relative résistance des PME soutenues par le capital-investissement, aux difficultés économiques rencontrées.

2.3. LES CESSIONS RÉALISÉES PAR LES FONDS D'INVESTISSEMENT ONT ÉTÉ MOINS NOMBREUSES EN 2012

La dernière étape du processus d'investissement d'un fonds est la réalisation de l'investissement par la cession des actifs détenus dans les PME investies. Elle peut intervenir à tout moment en fonction de la stratégie du fonds et au plus tard à la fin de sa durée de vie dans le cas des fonds à durée de vie limitée.

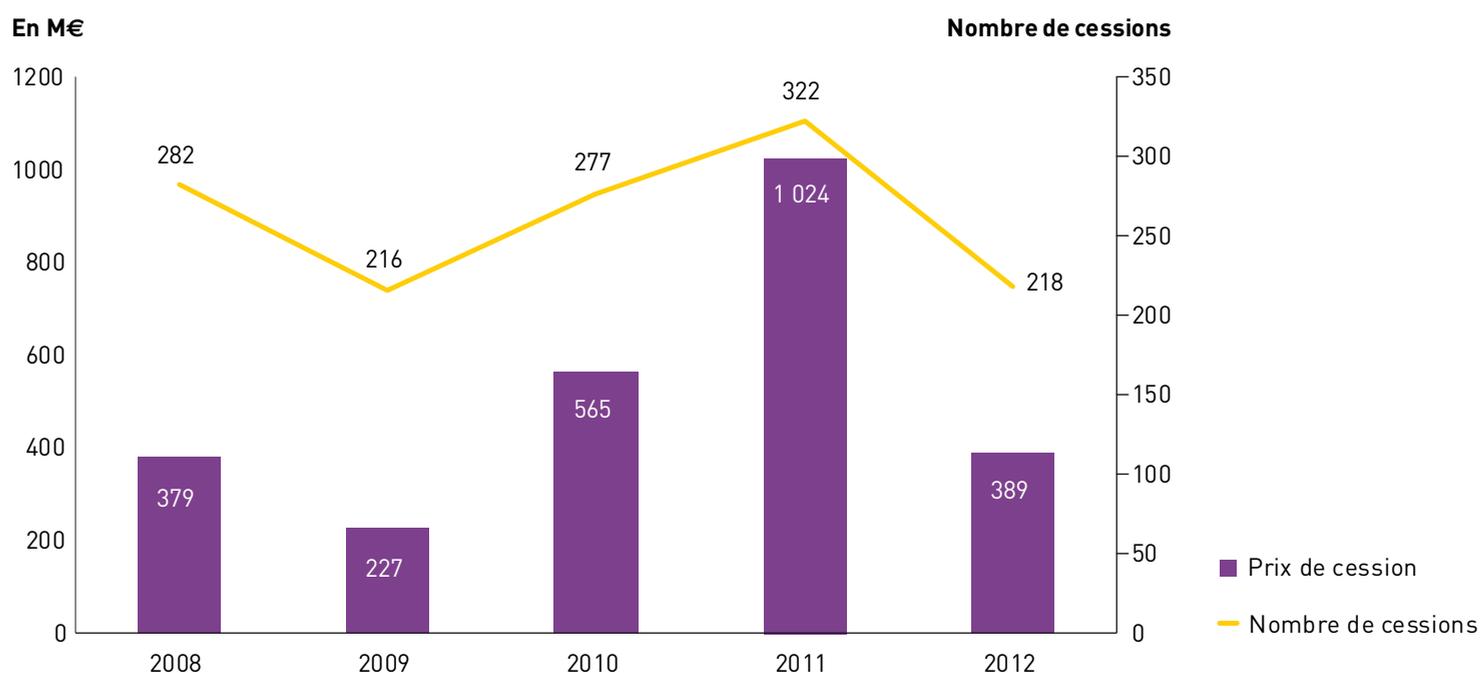
L'année 2012 a été peu active pour Bpifrance en matière de cessions. Elle se situe en nombre d'opérations (hors liquidations) à un niveau comparable à celui de 2009 (graphique 5). En 2011, les montants atteints intégraient une quinzaine d'opérations aux montants unitaires compris entre 15 et 30 M€, ce qui en a fait, de ce point de vue, une année exceptionnelle.

La répartition des 218 cessions selon les catégories de fonds d'investissement auxquelles étaient rattachés les investissements initiaux, montre la primauté des cessions réalisées en capital-développement (graphique 6 page suivante).



Moins de nouvelles PME investies pour des montants qui ont fléchi, mais davantage de montant d'investissement consacré aux PME déjà présentes dans le portefeuille.

GRAPHIQUE 5 - Évolution du nombre et des montants de cession par année (hors liquidation)



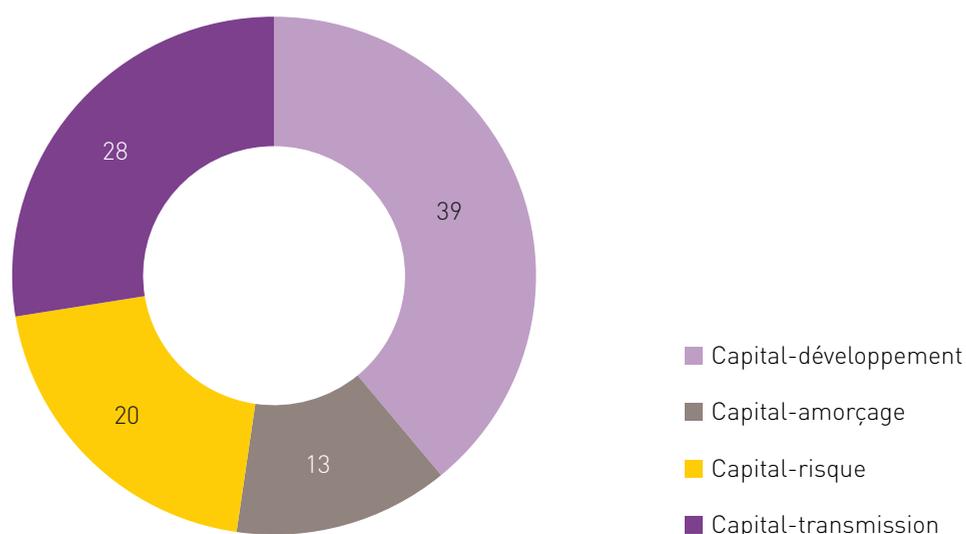
Source : Bpifrance.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



GRAPHIQUE 6 - Répartition des cessions 2012 par fonds d'investissement au moment de l'investissement initial (en %)



Source : Bpifrance.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur l'activité en capital-investissement de Bpifrance (CDC Entreprises a pris la dénomination de Bpifrance Investissement au sein de Bpifrance, mais c'est sous la dénomination « Bpifrance » qu'elle est mentionnée dans cet article). Bpifrance intervient à travers des fonds qu'il gère lui-même, les fonds directs (près de 20% de son activité d'investissement) et les fonds partenaires (fonds indirects).

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, PME et ETI ne correspondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seuls sont pris en compte les critères d'effectif et de chiffre d'affaires de la LME pour classer les entreprises par taille.

DÉFINITIONS

Les **fonds directs** sont des fonds souscrits à 100 % par Bpifrance pour le compte de tiers (État, Caisse des dépôts) ou par Bpifrance et des acteurs privés (industriels, banques, assurances, fonds de fonds...). Ils sont gérés par Bpifrance.

Les **fonds partenaires** de Bpifrance sont les fonds privés qui sont financés par Bpifrance.

Le **capital-investissement** consiste en une prise de participation au capital d'une entreprise en fonction de son **cycle de vie**, dans le but de financer son démarrage, son développement, sa transmission ou l'acquisition d'une entreprise qui n'est pas cotée en Bourse.

Le **capital-amorçage** correspond au financement en fonds propres du premier tour de table institutionnel d'une entreprise en phase de lancement. La plupart du temps, il s'agit de finaliser le projet d'entreprise, de financer la validation d'une technologie ou la mise au point des produits, de définir le *business model* et plus généralement de préparer le lancement commercial.

L'investissement en **capital-risque** est destiné à une entreprise technologique lors de ses premiers développements, alors qu'elle n'est pas encore rentable. Ces entreprises présentent des risques tout en promettant une forte croissance grâce au caractère innovant de leurs technologies, produits ou services.

Le **capital-innovation** regroupe les investissements en capital-amorçage et en capital-risque.

Le **capital-développement** est la phase d'investissement minoritaire en fonds propres dans



cliquez sur les mots surlignés



une entreprise en développement, déjà établie sur son marché et présentant des perspectives de croissance.

Le **capital-transmission** est destiné aux différents types de rachat, en minoritaire ou majoritaire, d'une entreprise par des financiers et/ou des dirigeants, moyennant un apport en fonds propres et en dette dans une *holding* de reprise (financement à « effet de levier »).

Un *family office* est un intermédiaire financier spécialisé dans la gestion et la transmission du patrimoine financier, professionnel, social et familial de familles fortunées sur plusieurs générations. Bpifrance a déterminé des critères de qualification d'une **PME de croissance** fondés sur une combinaison en niveau et en taux de croissance, soit de son effectif, soit de son chiffre d'affaires, les **valeurs cibles** étant appréhendées par période de vie des entreprises.

Le **Fonds national d'amorçage (FNA)** est un fonds de fonds créé dans le cadre du Programme d'investissements d'avenir (PIA). Doté de 600 M€, il réalise des investissements dans des fonds d'amorçage qui investissent dans de jeunes

entreprises innovantes en phase d'amorçage ou de démarrage ; la cible prioritaire étant les entreprises des secteurs technologiques définis par la [Stratégie nationale pour la recherche et l'innovation \(SNRI\)](#).

Le fonds **InnoBio** est un fonds commun de placement à risque (FCPR) de 139 M€ géré par Bpifrance. Il est souscrit dans le cadre du [FSI France investissement](#) (37%), en association avec les principaux laboratoires pharmaceutiques mondiaux opérant sur le territoire national.

Le fonds **FCID2** a pour objet de faire émerger des PME de plus grande taille, « champions français », en finançant leur croissance interne et externe et de faciliter la transmission d'entreprise. Il interviendra également dans des PME technologiques ayant déjà été financées par des fonds de capital-risque et proches de l'équilibre.

Le fonds **OC+A** est doté de 510 M€ pour répondre rapidement aux besoins en capital-risque et en capital-développement des PME. Il est constitué d'obligations convertibles (OC) assorties de bons de souscription d'actions (BSA). Au terme de sa durée, l'obligation est soit convertie en actions, soit remboursée.



cliquez sur les mots surlignés

BIBLIOGRAPHIE



- AFIC, GRANT THORNTON (2013). [Activité des acteurs français du capital-investissement en 2012](#), avril 2013.
- BPIFRANCE (2013). [Capital-Investissement, étude 2013](#), novembre 2013.

- EVCA (2013). [2012 Pan-European Private Equity and Venture Capital Activity](#), mai 2013.
- FRONTIER ECONOMICS (2013). [Exploring the Impact of Private Equity on Economic Growth in Europe](#), mai 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



Focus

Une offre élargie pour renforcer les fonds propres des PME et des ETI

|Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

En France, le financement des PME et des ETI est assuré très majoritairement par le crédit bancaire. Jusqu'à présent, toutes les Bourses des valeurs dédiées aux PME ont été confrontées à une faible liquidité affectant l'attrait des investisseurs et à une complexité de gestion faisant préférer aux entreprises le capital-investissement. Plusieurs initiatives inédites se sont conjuguées pour offrir aux PME et aux ETI des ressources et des modalités adaptées au renforcement de leurs fonds propres, avec la création d'EnterNext, mais aussi au refinancement de leur dette, avec la relance des marchés de titrisation.

Le principe d'une Bourse des valeurs réservée aux PME* et aux ETI*, permettant d'attirer les investisseurs vers des entreprises de croissance, a donné lieu à la création du Second marché* en 1983, puis du Nouveau marché* en 1996 ou encore d'Alternext en 2005. Ces initiatives se sont toutes heurtées à des difficultés conjoncturelles (éclatement de la bulle Internet) ou structurelles (une faible liquidité ; des coûts d'introduction et de transfert entre compartiments ou marchés ainsi que des coûts de communication financière jugés trop élevés), de sorte que le nombre d'introductions de PME et d'ETI s'est établi, après le score historiquement quasi nul de 2009 (2 introductions sur Alternext), à 24 en 2010, 22 en 2011 et 12 en 2012

(avec une remontée toutefois au profit du marché réglementé Euronext).

CRÉATION D'ENTERNEXT, UNE FILIALE DE NYSE EURONEXT

Après une longue gestation nourrie de nombreux échanges et concertations, Nyse Euronext, opérateur des Bourses de Paris, Amsterdam, Bruxelles et Lisbonne, a lancé [EnterNext](#) le 23 mai 2013. Il s'agit de rassembler en une seule unité les anciens compartiments* B et C d'Euronext et Alternext*, avec une volonté de simplifier et d'adapter l'outil aux besoins de souplesse exigés par les PME et les ETI concernées. Cette annonce est intervenue juste avant le rachat de Nyse

Euronext par InterContinental Exchange (ICE).

Positionnée sur les 4 places historiques de Nyse Euronext, EnterNext est dotée d'un budget annuel de 18 M€ et administrée par un conseil de 15 membres spécialistes des PME et des ETI, issus d'Euronext France, Belgique, Pays-Bas et Portugal. Le projet se déploie également au niveau régional avec des contacts à Bordeaux, Lyon, Nantes et Marseille mettant l'accent sur le nécessaire travail de proximité avec les acteurs locaux.

À fin 2012, 544 PME et ETI étaient cotées sur Euronext Paris, dont 393 sur ses compartiments B et C et 151 sur Alternext, pour une capitalisation boursière de près de 72 Md€.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



Nyse Euronext et les IBO

Avant le lancement d'EnterNext, **Nyse Euronext** a testé en France le principe d'emprunt obligataire avec minimum d'émission, assorti d'une notation obligataire des émetteurs (*IBO, Initial Bond Offering*).

Il s'agit d'une plate-forme de cotation et de transaction de titres obligataires de PME et d'ETI cotées ou non, ouverte

à tout type d'investisseur, notamment aux particuliers qui jusqu'à présent n'y avaient guère accès.

À l'instar d'une introduction en Bourse, l'*IBO* requiert un prospectus visé par l'Autorité des marchés financiers (AMF) pour un montant minimum de fonds levés fixés à 5 M€ sur Alternext et à 10 M€ sur Euronext.

La société AgroGénération, cotée sur Alternext, a initié le mouvement en 2012 en émettant 9,4 M€ sur 6 ans avec un rendement annuel brut de 8%. Capelli, cotée sur le compartiment C, a pris le relais dans le secteur Immobilier avec une émission obligataire de 15 M€ sur 5 ans à 7%. En 2013, les sociétés Homair et Réalités ont bénéficié de cette nouvelle offre.

Demeuré jusqu'à présent marginal, le marché financier des PME et des ETI doit renouveler délibérément son modèle économique pour convaincre et attirer de nouvelles entreprises. Un large rassemblement des intérêts et des parties prenantes en présence (outre l'entreprise de marché, c'est aussi l'ensemble des services associés de l'industrie financière) est donc préconisé. L'objectif fixé est en effet ambitieux : multiplier par 3 les introductions à l'horizon de 2015. Le futur des activités de marché et post-marché de Paris et, partant, de l'indépendance de l'économie française, est en cause dans le cadre du rachat de Nyse Euronext par l'américain ICE. C'est pourquoi une mission sur l'avenir de la Bourse de Paris a été confiée en juin 2013 par le ministre de l'Économie et des Finances à Thierry Francq, ancien secrétaire général de l'AMF (2013).

UNE RÉFORME NÉCESSAIRE DU CODE DES ASSURANCES

La diversification des ressources de financement moyen-long terme des PME et des ETI demeure en effet un enjeu déterminant pour stimuler leur capacité d'investissement et leur potentiel de croissance. Or l'encours global des assureurs français est estimé à 1800 Md€, ce qui représente une puissance de placement considérable. En 2012, les sociétés d'assurance ont ainsi investi 4,2 Md€ dans les PME et les ETI, ce qui représente environ 10% de l'encours global estimé à 42 Md€.

La réforme du Code des assurances ([décret du 7 août 2013](#)) autorise les assureurs à porter leurs investissements dans cette classe d'actifs jusqu'à 5% de leur total de bilan, soit environ 90 Md€ (voir la partie A du chapitre 5 de ce Rapport). Au-delà de ce plafond global, une limite individuelle par assureur est introduite aux fins de maîtrise des risques. Le financement obligataire visé ici satisfait aux exigences de sécurité et de rendement attendues de la part des grands investisseurs institutionnels.

Cette ouverture vise à faire évoluer un ratio propre aux entreprises françaises, en particulier aux PME et aux ETI : environ 90% de leurs ressources financières sont issues du crédit bancaire, à l'inverse de leurs homologues d'outre-Atlantique et même d'outre-Manche (PARIS EUROPLACE, 2013).

FONDS OBLIGATAIRE NOVO

De façon générale, la titrisation consiste à reporter sur des véhicules d'investissement dédiés des actifs financiers tels que des créances. L'entreprise concernée améliore ainsi tout ou partie de la liquidité de son bilan. Technique initialement utilisée par les banques aux fins de refinancement de leurs encours (BANQUE DE FRANCE, 2012), elle est désormais à la portée de grosses PME et d'ETI avec le fonds Novo.

Aux côtés de la Caisse des dépôts, 18 assureurs et le Fonds de réserve des retraites (FRR) ont investi 1 Md€

dans un fonds destiné au financement de la dette de PME et d'ETI non cotées. La mise en place de ce [fonds Novo](#), permise par la réforme du Code des assurances, autorisera le financement de 30 à 40 PME ou ETI. La durée de vie de ce fonds est de 10 ans. Les prêts consentis d'un montant de 10 à 50 M€, peuvent financer 100% des projets sur une durée de 5 à 7 ans, avec un taux moyen de 4 à 6% (selon les conditions de marché en vigueur et le risque estimé), et un amortissement du prêt remboursable *in fine*.

VERS UN PEA-PME

Le rapport Berger-Lefebvre (2013), commandé par le Premier ministre et les ministres de l'Économie et des Finances et du Budget, visait à trouver des pistes pour améliorer la mise à disposition de l'épargne financière au service de l'économie française

Fonds Nova 1 et 2 pour les PME et les ETI cotées

En février 2012, la Caisse des dépôts et 11 grands assureurs ont rassemblé 161,5 M€ pour mettre en place deux fonds jumeaux destinés aux PME et aux ETI des secteurs de l'Industrie et des Services, cotées sur les marchés réglementés. Ils sont prévus pour une durée de 5 ans, compatible avec la liquidité recherchée par les investisseurs. Ces fonds qui visaient à favoriser tant les introductions sur les marchés que les augmentations de capital, sont à ce jour entièrement investis.



1 M€

de prêts disponible dans le fonds Novo pour les PME et les ETI non cotées.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



Le PEA-PME traduit la volonté d'orienter l'abondante épargne financière disponible vers les PME.

et, en particulier, au bénéfice des PME et des ETI.

Parmi l'épargne financière des ménages, évaluée à 3,6 Md€, 1,4 Md€ est placé en assurance-vie, soit 40%, alors qu'elle ne s'établissait qu'à 5% en 1977. La réorientation d'une partie de ces encours,

estimée à 100 M€ sur 4 ans, vers la prise de risque des entreprises favoriserait de façon significative le financement à long terme de l'économie.

Le rapport préconise donc la création d'un plan d'épargne en actions (PEA) dédié aux PME, à l'instar des

propositions précédentes du rapport Gallois (2012) et du rapport de la mission d'information sur les coûts de production en France (ASSEMBLÉE NATIONALE, 2013). Cette mesure a été retenue par le Gouvernement qui a annoncé son lancement le 26 août 2013.

MÉTHODOLOGIE

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions de PME et ETI sont conformes à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport), mais pas à sa notion générale d'entreprise intégrant les liaisons financières.

DÉFINITIONS

Créé en mai 2005 par Euronext Paris, Alternext (dénommé aussi Nyse Alternext ou Alternext Nyse Euronext) offre la possibilité aux PME de la zone euro d'accéder à la cotation de manière simplifiée. Il s'agit d'un système multilatéral de négociation organisé (SMNO) au sens de l'article L424-1 du Code monétaire et financier et de l'article 524-1 du règlement général de l'Autorité des marchés financiers (AMF). Deux segments ont été créés sur Alternext : offre publique et placement privé. L'indice *Alternext All Share* mesure la performance des sociétés cotées sur ce marché.

Créé en janvier 1983, le **Second marché** est un marché financier dédié à la cotation des PME françaises.

Il a souvent été désigné comme « l'antichambre du Premier marché ». Il s'adresse à des entreprises en croissance qui souhaitent obtenir la notoriété des sociétés cotées. En 2005, ce marché a été fondu dans l'Eurolist d'Euronext.

Créé en France en 1996, le **Nouveau marché** est destiné aux entreprises à fort potentiel de croissance cherchant à financer leur plan de développement. Il fait partie du réseau Euro-NM regroupant ses principaux équivalents européens (*Neuer Markt* allemand, *Nmax* hollandais, *Nuovo Mercato* en Italie...). Il a disparu en 2005, à la création d'Alternext.

Les **compartiments** de capitalisation permettent de distinguer l'ensemble des valeurs cotées sur les marchés d'Euronext par leur capitalisation boursière ou en fonction de leur taille. Il en existe trois :

- Compartiment A : valeurs dont la capitalisation boursière est supérieure à 1 Md€ (*Blue Ships*) ;
- Compartiment B : valeurs dont la capitalisation boursière est comprise entre 150 M€ et 1 Md€ (*Mid Caps*) ;
- Compartiment C : valeurs dont la capitalisation boursière est inférieure à 150 M€ (*Small Caps*).

BIBLIOGRAPHIE



- Assemblée nationale (2013). « [Les coûts de production en France](#) », *Rapport d'information*, n° 843, mars 2013.
- Banque de France (2012). « [La titrisation en France](#) », *Bulletin de la Banque de France*, n° 190, 4^e trimestre 2012.
- BERGER Karine, LEFEBVRE Dominique (2013). [Dynamiser l'épargne des ménages pour financer l'investissement et la compétitivité](#), Rapport au Premier ministre, avril 2013.

- FRANCO Thierry (2013). [Rapport sur l'évolution d'Euronext et l'avenir des activités du marché et post-marché en Europe](#), novembre 2013.
- GALLOIS Louis (2012). [Pacte pour la compétitivité de l'industrie française](#), Rapport au Premier ministre, novembre 2012.
- PARIS EUROPLACE (2013). [Financement des entreprises et de l'économie française : pour un retour vers une croissance durable](#), février 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



3. FCPI, DES FONDS PROPRES DÉDIÉS À L'INNOVATION

| Pierre Clauss

Afic

Direction des études économiques et statistiques

| Laurence Tassone

Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

3.1. Des investissements soutenus mais des levées de fonds au plus bas
p. 134

3.2. Une dynamique de réinvestissement qui s'accroît en 2011
p. 134

3.3. De nouveaux entrants toujours plus jeunes
p. 135

3.4. Une pérennité toujours aussi élevée
p. 136

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LES CRITÈRES DE LA LME, HORS LIENS FINANCIERS.
- ENTREPRISES INVESTIES PAR DES FCPI.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

Les Fonds communs de placement dans l'innovation* (FCPI), mis en place en 1997 afin de drainer l'épargne privée vers les sociétés innovantes*, ont collecté 6,3 Md€ en 14 ans. À la fin 2011, 3,9 Md€ ont déjà été injectés dans près de 1 250 entreprises au titre du quota minimal de 60% des fonds levés destinés à l'innovation.

Depuis l'origine de la mesure, la plupart de ces entreprises sont de nationalité française et 1 sur 2 est une jeune société. Plus de 80% des entreprises françaises investies sont encore en activité à la fin 2011 malgré une crise économique qui dure. Elles emploient plus de 56 000 personnes et réalisent 11 Md€ de chiffre d'affaires (BPIFRANCE, AFIC, 2013).

Alors que le nombre d'entreprises pérennes est très élevé, cette voie de financement de l'innovation se tarit : la collecte des FCPI est de nouveau en recul en 2011, dans le sillage des levées du capital-investissement. L'année 2012 ne permet pas d'endiguer ce mouvement de recul, y compris pour les FCPI (AFIC, GRANT THORNTON, 2013, p. 8). Dans ce contexte, une pénurie de fonds propres pour les entreprises innovantes est à craindre, d'autant que les besoins sont tout aussi incontestables en 2011 : le nombre d'entreprises financées reste sur un régime élevé et les montants investis dépassent pour la seconde année consécutive le niveau des levées de fonds FCPI.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



3,9 Md€

ont été investis par les FCPI entre 1997 et 2011 dans les entreprises innovantes.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



3.1. DES INVESTISSEMENTS SOUTENUS MAIS DES LEVÉES DE FONDS AU PLUS BAS



En 2011, la collecte de fonds FCPI atteint son niveau le plus bas depuis 1999.

Après une quasi-stabilité, autour de 430 M€ d'investissement (à l'exception du repli de 2009) et 340 entreprises accompagnées par an, l'activité d'investissement des FCPI subit une légère inflexion en 2011. Elle reste néanmoins très soutenue avec 426 M€ de prise de participation et 348 entreprises accompagnées, soit une baisse de 9% par rapport à 2010 pour l'investissement et de 7% pour le nombre d'entreprises financées (graphique 1).

En regard de cette évolution positive, la collecte 2011 recule pour la quatrième année de suite. Avec une baisse de 31% par rapport à 2010, elle tombe à 294 M€, un niveau jamais atteint depuis 1999. 2011 est la seconde année consécutive depuis la création des FCPI, pour laquelle la levée de fonds totale est inférieure au montant des prises de participation (graphique 1). C'est même la quatrième année où le niveau d'investissement est très supérieur au montant minimal des fonds levés réservés aux entreprises innovantes (quota des 60%).

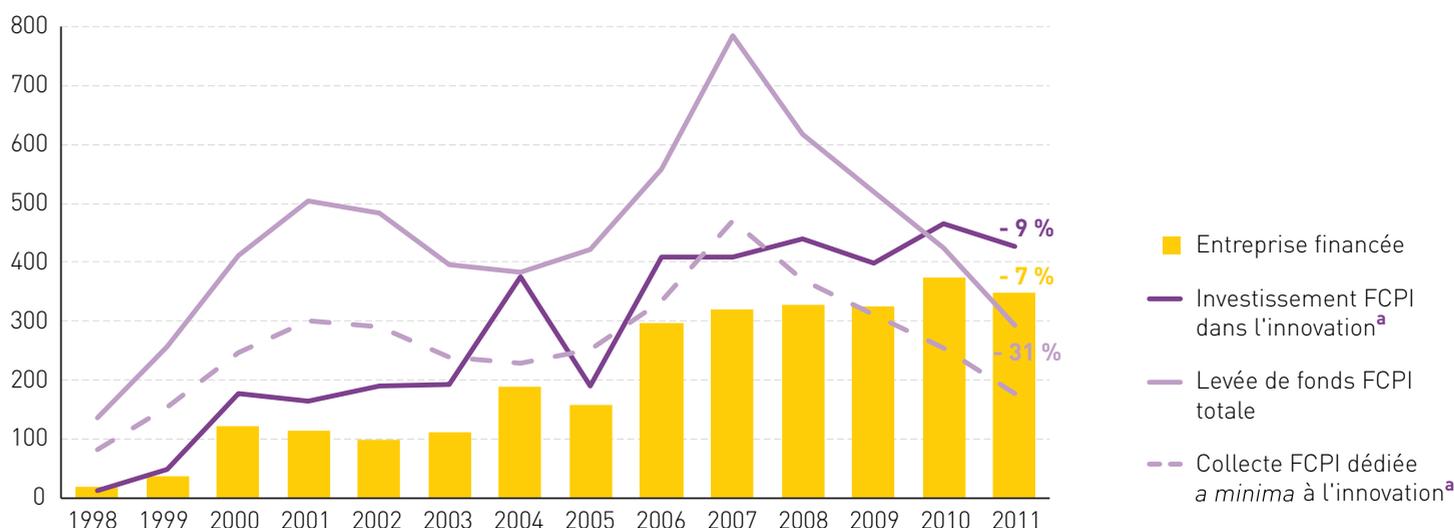
Ainsi, faut-il craindre, à court terme, une réduction de la capacité d'investissement des FCPI dans les entreprises innovantes, en particulier dans les jeunes pousses de l'économie française, cibles privilégiées des sociétés de gestion de FCPI.

3.2. UNE DYNAMIQUE DE RÉINVESTISSEMENT QUI S'ACCENTUE EN 2011

Entre 1997 et 2004, du fait de la montée en puissance du dispositif, le nombre de nouvelles entreprises accompagnées était chaque année majoritaire dans les prises de participation des sociétés de gestion de FCPI. Depuis, la part des nouvelles entreprises dans le portefeuille global des FCPI se stabilise autour d'un tiers (graphique 2). En 2011, le nombre de nouvelles entreprises baisse de 26% par rapport à 2010, passant de 125 à 93. Le nombre d'entreprises refinancées augmente, quant à lui, légèrement, de 249 à 255, atteignant un niveau record (graphique 2).

GRAPHIQUE 1 - Évolution des levées de fonds et des investissements FCPI dans les entreprises innovantes sur 1998-2011

Nombre d'entreprises
Montant en M€



a. Éligible au quota minimal des 60% des fonds levés à investir dans l'innovation.

Sources : Bpifrance ; Afic.



L'activité d'investissement se recentre alors sur la consolidation des lignes en portefeuille, avec 68% de refinancement dans le montant total des investissements (graphique 3). Pour la première fois, le montant cumulé des refinancements dépasse le montant consolidé des primo-investissements, ce qui traduit une certaine maturité de la mesure.

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 470 k€ à 660 k€ (en baisse en 2011 à 474 k€). Il témoigne ainsi de besoins de financement conséquents et

renouvelés de la part des entreprises pour mener à bien leur projet d'innovation.

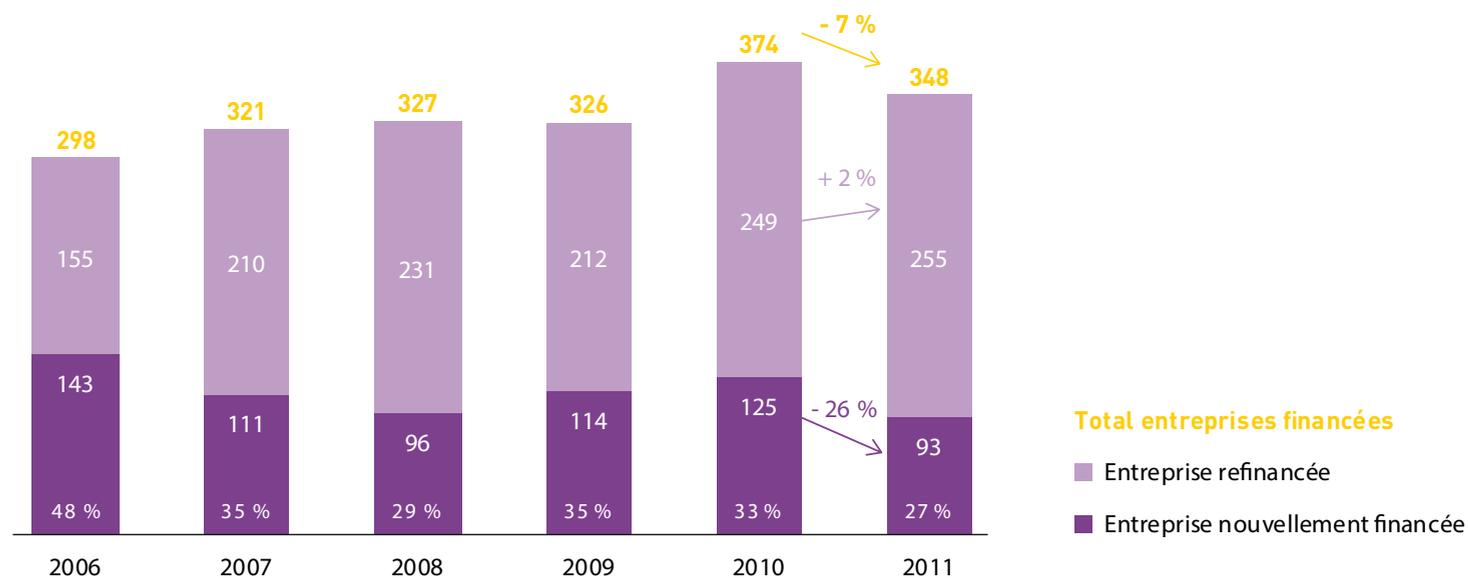
3.3. DE NOUVEAUX ENTRANTS TOUJOURS PLUS JEUNES

Les FCPI entrent, en général, de façon précoce au capital des entreprises innovantes : sur la période 1997-2011, 1 entreprise sur 2 a moins de 4 ans d'existence au moment du premier tour de table. Toutefois, 2011 est



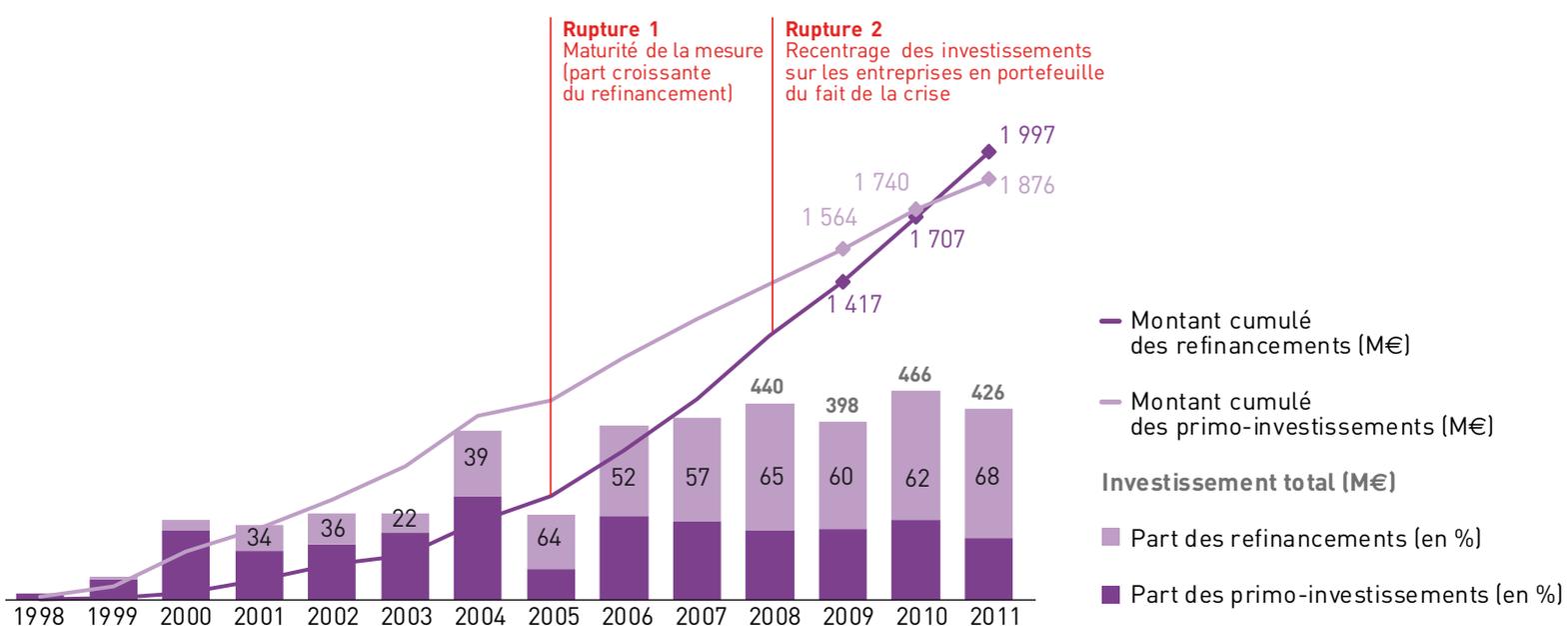
Deux tiers des montants investis sont destinés à soutenir, dans la durée, les entreprises en portefeuille.

GRAPHIQUE 2 - Évolution du nombre d'entreprises financées par les FCPI entre 2006 et 2011



Sources : Bpifrance ; Afic.

GRAPHIQUE 3 - Évolution des investissements FCPI selon la nature du tour de table



Sources : Bpifrance ; Afic.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



82%

des entreprises investies par un FCPI sont encore en activité à fin 2011.

marquée par une entrée en portefeuille plus importante de jeunes entreprises : deux tiers des nouvelles entreprises financées de l'année ont moins de 5 ans, alors qu'elles étaient 58% en 2009 et 2010 (graphique 4). Dans le même temps, la part des plus anciennes (entreprises de plus de 20 ans) recule.

Alors que sur la période 1997-2011, la moitié des entreprises accompagnées par les FCPI sont des PME* (hors microentreprises*), en 2011 apparaît un changement de tendance avec des microentreprises largement majoritaires (63%) et une disparition des ETI*.

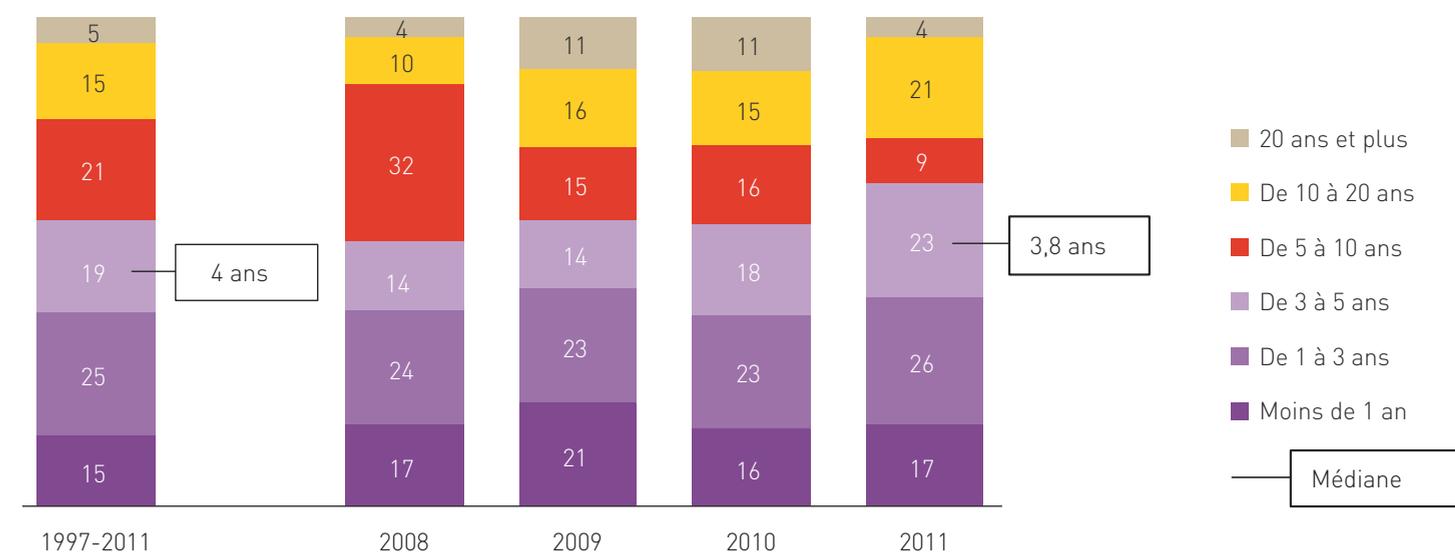
Par conséquent, l'effectif médian des nouvelles entreprises accompagnées est de 7 personnes contre 10 les années précédentes et le niveau médian du chiffre d'affaires (CA) est en recul à 750 k€ contre 1 M€ en 2010 (sur la période 1997-2011, le CA médian est de 1,4 M€).

3.4. UNE PÉRENNITÉ TOUJOURS AUSSI ÉLEVÉE

Parmi les entreprises françaises accompagnées par un FCPI entre 1997 et 2011, 8 sur 10 sont toujours en activité à la fin de l'année 2011. Ce taux de pérennité* est de plus de 10 points supérieur à celui des entreprises qualifiées au titre des FCPI mais non investies par l'un d'entre eux. Même s'il demeure élevé, ce taux a perdu 5 points depuis 2009 et reste constant par rapport à 2010.

Si plus de la moitié des entreprises françaises investies par un FCPI sur la période 1997-2011 appartient à la catégorie des PME (hors microentreprise) au moment du premier tour de table, elles sont plus de 7 sur 10 encore en vie à fin 2011 à posséder ces caractéristiques. Entre leur premier tour de table et fin 2011, 170 microentreprises sont devenues des PME et 28 PME des ETI.

GRAPHIQUE 4 - Répartition par âge des entreprises innovantes au moment du premier investissement par un FCPI



Sources : Bpifrance ; Afic.

TABLEAU 1 - Caractéristiques à fin 2011 des 907 entreprises françaises soutenues par les FCPI et encore en activité

	Total ^a	Moyenne	Quart inférieur	Médiane	Quart supérieur
Effectif	56 400	62	9	24	57
Chiffre d'affaires (k€)	11 125 000	12 300	763	3 600	11 400
Taux d'exportation des entreprises exportatrices (%)	-	51	21	50	79
Fonds propres (k€)	-	1 110	410	2 410	8 440

a. Résultats obtenus à partir de 85% de la population des entreprises françaises investies par les FCPI entre 1997 et 2011, et en vie à fin 2011 (avec données disponibles à fin 2011) pour la moyenne et les quartiles inférieur et supérieur de la population, et extrapolés aux 902 entreprises pour les totaux.

Sources : Bpifrance ; Afic.



Les 907 entreprises françaises investies par un FCPI sur 1997-2011, encore en vie à fin 2011, ont employé cette année-là près de 56 000 personnes et réalisé 11 Md€ de chiffre d'affaires (tableau 1). Les trois quarts d'entre elles emploient moins de 57 salariés (contre 50 à fin 2010) ; 1 sur 2 a un chiffre d'affaires supérieur à 3,6 M€ ; la moitié également est exportatrice*, avec un taux d'export médian de 50% ; et 1 sur 2 possède un niveau de fonds propres supérieur à 2,4 M€. Enfin, 13% sont ou ont été cotées sur

[Nyse Euronext Paris](#), dont la moitié sur Alternext. Dans 1 cas sur 2, cette introduction en Bourse (quel que soit le marché) a eu lieu dans les 5 dernières années.

Derrière ces résultats globaux se cachent des profils très différents : l'écart entre les niveaux d'activité atteints par les 25% des entreprises les plus petites et les 25% les plus grandes pointe l'étendue du spectre des entreprises accompagnées.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises investies par les sociétés d'investissement ou de gestion de FCPI sur la période 1997-2011. 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 investies par les FCPI dans le cadre de ce quota ne peuvent pas être des grandes entreprises dans la mesure où une des conditions d'éligibilité est de ne pas avoir plus de 2 000 salariés. Les informations sur les levées et les investissements des **véhicules FCPI** sont collectées par l'AFIC auprès de ses membres qui regroupent plus de 95% de l'activité globale des FCPI en France. Les données financières et structurelles des entreprises sont fournies par Bpifrance, Altares et l'Insee, et la liste des entreprises qualifiées « innovantes » au titre des FCPI par Bpifrance.

★ 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 de 2008 (LME), mais pas à sa notion générale d'entreprise (voir la partie B du chapitre 5 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.

DÉFINITIONS

Les entreprises innovantes sont définies par leur éligibilité 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 Bpifrance. Cette qualification « entreprise innovante » est valable pendant 3 ans.

Le **taux de pérennité** est le poids des entreprises en activité (y compris celles fusionnées, rachetées, en redressement ou en plan de continuation) dans le total des entreprises accompagnées par les FCPI. Pour le calcul du taux de pérennité de l'année n, les entreprises françaises investies pour la première fois par un FCPI en n sont écartées, car vivantes par définition.

Une entreprise possède la qualité **exportatrice** lorsqu'elle réalise au moins 5% de ses ventes sur les marchés situés hors de France.



cliquez sur les mots surlignés

BIBLIOGRAPHIE



• AFIC, GRANT THORNTON (2013). [Activité des acteurs français du capital-investissement en 2012](#), avril 2013.

• BPIFRANCE, AFIC (2013). [Activité d'investissement des FCPI dans les entreprises innovantes. Tableau de bord 1997-2011](#), décembre 2013.



C. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE

1. Intervention publique et risque PME

|Bpifrance
p. 139

Focus . Préfinancement du crédit d'impôt compétitivité emploi

|Stéphanie Biardeau
Bpifrance
p. 146

2. Les comportements de paiement des entreprises en France et en Europe sur 10 ans

|Thierry Millon
Altares
p. 149

Focus . Rapport 2012 de l'Observatoire des délais de paiement

|Bpifrance
p. 157



1. INTERVENTION PUBLIQUE ET RISQUE PME

|Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

1.1. Le risque PME
p. 140

1.2. Une activité encore en progression
p. 140

1.3. Analyse des bénéficiaires par finalité
p. 142

1.4. Analyse des bénéficiaires par catégorie
d'entreprise
p. 143

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF, LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES ET LEUR TOTAL BILAN (LME HORS LIENS FINANCIERS).
- ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES PAR BPIFRANCE AVEC UN FINANCEMENT EFFECTIVEMENT MIS EN PLACE.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

S'il est reconnu que le crédit est indispensable au financement de l'économie, il est aussi admis qu'il est tout particulièrement incontournable pour les PME. En effet, les entreprises de taille réduite ouvrent encore moins leur capital que celles dotées d'une structure plus étoffée et recourent donc presque exclusivement à une source de financement d'origine bancaire. Cette situation s'avère critique en période de conjoncture économique dégradée, puisque le risque déjà associé aux PME se trouve renforcé, rendant leur accès au crédit plus difficile.

Toutefois, une réalité complexe nuance ce constat et fait ressortir une segmentation du risque PME de plusieurs natures, très dépendantes de leur activité et de leur profil, appelant des réponses financières différentes et adaptées (BPIFRANCE, 2013a). Dans tous les cas, y compris pour les entreprises innovantes, exportatrices et de taille moyenne, qui affichent des perspectives plus confiantes, les investissements ralentissent. C'est donc moins l'accès au crédit qui semble faire obstacle que l'identification d'une demande fiable et pérenne (GUINOARD, KREMP, RANDRIAMISAINA, 2013).

Dans ce contexte, l'activité de Bpifrance en 2012 est restée très proche de celle de 2011 en nombre d'entreprises financées avec 66 000 bénéficiaires mais a évolué selon les **dispositifs et finalités** visés.



cliquez sur
les mots surlignés

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



1.1. LE RISQUE PME

ÉLÉMENTS DE CONJONCTURE

Réalisées au printemps 2013, les dernières enquêtes de conjoncture PME* et ETI* (BPIFRANCE, 2013; BPIFRANCE, DGCIS, 2013) ne font pas apparaître la légère embellie exprimée durant l'été. Toutefois, le tableau globalement assez maussade n'est véritablement éclairé que par les entreprises innovantes et exportatrices du secteur industriel qui continuent à créer de l'emploi, bien que dans une moindre mesure. Tous les secteurs affectés par le recul de la consommation et de l'investissement des ménages souffrent, notamment le Commerce de détail ou encore le Tourisme. Les difficultés de trésorerie atteignent des niveaux sans précédent. L'emploi stagne, voire régresse; les créations de postes prévues étant à mettre à l'actif de l'Industrie et des Services à l'industrie.

Dans tous les cas, y compris pour les entreprises innovantes, exportatrices ou de taille moyenne, qui affichent des perspectives plus confiantes, les investissements ralentissent.

RÉDUIRE LE RISQUE PME

Les PME apparaissent tributaires du crédit, tant en raison de leur faible surface financière que de leur dépendance généralement forte à plusieurs facteurs conjugués :

- la qualité du management, dimension déterminante, mais difficilement mesurable;
- l'appartenance à des segments de marché trop étroits pour amortir tous les aléas conjoncturels;
- la conduite de projets de développement nécessairement limités en ambition;
- la forte relation entre réussite des projets et pérennité de l'entreprise;
- la réticence à ouvrir un capital qui diluerait l'actionariat.

Le recours au crédit s'assortit donc de risque et d'incertitude augmentés auxquels répondent un coût plus élevé ou, dans une moindre mesure, une réponse partielle. Dans tous les cas, la taille limitée de l'entreprise joue en défaveur de ses initiatives d'investissement.

Bpifrance s'efforce à cet égard de répondre à ces défaillances spécifiques du marché du financement des PME et des ETI, mais aussi d'exercer, en tant que banque de

place, un réel effet de levier sur les ressources tierces, aide publique, garantie, crédit comme apport en fonds propres. 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 – orientent les actions de Bpifrance dans ses relations de proximité avec les entreprises les plus fortement exposées aux conséquences d'une conjoncture dégradée.

1.2. UNE ACTIVITÉ ENCORE EN PROGRESSION

Le volume d'activité de 2012 est resté très proche de celui de 2011 en nombre d'entreprises financées¹ (66 000) comme en montant de financement (14,8 Md€). Toutefois, la répartition de l'activité entre les dispositifs et finalités a évolué entre 2011 et 2012, s'adaptant aux besoins des entreprises.

Le poids de Bpifrance dans le financement bancaire des entreprises continue de progresser en 2012. Il représente 4,3% du flux annuel des crédits bancaires distribués aux entreprises (graphique 1). Depuis la dégradation économique de 2008, le montant des financements mis en place par Bpifrance n'a cessé d'augmenter, faisant ainsi face au recul des flux des crédits bancaires alimentant les entreprises (BANQUE DE FRANCE, webstat, flux de crédits nouveaux et taux d'intérêts à fin 2012).

Sous le double effet d'une activité économique en baisse et du resserrement des conditions d'octroi offertes par les banques, le flux des crédits bancaires a reculé de 20% depuis 2008, selon la Banque de France. Pendant la même période, l'effort de Bpifrance a augmenté à hauteur de 86% en volume (hors entreprises individuelles).

GARANTIE

L'activité de garantie des crédits bancaires a légèrement décru en 2012, notamment en création (- 11%) et en investissement (- 12%). Les garanties apportées en trésorerie sont, quant à elles, en hausse significative, notamment le fonds de renforcement de la structure financière (RSF*; + 30%).



cliquez sur les mots surlignés



La part de Bpifrance dans le financement bancaire des PME et des ETI continue de progresser en 2012.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

1. Ne sont analysées ici que les entreprises bénéficiaires d'un financement mis en place en 2012. Au total, près de 84 000 entreprises (OSEO, 2013) ont bénéficié d'accords d'engagement de Bpifrance.



FINANCEMENT

Le succès des produits dits «mezzanine», visant les entreprises à potentiel de croissance, se confirme, notamment en soutien à l'international. Ils représentent le quart des financements mis en place en 2012 par Bpifrance. Ainsi, 2 700 entreprises ont pu bénéficier de 1,8 Md€ d'investissements immatériels à fort effet de levier (+ 42% en nombre et + 34% en montant par rapport à 2011) qui auraient pu à court terme fragiliser leur structure financière.

INNOVATION

L'année 2012 est marquée par les premiers engagements (35 bénéficiaires pour 55 M€) des projets structurants des pôles de compétitivité* (PSPC) dans le cadre du Programme d'investissements d'avenir (PIA). Le dispositif du Programme innovation stratégique industrielle* (ISI) a, quant à lui, été réduit de 37% par rapport à 2011, en faveur de l'aide à l'innovation* (AI).

De façon générale, les projets aidés apparaissent de plus en plus ambitieux, de nature collaborative et pour la moitié d'entre eux ressortant d'un pôle de compétitivité.

La mise en place du prêt à taux zéro pour l'innovation* (PTZI) a entraîné un clivage qualitatif avec l'avance remboursable* seulement en cas de succès : il s'est organisé en fonction de l'ambition du projet (davantage

de projets longs ou de rupture portés par l'AI) et du profil du bénéficiaire (entreprises plus solvables pour le PTZI). Mais il ne semble pas ressortir de lien entre le domaine d'activité couvert et les modalités de financement requises.

Bpifrance et la BEI

Dans le cadre d'une convention signée le 25 septembre 2013 entre la [Banque européenne d'investissement](#) (BEI) et Bpifrance, une ligne de crédit de 750 M€ et une enveloppe de garantie de 200 M€ sur ressources du [Fonds européen d'investissement](#) (FEI) ont été mises à disposition de la banque publique d'investissement française.

Intervention inédite en France par son ampleur, cette opération s'inscrit dans le cadre du *Risk-Sharing Instrument (RSI)* ou instrument de partage des risques promu par la Commission européenne pour son nouveau programme-cadre 2014-2020 en faveur de l'innovation et des PME (cf. focus Horizon 2020 et Cosme).

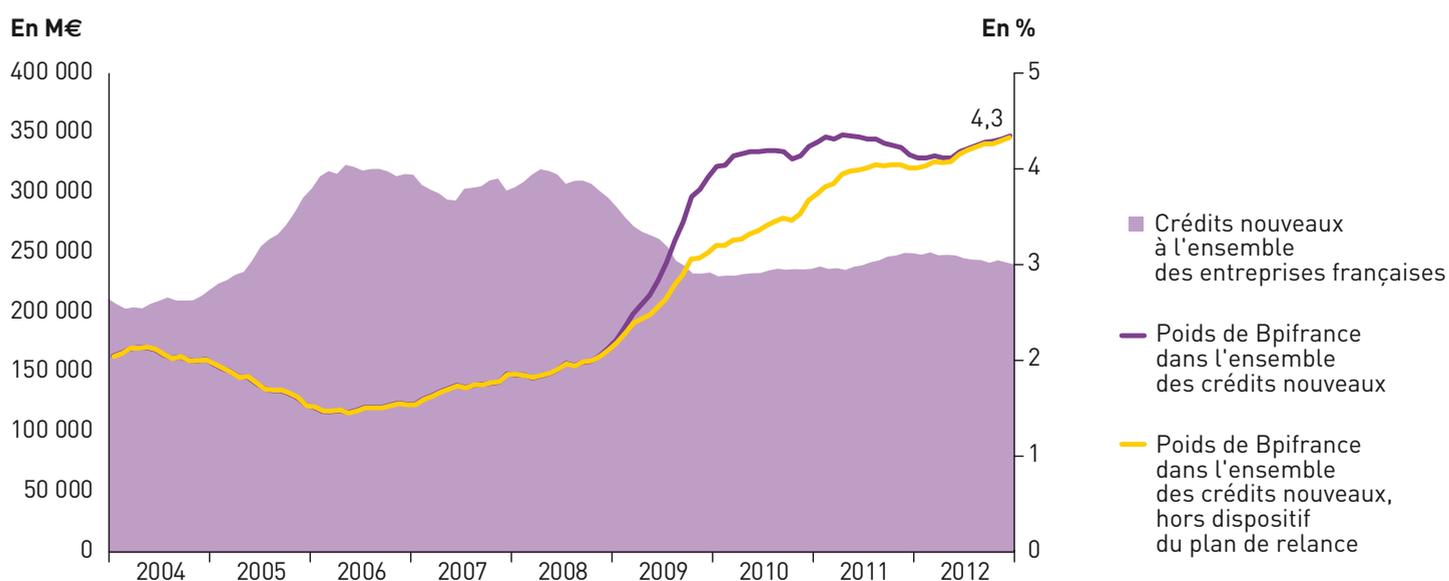
Sont visées les PME (jusqu'à 250 salariés) et les ETI de moins de 3000 salariés qui, ayant mené à bien des projets de RDI, ont des besoins de financement de leur cycle d'exploitation aval. Or, à cette étape, l'offre en ressources de financement s'avère rare, alors même que la valorisation des innovations exige des fonds importants.



1/4

des financements mis en place par Bpifrance en 2012 sont des produits dits «Mezzanine».

GRAPHIQUE 1 - Évolution du poids de Bpifrance dans les crédits distribués aux entreprises



Sources : Bpifrance ; Banque de France.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



1.3. ANALYSE DES BÉNÉFICIAIRES PAR FINALITÉ

Chaque dispositif Bpifrance cible des segments d'entreprises et correspond à des besoins souvent générés tant par la taille des entreprises que par leur secteur d'activité : l'investissement (33%), suivi du soutien à la trésorerie (24%), le reste allant aux actions en faveur de la transmission (15%), de la création d'entreprises (13%), de l'innovation (7%) et de l'international (5%).

INVESTISSEMENT : 5 Md€ MIS EN PLACE AUPRÈS DE 11 480 ENTREPRISES

Pour la première fois depuis 2008, le montant total des financements garantis a baissé de 12% alors que celui relatif aux mezzanines* a bondi de 64% avec le quart des financements mis en place, notamment grâce au succès des contrats de développement participatifs* (CDP).

L'ensemble de ces bénéficiaires, qui sont à 65% des TPE*, rassemblent 282 000 emplois.

INNOVATION : 3 700 ENTREPRISES ONT BÉNÉFICIÉ DE 1,2 Md€

Les aides ciblent en priorité des projets de plus en plus ambitieux, collaboratifs et ressortant dans près de la moitié des cas, d'un pôle de compétitivité. Parmi les entreprises soutenues par Bpifrance, 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.

Au plan sectoriel, les Technologies de l'information et de la communication (TIC), dominantes avec 23% des crédits, devancent les Industries de la santé (17%).

Les bénéficiaires des financements affichent des caractéristiques qui les distinguent des entreprises françaises et font ressortir leur prédominance industrielle. Enfin, 36% d'entre elles sont exportatrices.

CRÉATION : 35 500 NOUVELLES ENTREPRISES AIDÉES AVEC 2,9 Md€ MIS EN PLACE

En retrait par rapport à 2011, l'activité de Bpifrance en 2012 en faveur de la création d'entreprise s'est répartie entre crédit bancaire garanti (62%) et prêt à la création (PCE) pour 37% d'entre elles. Ainsi, 14,6% des créations d'entreprises en France (hors auto-entrepreneurs) ont été prises en charge en 2012, favorisant tant

la bancarisation de ces petites entités que le renforcement de leur structure financière. Elles relèvent principalement du Commerce de détail et de la Restauration.

Malgré la baisse du nombre de créations depuis 2011, les volumes d'intervention ont été multipliés par 2,2 et le nombre de bénéficiaires a augmenté de 45% sur la période 2007-2012.

TRÉSORERIE : 3,6 Md€ POUR 8 500 ENTREPRISES

En 2012, les bénéficiaires sont des entreprises matures, de taille petite et moyenne (33% de TPE et 61% de PME) et fragiles (49% d'entre elles disposent d'une faible solvabilité). La mobilisation de créances, dispositif majoritaire avec 75% des concours, cible des entreprises matures, alors que la garantie accompagne davantage d'entreprises de taille plus modeste.

Le secteur de la Construction demeure le premier bénéficiaire avec 46% des mobilisations de créances et 33% des financements garantis.

TRANSMISSION-REPRISE : 2,25 Md€ POUR 8 140 ENTREPRISES

Les transmissions financées sont à 86% des reprises de fonds, le reste représentant des rachats d'entreprise (LBO*). La diminution du rachat de fonds en première installation a pour conséquence un sensible recul du nombre de bénéficiaires (-17%) et des montants engagés (-5%).

La garantie représente l'essentiel du soutien en faveur de la transmission, dominé par des entreprises de très petite taille du secteur du Commerce. *A contrario*, celles qui mobilisent du financement mezzanine (contrat de développement participatif par exemple pour l'achat de parts ou d'actions ou pour financer l'augmentation du besoin en fonds de roulement) pour cette étape délicate, relèvent du secteur industriel.

INTERNATIONAL : 800 M€ AUPRÈS DE 1 200 ENTREPRISES

En progression constante depuis son lancement en 2007, notamment grâce au prêt pour l'export (PPE), le soutien à l'internationalisation des entreprises s'est affirmé en 2012 auprès d'entreprises matures et de taille assez importante : 74% sont des PME ou des ETI contre 20% pour l'ensemble des entreprises accompagnées par Bpifrance.



Le soutien à l'internationalisation des entreprises s'est affirmé en 2012 auprès d'entreprises matures et de taille assez importante.



1.4. ANALYSE DES BÉNÉFICIAIRES PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE

Les efforts de Bpifrance se sont portés en 2012 vers toutes les catégories d'entreprise* (hors grandes entreprises) avec une attention particulière pour les ETI, tendance affirmée depuis 2008.

À chaque catégorie d'entreprise correspond un type de financement privilégié :

- 22% des 4 600 ETI ont bénéficié majoritairement d'un soutien à l'investissement, via un produit mezzanine ;
- 9% des 131 250 PME ont obtenu principalement un soutien en trésorerie ;
- 2% des 2 550 000 TPE ont eu essentiellement un financement dédié à la création.

Bpifrance évolue sur un large spectre de situations ; la diversité de son portefeuille client en témoigne. Toutefois, les PME et les ETI s'en trouvent les principales bénéficiaires tant la taille est décisive s'agissant d'initiatives d'investissement ou de projets de croissance et d'innovation. Réalité convergente avec le souci de renforcer le tissu économique français d'entreprises moyennes à même de prendre des risques mesurés pour gagner en valeur ajoutée, notamment sur les marchés internationaux.

Espèces rares, les ETI apparaissent très minoritaires en nombre, alors même qu'elles mobilisent la majorité des emplois de toutes les entreprises aidées et qu'elles font ressortir à terme les impacts les plus positifs en matière de croissance.

Mis en perspective par catégorie d'entreprise, les enjeux des actions de Bpifrance sur l'emploi illustrent en effet la difficulté pour les toutes petites à s'inscrire dans une démarche de croissance traduite en termes d'emplois :

- 2% des bénéficiaires de soutien Bpifrance sont des ETI qui mobilisent 46% des emplois de l'ensemble des entreprises financées ;
- 18% sont des PME qui rassemblent 43% des emplois ;
- 80% sont des TPE qui concentrent 11% des emplois.

Enfin, les actions de Bpifrance s'avèrent généralement plus importantes dans les régions à faible densité d'entreprises, ceci étant imputable notamment à la part significative accordée aux dispositifs orientés vers la création.

Malgré une certaine amélioration du climat des affaires, les enquêtes de conjoncture relayent encore une attitude circonspecte des dirigeants de PME. Ils se trouvent en effet confrontés à de sensibles tensions de trésorerie, alors même que toutes les mesures d'optimisation de l'exploitation et de la structure financière de leurs entreprises avaient été déjà mises en place

lors de la crise de 2008-2009. Ne disposant plus guère de marge de manœuvre, leur futur est totalement subordonné à une rapide reprise de leur activité économique.

Ce n'est pas le cas des entreprises innovantes et exportatrices, qui, elles, ont peu ou pas souffert des difficultés conjoncturelles et devraient être les premières à exploiter les prémices de reprise économique qui se dessinent à fin 2013.

Les analyses économétriques d'impact font ressortir que ces entreprises, précédemment aidées par Bpifrance dans leurs démarches d'innovation, connaissent des variations d'emplois à la hausse comme à la baisse plus fortes que les entreprises similaires non financées. Si leur trajectoire est en effet porteuse de croissance, elle illustre par ses à-coups le caractère risqué des investissements consentis. Cela renforce la nécessité de financements adaptés, orientés vers les dépenses immatérielles et s'inscrivant dans le long terme.

Les ETI : une cible prioritaire pour Bpifrance

Identifiée par la Loi de modernisation de l'économie (LME), cette nouvelle catégorie d'entreprise est aujourd'hui bien représentée au sein de Bpifrance, avec une progression depuis 2008 de 62% en nombre et de 188% en montant. Chaque année, le tiers du portefeuille d'ETI est renouvelé.

En 2012, ont ainsi été financés 22% des 4 600 ETI répertoriées par l'Insee, soit 2% du total des 66 000 entreprises accompagnées. Elles mobilisent 396 000 emplois et ont bénéficié de 2,8 Md€ de financement répartis comme suit :

- 21% d'entre elles ont engagé un projet d'innovation accompagné via un des dispositifs dédiés (AI, FUI*, ISI, PSPC) ;
- 17%, inscrites dans une trajectoire de croissance, ont reçu un prêt « mezzanine », contrat de développement participatif ou prêt vert, ce dernier étant dispensé dans le cadre du Programme d'investissement d'avenir ;
- 22% ont bénéficié d'un cofinancement ;
- 31%, parmi les plus fragiles, ont mobilisé leurs créances pour assouplir leur trésorerie.

Les ETI industrielles (TIC et Industries de la santé en premier lieu) sont les plus représentées. Elles s'orientent principalement vers les aides à l'innovation et le financement mezzanine, ciblés sur l'investissement immatériel. C'est également dans cet ensemble que se trouve la plus forte proportion d'ETI exportatrices.



cliquez sur les mots surlignés



1/3

du portefeuille d'ETI de Bpifrance se renouvelle chaque année.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'article porte sur les entreprises dont le soutien a été effectivement mis en place soit, pour 2012, 66 000 bénéficiaires sur les 84 000 entreprises qui ont obtenu un accord d'engagement par Bpifrance (Oseo a pris la dénomination de Bpifrance Financement au sein de Bpifrance, mais c'est sous la dénomination « Bpifrance » qu'elle est mentionnée dans cet article). Depuis 2009, Bpifrance a mis en place une série d'indicateurs analysant les caractéristiques des entreprises accompagnées et des soutiens mis en place. Ceci permet de positionner les actions de Bpifrance Financement au sein du tissu économique français et d'observer le développement des entreprises en termes de création de richesse et d'emploi.

★ **CATÉGORIES D'ENTREPRISE**

Dans cet article, les notions de microentreprise (TPE), PME et ETI sont conformes aux catégories d'entreprise définies par la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME), mais pas à sa notion générale d'entreprise (voir la partie B du chapitre 5 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.

DÉFINITIONS

Les aides à l'innovation (AI) soutiennent, au moyen de subventions, d'avances remboursables ou de prêt à taux zéro (PTZI), la faisabilité et le développement des projets d'innovation portés par des entreprises de moins de 2 000 personnes ou des laboratoires de recherche.

Les aides innovation stratégique industrielle (ISI) soutiennent des projets de R&D et d'innovation collaboratifs, visant des ruptures technologiques et des objectifs industriels et commerciaux ambitieux. L'aide prend la forme d'une subvention pour les dépenses de recherche industrielle et d'une avance remboursable pour les dépenses de développement expérimental.

Les bénéficiaires sont les laboratoires de recherche et les entreprises de moins de 5 000 personnes.

Les aides du fonds unique interministériel (FUI) mises en œuvre en 2010 soutiennent en subvention des projets de R&D collaboratifs labellisés par un ou plusieurs pôles de compétitivité. Ces projets, dont le chef de file est une entreprise, associent au moins deux entreprises (PME, ETI, grande entreprise) et un laboratoire de recherche.

Les aides aux projets structurants des pôles de compétitivité (PSPC) déployées en 2011 dans le cadre du Programme d'investissements d'avenir (PIA), soutiennent des projets de R&D collaboratifs labellisés par au moins un pôle de compétitivité (voir les caractéristiques ci-dessus). Cette aide a pour objet de structurer, autour des pôles, les positions des entreprises industrielles.

Le fonds renforcement de la structure financière (RSF) permet de garantir les prêts à moyen ou long terme (y compris les prêts personnels aux associés pour réaliser des apports en fonds propres) octroyés par les banques à des TPE/PME, de plus de trois ans, saines et viables, se trouvant dans une situation passagère de déséquilibre.

Les financements mezzanines de type contrat de développement innovation (CDI) ou contrat de développement participatif (CDP) s'adressent aux PME ou ETI de plus de trois ans et financièrement saines. Les CDI financent les investissements immatériels et l'augmentation du BFR liés au lancement industriel et commercial de produits nouveaux, à la modernisation de l'outil de production ou à la mise en œuvre de nouvelles techniques de commercialisation. Les CDP financent les investissements corporels ayant une faible valeur de gage, les investissements immatériels, les augmentations du besoin en fonds de roulement générées par le projet de développement et les opérations de croissance externe. Ils doivent être associés à des financements extérieurs.

Le *Leveraged Buy-Out (LBO)* est une forme de rachat d'entreprise par recours à l'endettement assorti d'un fort effet de levier.



BIBLIOGRAPHIE



- BPIFRANCE (2013). [La conjoncture des PME : 57^e enquête semestrielle](#), juillet 2013
- BPIFRANCE, DGCIS (2013). [La conjoncture des entreprises de taille intermédiaire : enquête annuelle 2013](#), juin 2013.
- GUINOUARD François, KREMP Elisabeth, RANDRIAMISAINA Marina (2013). [«Accès au crédit des PME et ETI : fléchissement de l'offre ou moindre](#)

[demande ? Les enseignements d'une nouvelle enquête trimestrielle auprès des entreprises](#) », *Bulletin de la Banque de France*, n° 192, 2^e trimestre 2013.

- OSEO (2013). [Rapport annuel OSEO SA 2012](#), mai 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur
les mots surlignés



FOCUS

Préfinancement du crédit d'impôt compétitivité emploi

|Stéphane Biardeau
Bpifrance
Direction de l'offre produits

Mesure phare du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi, le crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) concerne plus particulièrement les TPE et les PME qui, de surcroît, peuvent bénéficier d'un préfinancement auprès d'établissements de crédit et de Bpifrance.

Le CICE est le premier des huit leviers de compétitivité du [Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi](#) présenté par le Premier ministre le 6 novembre 2012, à la suite du rapport Gallois (2012). Il a été adopté dans le cadre de la loi de finances rectificative pour 2012.

UN AVANTAGE FISCAL ÉQUIVALENT À UNE BAISSÉ DES COTISATIONS SOCIALES

Le CICE correspond à 4% des salaires inférieurs à 2,5 fois le SMIC versés par l'entreprise en 2013; ce taux sera porté à 6% à partir de 2014.

Il bénéficie à toutes les entreprises françaises, quel que soit leur statut, leur taille ou leur activité, employant du personnel salarié et soumises à l'impôt sur les sociétés ou l'impôt sur le revenu.

Comme tout mécanisme de crédit d'impôt, le CICE de l'année n'est déclaré, donc récupérable, qu'à partir de l'année suivante.

Afin que le CICE ait un impact réel en trésorerie dès 2013, les entreprises ont la possibilité d'obtenir un financement bancaire, garanti par la cession de la créance CICE à venir.

UNE OFFRE DÉDIÉE AU PRÉFINANCEMENT DU CICE : AVANCE + EMPLOI

C'est dans ce contexte que Bpifrance a lancé son offre «Avance + emploi» dès le 19 février 2013, la première solution pour le préfinancement du CICE ouverte à toutes les entreprises. Dans le même temps, afin d'entraîner la communauté bancaire, Bpifrance a été doté par l'État d'un fonds de garantie spécifique pour couvrir à hauteur de 50% le risque des banques qui proposent aux PME un crédit court terme dédié à la mobilisation du CICE à venir.

Le lancement du produit a été appuyé par des campagnes d'information auprès des entreprises, relayées par le Conseil supérieur de l'ordre des experts comptables (CSOEC), très impliqué dans le dispositif de validation de l'assiette CICE prévisionnelle 2013, pièce essentielle à la demande du crédit.

AVANCE + EMPLOI : BILAN DES 7 PREMIERS MOIS

Avance + emploi connaît un démarrage rapide. Fortement sensibilisées par les avantages du CICE, qui

constitue un allègement significatif de leurs charges, 770 entreprises déposent une demande de préfinancement dans le courant du premier mois, en mars 2013. Le rythme des demandes s'accélère en avril pour atteindre 2000 demandes par mois.

Fin septembre 2013, soit 7 mois après le lancement de ce nouveau produit, plus de 10500 entreprises ont sollicité Bpifrance pour une ligne Avance + emploi. Parmi celles-ci, 9250 ont obtenu un accord pour un montant de 688 M€, près de 1000 dossiers sont à l'étude et 300 sont en cours de constitution.

Le montant du CICE par emploi s'élève en moyenne à 1000 €. Partant de cette hypothèse, ont été financées ou sont en attente de l'être près de 600 entreprises* de plus de 250 salariés, 3800 entreprises de 25 à 250 salariés et 6200 entreprises dont l'effectif est inférieur à 25 salariés (tableau 1).

Au plan régional, la répartition des entreprises bénéficiant d'un préfinancement Avance + emploi est conforme au tissu économique (graphique 1).



9250

entreprises ont obtenu un préfinancement du CICE de la part de Bpifrance dans les sept premiers mois de la mesure.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



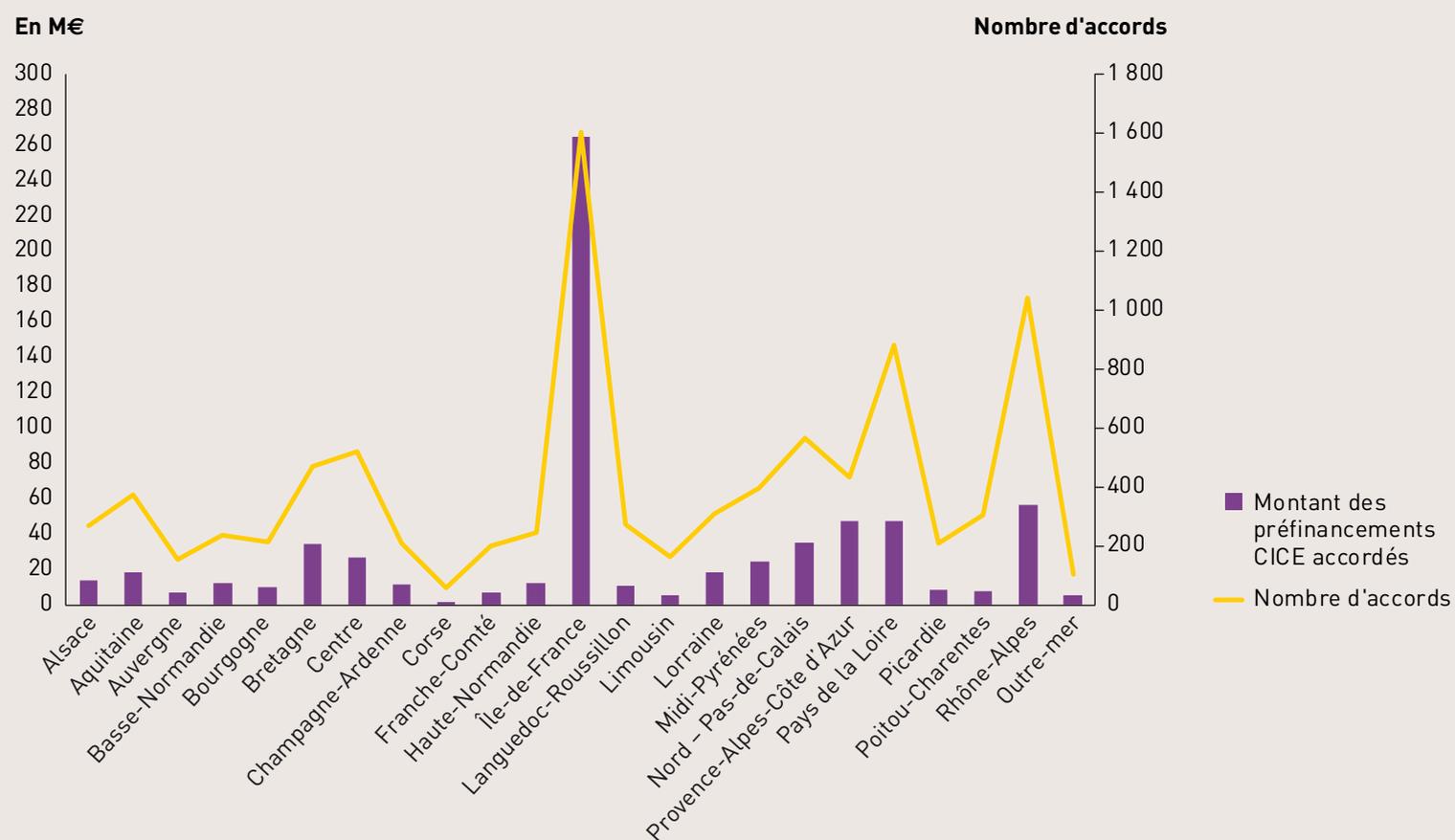
TABLEAU 1 - Répartition par classe de montant des préfinancements du CICE étudiés par Bpifrance au 30 septembre 2013

Montant du CICE	Taille d'entreprise équivalente	Nombre d'entreprises	Montant total en M€
≤ 25 k€	≤ 25 salariés	6 189	70
De 25 à 250 k€	De 25 à 250 salariés	3 768	266
> 250 K€	> 250 salariés	559	582
Total		10 516	918

Note de lecture : ces chiffres englobent les dossiers accordés, ceux à l'étude et ceux en cours de constitution.

Source : Bpifrance.

GRAPHIQUE 1 - Répartition régionale des préfinancements du CICE accordés par Bpifrance au 30 septembre 2013



Note de lecture : ces chiffres concernent uniquement les dossiers accordés.

Source : Bpifrance

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



UN SOUCI D'ÉVALUATION DU CICE

Doté d'un comité de suivi créé en juillet 2013, ce dispositif, qui selon les estimations, mobilisera en rythme de croisière quelque 20 Md€ sur le budget de l'État en 2015, fait l'objet de premières analyses.

Présidé par le Commissaire général à la stratégie et à la prospective, il rassemble les partenaires sociaux, les administrations centrales concernées, l'Insee, des représentants de la Banque de France et de l'Acoss, ainsi que deux experts : Philippe Askénazy (CNRS et École

d'économie de Paris) et Jacques Mairesse (Université de Maastrich et Crest-Ensaë). Instance de concertation, d'échanges et de structuration des modalités d'évaluation, le comité de suivi a remis son premier rapport, bilan de 9 mois de mise en œuvre du CICE (CGSP, 2013).

Ciblant le salariat à moins de 2,5 SMIC, le CICE bénéficie préférentiellement aux petites entreprises et à celles qui emploient du personnel peu qualifié. De sorte que seules 38% des entreprises non-exportatrices y émargent.

L'absence de dégressivité pourrait s'avérer un obstacle au recrutement

de personnel rémunéré au-delà du seuil de 2,5 SMIC.

Enfin, l'attention a été attirée sur des pratiques suspectes (demandes arrières vis-à-vis de clients et/ou fournisseurs de la part de certains donneurs d'ordre).

Reste à établir l'affectation *in fine* du crédit d'impôt : investissement et/ou création d'emplois, amélioration des marges... Les prochains rapports du comité de suivi permettront de mieux comprendre l'effet de levier de cet avantage fiscal.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises pour lesquelles un préfinancement du CICE a été étudié en 2013, via une ligne de trésorerie « Avance + emploi » par Bpifrance.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise (TPE), PME, ne correspondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren.

BIBLIOGRAPHIE



• CGSP (2013). [Rapport du Comité de suivi du CICE](#), octobre 2013.

• GALLOIS Louis (2012). [Pacte pour la compétitivité de l'industrie française](#), Rapport au Premier ministre, novembre 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN...



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. 150

2.2. En France, les paiements interentreprises amorcent un timide redressement sur le 1^{er} semestre 2013
p. 153

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

La directive européenne révisée (PARLEMENT ET CONSEIL EUROPÉENS, 2012), cherchant à lutter contre les retards de paiement dans les transactions commerciales, doit être transposée en droit national de chaque État membre depuis le 17 mars 2013. Elle vise à redonner aux PME la trésorerie qui leur fait défaut, en encadrant les délais de règlement du public et du privé et en contraignant les mauvais payeurs.

Le non-respect des délais de règlement est, en effet, un frein majeur à la compétitivité des entreprises. Le manque de trésorerie des entreprises, et plus largement de financement, hypothèque leur croissance et les fragilise gravement. L'analyse des comptabilités clients, à savoir le constat de la réalité des transactions, confirme la difficulté des affaires mais surtout en mesure les effets : les grands retards de paiement restent nombreux en Europe.

Si les entreprises qui « jouent la montre » décident de décaler leurs règlements de quelques jours, celles en plus sérieuses difficultés n'ont, en revanche, plus d'alternative ; elles doivent repousser plus loin encore le paiement des factures. Le risque de voir ces entreprises déposer le bilan augmente alors brutalement. Il est, par conséquent, essentiel que les acteurs économiques redoublent d'attention sur la qualité des délais de paiement de leurs clients, d'autant plus que les comportements de paiement des entreprises ont commencé à se dégrader à nouveau en Europe à partir de l'été 2012, puis sur le premier semestre 2013 (ALTARES, 2013).



Les comportements de paiement des entreprises ont recommencé à se dégrader en Europe à partir de l'été 2012.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



2.1. LES PAIEMENTS INTERENTREPRISES EN EUROPE PEINENT À SE DÉTENDRE



En Europe, les retards de paiement sont au plus haut depuis 3 ans.

La crise de 2008 avait fait resurgir des pratiques de relations interentreprises quelquefois peu loyales, pour optimiser un *cash* qui faisait défaut. Les retards de paiement des entreprises* européennes augmentaient très vite jusqu'à approcher 15 jours en moyenne en 2009 (graphique 1). En 2011, la situation semblait pouvoir enfin se rétablir et 2012 s'inscrivait sur un retard moyen annuel au plus bas depuis 5 ans, à 13,5 jours. Pourtant, la réalité des contraintes budgétaires des États plongeait à nouveau les entreprises dans le doute. Les comportements de paiement des entreprises ont recommencé à se dégrader en Europe à partir de l'été 2012 puis sur le premier semestre 2013. Selon le programme international DunTrade*, la barre des 14 jours de retard est à nouveau franchie ; un niveau au plus haut depuis trois ans. Le retour de la croissance devra donc plus que frémir sur la deuxième

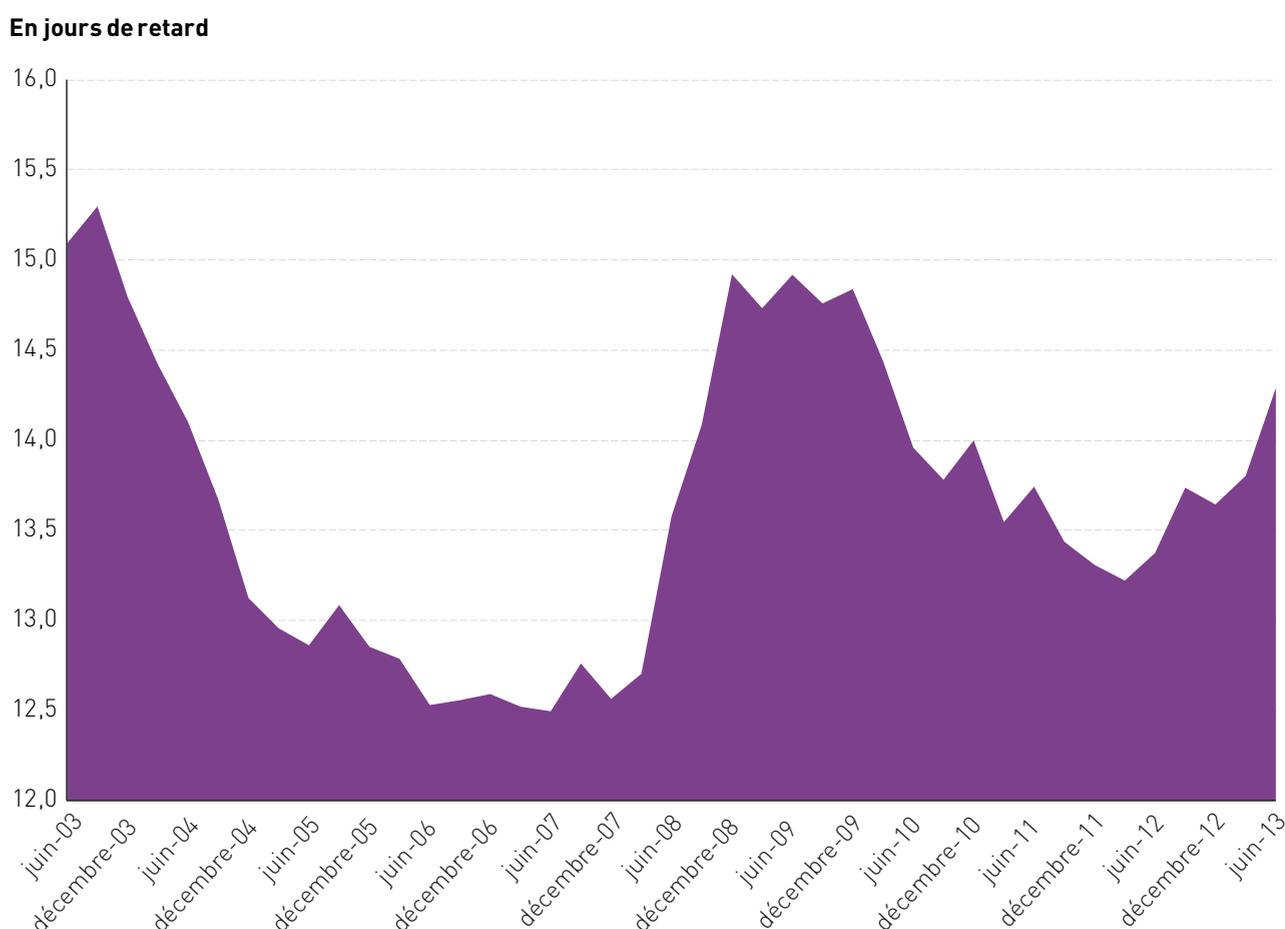
moitié de l'année, pour fixer la moyenne des retards de paiement sous le cap des 14 jours pour l'année 2013.

FORTES DISPARITÉS ENTRE LE NORD ET LE SUD DE L'EUROPE

En Allemagne, la crise avait peu affecté les comportements de paiement des entreprises. S'ils avaient atteint un point haut, au-dessus de 11 jours mi-2008, les retards de règlement se sont ensuite résorbés progressivement jusqu'à approcher 6 jours fin 2012, une valeur historiquement basse (tableau 1).

Les entreprises des Pays-Bas se sont, elles aussi, montrées vertueuses en dépit du contexte économique lourd. Encore supérieurs à 16 jours il y a 10 ans, les retards de paiement se sont ensuite régulièrement réduits jusqu'à descendre sous les 12 jours à l'aube de la crise, puis sous les 9 jours à partir de 2010. Depuis, les retards de paiement semblent se stabiliser autour de 8,5 jours.

GRAPHIQUE 1 - Évolution des retards de paiement des entreprises en Europe sur 10 ans



Source : Altares.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



L'effort des entreprises françaises semble lui aussi remarquable sur la décennie. Au-delà de 16 jours en 2003, les retards de paiement ont été ramenés autour de 12 jours en 2006. Mais depuis, cette valeur constitue un palier infranchissable. Les reports de règlement ne parviennent pas à se détacher de ce seuil.

En Belgique, 2008 marque paradoxalement un virage vertueux pour les comportements de paiement des entreprises. Voisins de 19 jours en 2006 puis de 16 jours en 2007, les retards de règlement ont été réduits de 2 jours jusqu'en 2011 et approchent 11 jours en 2012.

Au Royaume-Uni, les retards de paiement des entreprises ont dérapé très rapidement avec la crise des *subprimes* et approché 19 jours fin 2009. En 2011, ils ont amorcé une détente et reviennent en dessous de 16 jours en 2012.

En Italie, les retards de règlement avaient bondi fin 2008, et 2009 s'achevait au-delà des 19 jours. 2011 portait des signes encourageants, mais l'année 2012 replongeait le pays dans des valeurs hautes, supérieures à 16 jours.

En Irlande, les retards de paiement avaient franchi les 20 jours en 2009 avant de se stabiliser aux environs de 18 jours en 2010 et 2011. L'année 2012 confirme l'amélioration, les reports de paiement tombent sous le seuil des 16 jours.

En Espagne, les retards de paiement ont dérapé, en 2009 et 2010, et ne parviennent plus à descendre sous le seuil des 20 jours.

Au Portugal, les retards de paiement continuent d'augmenter et les 30 jours de 2003 ne sont pas loin d'être atteints.



Les paiements interentreprises sont toujours tendus dans le sud de l'Europe.

TABLEAU 1 - Évolution du nombre de jours moyen de retard de paiement en Europe sur dix ans

En jours de retard	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Allemagne	12,9	11,8	11,0	9,8	9,4	10,4	10,0	8,4	7,0	6,3
Belgique	22,1	16,0	14,1	18,7	16,2	13,7	14,2	14,3	12,5	11,2
Espagne	12,0	11,9	12,1	14,0	14,8	14,7	18,6	22,0	20,7	20,2
France	16,4	14,8	13,1	11,9	12,2	11,9	11,8	12,0	12,2	12,1
Irlande	23,2	21,6	23,1	22,4	19,6	19,4	20,3	18,2	18,2	17,2
Italie	17,2	16,8	14,2	13,4	12,6	17,3	19,1	16,2	15,5	16,7
Pays-Bas	16,3	13,9	13,3	12,0	11,7	11,6	10,9	8,6	8,3	8,5
Portugal	30,3	29,8	27,3	21,7	24,1	23,0	24,4	27,1	27,1	28,5
Royaume-Uni	12,5	12,2	12,7	12,5	13,6	15,8	18,1	18,2	16,5	15,7
Europe	14,8	13,7	12,9	12,6	12,6	13,8	14,8	14,0	13,8	13,5

Source : Altares

TABLEAU 2 - Part des retards de paiement supérieurs à 30 jours en Europe sur dix ans

En %	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Allemagne	8,5	7,4	6,8	5,7	5,0	6,2	5,0	4,6	3,5	2,7
Belgique	12,7	8,6	8,3	14,3	6,3	8,6	8,5	8,9	6,6	6,2
Espagne	8,2	7,9	8,7	11,9	10,6	11,4	16,6	17,1	17,0	15,0
France	9,6	7,8	7,3	5,8	5,7	5,6	5,7	6,0	5,9	5,7
Irlande	17,7	13,2	16,7	13,3	12,3	12,5	11,9	10,3	10,8	9,9
Italie	14,7	13,8	10,7	8,7	9,4	16,9	14,2	11,4	11,4	12,8
Pays-Bas	8,2	6,7	6,5	5,9	5,2	5,6	4,6	3,7	3,4	3,6
Portugal	26,2	24,6	20,4	15,9	16,9	15,8	17,4	21,9	20,6	22,0
Royaume-Uni	6,1	5,8	6,2	6,0	9,3	11,7	13,4	12,0	9,5	9,7
Europe	9,7	8,1	7,7	7,4	7,4	10,0	9,8	8,9	8,2	8,6

Source : Altares.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



8,6%

des entreprises européennes règlent leurs fournisseurs avec plus de 30 jours de retard.

LES RETARDS SUPÉRIEURS À 30 JOURS PRÉSENTENT UNE PLUS FORTE PROBABILITÉ DE DÉFAILLANCE

Au-delà de l'observation des conditions dans lesquelles les entreprises effectuent leurs règlements fournisseurs, les retards de paiement permettent aussi une mesure précise de la santé financière de ces 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 6.

Or, la majorité des entreprises européennes payent leurs fournisseurs en retard (58,3% en 2012). Parmi elles, 8,6% reportent leurs paiements de plus de 30 jours (tableau 2). Cette proportion de payeurs très tardifs est accentuée dans le sud de l'Europe, peu vertueux. En Espagne, 15% des entreprises payent leurs fournisseurs avec des retards supérieurs à 30 jours; elles sont même 22%, soit plus de 1 sur 5, au Portugal. Si en Espagne, le taux de longs retards a été réduit de 2% sur un an, en Italie, en revanche, il augmente de 1,4% avec 12,8% de paiements retardés de plus de 30 jours. Au Royaume-Uni, près d'une entreprise sur dix (9,7%) règle ses fournisseurs avec plus de 30 jours de retard. C'est un peu moins bien qu'en 2011 (9,5%). En

Belgique, le taux de longs retards (supérieurs à 30 jours) est en recul et se rapproche du seuil des 6%. Les Pays-Bas et l'Allemagne conservent leur *leadership* avec respectivement 3,6% et 2,7% seulement de paiement retardés de plus de 30 jours. La France conserve sa place sur le podium avec 5,7% de longs retards.

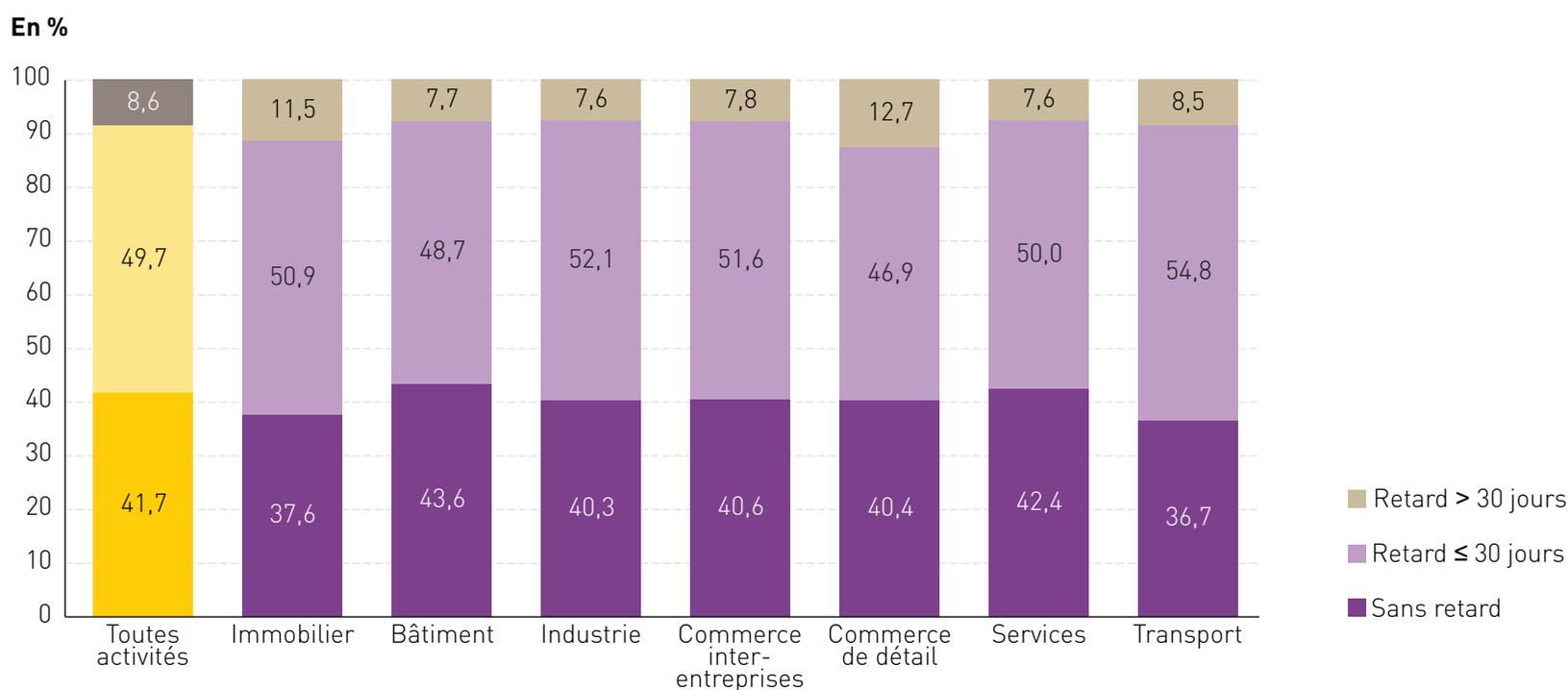
LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT S'AMÉLIORENT EN 2012 SAUF DANS LE SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL

Le Commerce de détail affiche un retard moyen de règlement de 16,8 jours en 2012, en augmentation de 2 jours par rapport à 2011. Dans ce secteur, 40,4% des détaillants respectent les dates d'échéance des factures et 12,7% reportent les paiements de plus de 30 jours (10,1% en 2011).

Dans le Commerce interentreprises, comme dans la plupart des activités *BtoB*, les comportements de paiement s'améliorent. Le retard moyen recule d'une demi-journée à 13,1 jours. Désormais, 40,6% des grossistes règlent dès l'échéance; c'est 2,1% de mieux qu'en 2011 (graphique 2).

L'Immobilier peine à stabiliser ses comportements de paiement. Le retard moyen se fixe à 15,8 jours pour 37,6% de règlements dans les délais et les reports supérieurs à 30 jours augmentent légèrement à 11,5% contre 11,3% des transactions en 2011.

GRAPHIQUE 2 - Comportement de paiement des entreprises européennes par activité en 2012





Le Bâtiment offre en revanche un redressement sensible ; le retard moyen recule de plus d'une demi-journée à 13 jours et 43,6% des entrepreneurs règlent leurs fournisseurs sans retard (2% de plus qu'en 2011).

Les Transports s'inscrivent sur une tendance favorable en 2012 avec un retard moyen à 14,1 jours, soit un jour de moins qu'en 2011. Bien que 36,7% seulement des transporteurs respectent les délais de paiement, cela représente cependant une amélioration de près de 4% en un an.

Dans l'Industrie, le retard de paiement moyen tombe légèrement sous les 13 jours, contre près de 16 jours durant la crise. Désormais, plus de 40% des industriels règlent leurs factures dans les délais et moins de 8% reportent les paiements de plus de 30 jours.

L'amélioration est moins sensible dans les Services où le retard moyen se fixe à 12,5 jours. Parmi les sociétés de services, 42,4%, règlent leurs fournisseurs dans les délais et 7,6% avec plus de 30 jours de retard.

Le Secteur administratif continue de peser favorablement sur la moyenne européenne. À fin 2011, l'administration affiche 11,4 jours de retard de paiement, lesquels avaient approché 15 jours au plus fort de la crise.

2.2. EN FRANCE, LES PAIEMENTS INTERENTREPRISES AMORCENT UN TIMIDE REDRESSEMENT SUR LE 1^{ER} SEMESTRE 2013

Le deuxième trimestre 2013 marque une timide amélioration des comportements de paiement des entreprises françaises. Le retard de paiement moyen bute sur le seuil des 12 jours, mais amorce un léger

mouvement de baisse par rapport au début d'année (12,3 jours). Pourtant, encore moins d'une entreprise française sur trois (31,7%) paye ses fournisseurs sans retard. De nombreux règlements (36,7%) sont décalés de 1 à 15 jours après la date d'échéance prévue, un record en Europe. Par ailleurs, plus du quart (26,2%) des entreprises françaises présentent des retards de paiement de 15 à 30 jours.

5,4% des entreprises françaises repoussent le paiement des factures d'au moins un mois. Or, ce seuil de 30 jours est essentiel en termes d'accélération du risque ; la société qui paye ses fournisseurs avec un tel retard présente un risque de déposer le bilan multiplié par 6.

9,2% DES ETI OU DES GRANDES ENTREPRISES RESPECTENT LES DÉLAIS CONTRACTUELS

Les ETI* et les grandes entreprises* tardent toujours à régler leurs fournisseurs et sous-traitants (tableau 3). Seuls 9,2% les payent sans retard sur le deuxième trimestre 2013. Ce ratio faible tend même à se réduire au fil des trimestres. Il est ramené de 9,9% il y a un an, à 9,6% au cours du premier trimestre 2013, puis 9,2% désormais. Ces grands acteurs économiques règlent majoritairement (55,7%) leurs fournisseurs avec des retards compris entre 1 et 15 jours. En revanche, la proportion de longs retards (supérieurs à 30 jours) est en recul et tombe sous le seuil des 3% à 2,9%.

Les PME* (10 à 249 salariés) sont encore moins d'une sur quatre (23,8%) à respecter les dates d'échéance, mais ce taux est en légère amélioration sur trois mois (23,6%). Les microentreprises* (< 10 salariés) semblent fournir davantage d'effort : 37,3% payent leurs fournisseurs sans retard contre 36,3% il y a trois mois. Ce taux en hausse reste toutefois sensiblement en dessous de celui observé il y a un an, sur le deuxième trimestre 2012, où 39% des microentreprises respectaient les échéances de paiement. Sur le front des grands retards



36,7%

des entreprises françaises payent leurs factures avec un retard inférieur à 15 jours, un record en Europe.

TABLEAU 3 - Retards de paiement des entreprises françaises par taille aux 1^{er} et 2^e trimestres 2013

En %	Paiements sans retard		Retards inférieurs à 15 jours		Retards de 15 à 30 jours		Retards supérieurs à 30 jours	
	2013 T1	2013 T2	2013 T1	2013 T2	2013 T1	2013 T2	2013 T1	2013 T2
Microentreprise	36,7	37,3	32,4	32,3	24,6	24,4	6,3	6,0
PME	23,6	23,8	43,1	43,2	28,9	28,7	4,4	4,3
ETI & grandes entreprises	9,6	9,2	55,2	55,7	31,9	32,1	3,3	2,9
Ensemble des entreprises	31,2	31,7	36,8	36,7	26,4	26,2	5,6	5,4

Source : Altares.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



(supérieurs à 30 jours), la situation s'améliore (6% au deuxième trimestre (T2) contre 6,3% au premier et 6,4% au dernier trimestre de 2012).

LES PAIEMENTS INTERENTREPRISES RESTENT TENDUS DANS PLUSIEURS SECTEURS

Dans l'Immobilier, seulement 22,7% des entreprises payent leurs fournisseurs sans retard sur le deuxième trimestre 2013 contre 23,1% en début d'année. Davantage critique, une société sur dix dans ce secteur retarde ses règlements de plus de 30 jours.

Les Services informatiques et édition de logiciels sont également moins respectueux des délais ce printemps 2013. Moins de 30% (29,8%) payent sans retard contre 30,3% au cours du premier trimestre 2013.

Dans l'Agriculture, la branche élevage se tend : 36,7% des éleveurs respectent les délais de règlements; ils étaient 37,5% trois mois plus tôt.

L'Administration montre également des signes de durcissement des conditions de paiement : 35,2% payent les fournisseurs sans retard, c'est 0,5% de moins qu'en début d'année. Pour autant, les retards sont globalement contenus. Seulement 3,3% des reports sont supérieurs à 30 jours, maintenant ainsi le retard moyen inférieur à 10 jours.

En dépit d'une légère amélioration, le Transport routier de marchandises conserve cependant des comportements de paiement moins vertueux que l'ensemble des activités. Moins d'un transporteur sur cinq (19,8%) règle ses fournisseurs sans retard et 7,2% avec un décalage supérieur à 30 jours.

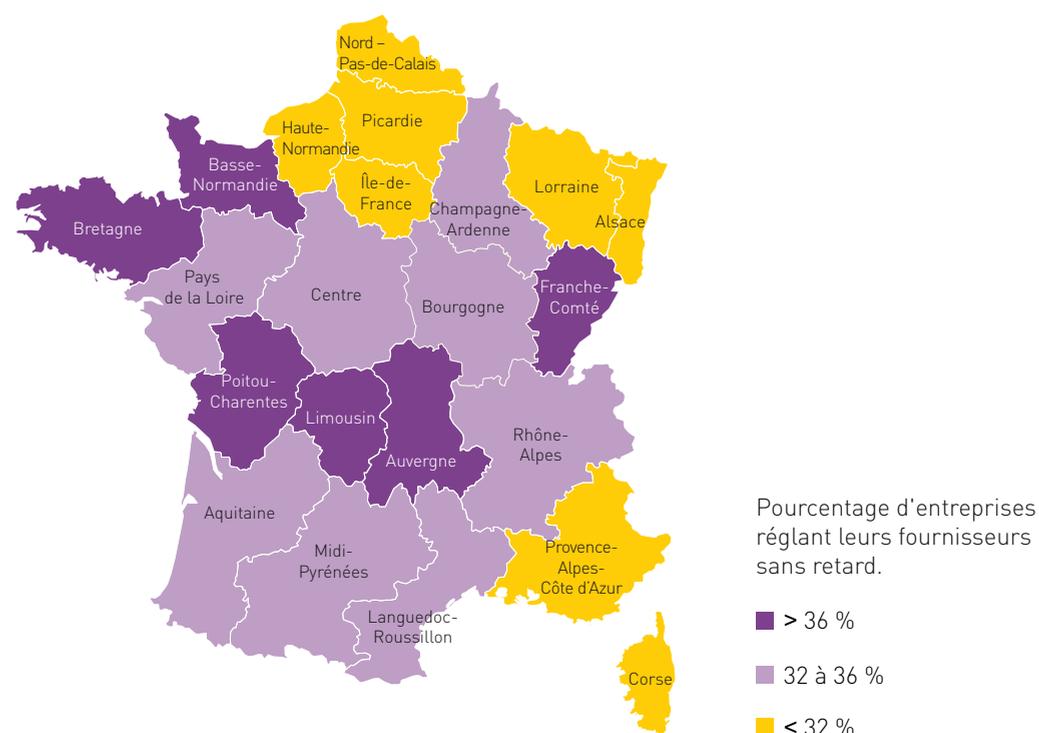
Moins d'une entreprise sur quatre (23%) respecte les délais de règlement dans l'Hébergement et la restauration, à peine plus du quart dans les Services aux entreprises (26,6%) ou l'Industrie manufacturière (27%). Le Commerce de détail (35,3%) et le Bâtiment (43%) montrent l'exemple.

DES CONDITIONS DE PAIEMENT GLOBALEMENT PLUS FAVORABLES À L'OUEST

La carte de France évolue peu. Les entreprises dont le siège se situe dans le quart nord-nord-est et celles installées au sud-est sont, en moyenne, moins respectueuses des délais de règlement. À l'inverse, les comportements de paiement sont meilleurs à l'ouest (carte 1).

Derrière ces grands repères, toutes les régions n'offrent toutefois pas les mêmes tendances ce deuxième trimestre 2013. Si de nombreuses régions donnent des signaux faibles d'amélioration, d'autres sont davantage à la peine. Basse-Normandie, Haute-Normandie,

CARTE 1 - Comportements de paiement des entreprises françaises par région fin juin 2013



Source : Altares.



Nord – Pas-de-Calais et Picardie ne parviennent pas à augmenter la part des règlements effectués sans retard. Champagne-Ardenne, Languedoc-Roussillon et Provence-Alpes-Côte d'Azur enregistrent un recul de la part des paiements sans retard.

UNE DÉFAILLANCE SUR QUATRE EST DUE À DES RETARDS DE PAIEMENT

La Commission européenne le martèle sans cesse dans sa campagne de sensibilisation des acteurs économiques des 28 États membres aux droits conférés par la directive 2011/7/UE (PARLEMENT ET CONSEIL EUROPÉENS, 2011). Les microentreprises et les PME sont en première ligne sur le front des retards de paiement. La rupture de la chaîne de trésorerie qu'ils engendrent précipite brutalement bon nombre d'entreprises vers la faillite.

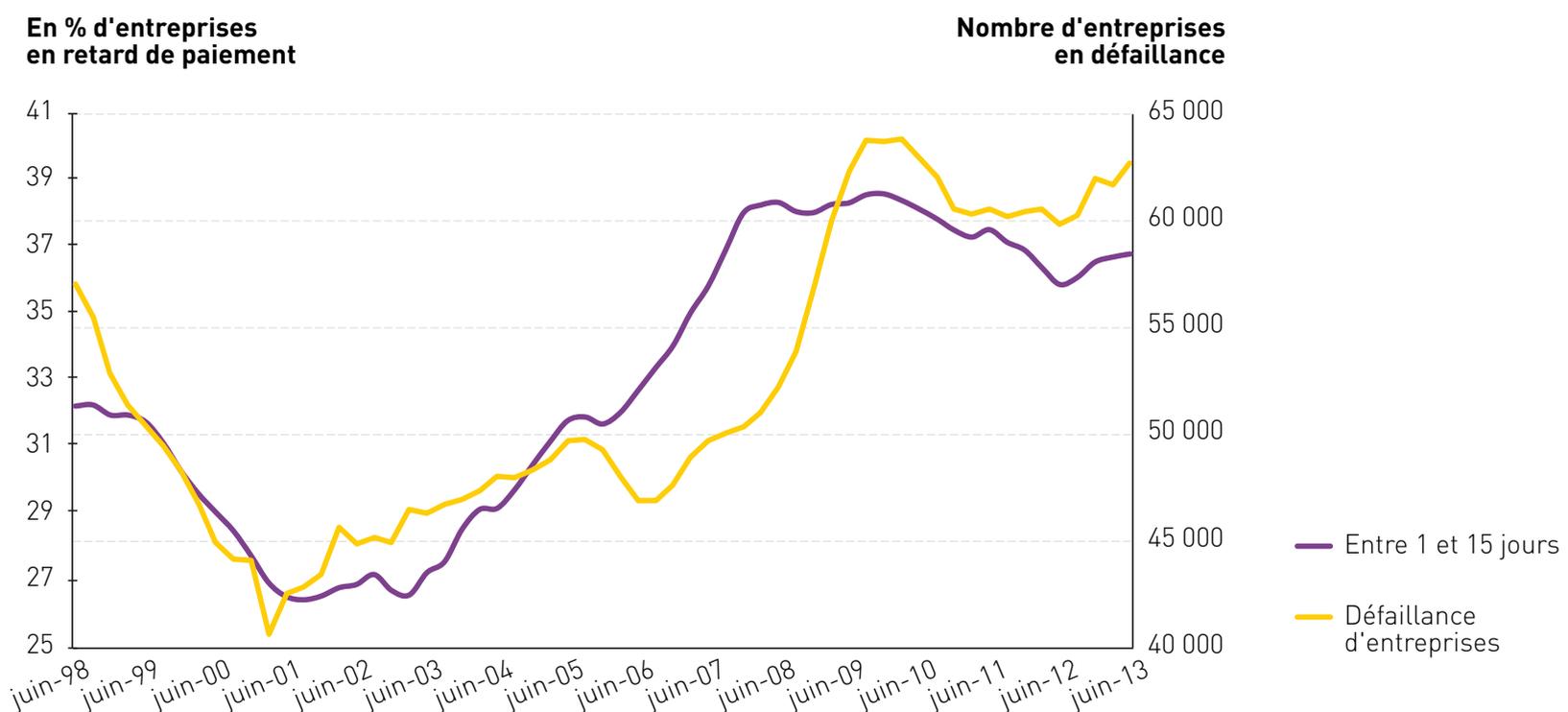
Les retards de paiement constituent un frein majeur au développement des entreprises et handicapent les relations commerciales locales et *a fortiori* transfrontalières. Depuis plus de 40 ans que le réseau Dun & Bradstreet recueille les balances âgées* des entreprises à travers le monde, la corrélation entre faillite

et retard de paiement se confirme sans cesse. Ce 2^e trimestre 2013, Altares a analysé en moyenne chaque semaine, 63 milliards d'encours interentreprises dans le cadre du programme DunTrade. Et ce trimestre encore, la culture française se distingue. Moins de 1 entreprise française sur 3 paye sa facture à la date prévue. De façon résignée, la pratique consistant à décaler les règlements fournisseurs de quelques jours est jugée acceptable. Pourtant, les faits sont têtus : sur ce 2^e trimestre 2013, plus de 36 % des entreprises défailtantes présentaient des «petits» retards de paiement inférieurs à 15 jours. Ces entreprises qui ferment laissent derrière elles des dettes irrécouvrables pour le créancier qui ne peut alors que regretter d'avoir laissé filer les «retards...et sa trésorerie». Un quart des défailtances est dû à des retards de paiement (graphique 3). La LME et la Médiation des relations interentreprises ont permis des progrès, mais le diable est dans les détails, et dans un contexte économique difficile, la tentation est grande de revenir à des pratiques quelquefois peu loyales pour optimiser un *cash* qui peut faire défaut. Il est donc fondamental que les entrepreneurs redoublent d'attention sur la qualité des délais de paiements de leurs clients français et étrangers.



Près de 40 % des entreprises défailtantes présentait des «petits» retards de paiement inférieurs à 15 jours.

GRAPHIQUE 3 - Évolution comparée du nombre d'entreprises défailtantes 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 : 15 ans

Source : Altares

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les comportements de paiement des entreprises. 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 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.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions de microentreprise (TPE), PME, ETI et grande entreprise ne

correspondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale repérée par son Siren. Seul est pris en compte le critère d'effectif de la LME pour classer les entreprises par taille.

DÉFINITIONS

Le retard de paiement, analysé par le programme DunTrade, se définit comme tout paiement effectué au-delà du terme convenu contractuellement. L'aggravation du risque lié au report des règlements 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.

BIBLIOGRAPHIE



- ALTARES (2013). [Analyse 2^e trimestre 2013 : comportements de paiement des entreprises en France et en Europe](#), août 2013.
- 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.
- 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.



FOCUS

Rapport 2012 de l'Observatoire des délais de paiement

| Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

La Loi de modernisation de l'économie de décembre 2008 (LME) a permis une baisse historique des délais de paiement interentreprises, en particulier pour les PME et les ETI. Mais, dans un contexte économique difficile mettant leur trésorerie sous pression, cette réduction a perdu de la vigueur ces dernières années. Symptôme de cette conjoncture défavorable et de rapports de force commerciaux toujours très déséquilibrés dans certains cas, les pratiques demeurent inégales, avec un certain nombre de comportements abusifs qui continuent d'être dénoncés. Dans ce contexte, l'Observatoire des délais de paiement, qui dresse chaque année l'état des lieux du crédit interentreprises, propose 13 mesures concrètes pour contrer des dérives particulièrement pénalisantes pour les PME.

UN IMPACT BÉNÉFIQUE DE LA LME SUR LA TRÉSORERIE DES PME-ETI

D'après les données de bilan examinées par l'Observatoire (LORENZI, VILLETTELLE, 2012) et collectées par la Banque de France, les délais clients* des entreprises implantées en France représentent en moyenne à fin 2011, 44 jours de chiffre d'affaires contre 45 en 2010. En outre, les délais fournisseurs* sont passés à 53 jours d'achats fin 2011 contre un peu moins de 55 jours en 2010.

Moins prononcée qu'en 2008 et 2009, la tendance à la baisse se poursuit donc, portant la réduction des délais clients moyens observée depuis 2007 à 6 jours de chiffre d'affaires pour les PME* et à

9,2 jours pour les ETI*. Ces dernières ressortent comme les premières bénéficiaires de la LME, renforçant leur trésorerie avec un solde commercial* moyen raccourci de 3,4 jours de chiffre d'affaires depuis 2007. Mais la baisse des délais de paiement a également été bénéfique à la trésorerie des PME, entraînant une baisse moyenne du solde commercial de près de 1 jour de chiffre d'affaires depuis 2007, renversant la tendance haussière observée sur la période 2000-2007 (graphique 1). Les délais de paiement moyens des PME ont poursuivi leur contraction en 2012, malgré le contexte économique difficile : respectivement 51 jours d'achat et 43 jours de chiffre d'affaires pour les délais fournisseurs et

clients, contre 54 jours et 44 jours en 2011 (SERVANT, 2013).

La France occupe ainsi une position intermédiaire en matière de délais de paiement, entre les pays d'Europe du Nord, où les entreprises se règlent rapidement entre elles, et ceux du Sud qui ont du mal à résorber des retards de paiement structurels (INTRUM JUSTICIA, 2013).

DES PRATIQUES ENCORE HÉTÉROGÈNES

Malgré l'impact positif de la LME, l'Observatoire continue de pointer un certain nombre de difficultés dans l'application de la loi. En particulier, en raison de définitions jugées trop imprécises, les modes de calcul des délais de paiement

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



Le respect de la LME par la quasi-totalité des entreprises procurerait un supplément de trésorerie estimé à 13 Md€ pour les PME et à 9 Md€ pour les ETI.

varient selon les interlocuteurs et se trouvent confrontés aux réalités économiques et industrielles de traitement et gestion des productions et projets. La persistance de délais «cachés» (procédures administratives injustifiées, contestations sans fondement, arbitrage réglementaire par délocalisation des processus d'achat...), reflets de relations commerciales déséquilibrées entre donneurs d'ordre et sous-traitants, empêche encore l'uniformisation des règles dans l'ensemble de l'économie. À ce titre, l'Observatoire déplore également le renouvellement de certains accords dérogatoires comme un mauvais signal quant à un changement de comportement dans les pratiques commerciales.

L'environnement économique pèse également sur le bilan d'un certain nombre d'entreprises, entraînant de fortes difficultés de trésorerie qui peuvent se transmettre par le canal du crédit interentreprises.

Au total, environ un tiers des entreprises continuait de régler ou d'être réglé au-delà du plafond légal des

60 jours à fin 2011, proportion qui s'est stabilisée pour les PME en 2012 (SERVANT, 2013). Tous les secteurs d'activité sont touchés par ces retards de paiement, d'autant plus dommageables que seule 1 entreprise sur 3 effectue des demandes ponctuelles de paiement d'intérêt de retards et 1 sur 5 de façon systématique. Les retards de paiement moyens des entreprises françaises ont amorcé un timide redressement au 1^{er} semestre 2013 à 12 jours en moyenne contre 12,3 jours en début d'année (ALTARES, 2013; voir article précédent).

L'Observatoire souligne l'enjeu macro-économique d'une uniformisation de l'application du délai légal. D'après les estimations de la Banque de France, le strict respect de la LME par la quasi-totalité des entreprises leur procurerait un supplément de trésorerie de 11 Md€. Le gain net serait de 9 Md€ pour les ETI et de 13 Md€ pour les PME.

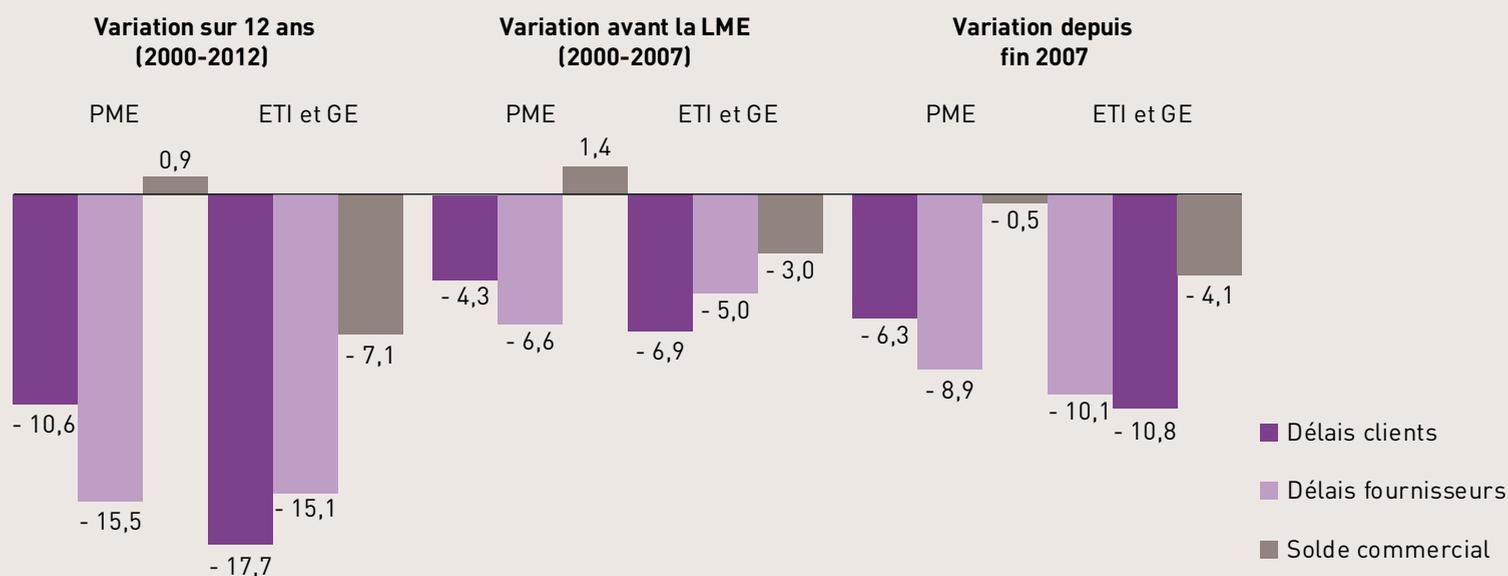
Cet impact est toutefois à nuancer. Les plus petites PME, absentes de l'analyse (prise en

compte par la Banque de France des entreprises avec un CA de 750 k€ minimum), et présentes en grand nombre dans les secteurs en «aval» de l'économie (Commerce), sont théoriquement en position défavorable face à une réduction des délais de paiement (délais clients initialement très réduits). Les données d'Altares sur les très petites entreprises examinées par l'Observatoire montrent en effet une hausse du solde commercial depuis la mise en place de la LME. Pour autant, les masses avancées donnent bien une idée des transferts importants de trésorerie susceptibles d'être réalisés des grandes entreprises vers les PME et les ETI.

L'ÉTAT POURSUIT SES EFFORTS

Après une année 2011 laborieuse, 2012 a vu une amélioration sensible des délais de paiement de la commande publique, notamment grâce au paiement immédiat des factures inférieures à 5 k€ et au

GRAPHIQUE 1 - La baisse des délais de paiement des entreprises depuis 2000



Note de lecture : variation des délais clients et du solde commercial en jours de chiffre d'affaires, variation des délais fournisseurs en jours d'achats.

Champ : Entreprises non financières, définies au sens de la LME.

Source : Banque de France (Fiben, octobre 2013).



versement automatique d'intérêts moratoires (progiciel de gestion « Chorus »). Le processus de modernisation de la chaîne de traitement de la dépense publique initié depuis plusieurs années commence donc à porter ses fruits. L'État s'est fixé comme objectif de régler ses factures à 20 jours, à l'horizon 2017 (en 2012, le délai constaté était de 32 jours pour un délai légal de 30). Des expérimentations sont en outre menées avec la mise en place de la carte achat et la diffusion de la dématérialisation des documents financiers. En revanche, les délais de paiement des collectivités locales ont augmenté d'un jour en 2012, même s'ils restent en dessous des délais légaux. L'Observatoire encourage donc la modernisation en cours des pratiques de paiement (dématérialisation et procédures d'exécution des visas de la dépense locale).

UN OBJECTIF : RENFORCER L'APPLICATION DU CADRE LÉGAL

L'Observatoire dresse sur la base de ces constats une série de recommandations dont la mise en œuvre permettrait une amélioration des comportements et une baisse du risque interentreprise (encadré).

L'attention est notamment portée sur la nécessaire mise en conformité des pratiques par rapport à la législation actuelle, même si une démarche de clarification des modalités de calcul existe. En particulier, la demande d'instauration de sanctions administratives (permettant des mesures dès le constat d'un manquement), plus efficaces que l'actuelle procédure de sanctions civiles et pénales, est d'ores et déjà proposée par le législateur dans le cadre du [projet de loi relatif à la consommation](#). Le

texte définitif sera voté début 2014 et prévoit un renforcement des sanctions, avec des sanctions administratives pouvant aller jusqu'à 375 k€ en cas de manquement aux délais contractuels.

L'Observatoire promeut également la recherche de solutions bancaires adaptées pour les PME, en liaison avec la Médiation du crédit et la Médiation des relations interentreprises. Les entreprises disposant d'un déséquilibre des délais de paiement pénalisant leur trésorerie doivent se tourner vers des financements alternatifs. Les mesures de soutien au financement mises en œuvre par Bpifrance, comme le dispositif de garantie des crédits de trésorerie mis en place le 3 janvier 2013, permettent de faciliter l'adaptation des PME au cadre légal, alors que l'environnement économique exerce une forte pression sur les bilans.

Les 13 mesures préconisées par l'Observatoire pour réduire les délais de paiement

- 1- Ne plus modifier le dispositif législatif et réglementaire : abandonner toute adjonction de mesures dérogatoires ou visant à restreindre les principes du Code de commerce.
- 2- Clarifier les obligations des payeurs : faire strictement appliquer les articles 441-3 et 442-6 du Code de commerce.
- 3- Traquer les délais cachés : déployer une veille systématique.
- 4- Instaurer des sanctions administratives contre les mauvais payeurs : renforcer l'efficacité de l'arsenal des sanctions, avec des sanctions administratives en sus de celles de nature civile et pénale.
- 5- Généraliser la communication des retards par les commissaires aux comptes et les experts comptables : déployer des formats standardisés de comptabilité des retards de paiement.
- 6- Accompagner les entreprises en difficulté de trésorerie : déployer tous les outils possibles de soutien à la trésorerie des PME.
- 7- Rendre automatique le paiement des intérêts moratoires par les administrations locales et sociales : informatiser et automatiser le calcul et la facturation des intérêts de retard des collectivités locales à l'instar de l'État.
- 8- Multiplier les contrôles de la DGCCRF, avec un ciblage annuel systématique des entreprises du SBF120*.
- 9- Demander aux chambres régionales des comptes un audit annuel des vingt premières villes françaises.
- 10- Demander aux fédérations professionnelles de promouvoir les chartes de bonnes pratiques.
- 11- Promouvoir les paiements anticipés dans les secteurs fragilisés.
- 12- Inciter les entreprises, notamment les PME, à facturer les intérêts de retard.
- 13- Replacer le contrat au cœur de la négociation commerciale.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises répertoriées dans le fichier bancaire des entreprises (Fiben), géré par la Direction des entreprises de la Banque de France. Il recense les comptes sociaux d'un tiers des sociétés imposées au bénéfice industriel et commercial ou au bénéfice réel normal. La collecte s'étend à toutes les entreprises exerçant leur activité sur le territoire français, dès lors que leur chiffre d'affaires excède 750 k€ ou que leur endettement bancaire dépasse 380 k€. Le taux de couverture de Fiben par rapport à la population totale des entreprises est supérieur à 75 % en termes d'effectifs salariés dans la plupart des secteurs ; il atteint ou dépasse 80 % dans le Commerce et l'Industrie manufacturière. Le périmètre Fiben couvre l'ensemble des activités marchandes, à l'exclusion des secteurs KZ (Activités financières, hors *holding*) et OQ (Administration) de la NAF rév.2. Sont également exclus les établissements publics et les sociétés d'économie mixte.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, de PME et d'ETI sont conformes à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir partie B du chapitre 5 de ce Rapport).

DÉFINITIONS

Le ratio « délais clients » rapporte les créances clients (effets escomptés non échus inclus) au chiffre d'affaires toutes charges comprises (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 interentreprise) 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 interentreprise, lorsqu'il est négatif, elle se finance auprès de ses partenaires.

Le SBF 120 est un indice de référence français regroupant 120 entreprises françaises dont les 40 entreprises du CAC40, auxquelles viennent s'ajouter 80 entreprises. Ces entreprises sont parmi les 200 plus grosses capitalisations boursières d'entreprises françaises.

BIBLIOGRAPHIE



- ALTARES (2013). [Analyse 2^e trimestre 2013 : comportements de paiement des entreprises en France et en Europe](#), août 2013.
- INTRUMJUSTICIA (2013). [European Payment Index](#), 2013.
- LORENZI Jean-Hervé, VILLETTELLE Jean-Pierre (2012). [Rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement : treize mesures pour réduire les délais de paiement](#), décembre 2012.

- SERVANT François (2013). « [Les délais de paiement des PME en 2012 : les délais diminuent, mais pas le poids du crédit interentreprises](#) », *Bulletin de la Banque de France*, n° 194, 4^e trimestre 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



R&D ET INNOVATION

A. PANORAMA	p. 162
B. ENTREPRENEURIAT INNOVANT	p. 194
C. EUROPE ET INNOVATION	p. 206

3



A. PANORAMA

1. PME et ETI innovantes en 2012

| Laurence Tassone

Bpifrance

p. 163

2. L'activité de R&D des PME en France

| Anna Testas

Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

p. 169

3. Les entreprises bénéficiaires du CIR en 2011

| Frédérique Sachwald

| Justin Quemener

| Maryline Rosa

Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

p. 176

4. Les PME membres des pôles de compétitivité

| Franck Hovaguimian

Ministère du Redressement productif

p. 184

5. Publication de brevets en 2012 : place des PME et des ETI

| Emmanuelle Fortune

Institut national de la Propriété industrielle

p. 187



1. PME ET ETI INNOVANTES EN 2012

| Laurence Tassone

Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

1.1. Des entreprises innovantes plus nombreuses en 2012
p. 164

1.3. Des dynamiques disparates entre les régions
p. 166

1.2. Une cartographie binaire des entreprises innovantes
p. 164

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF, LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES ET LEUR TOTAL BILAN (LME HORS LIENS FINANCIERS).
- PME ET ETI INNOVANTES PRÉSENTES DANS LES BASES DE BPIFRANCE, DE L'AFIC ET DE L'INPI.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

Pour la deuxième année consécutive, l'analyse englobe les entreprises qui ont engagé des travaux de R&D ou d'innovation (RDI), financés en partie sur ressources publiques ; celles qui ont été investies par une société de gestion de fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI), ou qui sont détentrices d'un brevet déposé par la voie nationale et publié récemment. Au total, plus de 10 100 entreprises innovantes sont analysées. Elles emploient 792 000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 233 Md€ en 2012, soit respectivement + 7% et + 16% par rapport à 2011, pour une augmentation de leur nombre de + 2,2%.

Le dynamisme de ces entreprises en matière d'innovation reste soutenu en 2012 comme en 2011 et 2010, malgré la persistance d'une conjoncture économique dégradée. Ce constat est transversal à tous les articles de ce chapitre : quel que soit l'angle d'analyse, en nombre d'acteurs ou en montant d'investissement, les entreprises françaises s'engagent toujours plus en RDI. Malgré une part croissante des créations, le profil de l'entreprise innovante en 2012 fait apparaître des sociétés de plus grande taille et toujours aussi ouvertes sur l'international (plus de 4 sur 10 sont exportatrices).

Ce constat doit être interprété avec prudence car les politiques publiques de soutien à l'innovation, qui depuis 2009 tendent à favoriser les PME d'une taille certaine et les ETI, modèlent ces résultats. Il est difficile d'en isoler l'impact pour faire ressortir la tendance naturelle à innover des entreprises. Toute comparaison annuelle doit alors être faite avec précaution. Par ailleurs, l'objet de cet article est de donner des tendances sur les entreprises qui innoveront, et non de quantifier le phénomène, puisque ne sont analysables que celles qui sont repérées, avec les biais que cela comporte.



La dynamique d'innovation des PME et des ETI reste soutenue en 2012, malgré une conjoncture économique qui présente peu de signe de reprise.

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



1.1. DES ENTREPRISES INNOVANTES PLUS NOMBREUSES EN 2012

Entre 2011 et 2012, le nombre d'entreprises innovantes* progresse de + 2,2%, alors même que l'activité économique est atone (croissance nulle du PIB (BESSONE, PASSERON, SOUAL, 2013)). Cet élan s'inscrit dans une dynamique d'ensemble de la RDI en France sur les deux dernières années, largement attribuable aux PME : croissance continue des dépenses de R&D (alors qu'elle recule chez ses principaux partenaires européens) et des brevets publiés; mais aussi augmentation du nombre d'entreprises membres des pôles de compétitivité, bénéficiaires du crédit d'impôt recherche (CIR), propriétaires de brevet ou en création (se reporter aux articles relatifs à ces sujets dans ce chapitre).

La population constituée pour cette analyse n'étant opérationnelle que depuis l'an dernier, il est difficile de distinguer les primo-innovantes¹. Toutefois, 7 entreprises innovantes sur 10 en 2012 l'étaient déjà en 2011. Le flux entrant* de nouvelles entreprises innovantes s'élève donc à 30%, soit plus de 3100 entreprises. Les trois quarts ont mis en œuvre un projet d'innovation; un quart possède au moins un brevet publié en 2011 ou 2012, 2% ont été investis par une société de gestion de FCPI. Près de 3 sur 10 sont des microentreprises de moins de 3 ans, dont la moitié vient d'être créée et 4 sur 10 sont des PME de plus de 3 ans, dont la moitié a plus de 10 ans d'existence (tableau 1). Les ETI comptent pour 5% des entrantes de l'année.

Quant aux 2800 sortantes*, ce sont essentiellement des microentreprises entre 3 et 10 ans (un quart) et des PME de 10 ans et plus (près de 4 sur 10). Elles ont terminé (ou abandonné) leur programme de RDI ou n'ont obtenu ni publication de brevet, ni financement FCPI en 2012. Seuls 7% ont cessé leur activité en 2012.

La comparaison des densités (rapport entre les entrantes et les sortantes), selon leur catégorie et leur âge, montre que le solde net d'entreprises innovantes est constitué d'entrantes en majorité très jeunes (3,1 dans le tableau 1). Elles sont par conséquent de très petite taille.

1.2. UNE CARTOGRAPHIE BINAIRE DES ENTREPRISES INNOVANTES

Le solde net d'entreprises innovantes en 2012 ne représentant que 4% de la totalité des entreprises innovantes en 2012, leur répartition selon la taille et l'âge n'évolue guère entre 2011 et 2012.

La répartition par catégories d'entreprise innovante demeure ainsi inchangée par rapport à 2011 : le nombre d'entreprises engagées dans un processus innovant s'équilibre toujours entre microentreprises et PME, les ETI comptant pour 7% de l'ensemble. Malgré un contexte économique d'ensemble n'affichant pas de signe notable d'amélioration, leur propension à innover



3100

nouvelles PME et ETI ont pris le chemin de l'innovation en 2012.

TABLEAU 1 - Profil des entreprises ayant acquis la qualité « innovante » en 2012

En %	Microentreprise ^a	PME ^b	ETI	Total entreprises innovantes	Densité ^c
Moins de 3 ans	27	4	0	31	3,1
3 ans et plus	22	42	5	69	0,9
Total entreprise innovante	49	46	5	100	
<i>Densité^c</i>	1,2	1,0	1,5		1,1

a. Y compris les moins de 3 ans qui n'ont pas pu être classées dans une catégorie d'entreprise par manque d'information.

b. Hors microentreprise.

c. Rapport des entrantes sur les sortantes dans les flux 2012 par rapport à l'année 2011.

Sources : Bpifrance ; Inpi ; Afic. Traitement Bpifrance.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

1. Sur le modèle de la définition des primo-exportatrices (voir l'article des Douanes dans le chapitre 1 de ce Rapport) et en cohérence avec le temps moyen pour innover, une primo-innovante pourrait correspondre à une entreprise qui n'a pas innové durant les 5 dernières années, sauf à moduler le temps selon l'angle d'innovation (engagement dans un nouveau projet d'innovation, qualification au titre des FCPI, mobilisation du CIR, publication de brevet ou encore financement par le capital-risque, domaine technologique...).



est restée tout aussi forte. Toutes catégories d'entreprise confondues, les décisions liées aux dépenses de RDI ont été maintenues, voire privilégiées, étant donné le recul des investissements constaté pour 2012 (CAYSSIALS, RHEIN, 2013)².

Du point de vue de l'âge, la ligne de démarcation se situe autour d'une dizaine d'années : 53% des entreprises innovantes ont moins de 10 ans d'existence. Cette « frontière » est, elle aussi, relativement constante dans le temps. Cette stabilité masque cependant une présence grandissante de jeunes entreprises, notamment en phase de démarrage; phénomène déjà constaté en 2011. En effet, si le nombre d'entreprises âgées de 1 à 3 ans n'a pas évolué en 2012, celles qui viennent tout juste d'être créées sont, quant à elles, 2 fois plus nombreuses qu'en 2011. Les 3 à 5 ans perdent un quart de leur population, les 10 ans et plus reculent de 10% seulement.

Lorsque catégorie d'entreprise et âge sont combinés, la cartographie des entreprises innovantes présente alors une concentration autour de deux profils dominants (graphique 1) : de jeunes microentreprises (30%) d'une part, des PME matures (34%) d'autre part. Les premières incarnent un potentiel d'innovation futur

significatif, d'autant que leur nombre progresse fortement. Les secondes confirment que le goût pour l'innovation perdure, mais aussi que l'impact de l'innovation sur le développement de l'entreprise et de son écosystème ne peut s'appréhender que sur le long terme (voir à ce propos la partie sur l'entrepreneuriat innovant dans ce chapitre). Ce constat est renforcé par le fait que dans la population des microentreprises, seulement 5% ont plus de 21 ans.

La jeune entreprise innovante médiane la plus répandue (moins de 5 ans) est une microentreprise de moins d'un an et demi d'existence. Elle emploie 2 personnes et réalise près de 100 k€ de chiffre d'affaires (CA). Elle est dotée de 100 k€ de fonds propres. En 2012, bien qu'un peu plus jeune et avec des effectifs moindres, elle est plus solide du point de vue du CA.

Quant au **profil médian** de la PME innovante majoritaire (appartenant aux 34%), elle est en activité depuis 24 ans, compte 42 employés pour 7,6 M€ de CA. Elle est capitalisée à hauteur de 2,2 M€. Ces caractéristiques sont logiquement très proches du profil médian global des entreprises innovantes de plus de 10 ans étant donné leur nombre (34% de PME sur un total de 47% d'entreprises de 10 ans et plus).



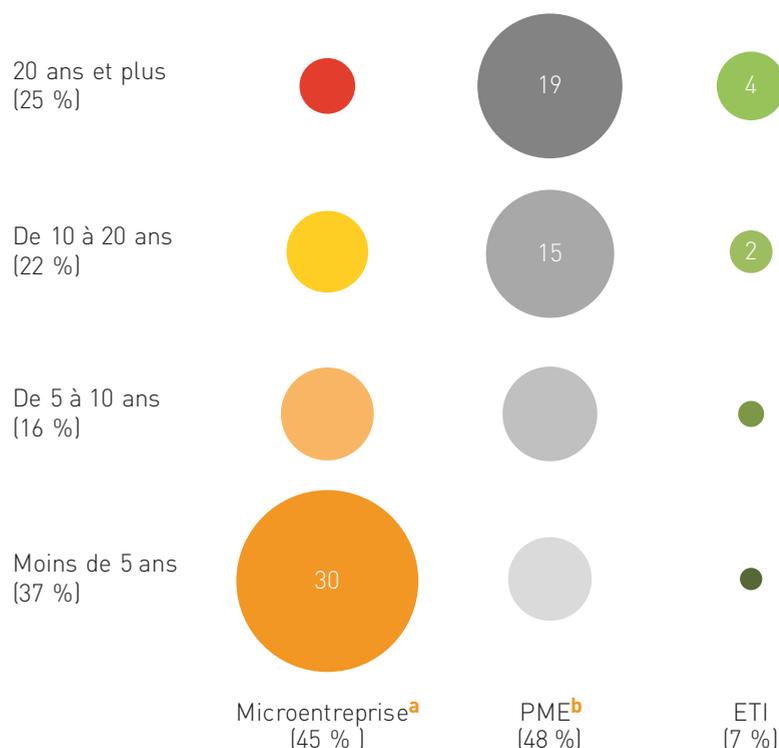
53%

des PME et des ETI innovantes ont moins de 10 ans d'existence.



cliquez sur les mots surlignés

GRAPHIQUE 1 - Répartition des entreprises innovantes en 2012 selon leur taille et leur âge



a. Y compris les moins de 3 ans qui n'ont pas pu être classées dans une catégorie d'entreprise par manque d'information.

b. Hors microentreprise.

Sources : Bpifrance ; Inpi ; Afic. Traitement Bpifrance.

². Même si l'aide publique a un effet de levier (réduction du risque financier et apport en trésorerie) sur les décisions des dirigeants, d'autant plus fort que la conjoncture est incertaine, le point important, ici, est que les entreprises restent tout autant engagées en RDI (maintien des programmes en cours et démarrage de nouveaux projets).

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



cliquez sur
les mots surlignés

De son côté, l'ETI mature médiane, à peine plus âgée (28 ans), a accompli un saut de développement conséquent (x10 au moins) par rapport à la PME mature médiane : elle emploie 11 fois plus de salariés, réalise un CA 13 fois plus élevé et le niveau de ses capitaux propres est 15 fois supérieur. Si ce profil ne situe pas l'ETI médiane dans la fourchette basse de la catégorie, elle ne la positionne pas non plus parmi les « grandes », voire même parmi les « moyennes » ETI. Ce constat se vérifie y compris chez les plus anciennes³.

La comparaison des caractéristiques des PME innovantes de 10 à 20 ans avec les plus anciennes montre, certes une **taille plus importante, mais cependant pas si différente** au regard du fait qu'elles ont le double d'âge. Ce constat d'une stabilisation de la taille avec le temps est aussi observé chez les ETI innovantes.



Des PME et des ETI innovantes toujours aussi fréquemment et fortement exportatrices, y compris les plus jeunes.

Par ailleurs, ces entreprises innovantes sont toujours aussi **fréquemment et fortement exportatrices**, y compris les plus jeunes. Un quart des jeunes microentreprises de moins de 5 ans exporte, de même que 6 PME et 7 ETI matures sur 10. Pour la moitié des ETI et un tiers des 2 autres catégories d'entreprise, plus de 50% du CA reposent sur les ventes à l'étranger.

Parmi les entreprises matures (plus de 10 ans), ce comportement d'ouverture est plus fort chez les plus « jeunes » : le taux d'exportation est de 32% pour les 10-20 ans contre 29% pour les plus de 20 ans chez les PME, et respectivement de 61% et 44% chez les ETI.

Innovation et brevet

Parmi les entreprises innovantes étudiées ici, 3 sur 10 ont obtenu en 2011 ou 2012 la publication d'au moins un brevet déposé par la voie nationale. **La moitié d'entre elles en a même eu plus de 3.**

L'intensité en brevet s'accroît avec la taille : le profil médian de l'entreprise innovante avec au moins un brevet publié en 2011 ou 2012 est une société de 19 ans d'ancienneté, employant 32 salariés et réalisant 5,6 M€ de chiffre d'affaires, dont une partie à l'export. Ainsi, 1 ETI innovante sur 2 possède au moins 5 brevets publiés sur la période, contre 3 pour les autres catégories d'entreprise.

1.3. DES DYNAMIQUES DISPARATES ENTRE LES RÉGIONS

Si chaque région conserve son rang dans la **répartition régionale des entreprises innovantes** en 2012, toutes ne sont pas animées de la même dynamique que l'année précédente : parmi les plus actives ou attractives – création ou relocalisation d'activité –, seules les régions Île-de-France, Alsace et Bretagne ont une croissance du nombre de leurs entreprises innovantes très supérieure à la moyenne nationale (entre +5 et +8 points de pourcentage). À l'inverse, la moitié des régions est beaucoup moins dynamique (*a minima* - 3,6 points de pourcentage de moins par rapport à la moyenne) : à l'est, comme au centre, au nord-ouest et au nord du territoire (hormis le Nord – Pas-de-Calais), à savoir des régions qui pour la plupart sont toujours plus affectées lorsque la conjoncture se dégrade. S'y ajoute contre toute attente la région Provence-Alpes-Côte d'Azur reconnue pourtant pour son dynamisme innovant (carte 1). Quant à la concentration des entreprises innovantes, elle n'est pas non plus affectée par ces évolutions contrastées : les trois quarts sont localisés dans les mêmes 9 régions que les années précédentes.

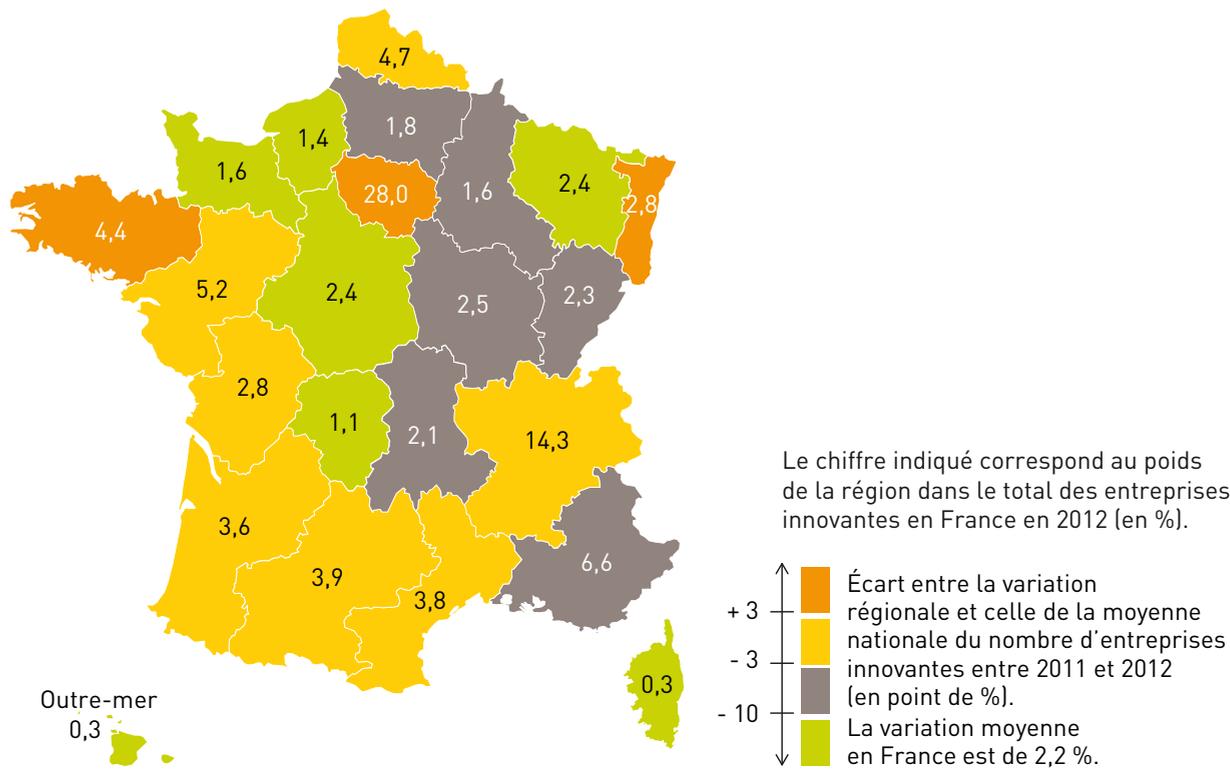
La répartition par catégorie d'entreprise n'est pas non plus homogène entre les régions. Les microentreprises innovantes sont plus fréquemment présentes en Provence-Alpes-Côte d'Azur, en Corse et en Outre-mer, et dans une moindre mesure, en Languedoc-Roussillon et en Île-de-France (au moins 1 sur 2). Elles tirent la dynamique entrepreneuriale locale puisqu'elles représentent autour de 40% des entreprises innovantes régionales (graphique 2). À l'opposé, avec 2 à 3 points de pourcentage de plus que la moyenne nationale, les ETI sont surreprésentées en Alsace, en Île-de-France et en Midi-Pyrénées. Quant aux PME, elles sont surtout localisées en région Centre et en Franche-Comté (+7 points de pourcentage par rapport à la moyenne), mais surtout en Limousin et en Poitou-Charentes (+11 points).

Les entreprises innovantes qui ont au moins un brevet publié en 2011 ou 2012, ont une politique de dépôt de brevet par la voie nationale plus intensive dans les régions Haute-Normandie et Limousin (médiane à 5 brevets contre 3 pour l'ensemble des entreprises innovantes), mais aussi en Bretagne, Champagne-Ardenne, Midi-Pyrénées et Provence-Alpes-Côte d'Azur (médiane à 4 brevets).

3. Les critères d'éligibilité des entreprises aux aides à l'innovation de Bpifrance, majoritaires dans la population analysée, pourraient impacter ce résultat, mais de façon limitée cependant, puisque les entreprises éligibles peuvent avoir jusqu'à 2000 salariés, à condition d'être indépendantes d'un groupe de plus de 2000 personnes.

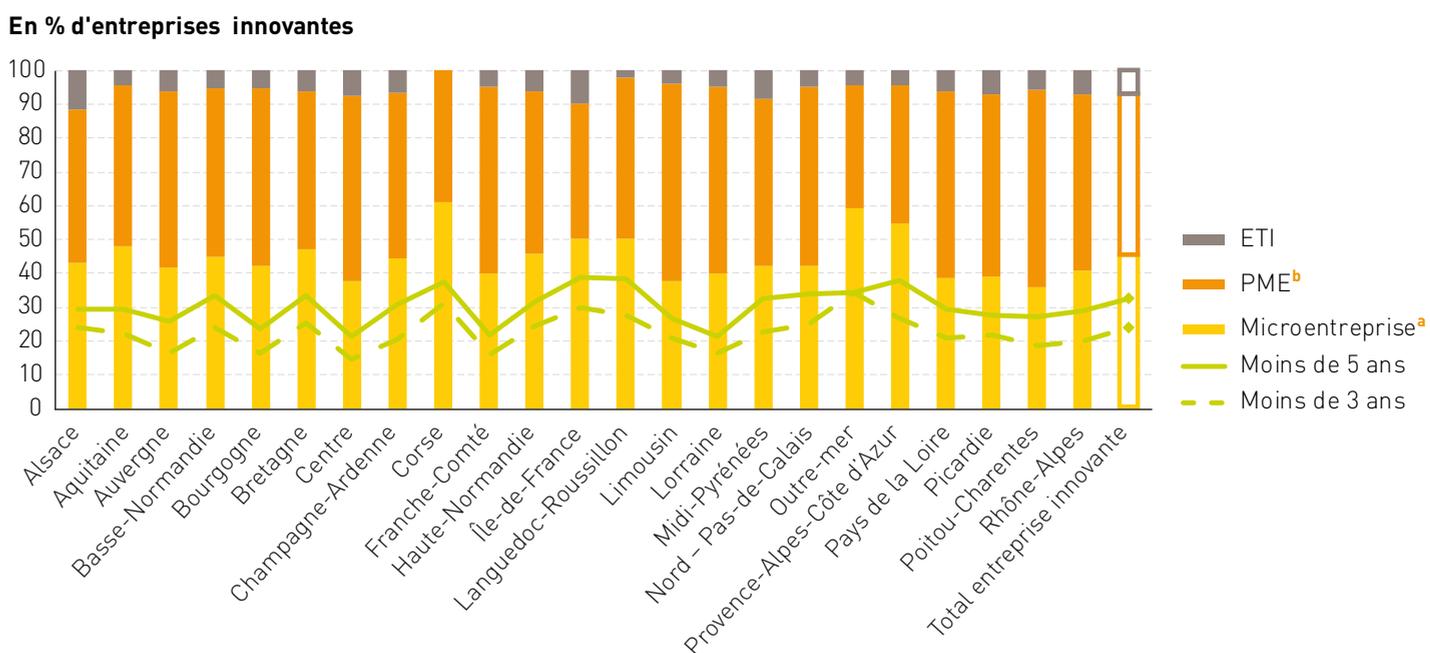


CARTE 1 - Répartition régionale des entreprises innovantes en 2012



Sources : Bpifrance ; Inpi ; Afic. Traitement Bpifrance.

GRAPHIQUE 2 - Répartition des entreprises innovantes régionales selon leur taille et leur âge en 2012



a. Y compris les moins de 3 ans qui n'ont pas pu être classées dans une catégorie d'entreprise par manque d'information.

b. Hors microentreprises.

Sources : Bpifrance ; Inpi ; Afic. Traitement Bpifrance.

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur une population d'entreprises repérées comme innovantes (voir la définition *infra*) dans les bases de données de Bpifrance, de l'Afic et de l'Inpi, hors grandes entreprises, et en activité à fin 2012.

Les données financières et structurelles proviennent des liasses fiscales des entreprises, collectées par Altares. Elles ont été complétées par les données internes de Bpifrance, 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 2012, à défaut ceux de 2011.

Les données financières récentes n'étant disponibles que pour 80 % des entreprises en 2012, 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 2012.

★ 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 de 2008 (LME), mais pas à sa notion générale d'entreprise (voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise est ici 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.

DÉFINITIONS

Une entreprise est réputée innovante si :

- elle a un programme d'innovation en cours en 2012, soutenu *via* une aide à l'innovation de Bpifrance ;
- elle a bénéficié en 2012 d'un prêt ou d'une garantie Bpifrance au titre de son projet d'innovation ;
- elle a obtenu en 2012 la qualification « entreprise innovante » au titre des FCPI (fonds communs de placement dans l'innovation) délivrée par Bpifrance ;
- elle a mobilisé en 2012, auprès de Bpifrance, une créance sur le CIR ;
- elle a été investie en 2012 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 2011 ou 2012.

Ces situations reflètent leur engagement dans un processus d'innovation au cours de l'année considérée. Leurs projets couvrent aussi bien la recherche de nouveaux produits (biens ou services) ou de procédés que les changements d'organisation, de méthodes de vente... Ils peuvent donc aussi bien déboucher sur des premières nationales ou internationales que sur une nouveauté au niveau de l'entreprise, comme le préconisent les travaux européens sur le recueil de données statistiques en matière d'innovation (OCDE, novembre 2005).

Une entreprise est qualifiée d'entrante lorsqu'elle est innovante en année N, mais pas en N-1, selon les critères d'innovation retenus pour construire la base de données de l'analyse.

Une entreprise est qualifiée de sortante lorsqu'elle est innovante en année N-1, mais pas en N, selon les critères d'innovation retenus pour construire la base de données de l'analyse.

BIBLIOGRAPHIE



• BESSONE Anne-Juliette, PASSERON Vladimir, SOUAL Hélène (2013). « [Les comptes de la Nation en 2012. Le PIB stagne, le pouvoir d'achat recule](#) », *Insee Première*, n° 1447, mai 2013.

• CAYSSIALS Jean-Luc et RHEIN Lionel (2013). « [Le ralentissement de l'activité pèse sur la rentabilité et l'investissement des PME en 2012](#) », *Bulletin de la Banque de France*, n° 193, 3^e trimestre, 2013.

• OCDE (2005). [Manuel d'Oslo : principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation](#), 3^e édition, novembre 2005.



2. L'ACTIVITÉ DE R&D DES PME EN FRANCE

|Anna Testas
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
SIES, Pôle recherche

2.1. Les dépenses internes de R&D des entreprises continuent à progresser en 2011
p. 170

2.2. Les PME déploient des efforts plus importants pour leurs dépenses de R&D que la moyenne des entreprises
p. 171

2.3. Les dépenses de R&D des PME relèvent principalement d'activités de Services à l'industrie
p. 173

2.4. Les dépenses de R&D des PME sont mieux réparties sur le territoire que pour l'ensemble des entreprises
p. 174

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- ENTREPRISES EXÉCUTANT DES TRAVAUX DE R&D SUR LE TERRITOIRE FRANÇAIS.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

En 2011, la dépense intérieure de R&D (DIRD*) continue sur sa lancée, mais à un rythme moindre qu'en 2010. Elle s'établit à 45,0 Md€, soit une hausse de 2,3% en volume par rapport à 2010 contre + 2,8% entre 2009 et 2010. Cette augmentation résulte, en 2011 comme en 2010, d'une progression soutenue des dépenses de R&D des entreprises. Ces dernières contribuent à hauteur de 2,2 points de pourcentage à l'évolution de la DIRD, les administrations pour 0,1 point. La France est ainsi, parmi les principaux pays européens, le seul où la DIRD des entreprises a sans cesse progressé sur les cinq dernières années.

L'effort de recherche de la nation, mesuré en rapportant la DIRD au produit intérieur brut (PIB), s'élève à 2,25% en 2011, en légère hausse par rapport à 2010 (2,24%). Il devrait se maintenir à 2,26% en 2012. En effet, en raison d'une contraction des dépenses des administrations, et d'un ralentissement de celles des entreprises, la dépense intérieure de R&D augmenterait en 2012 à un rythme beaucoup moins élevé (+ 0,6% en volume), mais sa progression resterait supérieure à celle du PIB.

Les travaux de R&D des PME* et des ETI* s'élèvent à 18 Md€ en 2011, soit 41% de la DIRD et près des deux tiers des dépenses intérieures de R&D relevant des entreprises (DIRDE*). Les PME seules réalisent 6,5 Md€ de travaux de R&D en 2011, soit 14% de la DIRD et 23% de la DIRDE.



23%

des dépenses intérieures de R&D des entreprises ont été engagés par les PME en 2011.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



2.1. LES DÉPENSES INTERNES DE R&D DES ENTREPRISES CONTINUENT À PROGRESSER EN 2011

Les entreprises localisées en France ont mené pour 28,8 Md€ de travaux de R&D en 2011, après 27,5 Md€ en 2010. Corrigée de l'évolution des prix, la DIRD des entreprises continue de progresser depuis 2007.

Pendant la crise économique et financière, la croissance de la DIRD s'est maintenue en France, alors qu'elle s'est **contractée dans les principaux pays européens**. Les dépenses internes de R&D des entreprises implantées en France augmentent de 3,4% en volume en 2011, après + 2,9% en 2010. Corrigée de la différence de niveau de prix entre les pays (données mesurées en parité de pouvoir d'achat et exprimées en dollars), la DIRDE connaît quasiment la même évolution que la moyenne européenne (+ 2,7%).

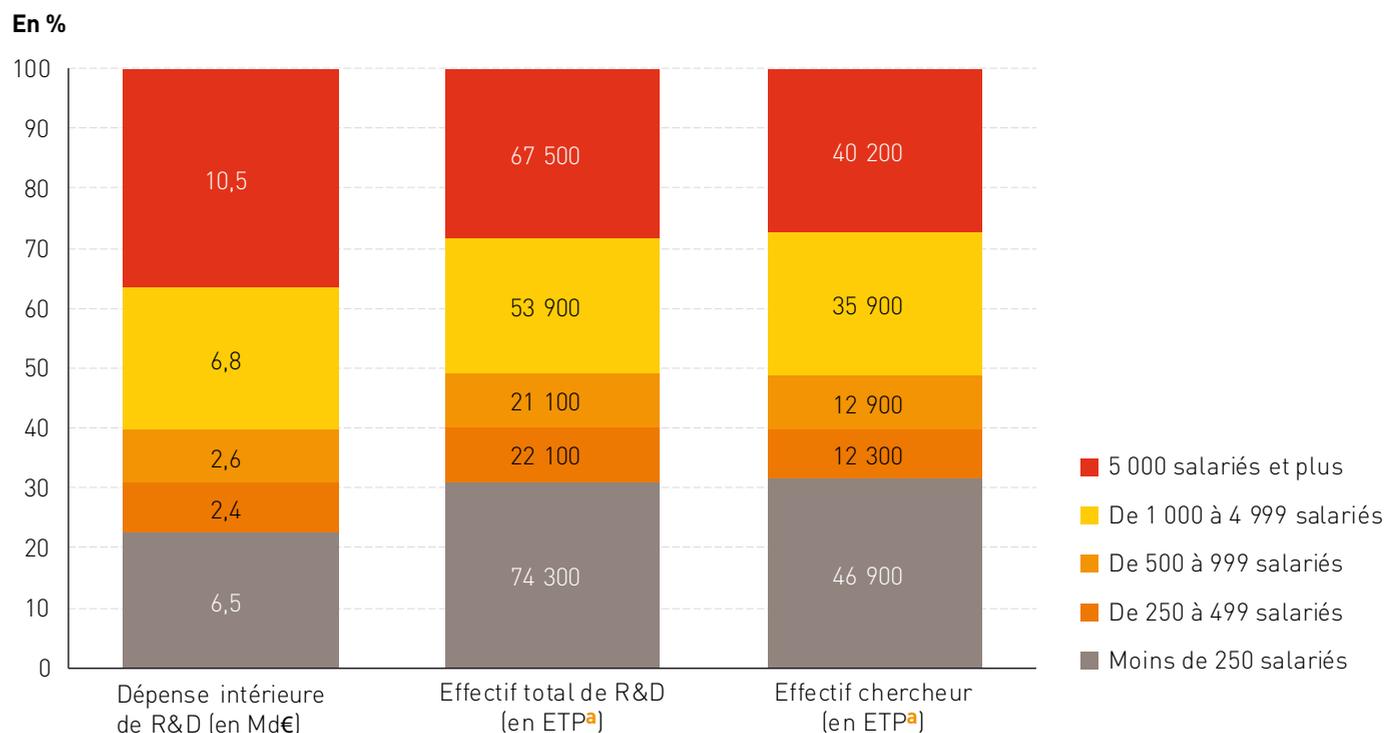
Les PME ont effectué pour 6,5 Md€ de travaux de R&D en 2011, soit 23% du montant total de la DIRDE (graphique 1). Elles ont ainsi consacré davantage de moyens pour réaliser des travaux de R&D que les entreprises de 250 à 1000 salariés (4,9 Md€), et quasiment autant que celles qui emploient de 1000 à 5000 salariés (6,8 Md€). Au total, les ETI ont mené pour 11,7 Md€ de travaux de R&D, soit 41% du montant total de la DIRDE. Les grandes entreprises* ont, quant à elles, engagé 10,5 Md€ pour leur activité interne de R&D en 2011.

Sur les 4,5% de croissance de la DIRDE entre 2008 et 2010, 3,2% sont attribuables aux PME; en effet, corrigées de l'évolution des prix, leurs dépenses intérieures de R&D ont augmenté, quant à elles, de 26% sur la même période. Les PME ont donc contribué pour plus des deux tiers à la croissance de la R&D privée. Les ETI ont participé pour 0,9%. La plus faible contribution des grandes entreprises (0,3%) s'explique par une diminution des investissements en R&D dans les Industries automobile et pharmaceutique (LE RU, 2013).



cliquez sur les mots surlignés

GRAPHIQUE 1 - Dépense intérieure de R&D et effectif de recherche des entreprises en France en 2011



a. Équivalent temps plein.

Lecture : en 2011, les entreprises de moins de 250 salariés ont réalisé 6,5 Md€ de travaux de R&D interne, soit 23% du montant total de la dépense intérieure de R&D des entreprises (DIRDE). Elles emploient 74 300 personnes en R&D, dont 46 900 chercheurs (soit un tiers des postes de chercheurs en entreprises).

Champ : ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D en 2011.

Source : MESR-SIES-Pôle recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D en 2011).



2.2. LES PME DÉPLOIENT DES EFFORTS PLUS IMPORTANTS POUR LEURS DÉPENSES DE R&D QUE LA MOYENNE DES ENTREPRISES

Le fait que l'essentiel de la DIRDE soit engagé par des grandes entreprises ne doit pas faire oublier que 9 entreprises qui réalisent des travaux de R&D sur 10 emploient moins de 250 salariés.

En moyenne, les PME qui mènent des travaux de R&D emploient 39 personnes en 2011 et réalisent un chiffre d'affaires (CA) de 11 M€ (tableau 1). Elles dédient 6,0% de leur CA à leur activité interne de R&D. La moitié d'entre elles y consacre même plus de 8,4% de leurs ventes. Pour ces PME, la R&D apparaît comme une activité importante. En particulier, les entreprises de moins de 20 salariés y investissent 10% de leur CA. En effet, pour toutes les entreprises ayant une activité interne de R&D, la DIRDE s'élève en moyenne à 2,9% du CA.

Les PME mobilisent 74300 personnes en équivalent temps plein (ETP) pour leurs recherches, soit 31% des effectifs de R&D des entreprises. Elles concentrent un tiers des emplois de niveau chercheur et ingénieur de R&D (graphique 1). Dans les PME, 63% des postes de R&D relèvent de ce niveau, soit légèrement plus que dans l'ensemble des autres catégories d'entreprise (62%). En moyenne, les PME emploient, pour réaliser leurs travaux de R&D, l'équivalent de 5 personnes à temps plein sur l'année, contre 15 pour l'ensemble des entreprises (tableau 1).

Dans les PME, les femmes occupent 18% des postes de chercheurs et ingénieurs, soit quasiment autant que dans l'ensemble des entreprises (19%). La présence de femmes chercheuses au sein d'une catégorie d'entreprise est fortement liée à la nature de leur activité de recherche. De ce fait, les femmes chercheuses apparaissent d'autant plus nombreuses que la catégorie d'entreprise est fortement représentée dans ce secteur (encadré page suivante).



La moitié des PME réalisant de la R&D en interne consacre plus de 8,4% de leur chiffre d'affaires à cette activité.

TABLEAU 1 - Principales caractéristiques des entreprises qui mènent des travaux de R&D en France en 2011

	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	Total entreprise
Effectif salarié moyen	39	347	683	1 952	23 337	217
Chiffre d'affaires moyen (en M€)	11	106	220	669	5 705	61
DIRDE moyenne (en M€)	0,4	2,8	5,7	18,8	149,5	1,8
DIRDE médiane (en M€)	0,2	0,7	1,2	4,5	26,6	0,2
DIRDE / Chiffre d'affaires (en %)	6,0	3,5	2,6	3,4	2,6	2,9
DIRDE / Chiffre d'affaires médian (en %)	8,4	1,1	0,7	1,0	0,6	6,8
Effectif de R&D moyen (en ETP ^a)	5	26	47	149	959	15
Chercheurs et ingénieurs de R&D / Effectif de R&D (en %)	63	56	61	67	60	62
Femmes parmi les chercheurs et ingénieurs de R&D (en %)	18	21	24	18	21	19

a. Équivalent temps plein.

Note de lecture : le chiffre d'affaires considéré est celui de l'ensemble des branches d'activités d'une entreprise pour lesquelles des travaux de R&D internes sont réalisés en 2011.

Champ : ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D en 2011.

Source : MESR-SIES-Pôle recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D en 2011).

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama

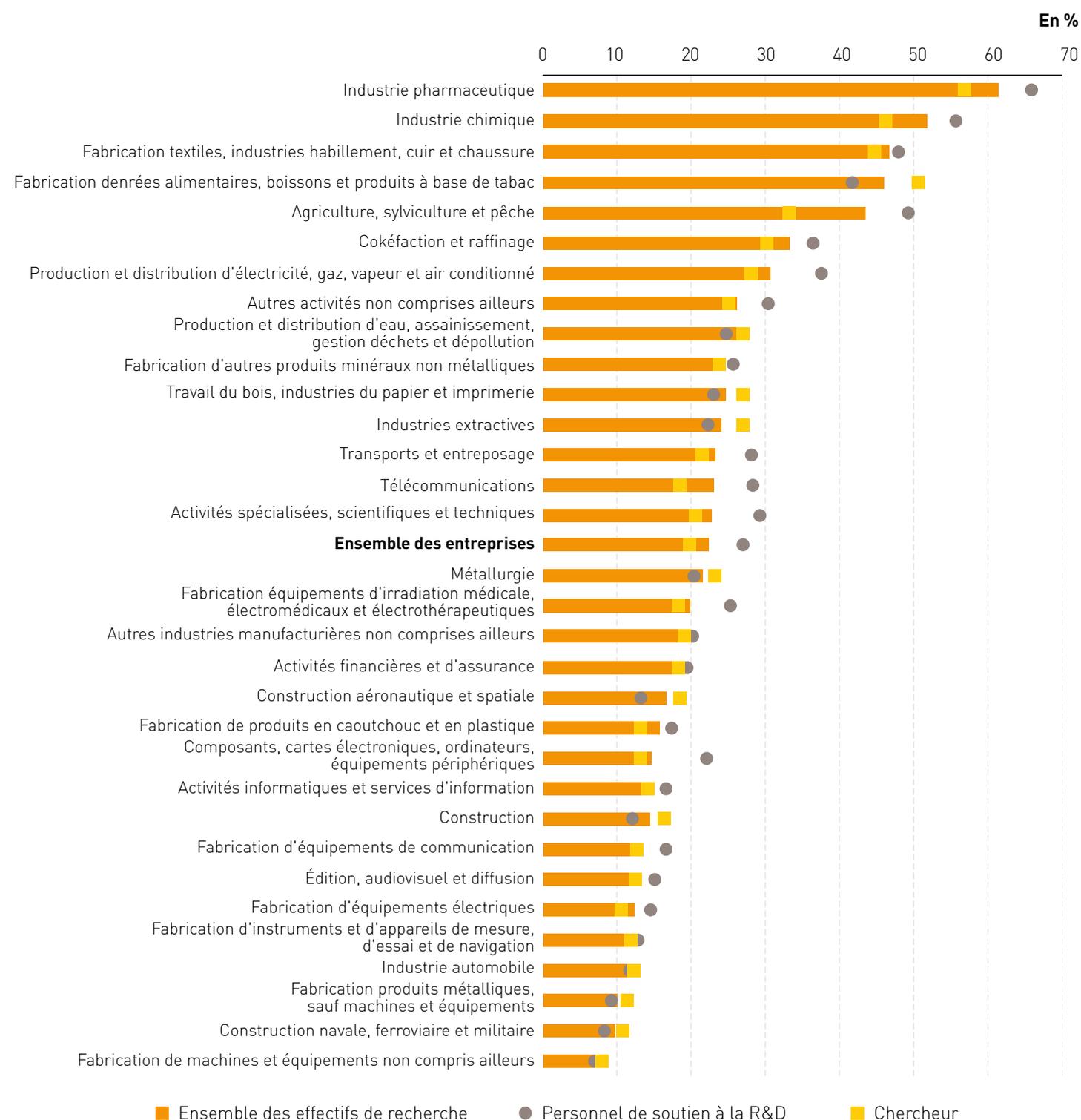


L'emploi féminin en R&D dans les entreprises

L'Industrie pharmaceutique est le principal employeur de femmes chercheuses : 5 900 y occupent un poste en 2010, soit 17% des 34 800 chercheuses exerçant dans le secteur privé*. Les hommes chercheurs y occupent une part plus faible (3% des emplois). L'Industrie chimique et l'Industrie agroalimentaire sont également dans ce cas : elles emploient respectivement 7% et 5% des femmes chercheuses du privé, contre 2% et 1% des hommes. À l'inverse, les Activités

informatiques et l'Industrie automobile emploient plus fréquemment des chercheurs hommes. En 2010, 13% des chercheurs travaillent pour des Activités informatiques et 12% pour l'Industrie automobile, contre respectivement 9% et 7% des chercheuses. Enfin, les Activités spécialisées, scientifiques et techniques ainsi que la Construction aéronautique et spatiale emploient en proportion autant de chercheurs parmi les femmes que parmi les hommes, respectivement 11% et 8% (LE RU, PERRAIN, 2013). Quant au taux de féminisation de ces secteurs, il est, lui aussi, très hétérogène. Il est en particulier très élevé dans les Industries pharmaceutique et chimique avec plus de la moitié des emplois de R&D de la branche (graphique 2).

GRAPHIQUE 2 - Taux de féminisation des effectifs de R&D par catégorie de personnel et activité employeuse en 2010



Lecture : les femmes représentent en moyenne 22% du personnel de R&D, mais 20% des chercheurs et 27% des postes de soutien à la R&D.

Source : MESR-SIES-Pôle recherche (enquêtes sur les moyens consacrés à la R&D dans les entreprises).



2.3. LES DÉPENSES DE R&D DES PME RELÈVENT PRINCIPALEMENT D'ACTIVITÉS DE SERVICES À L'INDUSTRIE

La répartition de la DIRDE par branche de recherche témoigne d'une concentration importante et très stable dans le temps. Toutes entreprises confondues, les trois premières branches de recherche sont l'Industrie automobile (4,7 Md€), l'Industrie pharmaceutique (3,1 Md€) et la Construction aéronautique et spatiale (2,9 Md€; tableau 2). Elles regroupent à elles seules 37% de la DIRDE.

Les travaux de R&D menés par les PME relèvent, quant à eux, davantage des activités de services que ceux des entreprises de taille supérieure. Néanmoins, ces services sont très liés à l'Industrie. Il s'agit notamment

d'activités que cette dernière a externalisées. En effet, la DIRD des PME concerne en priorité les Activités spécialisées, scientifiques et techniques (1082 M€), les Activités informatiques et les services d'information (917 M€) et les Activités industrielles pharmaceutiques (519 M€). Les grandes entreprises engagent, quant à elles, l'essentiel de leurs dépenses internes de R&D dans les domaines industriels (9,7 Md€ sur 10,5 Md€).

De fait, les PME contribuent fortement à la DIRDE des branches d'Activités spécialisées, scientifiques et techniques (74%), des Activités informatiques et de services d'information (49%) et des autres branches de services (69%). En revanche, elles contribuent faiblement à la R&D exécutée dans la Construction aéronautique et spatiale (1%), l'Industrie automobile (3%) et la Fabrication d'équipements de communication (9%). Ces travaux de R&D sont en effet exécutés majoritairement par les très grandes entreprises.



19%

des chercheurs en France en 2011 sont des femmes.

TABLEAU 2 - Dépenses intérieures de R&D des entreprises par branche de R&D en 2011

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	Total entreprise
Branches industrielles	3 499	2 065	2 270	5 822	9 689	23 346
Industrie automobile	131	161	218	962	3 234	4 706
Industrie pharmaceutique	519	338	499	605	1 169	3 130
Construction aéronautique et spatiale	40	47	77	620	2 067	2 850
Composants, cartes électroniques, ordinateurs, équipements périphériques	295	122	151	853		1 422
Industrie chimique	299	125	214	357	545	1 540
Fabrication d'instruments et d'appareils de mesure, d'essai et de navigation, horlogerie	247	107	243	718		1 315
Fabrication de machines et équipements non compris ailleurs	399	138	248	239		1 025
Fabrication d'équipements de communication	89	67	821			977
Autres branches industrielles	1 482	960	2 424		1 516	6 382
Branches de services	3 001	328	979	979	832	6 119
Activités informatiques et services d'information	917	107	120	608	101	1 853
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	1 082	161	88	140		1 472
Télécommunications	202	5	23	962		808
Autres branches de services	800	55	48			1 287
Total	6 501	2 393	2 550	6 801	10 521	28 766

Champ : ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D en 2011.

Source : MESR-SIES-Pôle recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D en 2011).

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



La dépense intérieure de R&D des PME est géographiquement moins concentrée que celle de l'ensemble des entreprises.

2.4. LES DÉPENSES DE R&D DES PME SONT MIEUX RÉPARTIES SUR LE TERRITOIRE QUE POUR L'ENSEMBLE DES ENTREPRISES

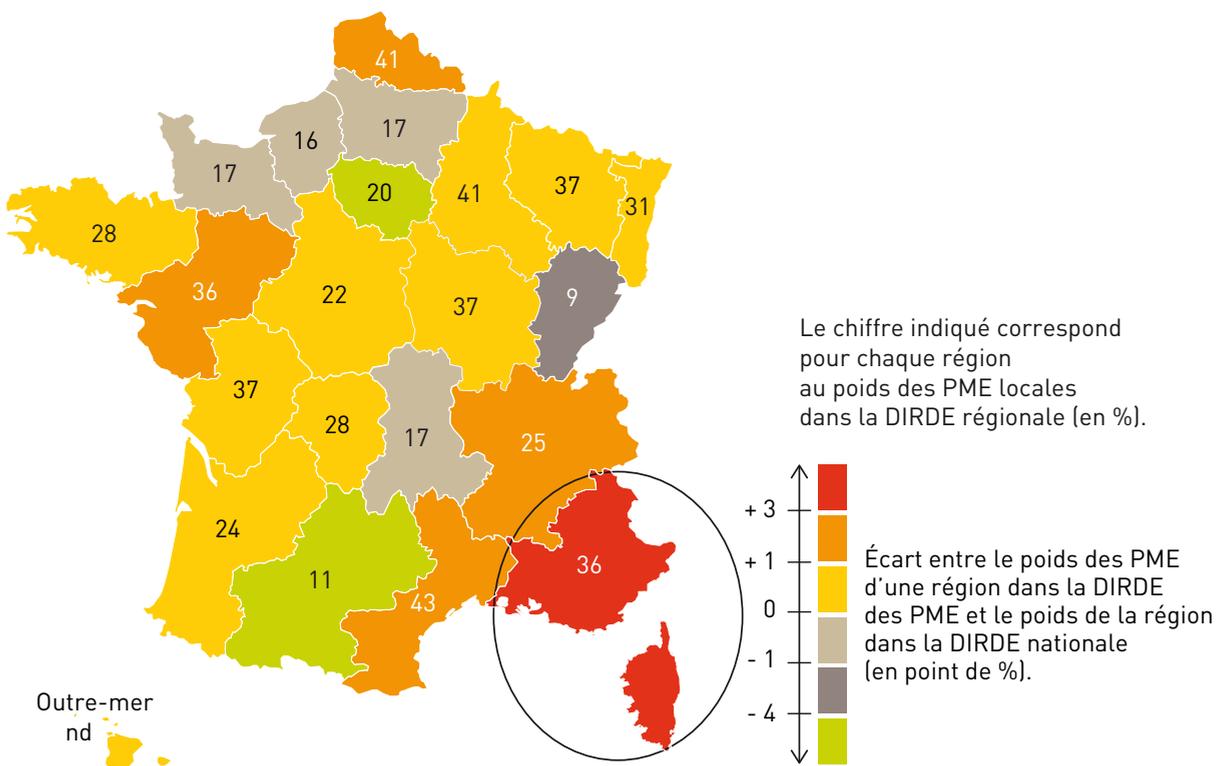
L'Île-de-France occupe une place prépondérante dans la R&D privée en France. En 2011, les travaux de R&D menés par les entreprises dans la région francilienne s'élevaient à 12,3 Md€, soit 43% de la DIRDE.

La DIRDE des PME est moins concentrée sur le territoire que celle de l'ensemble des entreprises (carte 1). L'Île-de-France ne regroupe que 37% de leurs dépenses intérieures de R&D, soit 6 points de moins que le poids

de la région dans la DIRDE nationale. Trois régions concentrent 61% de la DIRDE des PME : Île-de-France, Rhône-Alpes (14%) et Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse réunies (9%).

Les PME réalisent une part importante des travaux de R&D des entreprises situées dans les régions Nord – Pas-de-Calais, Champagne-Ardenne, Languedoc-Roussillon, Poitou-Charentes, Bourgogne, Lorraine, Pays de la Loire, ainsi que Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse réunies. Par exemple, en Champagne-Ardenne comme dans le Nord – Pas-de-Calais, les PME engagent 41% des dépenses de R&D de la région, contre respectivement 16% et 33% pour les entreprises de 1000 salariés et plus.

CARTE 1 - Répartition régionale des dépenses intérieures de R&D des PME en 2011



Lecture : en 2011, en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse réunies, les PME ont engagé 36% des dépenses intérieures de R&D des entreprises locales, soit au moins 3 points de plus que la moyenne des entreprises de la région, toutes tailles confondues.

Note de lecture : la DIRDE est répartie selon la région d'implantation de l'activité de R&D.

Les données complètes par taille d'entreprise sont disponibles dans la version en ligne du Rapport.

Champ : ensemble des entreprises ayant une activité interne de R&D en 2011.

Source : MESR-SIES-Pôle recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D en 2011).



cliquez sur les mots surlignés



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'étude porte sur les entreprises exécutant des travaux de R&D internes 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, d'autre part auprès des administrations.

L'enquête « Entreprises » est réalisée auprès d'environ 11 000 entreprises publiques ou privées. 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 2011 présentés dans cet article sont semi-définitifs. Au printemps 2014, les chiffres 2011 définitifs seront arrêtés.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, de PME, d'ETI et de grande entreprise ne correspondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seul le critère d'effectif LME est pris en compte pour classer les

entreprises par taille. Il s'agit de l'effectif salarié tel que déclaré par l'entreprise dans l'enquête statistique.

DÉFINITIONS

La dépense intérieure de recherche et développement (DIRD) correspond aux travaux de 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 de R&D et opérations immobilières réalisées dans l'année).

La dépense intérieure de R&D des entreprises (DIRDE) correspond aux dépenses engagées par les entreprises localisées sur le territoire national pour réaliser des travaux de R&D en interne.

Le secteur privé fait référence, ici, à l'ensemble des entreprises, qu'elles soient de statut privé ou public. Il est défini par opposition au secteur public regroupant l'État, l'enseignement supérieur et les associations.

BIBLIOGRAPHIE



• LE RU Nicolas (2013). «[Les PME, des acteurs méconnus de la recherche en France](#)», MESR, *Note d'information*, n° 13.01, février 2013.

• LE RU Nicolas, PERRAIN Laurent (2013). «[Chercheurs-chercheurs : des stéréotypes de genre dès les formations](#)», MESR, *Note d'information*, n° 13.03, avril 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



3. LES ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES DU CIR EN 2011

|Frédérique Sachwald, Justin Quemener, Maryline Rosa
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
DGRI, SETTAR

3.1. Analyse par taille d'entreprise
p. 177

3.2. Distribution sectorielle du CIR
p. 180

3.3. Distribution régionale du CIR
p. 181

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- ENTREPRISES DÉCLARANT DES DÉPENSES AU TITRE DU CIR.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.



5,2 Md€

de crédit d'impôt
recherche au titre
de l'année 2011.

Depuis 2008, le crédit d'impôt recherche (CIR) est devenu le premier dispositif de financement public des dépenses de R&D des entreprises. Le CIR, en tant qu'incitation fiscale à la R&D, s'adresse à toutes les entreprises qui effectuent des dépenses de R&D, sans restriction de taille ni de secteur, y compris dans les Services comme le conseil en informatique. C'est le soutien à la R&D qui touche le plus grand nombre d'entreprises, notamment de petites et très petites entreprises.

La réforme entrée en vigueur en 2008 a instauré un dispositif uniquement en volume et sans plafond qui, couplé à un taux de 30 % pour la plupart des entreprises, a rendu le CIR beaucoup plus simple et attractif.

En 2011, près de 15 000 entreprises* ont bénéficié du CIR. Elles ont déclaré 18,4 Md€ de dépenses de R&D (+ 1 % par rapport à 2010) et la créance du CIR s'élève à 5,2 Md€ (+ 2 %). Près de 9 entreprises sur 10 comptent moins de 250 salariés, et parmi elles, les trois quarts sont fiscalement indépendantes d'un groupe.

La comparaison avec l'enquête annuelle sur les dépenses de R&D des entreprises (IANNONE, LE RU, 2013) suggère que l'ensemble des entreprises qui mènent des activités de R&D en France bénéficient du CIR.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



3.1. ANALYSE PAR TAILLE D'ENTREPRISE

En 2011, près de 19 700 entreprises ont envoyé une déclaration CIR et près de 15 000 en ont bénéficié (graphique 1). Le nombre de bénéficiaires est inférieur au nombre de déclarants car c'est la maison mère des groupes fiscalement intégrés* qui touche le CIR pour ses filiales. C'est le cas de plus de 2 800 groupes fiscalement intégrés, dont la taille est très variable : près de 12% des bénéficiaires du CIR sont de « petits » groupes fiscalement intégrés dont les effectifs totaux sont inférieurs à 250 salariés.

Depuis 2004, le nombre d'entreprises déclarantes et le montant du CIR¹ n'ont cessé de croître, alors qu'au cours des années précédentes ce nombre avait connu une tendance à la baisse. Après les très fortes augmentations enregistrées en 2008 et 2009, le nombre de déclarants a continué à augmenter, mais à un rythme moins soutenu (+ 7% en 2010, + 11% en 2011). Au total, depuis 2007, le nombre de déclarants a doublé.

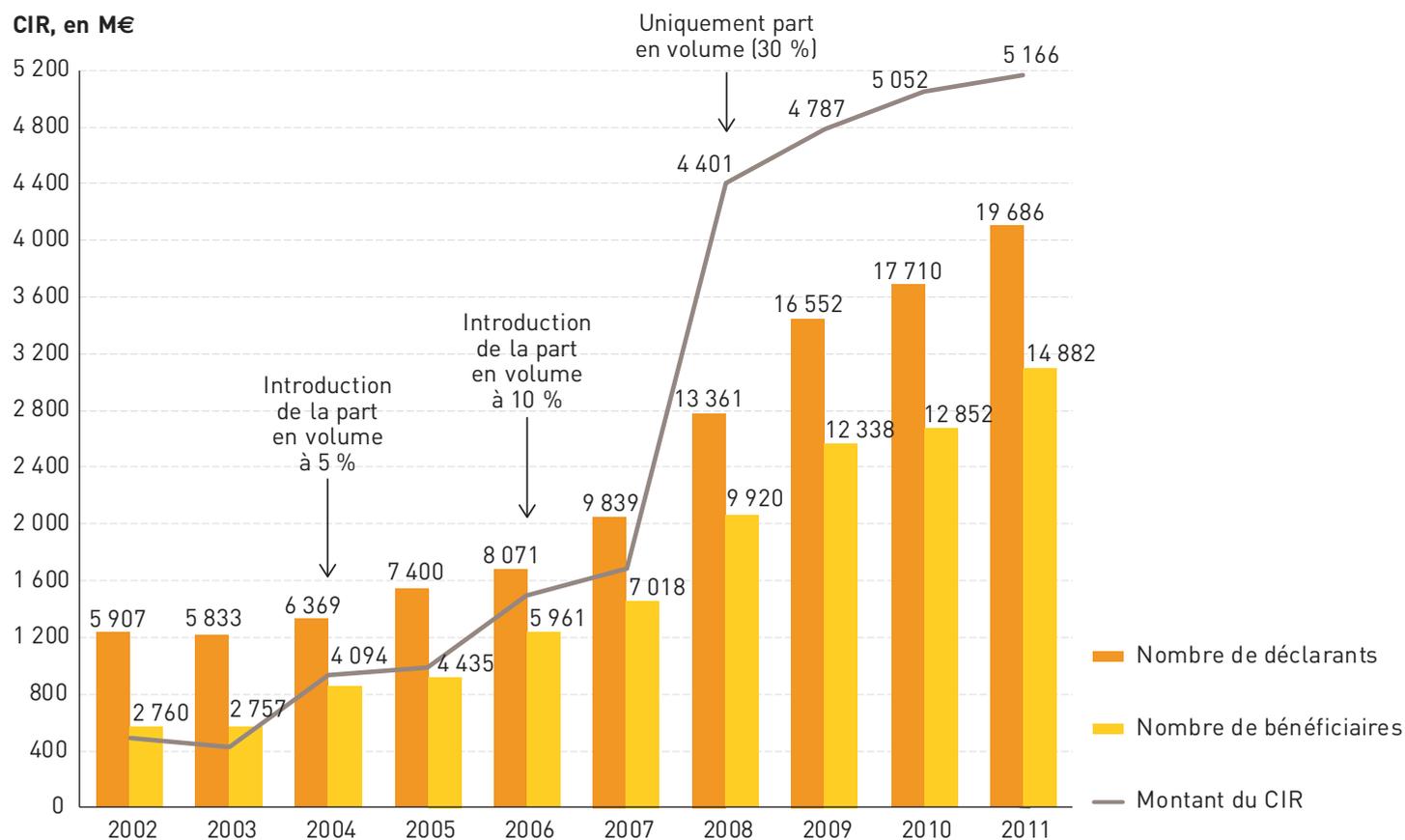
En 2011, 13 000 entreprises de moins de 250 salariés ont bénéficié du CIR, soit 88% du total des bénéficiaires. Parmi elles, plus de 11 000 étaient des entreprises fiscalement indépendantes*, soit 3 bénéficiaires de cette taille sur 4 (tableau 1).



11 000

entreprises de moins de 250 salariés et fiscalement indépendantes d'un groupe ont bénéficié du CIR en 2011.

GRAPHIQUE 1 - Évolution du nombre de déclarants et de bénéficiaires du CIR, ainsi que du montant du CIR en France de 2002 à 2011



Note de lecture : le nombre d'entreprises indiqué pour chaque catégorie est un solde, sans indication des mouvements d'entrées-sorties annuels qui peuvent être dus à la démographie des entreprises ou à une activité de R&D intermittente. Le changement de niveau dans le montant du CIR pour l'année 2008 s'explique en grande partie par la révision du mode de calcul du CIR. À compter de cette année-là, seul le volume des dépenses déclarées est pris en compte (disparition de la part en accroissement).
Source : MESR-DGRI-SETTAR-C1 (Gecir, mai 2013).

1. Le montant du CIR correspond à la créance telle que calculée à partir des déclarations des entreprises. La dépense fiscale annuelle dépend de l'imputation par les entreprises sur leur impôt ou de leur demande de remboursement immédiat lorsqu'elles y ont droit.

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



Ces entreprises de moins de 250 salariés fiscalement indépendantes ont financé 23% des dépenses déclarées* et perçu 25% du montant du CIR. Le montant de CIR touché par ces entreprises est passé de 868 M€ en 2008 à 1,31 Md€ en 2011.

De manière générale, le taux de financement des dépenses déclarées est d'autant plus élevé que l'entreprise est petite : 30,7% pour les entreprises de

moins de 250 salariés, 30% pour les entreprises de 250 à 4 999 salariés et 24,2% pour les plus de 5 000 salariés (graphique 2). Le taux est de 32,1% pour les entreprises de moins de 10 salariés (MESR, 2013b). Ce taux de financement décroissant avec la taille de l'entreprise résulte du mode de calcul du CIR, qui intègre des taux majorés pour les nouveaux entrants et un taux réduit au-delà de 100 M€ de dépenses déclarées².

TABLEAU 1 - Distribution des bénéficiaires, des dépenses déclarées et du CIR par taille d'entreprise, 2011

	Entreprise bénéficiaire ^a			Dépenses déclarées			CIR		
	Nombre	Part %	Indépendante %	Montant M€	Part %	Indépendante %	Montant M€	Part %	Indépendante %
Inférieur à 250 salariés	13 164	88,5	76,4	5 185	28,2	23,1	1 594	30,9	25,3
De 250 à 4 999 salariés	1 286	8,6	3,0	6 076	33,0	8,4	1 833	35,5	8,9
5 000 salariés et plus	86	0,6	0,03	6 960	37,9	0,4	1 685	32,6	0,4
Non renseigné ^b	346	2,3	1,4	167	0,9	0,5	54	1,1	0,6
Total	14 882	100,0	80,9	18 388	100,0	32,4	5 166	100,0	35,2

a. Le nombre de bénéficiaires est inférieur à celui des déclarants car les groupes cumulent le CIR de leurs filiales. Les effectifs sont ceux des bénéficiaires (somme des effectifs des filiales pour les groupes fiscalement intégrés).

b. Le croisement opéré par l'Insee avec la base de données Ésane a permis de diviser par quatre le nombre d'entreprises dont l'effectif demeurait non renseigné après interrogation de la base Diane.

Lecture : en 2011, 80,9% des 14 882 bénéficiaires du CIR sont fiscalement indépendants.

Note de lecture : les [données par tranches d'effectif plus détaillées](#) sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Source : MESR-DGRI- SETTAR-C1 (Gecir, mai 2013).



cliquez sur les mots surlignés

GRAPHIQUE 2 - Taux de financement des dépenses déclarées au titre du CIR en 2010 et 2011



Note de lecture : les [données par tranches d'effectif plus détaillées](#) sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Source : MESR-DGRI- SETTAR-C1 (Gecir).

2. Pour une comparaison avec les financements directs à la R&D, voir notamment les rapports au Parlement (MESR, 2011), ainsi que les notes d'information publiées sur les dépenses de R&D des entreprises (LE RU, 2013).



Parmi les nouveaux entrants au CIR, 70% sont des entreprises de moins de 250 salariés fiscalement indépendantes, dont 47,5% sont des entreprises de moins de 10 salariés. Les entreprises de moins de 250 salariés comptent pour 83% des dépenses déclarées au CIR des nouveaux entrants (tableau 2). Ces taux sont minorés par l'importance du nombre de nouveaux entrants n'ayant pas renseigné l'effectif dans leur déclaration fiscale CIR, et ce malgré une amélioration de l'information opérée à partir d'autres sources de données (à comparer avec celui du tableau 1).

En 2011, le taux de financement par taille a été indirectement impacté par la modification du mode de calcul des dépenses de fonctionnement qui réduit la part des frais de personnel et intègre un quota au titre des dotations aux amortissements des immobilisations (encadré page suivante).

Ce nouveau mode de calcul a eu un effet variable selon les secteurs, en fonction de l'importance relative des types de dépenses : de 2010 à 2011, le taux de financement par le CIR a baissé de 31,3% à 30,2% dans les Services, alors qu'il est resté stable dans les secteurs manufacturiers. Une partie de cette baisse est imputable à la part des amortissements des immobilisations dans les dépenses déclarées³ qui est de 8,7% dans l'Industrie et de 6,3% dans les Services.

La distribution par taille d'entreprise étant différente dans l'Industrie et dans les Services, la modification a aussi des conséquences sur le taux de financement par tranche d'effectifs. En 2011, le taux de financement par le CIR a diminué pour les entreprises de moins de 250 salariés (de 32,0% en 2010 à 30,7% en 2011); il est resté stable pour les entreprises de 250 à 4 999 salariés, et a augmenté pour les entreprises de plus de 5 000 salariés (de 22,7% à 24,2%; graphique 2). Ces

Élargissement du CIR à l'innovation pour les PME

La loi de finances pour 2013 prévoit d'étendre le régime du CIR à certaines dépenses d'innovation réalisées en aval de la R&D pour les PME définies au **sens communautaire uniquement**. Sont éligibles les dépenses engagées pour la réalisation d'opérations de conception de prototypes ou d'installations pilotes de nouveaux produits.

L'article 71 précise qu'un nouveau produit est un bien corporel ou incorporel qui satisfait aux deux conditions cumulatives suivantes :

- il n'est pas encore mis à disposition sur le marché ;
- il se distingue des produits existants ou précédents par des performances supérieures sur le plan technique, de l'écoconception, de l'ergonomie ou de ses fonctionnalités.

C'est donc un produit nouveau pour le marché et non pas pour la seule entreprise.

Le plafond des dépenses prises en compte est fixé à 400 k€ et le taux de crédit d'impôt est de 20%, soit un crédit d'impôt maximal de 80 k€.

dernières, davantage représentées dans l'Industrie, ont proportionnellement plus d'investissement en matériel affecté à la R&D que les entreprises plus petites.

La réforme de 2011 sur les taux majorés des deux premières années au CIR – qui passent de 50 et 40% à 40 et 35% des dépenses de R&D déclarées – a aussi réduit le taux de financement des nouveaux entrants, où les PME des Services sont surreprésentées.



cliquez sur les mots surlignés

TABLEAU 2 - Distribution par taille des déclarants bénéficiant du taux majoré à 40%, 2011

	Nouveau déclarant				Dépenses déclarées			
	Nombre	Part %	Indépendant	Part %	Total M€	Part %	Indépendant M€	Part %
Inférieur à 250 salariés	1 661	83,1	1 409	70,5	260	90,8	238	83,0
De 250 à 4 999 salariés	23	1,2	49	2,5	7	2,6	4	1,3
5 000 salariés et plus	1	0,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Non renseigné	314	15,7	192	9,6	19	6,6	17	5,9
Total	1 999	100,0	1 650	82,5	286	100,0	258	90,2

Note de lecture : les données par tranches d'effectif plus détaillées sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Source : MESR-DGRI- SETTAR-C1 (Gecir, mai 2013).

3. Sommes déclarées par les entreprises pour les différentes dépenses éligibles, hors frais de fonctionnement ajoutés forfaitairement à l'assiette.

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



Modification du calcul des frais de fonctionnement



11%

des dépenses déclarées au titre du CIR relèvent du secteur Conseil et assistance en informatique.

À partir du CIR 2011, l'assiette des frais de fonctionnement forfaitaires passe de 75 à 50% des dépenses de personnel (chercheurs et techniciens de recherche) et de 0 à 75% des dotations aux amortissements des immobilisations. Cette modification a deux objectifs : réduire la créance du CIR en réduisant le taux appliqué aux dépenses de personnel d'une part, et compenser ce qui était perçu comme un désavantage au détriment des secteurs manufacturiers, où les amortissements sont plus importants, d'autre part. La simulation du CIR 2011 en conservant le mode de calcul des frais de fonctionnement 2010 permet d'estimer à 425 M€ la réduction de la créance (tableau 3). Les secteurs des Services qui reçoivent 37% du CIR (voir le point 3.2.) comptent pour 50% de cette réduction.

TABLEAU 3 - Réduction de la créance du CIR 2011 suite à la modification du calcul des frais de fonctionnement

	en M€
Industrie manufacturière	196
Services	223
Autres secteurs	6
Total	425

Source : MESR-DGRI- SETTAR-C1 (Gecir).

3.2. DISTRIBUTION SECTORIELLE DU CIR

Le CIR finançant largement des dépenses de R&D (MESR, 2013a), les principaux secteurs bénéficiaires sont aussi ceux où les activités de R&D sont relativement importantes au sein de la structure productive française. Il peut cependant exister certains décalages entre la distribution des dépenses de R&D des branches utilisatrices* de R&D et la distribution des dépenses déclarées au CIR. Ainsi, la part dans les dépenses déclarées au CIR de certains secteurs des Services est-elle sensiblement supérieure à leur part dans les dépenses de R&D des branches utilisatrices de recherche en France. À l'inverse, la part du secteur Automobile est inférieure dans les dépenses déclarées au CIR.

L'Industrie électrique et électronique et la Pharmacie sont les secteurs qui déclarent le plus de dépenses au CIR (tableau 4). L'Industrie automobile passe à la quatrième place dans les dépenses déclarées (10%). Par rapport à 2010, le montant des dépenses déclarées est stable dans l'Automobile et baisse dans la Pharmacie. La baisse de la part de la Pharmacie s'observe aussi dans les dépenses de R&D des branches utilisatrices de R&D (IANNONE, LE RU, 2013).

Les dépenses déclarées augmentent significativement dans les secteurs Conseil et assistance en informatique et Services d'architecture et d'ingénierie. Le secteur Informatique représente désormais près de 11%

TABLEAU 4 - Distribution des dépenses déclarées et du CIR par secteur en 2011

En %	CIR ^a	Dépenses déclarées
Industrie manufacturière	61,1	64,2
Industrie électrique et électronique	16,2	15,3
Pharmacie, parfumerie, entretien	11,2	12,5
Industrie automobile	6,9	10,1
Chimie, caoutchouc, plastique	5,8	6,1
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	4,9	5,1
Autre industrie manufacturière	16,1	15,1
Services	36,8	33,9
Conseil et assistance en informatique	11,7	10,6
Services d'architecture et d'ingénierie	10,4	9,6
Autres services	14,7	13,7
Autres secteurs^b	2,0	1,9
Total	100,0	100,0

a. Ce tableau tient compte de la réaffectation du CIR* des sociétés de holding industrielles au secteur des filiales déclarant le CIR et des services de R&D aux branches utilisatrices.

b. Il comprend les secteurs Agriculture, sylviculture et pêche d'une part, et Bâtiment et travaux publics d'autre part.

Note de lecture : les secteurs sont ceux de la NAF, révision 2 de 2008. Des [données par secteurs plus détaillées](#) sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Source : MESR-DGRI- SETTAR-C1 (Gecir, mai 2013).



cliquez sur les mots surlignés



des dépenses déclarées, soit une part sensiblement supérieure à la part des activités informatiques dans les branches utilisatrices de R&D.

L'écart entre la part dans les dépenses déclarées et la part dans le CIR de certains secteurs peut avoir plusieurs explications : de nouveaux entrants et de 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 de 40% et 35%. Le secteur Services d'architecture et d'ingénierie est aussi un secteur comptant un grand nombre de nouveaux entrants. À l'inverse,

le secteur Automobile compte quelques gros laboratoires centraux déclarant des dépenses élevées.

3.3. DISTRIBUTION RÉGIONALE DU CIR

La distribution régionale du CIR correspond largement à celle des dépenses déclarées (tableau 5) 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 potentiellement différente des maisons mères et de leurs filiales. Cette configuration explique que la répartition régionale du CIR soit assez stable dans le temps.



cliquez sur les mots surlignés

TABLEAU 5 - Distribution des déclarants, des dépenses déclarées et du CIR, 2011

Régions avec au moins une déclaration CIR déposée	Déclarant		Dépenses déclarées	CIR
	Nombre	%	%	%
Île-de-France	6 710	35,4	60,8	66,1
Rhône-Alpes	2 818	14,2	10,4	8,9
Provence-Alpes-Côte d'Azur	1 168	6,5	5,0	5,2
Midi-Pyrénées	826	4,3	5,0	4,0
Pays de la Loire	1 219	5,6	1,9	1,7
Lorraine	392	2,0	1,9	0,8
Bretagne	856	4,1	1,8	1,9
Alsace	541	2,7	1,6	1,4
Nord - Pas-de-Calais	796	3,7	1,6	1,5
Centre	477	2,3	1,5	1,0
Aquitaine	671	3,5	1,4	1,1
Auvergne	327	1,6	1,2	1,1
Languedoc-Roussillon	491	2,9	1,0	0,9
Picardie	317	1,4	0,9	0,8
Haute-Normandie	307	1,4	0,9	0,5
Bourgogne	385	1,9	0,7	0,5
Poitou-Charentes	314	1,5	0,5	0,9
Franche-Comté	328	1,5	0,5	0,5
Champagne-Ardenne	245	1,1	0,5	0,5
Basse-Normandie	250	1,3	0,5	0,5
Limousin	165	0,8	0,2	0,2
La Réunion	52	0,3	0,0	0,1
Corse	16	0,1	0,0	0,0
Autres régions ^a	15	0,1	0,0	0,0
Total	19 686	100,0	100,0	100,0

a. Régions avec moins de 10 déclarants en 2011.

Note de lecture : des [données régionales sur les bénéficiaires et l'évolution du montant du CIR](#) sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Source : MESR-DGRI- SETTAR-C1 (Gecir, mai 2013).

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



Et ailleurs ?

D'après l'OCDE (2012, p. 187), les **aides fiscales à la R&D en 2009** peuvent prendre la forme de crédit d'impôt sur le volume des dépenses (7 pays, dont la France, la Norvège et le Canada) ou sur leur accroissement (États-Unis^a), avoir un statut mixte (4 pays, dont le Japon, le Portugal et l'Espagne), ou encore être sous la forme d'un abattement fiscal (6 pays, dont le Danemark et le Royaume-Uni)^b. Pour les pays de l'Union européenne à 15, il n'existe aucune incitation fiscale à la R&D en Allemagne, en Finlande, au Luxembourg et en Suède.

De nombreux dispositifs ciblent certains domaines ou catégories d'entreprise : l'Énergie (États-Unis), la collaboration

(Japon, Italie...), les PME (Canada, Japon, France...) ou encore les jeunes entreprises (France, Corée du Sud, Pays-Bas). Enfin, à la différence de la France, plusieurs pays ont un plafonnement des montants (États-Unis, Japon...).

Selon l'OCDE, la tendance générale a été à l'élargissement, à la simplification et au renforcement des aides fiscales à la R&D.

a. Aux États-Unis, la base de calcul de l'accroissement des dépenses correspond aux dépenses de l'année 2000; le dispositif fonctionne donc pratiquement comme un dispositif en volume.

b. Les données portent sur l'année 2009 et les dispositifs évoluent rapidement.



cliquez sur les mots surlignés

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

La population analysée dans cet article est constituée des entreprises qui ont déclaré des dépenses au titre du crédit d'impôt recherche une année donnée. Elles déposent normalement cette déclaration avec leur liasse fiscale (en 2010 ou 2011 pour celles dont l'exercice se clôture en novembre 2010). Cependant, celles qui auraient oublié ont deux ans pour le faire. La base Gecir, qui consolide ces données, évolue donc dans le temps; mais la majorité des entreprises envoient leur déclaration l'année suivante. Cet article s'appuie donc sur les premiers chiffres issus des déclarations fiscales de 2011 des entreprises au CIR.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, la notion d'entreprise ne correspond pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seul le critère d'effectif LME est pris en compte pour classer les entreprises par taille.

DÉFINITIONS

Les dépenses déclarées au CIR sont constituées des dépenses de R&D, des dépenses relatives au brevet, à la veille technologique, à la normalisation et des dépenses déclarées au crédit d'impôt « nouvelles collections » dont bénéficie le secteur Textile, habillement et cuir. Les dépenses déclarées au CIR hors R&D représentaient 5,5% de l'assiette en 2011 (MESR, 2013a).

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 bénéficiaires 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.

D'un point de 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.

Les **sociétés de holding**, en tant que maison mère, relèvent aussi du principe d'intégration fiscale (voir ci-dessus).

La réaffectation sectorielle du CIR est gérée selon les principes suivants :

- Si les sociétés mères ne déclarent pas de dépenses de R&D éligibles au CIR, le montant du CIR est alors réaffecté dans les secteurs des filiales déclarantes. À partir du montant des dépenses déclarées par ces filiales, le CIR est calculé en fonction du ou des taux correspondant à l'entreprise. Entrent dans ce cas de figure la plupart des sociétés du secteur Activités des sociétés de holding ou encore de certaines sociétés mères des Services bancaires et assurances.

- Si les sociétés de holding déclarent des dépenses de R&D éligibles au CIR (soit 2,5% du total des dépenses déclarées), le montant du CIR est alors



affecté au secteur de la filiale déclarant le plus de dépenses.

À la suite de cette double opération de réaffectation, la part du CIR de nombreux secteurs augmente, en particulier celle du secteur Recherche et développement qui rassemble des entreprises dont l'activité principale est la fourniture de services de R&D. Puisqu'un certain nombre d'entre elles sont en fait des laboratoires d'entreprises filiales de société appartenant à l'Industrie manufacturière, le CIR est alors réaffecté aux secteurs utilisateurs de la R&D (voir ci-dessus). À défaut, le CIR demeure à la ligne Recherche et développement.

Le secteur Services bancaires et assurances voit, à l'inverse, sa part du CIR diminuer sensiblement car de nombreuses entreprises du secteur ne déclarent pas de dépenses tout en percevant le CIR de leurs filiales déclarantes.

La branche utilisatrice de la R&D est la branche d'activité économique bénéficiaire des travaux de R&D réalisés par les entreprises interrogées lors de **l'enquête sur les dépenses de R&D des entreprises** menée par le MESR. Il existe ainsi 28 postes construits à partir de la nomenclature d'activités française, révision 2 de 2008 (NAF rév. 2).



cliquez sur les mots surlignés

BIBLIOGRAPHIE



- IANNONE Caroline, LE RU Nicolas (2013). [«Dépenses de recherche et développement en France en 2011. Premières estimations pour 2012»](#), MESR, *Note d'information*, n° 13.06, juillet 2013.
- LE RU Nicolas (2013). [«Les PME, des acteurs méconnus de la recherche en France»](#), MESR, *Note d'information*, n° 13.01, février 2013.
- MESR (2011). [Rapport au Parlement sur le CIR 2010](#), avril 2011.
- MESR (2013a). [Guide du crédit impôt recherche 2013](#), avril 2013.
- MESR (2013b). [Le crédit d'impôt recherche en 2011](#), juillet 2013.
- OCDE (2012). [Science, technologie et industrie : perspectives de l'OCDE 2012](#), décembre 2012.

POUR ALLER PLUS LOIN...



4. LES PME MEMBRES DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

| Franck Hovaguimian

Ministère du Redressement productif

DGCIS, Sous-direction de la prospective, des études économiques et de l'évaluation

4.1. La progression du nombre de membres des pôles est toujours portée par les PME
p. 185

4.2. Les entreprises membres des pôles sont davantage exportatrices
p. 185

4.3. Les pôles de compétitivité renforcent les liens de leurs membres avec l'international
p. 186

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISE ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- ENTREPRISES MEMBRES DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.



1000

nouvelles entreprises membres des pôles en 2011.

Depuis 2004, les pôles de compétitivité structurent des écosystèmes favorables à l'innovation et au développement des entreprises, par le biais de collaborations entre entreprises, laboratoires publics et établissements d'enseignement supérieur autour de projets de R&D et d'innovation.

En 2011, les 71 pôles de compétitivité réunissaient 7 500 entreprises* membres réparties sur près de 9 300 établissements*. Ce nombre est en constante augmentation sur les dernières années : entre 2010 et 2011, alors que le nombre de pôles de compétitivité est resté constant, ces derniers ont accueilli 1 000 entreprises et 1 300 établissements supplémentaires (solde net).

Entre 2006 et fin 2011, le Fond unique interministériel (FUI), Bpifrance et l'Agence nationale pour la Recherche (ANR) ont financé plus de 5 500 projets de R&D. Les financements de ces principaux organismes représentaient environ 3,5 Md€ de la part de l'État sur cette période, dont près de 500 M€ pour l'année 2011.

En comparaison des PME non-membres, les PME* des pôles ont tendance à nouer beaucoup plus de partenariats à l'étranger autour d'un projet innovant.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



4.1. LA PROGRESSION DU NOMBRE DE MEMBRES DES PÔLES EST TOUJOURS PORTÉE PAR LES PME

En 2011, environ 9300 établissements d'entreprises étaient membres des pôles de compétitivité. Ils appartenaient à 7500 entreprises dont 86% étaient des PME, 12% des ETI* et 2% des grandes entreprises*. Deux tiers des grandes entreprises en France, soit 156 entités, sont présentes dans au moins un pôle de compétitivité. Les ETI y ont également une présence très marquée : 1 sur 5 est membre d'au moins un pôle de compétitivité.

En un an, le nombre d'entreprises impliquées dans les pôles a augmenté de plus de 7%. Cette croissance est portée par les PME, principale catégorie d'entreprise concernée par les entrées et les sorties des pôles. Elles comptent, en effet, pour 81% de la hausse du nombre d'entreprises membres en 2011. Inversement, la plupart des grandes entreprises travaillant sur des thématiques couvertes par les pôles de compétitivité y sont présentes depuis l'origine de cette mesure. Le nombre de grandes entreprises membres des pôles est donc stable et celui des ETI a progressé de 2%.

Au total, environ 780 000 salariés travaillent dans les établissements d'entreprises membres des pôles. La moitié est employée par les grandes entreprises, le tiers par des ETI et 16% par des PME. L'emploi

salarié des établissements membres des pôles représente un peu moins de 6% des salariés du secteur marchand.

4.2. LES ENTREPRISES MEMBRES DES PÔLES SONT DAVANTAGE EXPORTATRICES

Avec un quart de leur chiffre d'affaires à l'exportation, les entreprises membres des pôles de compétitivité exportent plus que les autres entreprises, qui ne réalisent, en moyenne, qu'un dixième de leurs ventes à l'export.

Les entreprises des secteurs traditionnellement très exportateurs, comme l'Industrie pharmaceutique ou l'Industrie automobile, sont très bien représentées dans les pôles de compétitivité. Mais, même à taille et secteur d'activité équivalents, les entreprises des pôles exportent plus que leurs homologues. Elles représentent ainsi près des deux tiers des exportations de l'ensemble des entreprises françaises. Les ETI membres des pôles de compétitivité ont une activité un peu plus orientée vers l'export que les PME et les grandes entreprises membres : elles exportent 29% de leur chiffre d'affaires contre 24% en moyenne pour l'ensemble des entreprises membres des pôles.



86%

des membres des pôles de compétitivité sont des PME en 2011.



cliquez sur les mots surlignés

TABLEAU 1 - Répartition des entreprises membres des pôles de compétitivité en 2011, par zone géographique et catégorie d'entreprise

En %	Entreprise membre des pôles de compétitivité							
	Nombre				Effectif salarié ^a			
Nationalité de l'entreprise	PME	ETI	Grande entreprise	Ensemble	PME	ETI	Grande entreprise	Ensemble
France	96	66	75	91	89	60	85	78
Europe ^b	3	20	18	6	9	22	11	14
Pays tiers	1	14	7	3	2	18	4	8
Ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100

a. Effectif salarié au 31 décembre 2010.

b. Au sens géographique du terme selon le [code officiel géographique](#) de l'Insee.

Sources : DGCIS (enquête 2012 auprès des pôles) ; Insee (bases de données).

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



20%

des PME membres des pôles ont collaboré avec un partenaire étranger pour innover, contre 2 % pour les autres.

4.3. LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ RENFORCENT LES LIENS DE LEURS MEMBRES AVEC L'INTERNATIONAL

Les structures de gouvernance des pôles de compétitivité œuvrent au rayonnement international de leurs membres en favorisant les échanges avec des partenaires étrangers. Ces rencontres sont souvent l'occasion de tisser des partenariats avec des entreprises étrangères. Parmi les 2500 projets de R&D labellisés par les pôles en 2011, plus de 1 sur 10 impliquait ainsi au moins une entité localisée hors de France.

Plus généralement, la participation à un pôle semble favoriser la mise en place de partenariats internationaux pour des projets commerciaux ou d'innovation. Les PME membres des pôles nouent beaucoup plus de

partenariats à l'étranger autour d'un projet innovant que les autres PME : 20% des PME des pôles contre seulement 2% pour les autres.

Les partenaires européens sont privilégiés lors de ces échanges. Néanmoins, les collaborations extra-européennes concernent 1 PME des pôles sur 10. Dans ce cas, les coopérations avec un partenaire américain sont les plus fréquentes.

Les ETI et les grandes entreprises étrangères constituent une part relativement importante des entreprises membres des pôles appartenant à ces deux catégories d'entreprise. Au sein des ETI membres des pôles, 1 entreprise sur 3 est étrangère (tableau 1). *A contrario*, les PME étrangères ne constituent, en 2011, que 4% des PME membres des pôles de compétitivité, soit 10% des effectifs salariés.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les établissements d'entreprises membres des pôles de compétitivité à fin 2011, recensés au cours du premier semestre 2012 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 a été enrichie (effectifs salariés, appartenance à un groupe...) par appariement à plusieurs bases de données statistiques de l'Insee. Ces bases n'étaient disponibles que pour l'année 2010, lors de l'analyse des données. C'est la raison pour laquelle les effectifs salariés sont ceux de 2010.

De même, un certain nombre d'établissements n'ont pas pu être retrouvés dans les bases de données, notamment ceux créés en 2011. Ainsi, lorsque la catégorie d'entreprise (PME, ETI) intervient, les effectifs et les parts ne prennent-ils 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. Les données pour l'année 2010, estimées dans le Rapport PME de l'an passé, ont été actualisées via l'enquête 2011 et le questionnaire a été revu afin d'harmoniser certains concepts relatifs aux membres des pôles de compétitivité. Ceci explique les écarts de valeur pour cette année-là entre les deux Rapports.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, de PME, d'ETI et de grande entreprise sont conformes à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). La catégorie des PME inclut par conséquent les microentreprises.

DÉFINITION

L'établissement est une unité de production géographiquement individualisée, mais juridiquement dépendante de l'entreprise (Insee).



cliquez sur les mots surlignés

BIBLIOGRAPHIE



POUR ALLER PLUS LOIN...



5. PUBLICATION DE BREVETS EN 2012 : PLACE DES PME ET DES ETI

|Emmanuelle Fortune
Institut national de la Propriété industrielle
Observatoire de la propriété intellectuelle

5.1. Une volonté de breveter persistante chez les PME, en forte expansion dans les ETI
p. 188

5.2. Trois quarts des entreprises françaises déposantes de brevets publiés en 2012 sont des PME ou des ETI
p. 190

5.3. Les PME sont toujours très présentes dans les domaines du BTP et de la Chimie alimentaire
p. 190

5.4. Des disparités régionales importantes
p. 192

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISE ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- ENTREPRISES DONT LA DEMANDE DE BREVET PAR VOIE NATIONALE A ÉTÉ PUBLIÉE EN 2012.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

La propriété intellectuelle, en particulier le brevet, permet la protection et la valorisation du potentiel de R&D et d'innovation chez les PME et les plus jeunes entreprises, notamment aux yeux des investisseurs. De nombreuses mesures politiques ont été mises en œuvre au cours des dernières années, tant en France qu'au niveau européen, pour diffuser ce réflexe de la propriété intellectuelle (tarif réduit des redevances de brevet, pré-diagnostic, actions de sensibilisation et de formation).

Aujourd'hui, 3 brevets sur 10 publiés par la voie nationale* par des personnes morales françaises sont le fait des PME* ou des ETI*. Ce comportement est désormais mieux installé dans la culture de ces entreprises, mais aussi dans celle de leurs dirigeants. En effet, sur les dernières années, le comportement de dépôt de brevets des PME et des ETI demeure parmi les plus actifs.



31%

des brevets des personnes morales françaises publiés en 2012 par la voie nationale ont été déposés par des PME ou des ETI.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



5.1. UNE VOLONTÉ DE BREVETER PERSISTANTE CHEZ LES PME, EN FORTE EXPANSION DANS LES ETI



En 2012, les ETI font preuve d'un dynamisme exceptionnel en matière de brevets publiés par la voie nationale qui contraste avec l'atonie des PME.

PRÈS D'UN TIERS DES BREVETS PUBLIÉS EN 2012 PAR DES PERSONNES MORALES FRANÇAISES APPARTIANT À DES PME OU DES ETI

Les personnes morales françaises représentent les trois quarts des 15 113 brevets publiés en 2012 par la voie nationale (FORTUNE, 2013). Les PME sont à l'origine de 2 589 demandes, soit autant qu'en 2011. Leur part reste, elle aussi, quasiment stable à 23% du total des brevets publiés par des personnes morales françaises (tableau 1). Elles comptent pour 26% des demandes effectuées par les entreprises, en léger recul par rapport à 2011 (- 1 point). Les ETI déposantes ont eu 929 brevets publiés cette même année, dont 70% sont le fait d'ETI employant entre 250 et 2 000 salariés. Avec près de 6 500 brevets, les grandes entreprises sont toujours à l'origine de plus de la moitié des demandes de brevet publiées en 2012.

UNE ÉVOLUTION CONTRASTÉE DES COMPORTEMENTS DES PME ET DES ETI

La répartition des brevets publiés selon la catégorie d'entreprise s'est profondément modifiée depuis 2007, avec une croissance très forte des demandes de brevet

des ETI, une croissance forte des brevets des PME et une baisse importante des demandes de brevet des groupes et de leurs filiales.

Entre 2011 et 2012, cette tendance se confirme pour les ETI dont le nombre de brevets publiés augmente de 16% (tableau 2). Celles employant moins de 250 salariés ont été très dynamiques en matière de dépôt de brevet puisqu'elles ont obtenu 1,5 fois plus de brevets publiés qu'en 2011.

En revanche, après une augmentation de + 8% en 2011, le nombre de brevets publiés des PME stagne en 2012 (+ 1,2%). Il se situe nettement en dessous du taux de croissance moyen des brevets publiés pour l'ensemble des déposants (+ 5,5%).

STABILITÉ DES STRATÉGIES D'EXTENSION DES BREVETS AUPRÈS DE L'OEB OU DU PCT

La moitié des brevets des PME publiés en 2012 a fait l'objet d'une demande d'extension de brevet auprès de l'[Office européen des brevets](#) (OEB) ou du système [Patent Cooperation Treaty](#) (PCT). Avec 67%, le taux d'extension des brevets déposés par la voie nationale par les ETI est nettement supérieur à celui des autres catégories d'entreprise : + 16 points par rapport au PME et + 6 points par rapport aux grandes entreprises (graphique 1). Un tel résultat montre que PME et 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.



cliquez sur les mots surlignés

TABLEAU 1 - Demandes de brevet des entreprises, déposées par la voie nationale et publiées en 2012

	Demande de brevet publiée	Part dans le total des 15 113 demandes publiées	Part dans les demandes de personnes morales françaises
	Nombre	%	%
PME	2 589	17	23
ETI	929	6	8
dont :			
ETI de moins de 250 salariés	158	1,0	1,4
ETI entre 250 et 2 000 salariés	635	4,2	5,6
ETI de plus de 2 000 salariés	81	0,5	0,7
Effectif indéterminé	56	0,4	0,5
Groupe, tête de groupe et filiale de groupe, entreprise de 5 000 salariés et plus	6 474	43	57
Personne morale française ^a	11 407	75	100

a. Le total pour les personnes morales françaises n'est pas égal à la somme des données pour chaque catégorie d'entreprise car il inclut également les demandes de brevet de déposants qui ne sont pas des entreprises ou qui sont de nationalité étrangère*.

Note de lecture : les **données pour toutes les catégories de déposant** sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Source : Inpi (OPI).



TABLEAU 2 - Évolution des demandes de brevet des entreprises, publiées par la voie nationale entre 2011 et 2012

En %	Évolution 2010-2011	Évolution 2011-2012
PME	8,0	1,2
ETI	6,0	16,0
<i>dont :</i>		
<i>ETI de moins de 250 salariés</i>	15,0	46,0
<i>ETI entre 250 et 2000 salariés</i>	0,0	10,1
<i>ETI de plus de 2000 salariés</i>	46,0	10,4
<i>Effectif indéterminé</i>	ns	29,1
Groupe, tête de groupe et filiale de groupe, entreprise de 5 000 salariés et plus	- 5,4	6,9
Personne morale française ^a	- 1,0	5,5

ns : non significatif.

a. Le pourcentage indiqué pour les personnes morales françaises inclut également les demandes de brevet de déposants qui ne sont pas des entreprises ou qui sont de nationalité étrangère.

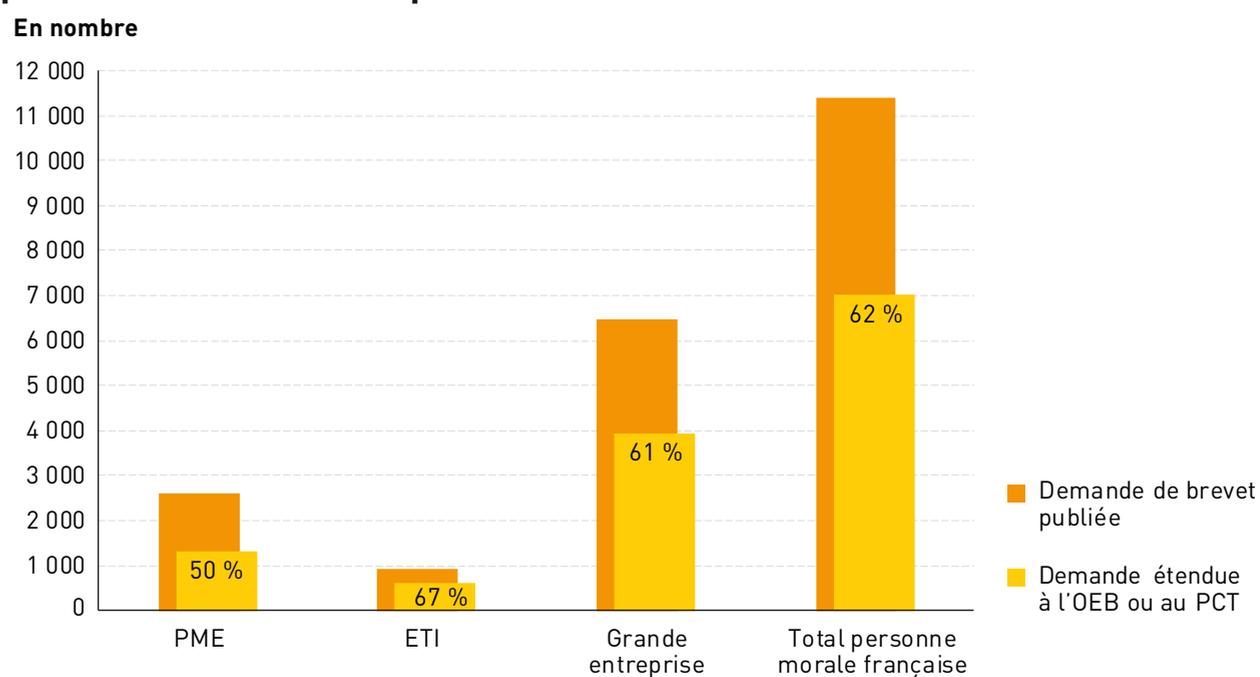
Note de lecture : les données pour toutes les catégories de déposant sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Source : Inpi (OPI).



cliquez sur les mots surlignés

GRAPHIQUE 1 - Extension des demandes de brevet déposées par la voie nationale et publiées en 2012



a. Le total pour les personnes morales françaises n'est pas égal à la somme des données pour chaque catégorie d'entreprise car il inclut également les demandes de brevet de déposants qui ne sont pas des entreprises ou qui sont de nationalité étrangère.

Note de lecture : comptage fractionnaire*. Les données pour toutes les catégories de déposant sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Source : Inpi (OPI).

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



Le nombre moyen de brevets publiés en 2012 est de 1,4 pour les PME, de 2,6 pour les ETI.

5.2. TROIS QUARTS DES ENTREPRISES FRANÇAISES DÉPOSANTES DE BREVETS PUBLIÉS EN 2012 SONT DES PME OU DES ETI

Pour l'année 2012, 2 954 personnes morales françaises distinctes, dont 1 874 PME, ont eu au moins un brevet publié (tableau 3). Les PME représentent ainsi 63% des entreprises françaises déposantes (soit un recul de - 2 points par rapport à 2011), alors qu'elles sont à l'origine de 23% des brevets publiés. La plupart d'entre elles n'ont en effet déposé qu'un brevet publié en 2012 : le nombre moyen de brevets par PME est de 1,4, identique à celui de 2011. Comparativement, les ETI sont en nombre relativement faible puisqu'elles ne comptent que 357 déposants distincts. Cependant, avec 2,6 brevets publiés en moyenne en 2012, la propension des ETI à breveter est toujours plus élevée que celle des PME.

5.3. LES PME SONT TOUJOURS TRÈS PRÉSENTES DANS LES DOMAINES DU BTP ET DE LA CHIMIE ALIMENTAIRE

L'analyse des domaines technologiques* des brevets déposés par les PME et les ETI laisse apparaître des spécialisations et des évolutions différentes selon la catégorie du déposant. Ainsi, 7 brevets sur 10 publiés en 2012 dans les domaines de la Chimie alimentaire et du BTP, et plus de 6 sur 10 dans les Technologies médicales et dans la Manutention émanent de demandes de PME ou d'ETI (tableau 4).

Les PME et les ETI sont souvent bien représentées dans des domaines technologiques de pointe tels que le Traitement des données et les Procédés thermiques. Ces spécialisations en font des acteurs essentiels de l'innovation pour ces technologies.

TABLEAU 3 - Répartition des entreprises déposantes de demandes de brevet par la voie nationale et publiées en 2012

	Nombre de déposants distincts	En % des personnes morales françaises	Nombre moyen de demandes de brevet publiées
PME	1 874	63	1,4
ETI	357	12	2,6
<i>dont :</i>			
<i>ETI de moins de 250 salariés</i>	79	3	2,0
<i>ETI entre 250 et 2 000 salariés</i>	222	8	2,9
<i>ETI de plus de 2 000 salariés</i>	21	1	3,8
<i>Effectif indéterminé</i>	32	1	-
Groupe, tête de groupe et filiale de groupe, entreprise de 5 000 salariés et plus	400	14	16,2
Personne morale française ^a	2 954	100	3,9

a. Le total pour les personnes morales françaises n'est pas égal à la somme des données pour chaque catégorie d'entreprise car il inclut également les déposants qui ne sont pas des entreprises ou qui sont de nationalité étrangère.

Note de lecture : les données pour toutes les catégories de déposant sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Source : Inpi (OPI).



cliquez sur les mots surlignés



TABLEAU 4 - Demandes de brevet des PME et ETI, déposées par la voie nationale et publiées en 2012, selon le domaine technologique

Domaine technologique	Demande de brevet publiée en 2012			Part des PME et des ETI dans les demandes de brevet des personnes morales françaises de chaque domaine technologique %
	Personne morale française ^a	PME	ETI	
	Nombre	Nombre	Nombre	
Électronique – Électricité	2 605	412	223	24,4
Audiovisuel	178	39	20	32,7
Techniques d'informatique	503	117	35	30,2
Méthodes de traitement de données à des fins de gestion	41	12	5	43,5
Instrumentation	1 410	405	98	35,7
Analyses de matériels biologiques	76	18	10	37,9
Contrôle	170	53	12	38,3
Technologies médicales	321	184	15	61,9
Chimie – Matériaux	2 022	350	140	24,3
Biotechnologies	92	18	10	30,2
Chimie alimentaire	53	32	6	72,0
Techniques de surface, revêtements	129	29	12	31,6
Génie chimique	257	62	26	34,3
Machines – Mécanique – Transports	4 207	859	309	27,8
Manutention	421	216	52	63,8
Machines à fabriquer du papier et des textiles	73	24	5	39,1
Autres machines spécialisées	423	172	52	53,0
Procédés thermiques	257	89	36	48,8
Autres	1 163	562	158	62,0
Mobilier, jeux	243	105	31	55,8
Autres biens de consommation	283	102	23	44,2
BTP	637	355	105	72,2
Total	11 407	2 589	929	30,8

a. Le total pour les personnes morales françaises inclut également les demandes de brevet de déposants qui ne sont pas des entreprises ou qui sont de nationalité étrangère.

Note de lecture : les [données pour tous les domaines par catégories de déposant](#) sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Source : Inpi (OPI).



cliquez sur
les mots surlignés

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



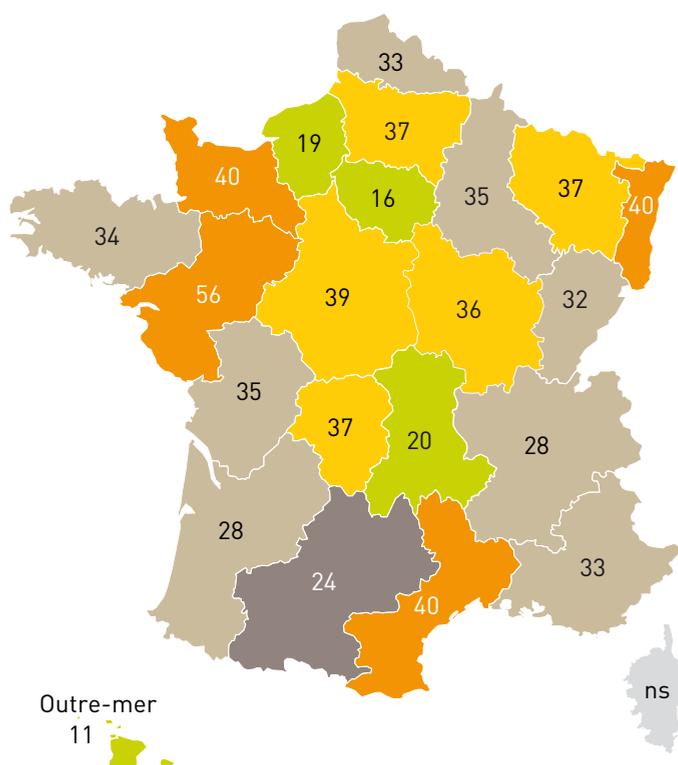
5.4. DES DISPARITÉS RÉGIONALES IMPORTANTES

En 2012, le pourcentage des brevets issus de PME ou d'ETI dans les régions Alsace, Basse-Normandie, Languedoc-Roussillon et Pays de la Loire est nettement au-dessus de celui de l'ensemble des

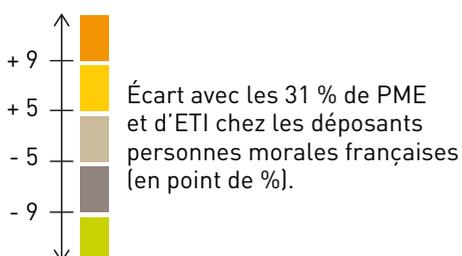
personnes morales françaises, avec plus de 9 points d'écart (carte 1).

À l'inverse, dans les régions Auvergne, Haute-Normandie, Île-de-France et Outre-mer, le pourcentage des brevets issus de PME ou d'ETI est, avec près de 10 points d'écart, en deçà de celui de l'ensemble des personnes morales françaises.

CARTE 1 - Répartition régionale des demandes de brevet publiées en 2012 issues des PME et des ETI



Le chiffre indiqué pour chaque région correspond au poids des PME et des ETI dans les demandes régionales de brevet publiées en 2012 (en %).



ns : non significatif.

Lecture : en Alsace, 40 % des demandes régionales de brevet publiées en 2012 émanent des PME ou des ETI locales, soit 10 points de pourcentage de plus que la moyenne des PME et des ETI au niveau national.

Note de lecture : comptage fractionnaire. L'adresse prise en compte est celle de l'inventeur.

Les données régionales pour toutes les catégories de déposant sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Source : Inpi (OPI).



cliquez sur les mots surlignés



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les demandes de brevet publiées en 2012 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 2010 et juin 2011.

Ne sont pris en compte que :

- les dépôts de brevet par la voie nationale effectués auprès de l'[Institut national de la Propriété industrielle \(Inpi\)](#) ;

- 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.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, PME, ETI et grande entreprise sont conformes à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). La catégorie des PME inclut par conséquent les microentreprises.

DÉFINITIONS

Un brevet est déposé par la voie nationale lorsque la demande est effectuée auprès de l'organisme de

protection de la propriété intellectuelle du pays de résidence du demandeur, en l'occurrence l'Inpi pour la France. Il est également possible de faire cette première demande auprès d'autres offices de propriété industrielle, notamment auprès de l'OEB. Le comptage fractionnaire se situe dans une logique de contribution, où les apports de chaque acteur à chaque demande de brevet sont fractionnés pour obtenir des sommes égales à 100 % sur l'ensemble des acteurs. Le principe est également appliqué à la répartition d'une demande de brevet entre plusieurs domaines technologiques ou entre plusieurs régions. Les domaines technologiques reposent sur un regroupement des 70 000 subdivisions de la [classification internationale des brevets \(CIB\)](#) en lien avec l'analyse des politiques technologiques ; car cette classification internationale des brevets utilisée pour la recherche de documents de brevet dans le cadre de l'étude de l'état de la technique est peu adaptée à l'analyse en termes de stratégies technologiques.

Les déposants de brevet regroupent les personnes morales (entreprises, universités, organismes de recherche et autres établissements publics, associations et fondations) françaises ou étrangères, ainsi que les personnes physiques qui ont déposé au moins une demande de brevet par la voie nationale.



cliquez sur les mots surlignés

BIBLIOGRAPHIE



- FORTUNE Emmanuelle (2013). «[Les PME et ETI déposantes de brevets](#)», Inpi, *Les dossiers de l'Observatoire de la propriété intellectuelle*, septembre 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



B. ENTREPRENEURIAT INNOVANT

1. Les créations d'entreprises du concours national et des incubateurs publics
| Marie-Christine Rodes
| David Adolphe
| Aurore Feuer
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
p. 195

2. Les jeunes entreprises innovantes du dispositif JEI
| Vincent Lapègue
Ministère du Redressement productif
p. 54
202



1. LES CRÉATIONS D'ENTREPRISES DU CONCOURS NATIONAL ET DES INCUBATEURS PUBLICS

|Marie-Christine Rodes, David Adolphe, Aurore Feuer
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
DGRI, SETTAR

1.1. Panorama des créations d'entreprises innovantes issues du concours national et des incubateurs publics
p. 196

1.2. Un taux de survie élevé dans un contexte de développement qui prend du temps
p. 199

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- NOUVELLES IMMATRICULATIONS AU RÉPERTOIRE SIRENE.
- ENTREPRISES ISSUES DU CONCOURS NATIONAL D'AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISES DE TECHNOLOGIES INNOVANTES OU DES INCUBATEURS LIÉS À LA RECHERCHE PUBLIQUE.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

La création d'entreprise innovante est un vecteur de transfert de technologie, susceptible de générer des retombées économiques significatives. Votée afin de favoriser l'essaimage de technologie de la recherche publique vers le secteur économique et la création d'entreprises innovantes, la loi sur la recherche et l'innovation de 1999 ([loi n° 99-587 du 12 juillet 1999](#), dite « loi Allègre ») a représenté un moment charnière dans la valorisation des résultats de la recherche. Le ministère en charge de la Recherche a mis en place deux dispositifs de soutien à la création d'entreprises innovantes : le concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes et les incubateurs d'entreprises innovantes liés à la recherche publique. **Ces dispositifs** sont complémentaires dans la mesure où ils visent tous deux à détecter et à faire émerger des projets de création d'entreprise de technologie innovante. De nombreux projets incubés sont présentés au concours national, et inversement, avant d'aboutir à la phase finale de création d'entreprise.

Le concours national a contribué à la création de 1 485 entreprises depuis son lancement en 1999. Les projets accompagnés par les incubateurs publics ont donné lieu à la création de 1 361 entreprises. Près d'un tiers des entreprises ainsi créées (29 %) a profité du soutien des deux dispositifs, illustration d'une forte synergie entre ces deux outils. La moitié de ces entreprises ont été accompagnées uniquement par les incubateurs et 21 % ont bénéficié de la seule aide du concours national. Au total, ce sont 2 939 entreprises innovantes distinctes qui ont été créées en 14 ans à travers ces deux mesures.



2939

entreprises innovantes créées en 14 ans via le concours national ou les incubateurs publics.



cliquez sur les mots surlignés

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

III. R&D ET INNOVATION

B. Entrepreneuriat innovant



1.1. PANORAMA DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES INNOVANTES ISSUES DU CONCOURS NATIONAL ET DES INCUBATEURS PUBLICS

DES CRÉATIONS STABLES



Depuis 1999, plus de 4 créations d'entreprise innovante sur 10 se concentrent dans trois régions : Île-de-France, Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Le nombre d'entreprises innovantes issues du concours national et des incubateurs publics (nommées par la suite entreprises innovantes C&I) est stable depuis 2000 (graphique 1), avec en moyenne 225 créations par an¹. Néanmoins, le rôle des incubateurs dans la création d'entreprise s'accélère à partir de 2007, tandis que celui du concours national s'amoindrit progressivement, l'accent étant porté de plus en plus sur la qualité des projets au détriment de la quantité. Il semblerait donc que la création d'entreprises innovantes C&I n'ait pas subi les effets de la crise économique.

UNE CONCENTRATION GÉOGRAPHIQUE ET SECTORIELLE

Plus de 4 entreprises innovantes C&I sur 10 sont implantées dans seulement 3 régions : Île-de-France, Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur; la première

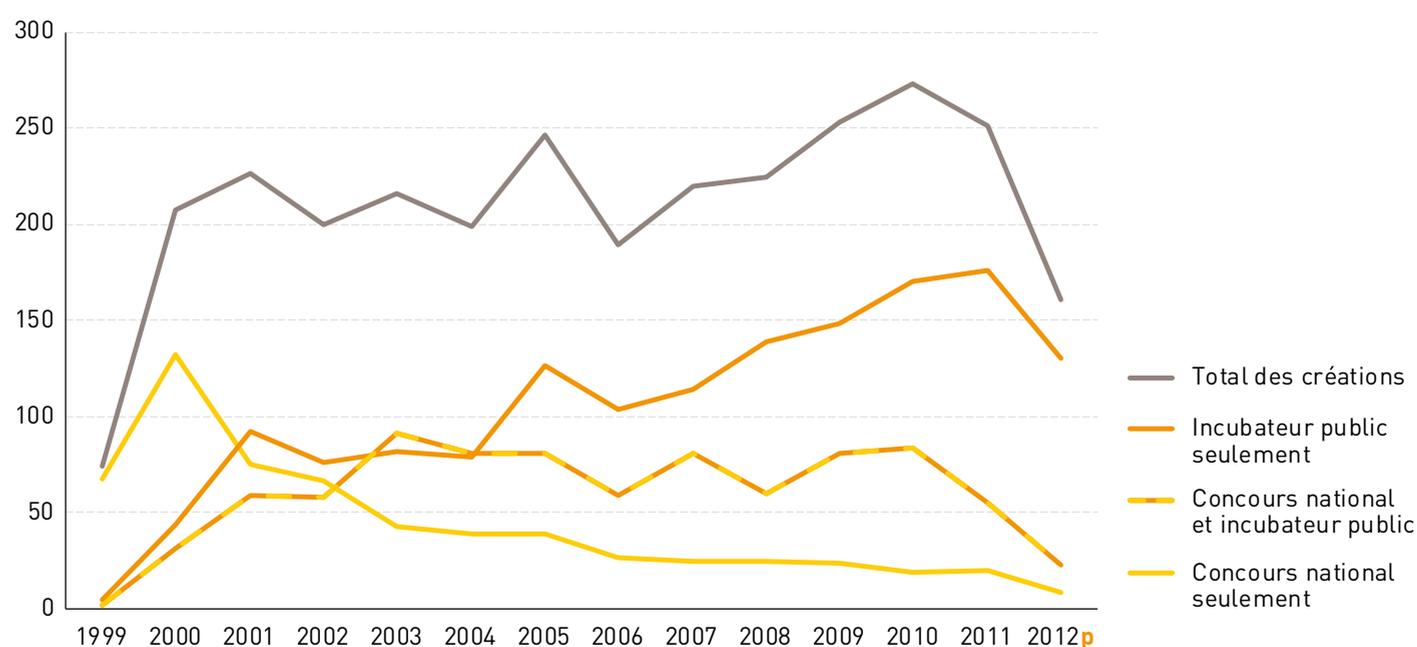
regroupant à elle seule 20% des entreprises créées. À l'inverse, les 10 régions suivantes – Corse, Haute-Normandie, Limousin, Picardie, Champagne-Ardenne, Basse-Normandie, Poitou-Charentes, Centre, Franche-Comté, Lorraine – se répartissent, elles aussi, 20% des créations. Les entreprises innovantes C&I sont, comme les activités de R&D (MESR, 2013), géographiquement très concentrées (carte 1).

Île-de-France, Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur concentrent à la fois des centres de recherche d'excellence et une part importante de la R&D des entreprises. Ces régions bénéficient plus généralement de la dynamique économique de grandes agglomérations et de la présence de 2 voire 3 incubateurs publics (1 seul dans les autres régions).

Avec 1489 entreprises, la moitié des entreprises innovantes C&I créées depuis 14 ans appartient aux Technologies de l'information et de la communication (TIC). Les entreprises de Biotechnologies et santé représentent quant à elles un quart des entreprises innovantes C&I. Les domaines technologiques* Génie des procédés et Sciences humaines et sociales (SHS)/services ne représentent, avec un total de 219 entreprises innovantes C&I, que 8% des entreprises (graphique 2). Néanmoins, les SHS/services tendent à augmenter sensiblement depuis 3 ans.

GRAPHIQUE 1 - Évolution des créations d'entreprises innovantes issues du concours national ou des incubateurs publics entre 1999 et 2012

En nombre d'entreprises créées



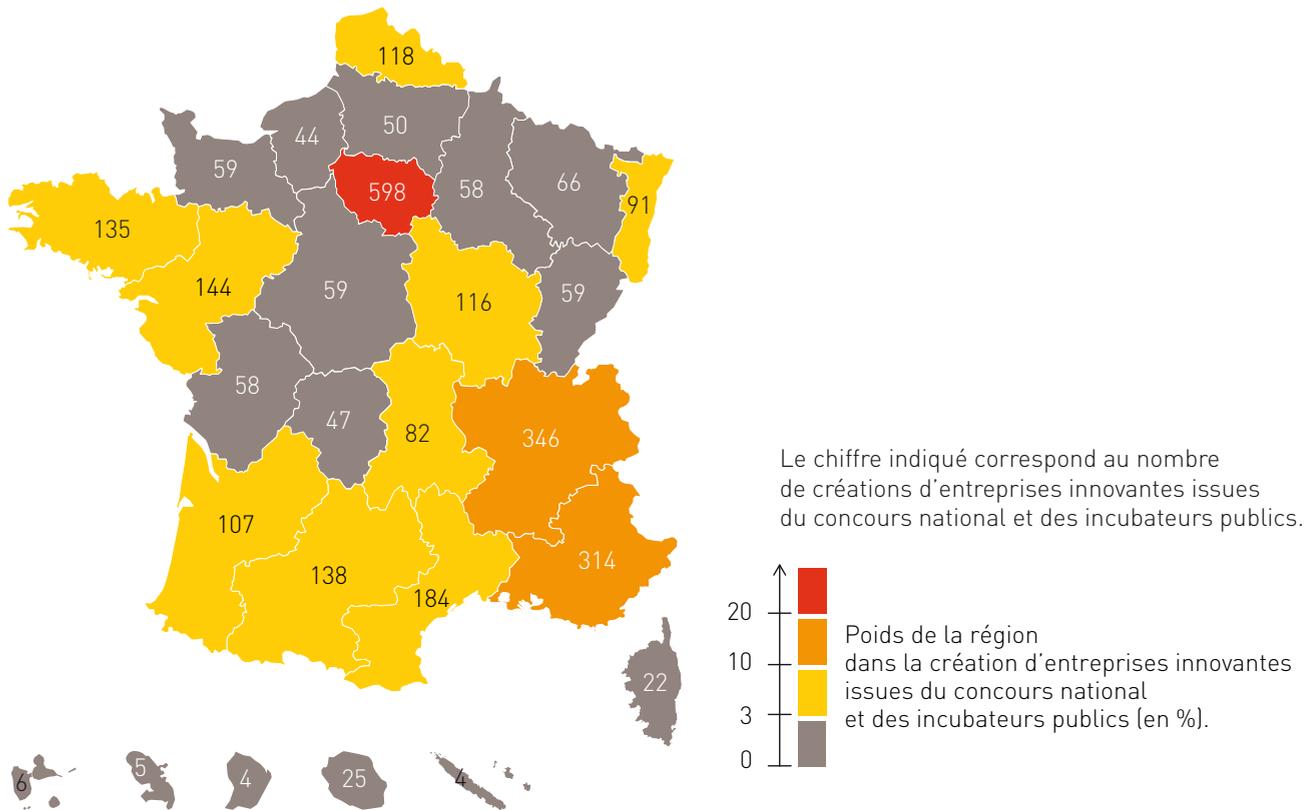
^p : provisoire*.

Source : MESR-DGRI-SETTAR-C3.

1. Ce chiffre ne tient pas compte de 1999, année de lancement des dispositifs, et de 2012 car tous les lauréats n'ont pas encore créé leur entreprise au moment de l'étude.

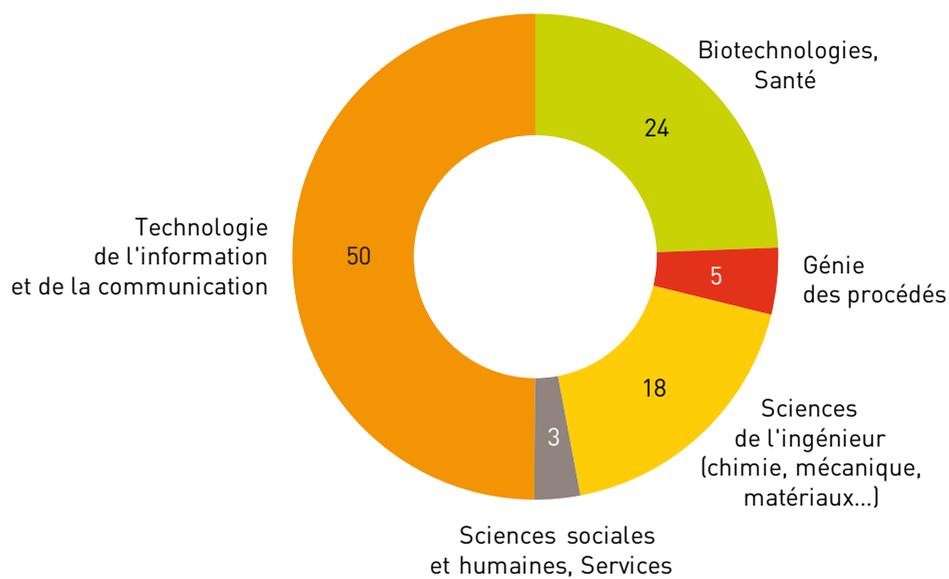


CARTE 1 - Nombre et concentration régionale des créations d'entreprises innovantes issues du concours national ou des incubateurs publics entre 1999 et 2012



Note de lecture : données provisoires car les lauréats du concours national 2012 ont jusqu'à fin 2013 pour créer leur entreprise.
Source : MESR-DGRI-SETTAR-C3.

GRAPHIQUE 2 - Répartition par domaine technologique des créations d'entreprises innovantes issues du concours national ou des incubateurs publics entre 1999 et 2012



Note de lecture : données provisoires car les lauréats du concours national 2012 ont jusqu'à fin 2013 pour créer leur entreprise.
Source : MESR-DGRI-SETTAR-C3.

III. R&D ET INNOVATION

B. Entrepreneuriat innovant



cliquez sur
les mots surlignés

Une **analyse selon l'âge** des entreprises permet de constater que la représentation des TIC est plus élevée parmi les entreprises les plus âgées. Cela peut s'expliquer par la montée en puissance autour des années 2000 des projets liés à Internet et plus généralement à l'informatique.

La création d'entreprises innovantes C&I est caractérisée par des **spécificités régionales fortes**. L'Alsace et l'Auvergne concentrent plus de 40% de leurs entreprises innovantes C&I dans le domaine des Biotechnologies et de la santé. En Bretagne, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Picardie et Franche-Comté, plus de 60% des entreprises innovantes C&I relèvent des TIC. Enfin, plus de 30% des entreprises innovantes C&I des régions Aquitaine, Basse-Normandie, Bourgogne, Centre, Champagne-Ardenne, Limousin et Poitou-Charentes sont spécialisées dans les Sciences de l'ingénieur.

DES CRÉATIONS EN LIEN AVEC LA RECHERCHE PUBLIQUE, PORTÉES PAR DES HOMMES RELATIVEMENT JEUNES ET DE FORMATION ÉLEVÉE

Sur les 2939 entreprises innovantes C&I créées en 14 ans, 1717 sont liées à la recherche publique*, soit 58%. Depuis 5 ans, **leur part tend à s'accroître** pour atteindre plus de 80% en 2012. Les entreprises de moins de 5 ans liées à la recherche publique représentent plus de 70% des entreprises innovantes C&I. Cette hausse peut s'expliquer par la professionnalisation du secteur «amont»², qui accompagne les porteurs de projet issus de la recherche publique.

La part des femmes représente 10% des créateurs d'entreprise innovante C&I. Même si elles sont encore trop peu nombreuses à se lancer dans la création d'une entreprise innovante, **leur place devient plus importante** depuis 2010 : la part des femmes dirigeantes d'entreprises innovantes C&I de plus de 8 ans est de 8%, alors qu'elle dépasse les 11% pour les entreprises de moins de 5 ans.

Les créateurs de 25 à 35 ans représentent **34% des créateurs d'entreprise innovante C&I**, ceux âgés de 36 à 45 ans comptent pour 38%. Seuls 4% des entrepreneurs ont moins de 25 ans. Même si l'entrepreneuriat est un levier important d'insertion professionnelle, et même si l'entrepreneuriat étudiant est fortement encouragé ces

dernières années (encadré), il n'en demeure pas moins que les créateurs d'entreprise innovante C&I attendent la fin de leurs études et l'acquisition d'une certaine expérience pour créer leur entreprise innovante. Néanmoins, la création d'entreprise est également envisagée par des personnes en fin de carrière. En effet, parmi les créateurs, 7% ont plus de 55 ans.

Le niveau de formation des créateurs d'entreprise innovante C&I est élevé : 85% d'entre eux ont au moins une licence (bac+3) ; 73% ont un **niveau de formation supérieur à bac+5** et sont principalement des ingénieurs ou des docteurs. Ces chiffres ne sont pas étonnants compte tenu du fait que la création d'une entreprise innovante repose sur la mise au point d'une technologie complexe.

Avec 25% des créateurs, le profil le plus courant des porteurs de projet, est donc constitué d'hommes âgés de 36 à 45 ans possédant un niveau de formation supérieure ou égale à bac+5, principalement des ingénieurs et des docteurs. Ils sont suivis de près (23%) par des jeunes hommes entre 25 et 35 ans, de même niveau d'études.

ERASMUS pour jeunes entrepreneurs

Créé en 2012, le programme **Erasmus pour jeunes entrepreneurs** est placé sous l'égide du *Small Business Act* européen. Il a pour objectif de créer un environnement propice à l'esprit d'entreprise et à l'entrepreneuriat (Principe I du *Small Business Act*). Il finance des séjours transeuropéens de jeunes ou de futurs entrepreneurs qui souhaitent aller travailler pendant 1 à 6 mois aux côtés de dirigeants d'entreprise expérimentés. Cet échange d'expérience doit amener les uns à appréhender les règles de gestion d'une petite entreprise, les autres à bénéficier d'un regard neuf sur leur entreprise, les deux à développer un réseau relationnel plus étendu.

Cette action vient en complément d'autres **mesures nationales** mises en œuvre par les États membres de l'UE, dont la France, pour développer l'esprit d'entreprendre et démultiplier le passage à l'acte de création.



72%

des entreprises innovantes issues du concours national et des incubateurs publics ont été créées par des porteurs de projet âgés de 25 à 45 ans.

2. Les dispositifs mutualisés de transfert de technologie (DMTT), créés en 2005, puis les **sociétés d'accélération du transfert de technologie** (SATT) qui font le lien entre les mondes de l'entreprise et de la recherche publique et qui financent les phases de maturation des projets et de preuve de concept.



1.2. UN TAUX DE SURVIE ÉLEVÉ DANS UN CONTEXTE DE DÉVELOPPEMENT QUI PREND DU TEMPS

UN TAUX DE SURVIE SUPÉRIEUR À LA MOYENNE

Avec 2 176 entreprises encore en activité* en 2012, le taux de survie* global (sur les 14 ans) des entreprises innovantes C&I est de 74%. Leur taux de survie à 5 ans (génération 2007) atteint 82%, un niveau supérieur à celui de la création d'entreprise dans son ensemble, qui, lui, est proche de 50% (INSEE, génération 2006, [données en ligne](#)). Concernant les entreprises innovantes C&I, ce taux de 1 sur 2 est atteint par les entreprises âgées de 12 ans (créées en 2001); à 8 ans (créations 2004), il est de 57%. Le taux de survie tend donc à baisser seulement une fois passée la barre des cinq années.

DES EFFECTIFS EN HAUSSE CONTINUE

À fin 2011, près de 8 entreprises innovantes C&I sur 10 étudiées³ sont des microentreprises* (graphique 3). Pour autant, le niveau d'emploi global moyen est plus important. En effet, la moyenne des effectifs est de

11 salariés. Cet indicateur augmente au regard du dernier recensement fin 2010 dont la moyenne était de 10. Cela démontre que ces entreprises se développent et créent de l'emploi, mais lentement. À titre d'exemple, les 9 entreprises créées en 1999 (avec informations disponibles) comptabilisent à fin 2011, 33 salariés en moyenne, alors que les 45 créées en 2008 affichent un effectif moyen de 8 personnes.

La taille de ces entreprises augmente avec leur âge. Celles de moins de 5 ans ont en moyenne 5 salariés; entre 5 et 8 ans, elles emploient en moyenne 13 salariés; 15 salariés pour celles de plus de 8 ans. Ce résultat illustre l'étape importante des 5 ans concernant la croissance des entreprises innovantes. Les entreprises innovantes C&I semblent donc caractérisées par une **augmentation des effectifs, passée la barrière des 5 ans**, ainsi que par une préservation de l'emploi puisque l'effectif continue à augmenter de manière progressive. En effet, 71% des microentreprises ont moins de 8 ans tandis que 78% des 20 à 100 salariés ont plus de 8 ans.

Les entreprises de Biotechnologies et de la santé et des TIC ont l'effectif moyen le plus élevé, avec respectivement 11 et 12 salariés. La moyenne des autres domaines technologiques varie entre 4 (SHS/services) et 8 salariés (Sciences de l'ingénieur).



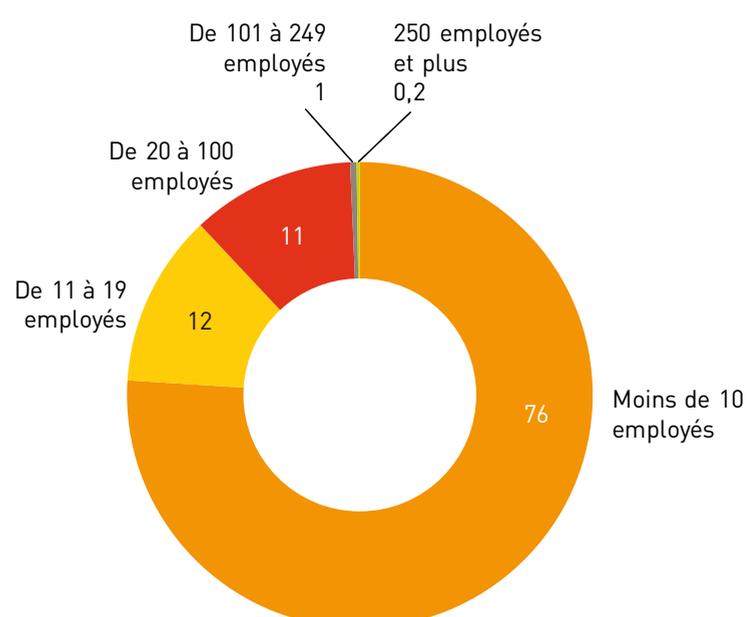
82%

des créations de la génération 2007 issues du concours national ou des incubateurs publics sont encore en activité 5 ans après.



cliquez sur les mots surlignés

GRAPHIQUE 3 - Répartition par tranche d'effectif à fin 2011 des créations d'entreprises innovantes issues du concours national ou des incubateurs publics



Note de lecture : données provisoires car les lauréats du concours national 2012 ont jusqu'à fin 2013 pour créer leur entreprise.

Champ : 450 créations d'entreprises innovantes issues du concours national et des incubateurs publics, encore en activité en 2012 et pour lesquelles l'effectif de l'exercice 2011 est connu.

Source : MESR-DGRI-SETTAR-C3.

3. L'analyse porte sur 450 créations d'entreprises innovantes C&I, encore en activité en 2012 et pour lesquelles l'effectif de l'exercice 2011 est connu.

III. R&D ET INNOVATION

B. Entrepreneuriat innovant



cliquez sur
les mots surlignés

LEUR DÉVELOPPEMENT NE COMMENCE RÉELLEMENT QU'APRÈS QUELQUES ANNÉES D'EXISTENCE

Les premières années qui suivent la création d'une entreprise innovante sont principalement consacrées à des activités de R&D très consommatrices de trésorerie et ne génèrent que très peu de recettes. Ainsi, les entreprises innovantes C&I créées en 2000 dégagent un chiffre d'affaires (CA) de 1,7 M€ après 11 années d'activité⁴. La croissance du CA des plus de 8 ans est importante : leur CA moyen observé représente plus du double du CA de celles qui ont entre 5 et 8 ans. À l'opposé, le CA moyen des entreprises créées en 2010, qui n'ont donc qu'un an d'existence, n'atteint que 150 k€ fin 2011.

Malgré une conjoncture difficile, les entreprises innovantes C&I ont vu leur CA moyen progresser de 10% entre 2010 et 2011 pour atteindre 650 k€. Les niveaux

de CA moyens les plus élevés à fin 2011 se situent dans les TIC, en Biotechnologies et santé et en Génie des procédés, avec une moyenne proche des 650 k€, les TIC en tête avec 719 k€ (tableau 1). Dans certains domaines, ce résultat peut s'expliquer par une mise sur le marché plus rapide de l'innovation. Les entreprises innovantes C&I appartenant aux SHS/services sont celles dont le CA moyen est le plus faible avec 297 k€, les retombées économiques des innovations non technologiques étant généralement plus faibles.

Après 8 ans d'existence, le niveau de CA des entreprises innovantes C&I traduit une activité conséquente mais le résultat net demeure, pour la majorité d'entre elles, déficitaire (tableau 2). En moyenne, elles accusent un résultat net négatif de - 203 k€ (- 117 k€ en moyenne pour l'ensemble des créations; tableau 2). Le niveau très élevé des charges d'exploitation (coûts salariaux, notamment en R&D) inhérentes aux entreprises innovantes explique ce constat.

TABLEAU 1 - Chiffre d'affaires moyen à fin 2011 des créations d'entreprises innovantes issues du concours national ou des incubateurs publics, par domaine technologique

En k€	Chiffre d'affaires moyen 2011
Technologie de l'information et de la communication	719
Biotechnologies, santé	633
Génie des procédés	632
Sciences de l'ingénieur (chimie, mécanique, matériaux...)	550
Sciences humaines et sociales, Services	297
Ensemble	650

Champ : 1 227 créations d'entreprises innovantes issues du concours national et des incubateurs publics, encore en activité en 2012 et pour lesquelles les données financières sont disponibles, soit 42% de la population encore en vie en 2012.

Source : MESR-DGRI-SETTAR-C3.

TABLEAU 2 - Principales données comptables à fin 2011 sur les créations d'entreprises innovantes issues du concours national ou des incubateurs publics

En k€	Valeur moyenne fin 2011
Chiffre d'affaires net	650
<i>dont exportation</i>	178
Résultat de l'exercice	- 117
Valeur ajoutée	208
Excédent brut d'exploitation	- 130
Capitaux propres	557

Champ : 1 227 créations d'entreprises innovantes issues du concours national et des incubateurs publics, encore en activité en 2012 et pour lesquelles les données financières sont disponibles, soit 42% de la population encore en vie en 2012.

Source : Diane. Traitement MESR-DGRI-SETTAR-C3.

4. L'analyse concerne 1 227 créations d'entreprises innovantes C&I, encore en activité en 2012 et pour lesquelles les données financières sont disponibles, soit 42% de la population totale des 2 176 encore en vie. Il s'agit donc d'un échantillon représentatif de la population totale.



Généralement, pour les entreprises innovantes, la croissance du haut de bilan (fonds propres) est un objectif majeur à moyen terme : la détention de capitaux propres élevés facilite leur attractivité auprès des investisseurs et leur donne une capacité supplémentaire de financer par elles-mêmes leurs activités de R&D, d'industrialisation et de commercialisation de l'innovation, voire leurs prestations de services.

Fin 2011, le montant moyen des fonds propres des entreprises innovantes C&I du champ observé est de 557 k€. Pour celles créées depuis plus de 8 ans, le niveau moyen est nettement plus élevé avec 956 k€, contre 265 k€ pour les moins de 5 ans. Les entreprises de Biotechnologies et de la santé ainsi que des TIC disposent du **niveau de fonds propres le plus élevé** (respectivement 552 k€ et 631 k€).



cliquez sur les mots surlignés

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les 2 939 entreprises innovantes issues du concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes ou des incubateurs publics, sur la période 1999-2012, soit depuis la mise en place de ces dispositifs par la loi sur la recherche et l'innovation.

Les données pour l'année 2012 sont provisoires car les porteurs de projet, lauréats du concours national 2012, ont jusqu'à fin 2013 pour créer leur entreprise et ainsi bénéficier de la subvention liée aux projets sélectionnés.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise et de microentreprise ne correspondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise créée correspond à une nouvelle immatriculation au répertoire Sirene. Elle est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Le classement par taille est effectué le cas échéant à partir de la variable analysée.

DÉFINITIONS

Les entreprises liées à la recherche publique comprennent :

- les entreprises dont la technologie, le produit ou le procédé à l'origine de leur création résulte de travaux de la recherche publique ;
- les entreprises dont le projet initial a fait l'objet d'une collaboration avec la recherche publique.

Un **domaine technologique** représente le cœur de compétence technologique de l'entreprise créée sur lequel repose sa compétitivité future. Il est par conséquent différent du code d'activité de l'entreprise (NAF).

Une entreprise est en activité si elle n'est pas défaillante. La **défaillance** « couvre l'ensemble des jugements prononçant, soit l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire, soit directement la liquidation judiciaire. Elle ne tient pas compte de l'issue des procédures : liquidation, redressement par continuation ou reprise » (INSEE, 2009).

Le **taux de survie** est la part des entreprises qui ne sont pas en procédures collectives, c'est-à-dire en défaillance.

BIBLIOGRAPHIE



• INSEE (2009). [«Les défaillances d'entreprises»](#), Note méthodologique, mise à jour du 24 juin 2009.

• MESR (2013). [Repères et références statistiques sur les enseignements, la formation et la recherche, édition 2012](#), 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



2. LES JEUNES ENTREPRISES INNOVANTES DU DISPOSITIF JEI

| Vincent Lapègue

Ministère du Redressement productif

DGCIS, Sous-direction de la prospective, des études économiques et de l'évaluation

2.1. Le dispositif JEI a réduit le coût du travail des PME concernées de 7% en moyenne
p. 203

2.2. Environ 550 nouvelles JEI chaque année depuis 2005
p. 203

2.3. Les JEI de 6 ans ou moins ont une forte probabilité de rester dans le dispositif un an de plus
p. 204

2.4. Un montant d'exonération par JEI stable jusqu'en 2010
p. 204

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- **ENTREPRISES AYANT BÉNÉFICIÉ DU DISPOSITIF FISCAL JEI ENTRE 2004 ET 2011.**

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.



550

nouvelles entreprises
bénéficient du
dispositif Jeune
entreprise innovante
chaque année.

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 CIR ou la politique des pôles de compétitivité, il vise à favoriser le développement d'un réseau de jeunes PME dynamiques et compétitives. Il a été prolongé jusqu'au 31 décembre 2016 par le projet de loi de finances pour 2014.

Environ 550 entreprises entrent annuellement dans cette mesure fiscale, en majorité des très jeunes, qui de fait ont une probabilité forte de demeurer dans le dispositif l'année suivante. Leur dynamique d'investissement, notamment en ressources humaines, explique en grande partie qu'elles soient déficitaires, malgré l'existence d'un courant d'affaires.

Depuis 2004, année de mise en place de ce dispositif, les jeunes entreprises innovantes ont bénéficié de 890 M€ d'exonérations sociales* (dont 91 M€ en 2012) et de plus de 110 M€ d'exonérations fiscales* (dont 20 M€ en 2012).

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



2.1. LE DISPOSITIF JEI A RÉDUIT LE COÛT DU TRAVAIL DES PME CONCERNÉES DE 7 % EN MOYENNE

Âgées de moins de 8 ans (une des conditions d'éligibilité au statut fiscal), les JEI* sont majoritairement des petites structures (78%) de moins d'une dizaine de salariés. Lors de leur démarrage, ces entreprises engagent des investissements ou des dépenses opérationnelles sans avoir encore atteint une part de marché conséquente. De fait, même si une très large majorité des JEI réalise un chiffre d'affaires et une valeur ajoutée positifs, seules 37% parviennent à tirer des bénéfices de leurs activités. Leur déficit moyen d'excédent brut d'exploitation s'élève à près de 130 k€ (tableau 1). Par ailleurs, les JEI disposent, en 2011, de fonds propres relativement réduits, correspondant en moyenne au montant de leur chiffre d'affaires annuel. Même rapportés à leurs ventes, les fonds propres sont plus faibles pour les plus petites JEI.

La première dépense des JEI concerne les coûts salariaux, qui représentent près de la moitié de leurs charges d'exploitation. Ce sont surtout les entreprises employant le plus de salariés qui affichent les déficits les plus importants. Grâce au statut de JEI, elles bénéficient d'un coût du travail réduit pour une partie de leurs salariés ; elles investissent de ce fait massivement en capital humain. Le statut de JEI a permis de réduire ces coûts salariaux de près de 7% en 2011.

Ces nombreuses embauches de personnels très qualifiés et rattachés aux activités d'innovation sont accompagnées d'un investissement important malgré un excédent brut d'exploitation négatif. Les JEI ont ainsi investi en 2011 une somme dépassant le quart de leur chiffre d'affaires (tableau 1). Majoritairement dans les Services et notamment en Informatique, les investissements des JEI recouvrent par nature, l'achat de licences sur les logiciels ou les brevets principalement.

Malgré leur taille encore petite, les JEI n'attendent pas forcément leur développement pour vendre hors des frontières françaises : en 2011, 40% d'entre elles exportent, alors que plus de la moitié réalise un excédent brut d'exploitation négatif. Les exportations représentent 29% de l'ensemble des ventes des JEI.

2.2. ENVIRON 550 NOUVELLES JEI CHAQUE ANNÉE DEPUIS 2005

Depuis 2005, le nombre d'entreprises **entrant chaque année dans le dispositif JEI** est resté relativement stable (environ 550 par an), de même que la distribution par âge des entreprises lors de leur entrée dans le dispositif. Tandis qu'en 2004, année de création du dispositif, des entreprises relativement âgées y sont entrées en nombre, à partir de 2005, 60% des nouvelles JEI sont âgées de 1 an au plus et 75% ont moins de 3 ans (tableau 2).



En 2011, les JEI ont investi un quart de leur chiffre d'affaires malgré une situation déficitaire pour un grand nombre d'entre elles.



cliquez sur les mots surlignés

TABLEAU 1 - Données comptables sur les JEI en 2011

	Moyenne	Médiane
Effectif (nombre de salariés)	8	5
Chiffre d'affaires (k€)	555	166
Exportations (k€)	129	0
Valeur ajoutée (k€)	240	90
Excédent brut d'exploitation (k€)	- 133	- 27
Fonds propres (k€)	557	104
Investissement (k€)	151	8

Sources : Acoiss ; Insee (Fare, 2011).

TABLEAU 2 - Distribution des JEI en fonction de leur âge à l'entrée dans le dispositif

En % Génération d'entrée	Âge à l'entrée dans le dispositif (en année)									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	
2004	14	19	15	16	18	9	6	3	1	
Moyenne 2005-2011	31	30	16	9	6	5	3	2	0	

Source : Acoiss. Calculs DGCIS.

III. R&D ET INNOVATION

B. Entrepreneuriat innovant



50 k€

d'exonérations
fiscales et sociales
par JEI, en moyenne
sur 2004-2010.

2.3. LES JEI DE 6 ANS OU MOINS ONT UNE FORTE PROBABILITÉ DE RESTER DANS LE DISPOSITIF UN AN DE PLUS

En fonction des comportements passés des entreprises dans le dispositif (période 2004-2010), il est possible d'estimer la probabilité pour une JEI de rester dans le dispositif pendant une année supplémentaire, en fonction de son âge et de son ancienneté dans le dispositif. Cette probabilité reste très élevée (souvent supérieure à 90%) jusqu'à l'âge de 6 ans, avec cependant une très légère décroissance avec l'âge. Elle ne semble pas dépendre de l'ancienneté des entreprises dans le dispositif. À l'âge de 7 ans, elle tombe à près de 30% pour une ancienneté dans le dispositif de moins de 5 ans; elle est encore plus faible pour une ancienneté supérieure dans le dispositif (tableau 3). Les entreprises de 8 ans ont, bien sûr, une probabilité nulle d'être encore dans le dispositif un an plus tard.

2.4. UN MONTANT D'EXONÉRATION PAR JEI STABLE JUSQU'EN 2010

Sur la période 2004-2010, le montant moyen d'exonération dont bénéficie une JEI est resté relativement stable autour de 50 k€. Cette stabilité résulte d'une légère baisse des effectifs moyens des JEI, compensée par une légère hausse des rémunérations de leurs salariés. Ce montant moyen a diminué en 2011 et en 2012 avec la mise en place du plafonnement et de la dégressivité des exonérations (encadré page suivante).

Au final, si le nombre et la distribution par âge des JEI entrantes, ainsi que le montant moyen d'exonération par JEI restent stables, le nombre de JEI et le montant total d'exonérations sociales, hors effet des réformes, pourraient également se stabiliser, la période transitoire liée à la présence des JEI «atypiques» de la génération 2004 étant achevée depuis 2012.

TABLEAU 3 - Probabilité pour une JEI d'être encore dans le dispositif au bout d'un an selon son ancienneté dans le dispositif et son âge

En %	Âge de la JEI (en année)								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
0	95	93	92	89	88	91	86	32	0
1		91	91	91	93	90	84	32	0
2			89	91	91	88	91	30	0
Ancienneté dans le dispositif (en année)	3			90	90	87	91	30	0
	4				92	86	87	29	0
	5					88	87	22	0
	6						82	14	0
	7							10	0
	8								0

Source : DGCIS.



Les réformes du dispositif JEI depuis 2011

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. Après avoir été modifié en loi de finances 2011, le dispositif est renforcé dans le projet de loi de finances pour 2014, avec des premiers effets à partir du 1^{er} janvier 2012.

En 2011, une réforme sur le dispositif JEI est votée en projet de loi de finances pour permettre à l'État d'économiser 70 M€. Un plafond d'exonération par salarié et par établissement est introduit ainsi qu'un taux de dégressivité pour les entreprises de plus de 4 ans. Ils sont applicables aux JEI entrant dans le dispositif en 2011 comme pour celles déjà présentes. Cette réforme a été réaménagée en loi

de finances rectificative 2011 pour limiter l'impact sur les entreprises à 40 M€.

Le projet de loi de finances pour 2014 prolonge le dispositif JEI au 31 décembre 2016 (jusqu'ici, le Code général des impôts prévoyait l'arrêt du dispositif au 31 décembre 2013). Il **supprime également la dégressivité** des exonérations de cotisations sociales patronales mise en place à partir de 2011. Enfin, il assouplit le critère de réalisation de dépenses minimales de R&D en incluant dans le champ des dépenses les efforts d'innovation (conception de prototypes ou d'installations pilotes de nouveaux produits). Selon l'étude d'impact du projet de loi de finances, l'ensemble de ces mesures diminuerait de près de 58 M€ les charges des PME innovantes en 2014 (MINEFI, 2013, p. 385 et suite).

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises ayant bénéficié du dispositif Jeunes entreprises innovantes (JEI) sur la période 2004-2011, identifiées à partir des bases de données de l'Acoss.

JEUNES ENTREPRISES INNOVANTES

Les 5 conditions d'éligibilité au dispositif JEI sont :

- Être une PME (employer moins de 250 personnes et avoir soit un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€, soit un total de bilan inférieur à 40 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 ; par 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 ou d'une reprise d'activités préexistantes.

DÉFINITIONS

Les exonérations fiscales du dispositif JEI concernent l'exonération temporaire d'impôt sur les bénéfices, l'exonération d'imposition forfaitaire le cas échéant et l'exonération de taxes locales sur délibération des collectivités territoriales.

Les exonérations sociales du dispositif JEI portent sur l'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 (MESR, MINEFI, MSPS, 2004).

BIBLIOGRAPHIE



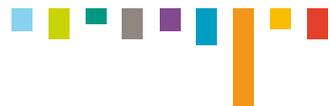
• MESR, MINEFI, MSPS (2004). *Guide pratique de la Jeune entreprise innovante*, 2004.

• MINEFI (2013). *Projet de loi de finances 2014. Évaluations préalables des articles du projet de loi*, 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur
les mots surlignés



C. EUROPE ET INNOVATION

1. Les PME françaises dans l'Europe de l'innovation

|Geneviève Villette
Commission européenne
p. 207

Focus . L'innovation et les PME dans Horizon 2020
et Cosme

|Dominique Larrouy
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
p. 214



1. LES PME FRANÇAISES DANS L'EUROPE DE L'INNOVATION

|Geneviève Villette¹

Commission européenne

DG Eurostat, Unité G6 « Innovation et société de l'information »

1.1. Tendance à innover : les PME françaises dans la moyenne européenne
p. 208

1.2. Des entreprises françaises qui coopèrent, en particulier avec leurs fournisseurs
p. 210

1.3. Des PME innovantes actives en R&D intra- et extra-muros
p. 210

1.4. Des innovations le plus souvent inédites pour le marché
p. 212

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) DE 10 EMPLOYÉS OU PLUS, CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- ENTREPRISES INNOVANTES AU SENS DU MANUEL D'OSLO.
- SECTEURS DE L'INDUSTRIE ET DES SERVICES.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

L'Europe de l'innovation et de la connaissance est une préoccupation fondamentale et récurrente des politiques mises en place par l'Union européenne depuis de nombreuses années. Horizon 2020, le nouveau programme de financement de la recherche et de l'innovation européenne, est un des piliers de la stratégie de croissance [Europe 2020](#). L'**enquête communautaire sur l'innovation** (ECI / *Community Innovation Survey – CIS*) est l'outil qui permet de mesurer de façon harmonisée l'évolution de la propension à innover des entreprises* des États membres et des pays associés.

Selon la dernière enquête – ECI 2010 –, un peu plus de la moitié des entreprises européennes des secteurs de l'Industrie et des Services ont mis en œuvre des activités innovantes entre 2008 et 2010 (52,9%). La France enregistre un pourcentage quelque peu supérieur, à près de 54%. Parmi les États membres de l'Union européenne, les plus fortes proportions d'entreprises innovantes ont été enregistrées en Allemagne (8 entreprises sur 10), au Luxembourg (7 sur 10) et en Belgique (6 sur 10) ; les plus faibles en Bulgarie, en Pologne et en Lettonie (avec près de 3 entreprises sur 10).

Sur cette période, 1 PME* française sur 2 a innové, ce qui place la France au niveau de la moyenne européenne qui est de 52%.



52%

des PME françaises ont innové entre 2008 et 2010, soit autant que leurs homologues européennes.



cliquez sur les mots surlignés

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

1. Les opinions exprimées dans cet article n'engagent que l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles d'Eurostat ou de la Commission européenne.

III. R&D ET INNOVATION

C. Europe et innovation



1.1. TENDANCE À INNOVER : LES PME FRANÇAISES DANS LA MOYENNE EUROPÉENNE

Avec 52,1% d'innovantes*, les PME françaises suivent la même tendance que l'ensemble des entreprises nationales et sont proches du niveau européen (tableau 1). Les non-PME* affichent, quant à elles, une proportion d'entreprises innovantes plus importante s'élevant à 84,0%, contre 78,5% au niveau européen. Quelle que soit la taille des entreprises, ce constat est également observé au niveau sectoriel, **tant dans l'Industrie que dans les Services**.

Concernant les types d'innovation*, la part des PME innovantes en produits* et/ou procédés est inférieure en **France par rapport à la moyenne européenne** (32,7% et 37,8% respectivement). Cependant, la France se positionne très près des taux enregistrés pour l'ensemble de l'Union européenne pour les innovations de procédés, mais légèrement en dessous en ce qui concerne les innovations de produits (respectivement 22,2% et 25,1%). Plus précisément, les PME françaises sont quelque peu au-dessus de la moyenne européenne pour les innovations de biens, de services, de procédés relatifs à la logistique, la livraison et la distribution, mais sont en retrait par rapport aux innovations de procédés liés aux activités de support (graphique 1).



cliquez sur
les mots surlignés

TABLEAU 1 - Part des entreprises innovantes entre 2008 et 2010 dans l'Union européenne à 27, selon la taille de l'entreprise et le pays

En %	PME	Non-PME	Total entreprise
Belgique	59,7	86,9	60,9
Bulgarie	25,8	63,2	27,1
République tchèque	50,2	78,6	51,7
Danemark	53,4	83,0	54,7
Allemagne	78,6	93,7	79,3
Estonie	55,9	92,5	56,8
Irlande	58,5	85,2	59,5
Espagne	40,4	81,5	41,4
France	52,1	84,0	53,5
Italie	55,7	83,8	56,3
Chypre	45,2	83,7	46,2
Lettonie	28,9	62,0	29,9
Lituanie	33,1	74,5	34,5
Luxembourg	66,7	92,4	68,1
Hongrie	29,5	69,6	31,1
Malte	39,8	88,5	41,5
Pays-Bas	55,7	85,0	56,7
Autriche	55,0	87,7	56,5
Pologne	26,4	67,8	28,1
Portugal	59,7	88,1	60,3
Roumanie	29,7	56,4	30,8
Slovénie	47,8	86,8	49,4
Slovaquie	33,4	65,3	35,6
Finlande	54,9	83,2	56,2
Suède	58,6	84,6	59,6
Royaume-Uni	44,2	47,0	44,3
Islande	62,6	80,4	63,8
Norvège	42,7	66,0	43,5
Croatie	41,1	73,1	42,4
Serbie	50,5	72,0	51,7
Turquie	50,8	69,7	51,4
UE 27	52,0	78,5	52,9

Note de lecture : l'ordre des pays est celui préconisé par la Commission européenne.

Source : Eurostat ([inn_cis7_type](#)).



Lorsqu'il s'agit d'innovation de marketing, là aussi, les PME françaises sont très proches du comportement moyen d'innovation en Europe (25% contre 26%). Elles dominent de peu la moyenne européenne quand il s'agit d'innover dans la conception esthétique du produit ou de son conditionnement. Toutefois, elles affichent une proportion un peu moins importante d'entreprises ayant utilisé de nouveaux médias ou de nouvelles techniques de promotion du produit, ayant introduit de nouvelles méthodes de tarification des biens ou des services, ou encore de nouvelles méthodes de positionnement du produit dans la vente ou la distribution.

Par contre, la France se démarque de ses voisins en matière d'innovation d'organisation, avec une part d'entreprises relativement plus élevée : 35,6% contre 30,2% au niveau européen. Elles ont souvent mis en place de nouvelles méthodes d'organisation du travail

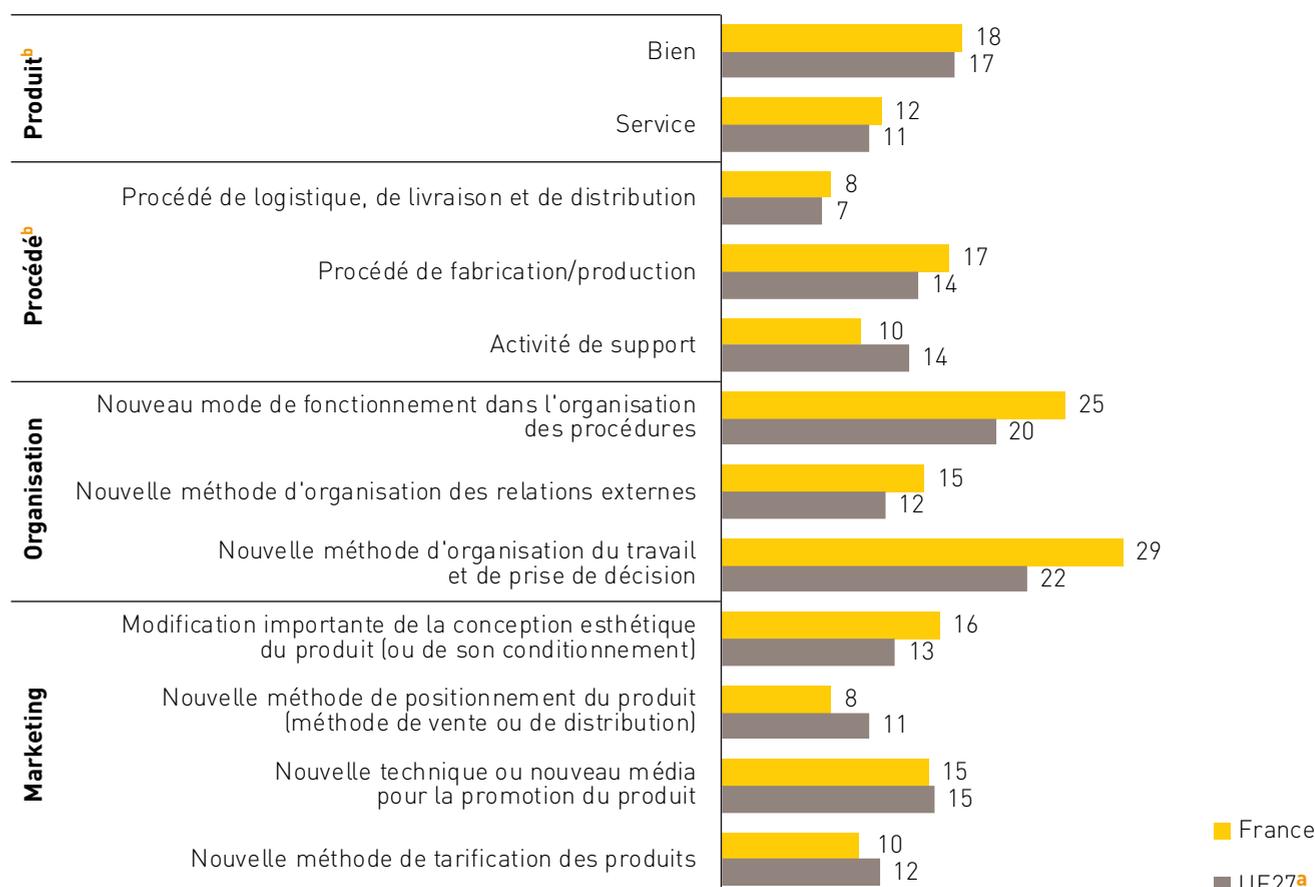
et de prise de décision (82,0% d'entre elles), mais aussi de nouveaux modes de fonctionnement dans l'organisation des procédures (70,3%). Dans une moindre mesure, 4 sur 10 ont développé de nouvelles méthodes d'organisation des relations externes avec d'autres entreprises ou organismes.

Les non-PME françaises font globalement mieux que l'ensemble des non-PME de l'Union européenne lorsqu'elles innovent en produits, en organisation et en marketing. La différence la plus marquante est observée pour les innovations d'organisation, à l'instar des PME (61,7% en France contre 57,4% au niveau européen). Elles devancent de plus ou moins 3 points de pourcentage la moyenne européenne pour les innovations de produits et de marketing ; par contre, elles sont très légèrement en dessous du niveau européen pour les innovations de procédés.



La France se démarque de ses voisins européens avec davantage d'entreprises innovantes en matière d'organisation.

GRAPHIQUE 1 - Part des PME innovantes entre 2008 et 2010 en France et au niveau européen, selon le type d'innovation (en %)



a. Danemark et Royaume-Uni non compris.

b. Danemark, Royaume-Uni et Allemagne non compris.

Lecture : parmi les PME françaises, 18% ont innové en biens entre 2008 et 2010, contre 17% pour les PME de l'UE à 27.

Source : Eurostat ([inn_cis7_prod](#), [inn_cis7_mo](#) et [inn_cis7_type](#)).

III. R&D ET INNOVATION

C. Europe et innovation



1.2. DES ENTREPRISES FRANÇAISES QUI COOPÈRENT, EN PARTICULIER AVEC LEURS FOURNISSEURS



1/3

des PME françaises innovantes en produits ou procédés ont coopéré avec des acteurs externes, soit davantage que leurs homologues européennes.

En ce qui concerne les activités liées aux innovations de produits et/ou de procédés, les PME françaises qui innoveront ont en général tendance à coopérer* en plus grand nombre que l'ensemble des entreprises de l'Union européenne et ce, quel que soit le type de coopération. Une PME française innovante sur 3 a développé ses innovations en collaborant avec d'autres acteurs. Les activités de coopération sont cependant plus fréquentes chez les non-PME innovantes (60%). Ce constat est également observé pour l'ensemble de l'Union européenne (graphique 2).

Dans le contexte français, un peu plus de 1 PME sur 5 innovantes en produits et/ou en procédés coopère avec des fournisseurs d'équipement, de matériel, de composant ou de logiciel, alors que ce n'est le cas que de 1 entreprise sur 7 au niveau européen. Les **comportements de collaboration** avec les universités (ou établissements d'enseignement supérieur) sont similaires à la moyenne européenne : plus ou moins 1 entreprise sur 10 coopère avec le monde académique pour développer ses innovations (graphique 3).

Une entreprise peut avoir plusieurs types de partenaires situés dans différents pays. Les PME françaises se démarquent de l'ensemble des autres pays européens par une coopération plus importante avec des acteurs nationaux (31,9%) et européens (14,0%), et dans une moindre mesure, américains, chinois et indiens (graphique 3).

1.3. DES PME INNOVANTES ACTIVES EN R&D INTRA- ET EXTRA-MUROS

Une forte proportion de PME européennes innovantes en produits et/ou procédés développe leurs innovations en mettant en œuvre des activités de R&D en interne (65,3%). Dans le **classement européen**, la France se trouve juste à la 4^e place, derrière la Finlande, la Slovénie et la Norvège. La France montre des résultats positifs similaires concernant les PME innovantes engagées dans des activités de R&D extra-muros et de formation pour lesquelles elle se place également dans le top 5. Par contre, relativement peu de PME françaises se sont engagées dans l'acquisition de nouvelles machines, d'équipements et de logiciels sur la période 2008-2010.

Les dépenses liées aux activités d'innovation se répartissent différemment à l'échelle nationale. Concernant les PME françaises innovantes en produits et/ou procédés, les dépenses effectuées portent essentiellement sur les activités en R&D intra-muros (43,0%) et sur l'acquisition de machines, d'équipements et de logiciels (35,0%). Les dépenses en R&D extra-muros et celles destinées à l'acquisition d'autres connaissances externes ne représentent que 16,8% et 5,3% du total de leurs dépenses. Au niveau européen, les proportions estimées sont différentes du cas français. De fait, la plus grande part des dépenses des PME européennes innovantes est dédiée à l'acquisition de machines, d'équipements et de logiciels (42,6%), suivie des dépenses en R&D intra-muros (41,7%), des activités de R&D extra-muros (11,4%) et de l'acquisition d'autres connaissances externes (4,4%). Des **disparités importantes** apparaissent aussi, lorsque la taille des entreprises est prise en compte.

Mise en place d'équipes multidisciplinaires pour stimuler la créativité

L'ECI 2010 s'est penchée sur la créativité et les compétences développées par les entreprises. Dans la plupart des pays européens, les sessions de **brainstorming** sont largement plébiscitées par les PME innovantes. En France, bien que cette méthode soit elle aussi utilisée, la méthode considérée comme la plus efficace pour inciter et stimuler l'innovation est la mise en place d'équipes multidisciplinaires ou transversales. Un peu plus de 1 PME innovante sur 3 (38,7%) utilise cette méthode et l'estime fructueuse. Les sessions de **brainstorming** connaissent aussi un certain succès mais dans une proportion un peu moins importante (30,9%). Concernant les autres méthodes, moins de 1 PME sur 6 les reconnaît comme efficaces. C'est le cas, par ordre décroissant d'importance, des formations, de la rotation du personnel et des stimulants, financiers ou non, pour les employés.

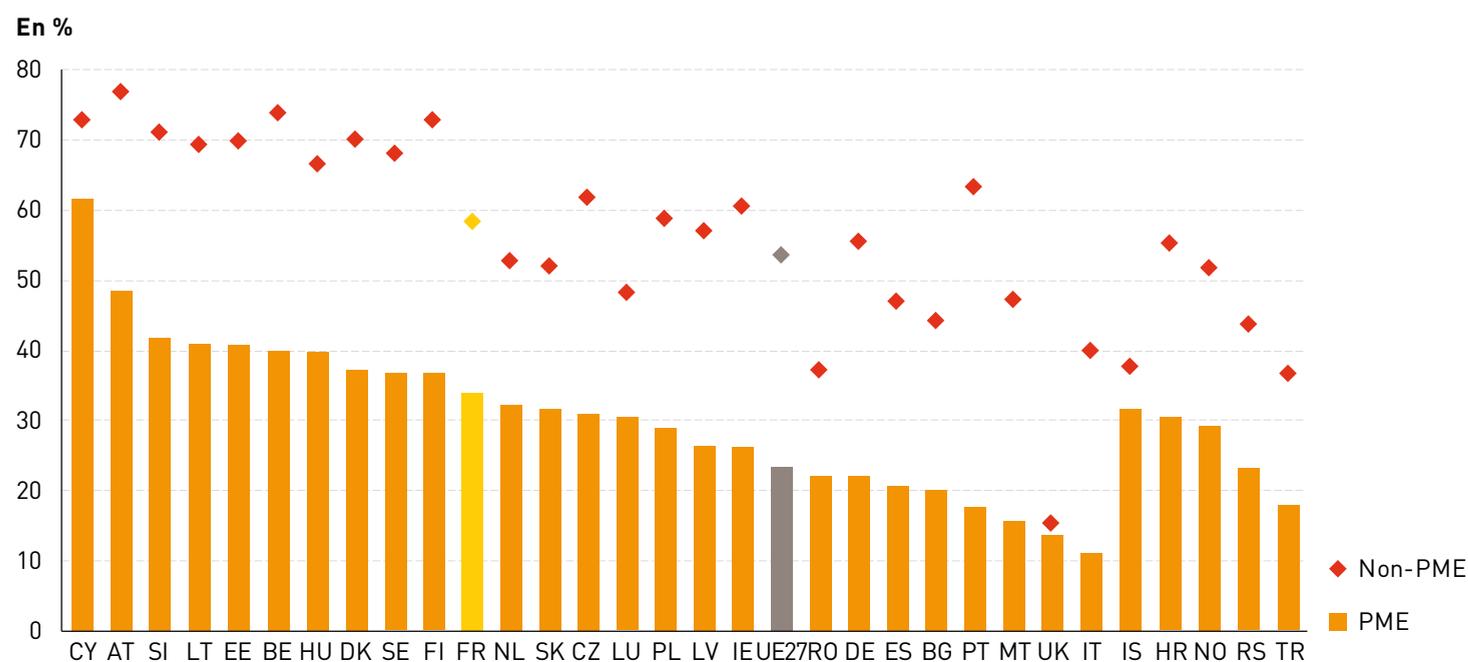
Les PME qui n'ont pas mis en œuvre d'innovation sur la période 2008-2010 sont, quant à elles, très peu nombreuses à estimer ces méthodes comme efficaces : chaque méthode est reconnue comme efficace par moins de 1 entreprise non innovante sur 10. La comparaison de ces résultats avec ceux des non-PME innovantes permet de conclure que ces dernières sont proportionnellement beaucoup plus nombreuses à recourir aux différentes méthodes stimulant la créativité et à les valoriser. Plus de 3 sur 4 (78,9%) estiment que les équipes multidisciplinaires sont efficaces et 3 sur 5 (59,6%) adoptent le **brainstorming** comme stimulant de l'innovation. Toutefois, même si elles sont plus nombreuses à utiliser des méthodes pour stimuler la créativité, le classement par ordre d'importance de ces techniques est le même que chez les PME.



cliquez sur les mots surlignés



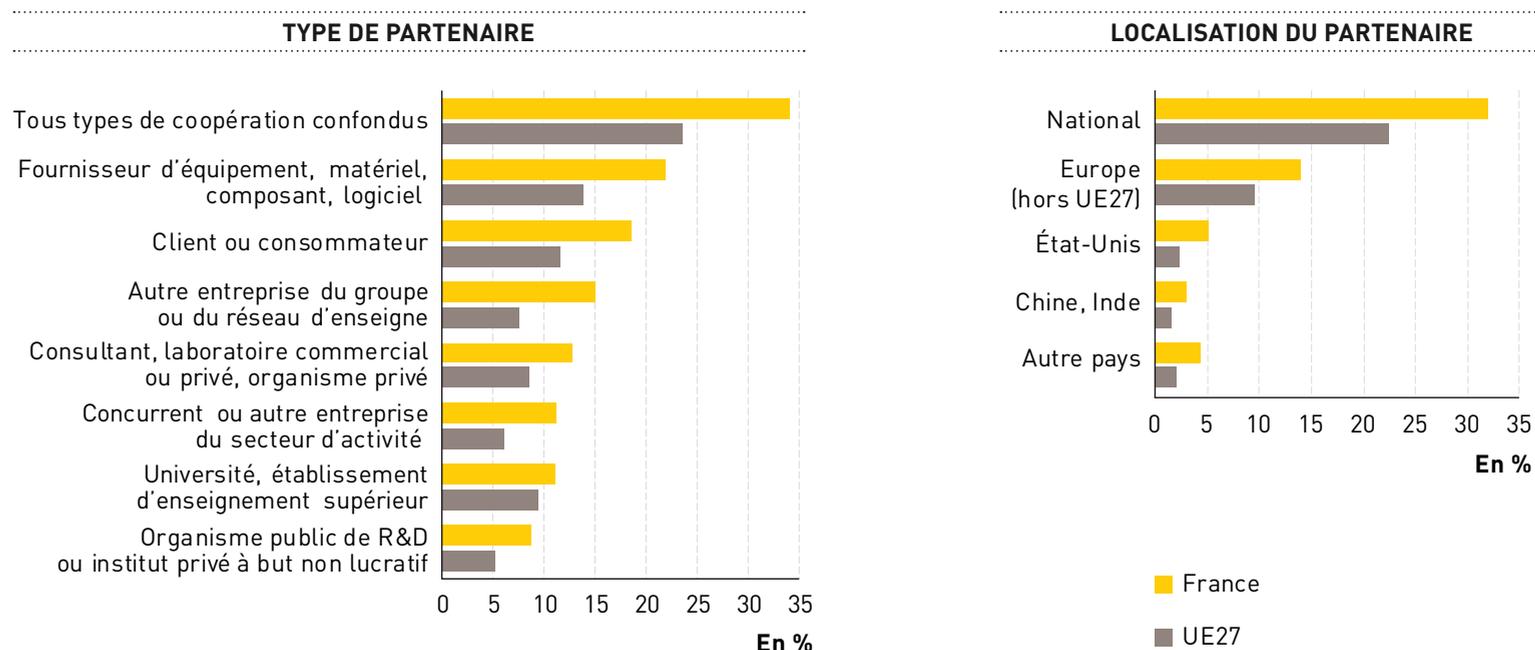
GRAPHIQUE 2 - Part des entreprises innovantes en produits et/ou procédés, engagées dans des activités de coopération, selon la taille de l'entreprise, 2008-2010



Note de lecture : la [codification des pays](#) est celle préconisée par la Commission européenne.

Source : Eurostat ([inn_cis7_coop](#)).

GRAPHIQUE 3 - Part des PME innovantes en produits et/ou procédés, engagées dans des activités de coopération, selon le type de partenaire et sa localisation, 2008-2010



Note de lecture : réponse multiple de la part des entreprises qui ont plusieurs collaborations sur la période. UE à 27 hors Danemark et Roumanie pour la localisation du partenaire.

Source : Eurostat ([inn_cis7_coop](#)).

III. R&D ET INNOVATION

C. Europe et innovation



En France comme en Europe, les PME innovantes sont proportionnellement moins nombreuses à bénéficier de fonds publics que les autres entreprises.

Par ailleurs, 1 PME française sur 2 ayant mené des activités d'innovation de produits et/ou de procédés considère que l'entreprise ou le groupe d'entreprises auquel elle appartient est une source d'information importante. Les clients sont aussi reconnus comme tel, mais seulement par 1 PME innovante sur 4. Dans les autres pays européens, les clients sont plus fréquemment cités par les PME comme une source d'information stratégique pour le développement de leurs innovations.

1.4. DES INNOVATIONS LE PLUS SOUVENT INÉDITES POUR LE MARCHÉ

Les innovations de produits développées par les entreprises peuvent être nouvelles uniquement pour l'entreprise ou nouvelles pour le marché. En France, les PME qui ont introduit de nouveaux produits sont relativement nombreuses, par rapport aux autres pays européens, à développer des produits nouveaux pour le marché ; c'est en effet le cas de 2 PME innovantes sur 3 (65,1%). Seuls 5 pays observent des taux supérieurs : la Norvège (79,8%), la Suède (71,4%), la Slovaquie (67,0%), l'Autriche (66,4%) et les Pays-Bas (66,2%).

À l'heure d'innover, les objectifs poursuivis par les PME françaises sont essentiellement de s'ouvrir sur de nouveaux marchés ou de les intensifier (60,5%), mais aussi de se diversifier en apportant de nouveaux produits (58,0%). Un troisième objectif, relativement répandu pour près de la moitié des entreprises, est d'augmenter la qualité des biens et services. Le remplacement des produits ou des procédés dépassés est une raison évoquée par seulement 1 entreprise sur 3. De manière plus marginale (moins d'un quart des PME innovantes), les entreprises innoveront pour améliorer leur capacité de production, réduire le coût du travail par unité produite, ou rendre la production plus flexible. Enfin, améliorer la santé ou la sécurité des employés, réduire les impacts environnementaux ou encore les coûts liés à l'énergie ou au matériel semblent être les objectifs considérés comme les moins importants par les PME innovantes.

La part du chiffre d'affaires relative à des produits innovants à l'échelle du marché est **relativement faible par rapport aux autres pays**. Pour la moitié des pays pour lesquels les informations sont disponibles, au moins 11,1% du chiffre d'affaires des PME proviennent de produits innovants sur le marché. Les PME françaises enregistrent quant à elles, une part de 10,6%. Réciproquement, le chiffre d'affaires lié aux produits inchangés ou modifiés de manière marginale est plus important pour les PME françaises (79,1%). Seuls la Finlande, la Hongrie, le Portugal et la Slovaquie affichent des taux plus élevés.

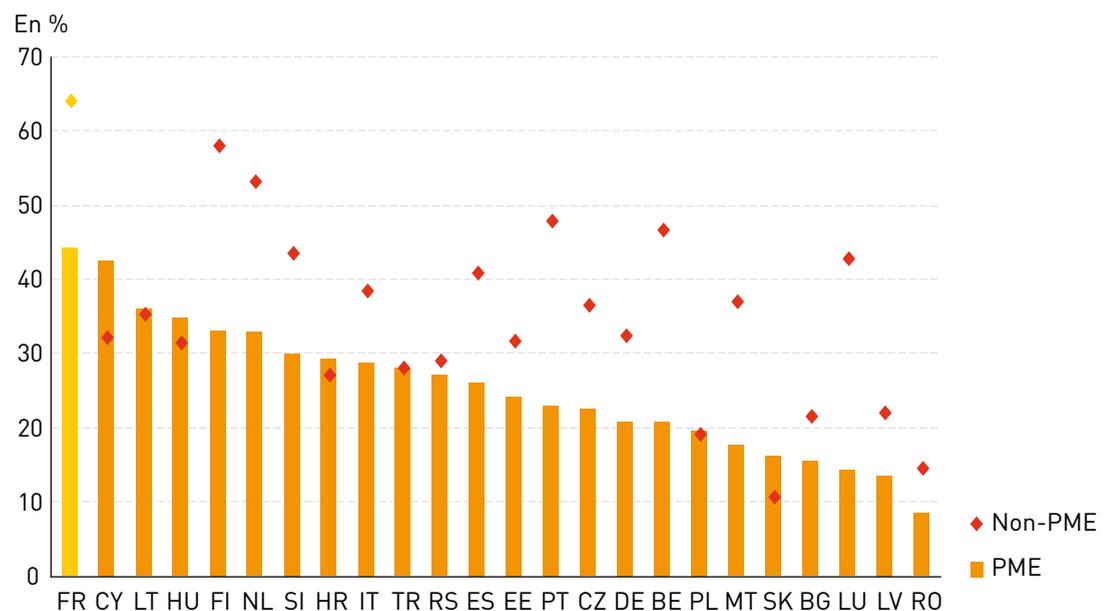


cliquez sur les mots surlignés

Un soutien financier public à l'innovation important

Que ce soit pour les PME ou pour les non-PME, la France soutient plus largement ses entreprises innovantes que les 23 autres pays européens pour lesquels cet indicateur est disponible. Près de 1 PME sur 2 innovante en produits et/ou procédés (44,4%), déclare avoir reçu un soutien financier public (toutes provenances confondues*) au cours de la période 2008-2010. Cependant, les PME innovantes sont proportionnellement moins nombreuses à bénéficier de fonds publics que les autres entreprises. Cette situation est observée en France, mais aussi dans la majorité des pays européens (graphique 4).

GRAPHIQUE 4 - Part des PME innovantes en produits et/ou procédés qui ont reçu un soutien financier public pour leur projet d'innovation, 2008-2010



Note de lecture : la [codification des pays](#) est celle préconisée par la Commission européenne.

Source : Eurostat ([inn_cis7_pub](#)).



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

La population concernée par ECI 2010 est constituée des entreprises de 10 salariés ou plus des secteurs de l'Industrie et des Services. Cette enquête couvre l'ensemble des États membres de l'Union européenne, hormis la Grèce. Elle inclut également l'Islande, la Norvège, la Croatie, la Serbie et la Turquie. Elle porte sur les comportements d'innovation des entreprises sur la période 2008-2010.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise et de PME ne correspondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Pour la France, chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Sont considérées comme des PME, les entreprises de 10 à 249 salariés et comme non-PME, toutes les entreprises de 250 salariés et plus.

DÉFINITIONS

Une entreprise est innovante si elle a mis en œuvre une innovation pendant la période considérée par l'enquête. Les entreprises avec des activités d'innovation en cours ou abandonnées dans le cadre d'innovation de produit et/ou de procédé pendant la période de référence sont intégrées dans la catégorie des entreprises innovantes.

La notion de produit s'entend ici au sens de bien ou de service.

Dans le cadre de l'ECI, les types d'innovation se déclinent en 4 domaines : les innovations de produit, les innovations de procédé, les innovations d'organisation et les innovations de marketing. Les deux premiers types d'innovation ne correspondent plus à ce qui était auparavant appelé « l'innovation technologique » en raison de l'intégration des innovations de service aux côtés des innovations de bien dans la catégorie « produit » (OCDE, EUROSTAT, 2005).

La coopération en matière d'innovation mesure le partenariat actif des entreprises avec d'autres entreprises ou des établissements non commerciaux, tels que des universités ou des instituts publics de recherche, au niveau national ou international. La coopération peut avoir lieu avec un ou plusieurs partenaires. Elle concerne les entreprises ayant des innovations de produit ou de procédé (quel que soit leur comportement d'innovation en matière d'organisation ou de commercialisation).

Selon la définition du questionnaire harmonisé de l'ECI, le soutien financier inclut les crédits d'impôt et de taxe, les subventions, les prêts bonifiés et les garanties de prêt. Il exclut les activités de recherche et d'innovation conduites entièrement pour le service public.

BIBLIOGRAPHIE



- OCDE, EUROSTAT (2005). *Manuel d'Oslo, Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation*, 3^e édition, 2005.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



Focus

L'innovation et les PME dans Horizon 2020 et Cosme

| Dominique Larrouy

Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
DGRI, SETTAR

Les capacités de recherche et d'innovation mondiales s'emballent. La croissance et la progression du niveau de vie des pays avancés dépendent donc de leur aptitude à faire reculer les frontières technologiques et à générer des activités capables de pénétrer les marchés internationaux. L'enjeu est de taille pour les pays européens qui, depuis vingt ans, ont inégalement relevé le défi de la croissance par l'innovation. Un challenge que l'Europe entend désormais gagner avec [Europe 2020](#), sa nouvelle stratégie pour la période 2014-2020.

Lancé le 1^{er} janvier 2014, le programme-cadre [Horizon 2020](#) (H2020) propose un ensemble de mesures en faveur de l'innovation et des PME innovantes, avec un accompagnement dès l'amont et jusqu'à la mise sur le marché. Dans le cadre de la précédente programmation, fondée sur le [7^e programme-cadre de recherche et développement technologique](#) (PCRDT), les PME* ont participé à 3 projets européens de recherche et d'innovation sur 4 et leur contribution en matière de création d'emplois et de prospérité régionale est considérable. Pour les aider à aller encore plus loin, le Conseil et le Parlement européens ont décidé, dans Horizon 2020, de leur allouer au moins 20% des financements des piliers 2 et 3 « primauté industrielle » et « défis sociétaux », soit environ 8 Md€ à travers les projets collaboratifs et l'instrument PME, auxquels s'ajoute près de 1 Md€ avec le programme [Eurostars](#). En parallèle, ils ont élaboré un plan d'action pour favoriser la croissance

et la compétitivité de l'ensemble des PME et dynamiser l'entrepreneuriat en Europe (Cosme). Enfin, l'Union européenne (UE) met en place un environnement financier plus favorable aux PME qui, au-delà des subventions, propose de nouvelles modalités de financement à risque (encadré page suivante).

HORIZON 2020

À travers les projets collaboratifs, les PME peuvent accroître leurs efforts de recherche avec le développement de réseaux de coopération, acquérir d'autres savoir-faire technologiques, financer une partie de leur R&D et, pour certaines, approcher les grands groupes et ainsi faire connaître leurs compétences auprès d'acteurs clés de l'économie. Mais, pour la première fois, la Commission va accorder également des financements à des projets portés par une seule PME, via l'« instrument PME », qui devrait se traduire pour l'entreprise

par la réalisation de projet plus stratégique, avec un accompagnement personnalisé pris en charge par la Commission.

PROJETS COLLABORATIFS

Environ 13% des financements de H2020 sont réservés aux PME qui développeront, sur un mode collaboratif, des technologies et des applications nouvelles dans les deux thématiques prioritaires :

- « Primauté industrielle, technologies génériques et industrielles » avec les TIC, les nanotechnologies, les matériaux avancés et les systèmes avancés de production, les biotechnologies et l'espace.
- « Défis de société » avec la santé, l'évolution démographique et le bien-être ; la sécurité alimentaire, l'agriculture durable, la recherche marine et maritime et la bio-économie ; les énergies sûres, propres et efficaces ; les transports intelligents, verts et intégrés ; la lutte contre le changement climatique, la gestion



cliquez sur
les mots surlignés

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



efficace des ressources et des matières premières; l'Europe dans un monde en évolution : des sociétés ouvertes à tous, innovantes et capables de réflexion; des sociétés sûres, protéger la liberté et la sécurité de l'Europe et de ses citoyens. Cet axe de promotion de l'innovation *via* la coopération sera complété par les actions menées dans le cadre d'[Eurostars](#). Ce programme, cofinancé par Eurêka et la Commission européenne, rassemble 33 États membres de l'UE, dont des pays associés, tels que la Turquie. Il vise les PME à forte intensité de recherche et d'innovation et à grand potentiel de croissance, qui développent des projets orientés « marché ».

INSTRUMENT PME

L'[instrument PME](#), conçu comme un outil de croissance, est destiné à tous types de PME innovantes présentant une forte ambition de se développer, de croître et de s'internationaliser. Les projets d'innovation peuvent aussi reposer sur des innovations non technologiques ou de services. La Commission propose d'accorder des financements à des projets éventuellement portés par une seule PME, désireuse de mettre en œuvre son propre projet.

Cet outil bénéficiera d'un budget d'environ 2,8 Md€ sur l'ensemble de la durée du programme-cadre et pourra soutenir la PME par étape, en fonction de la maturité du projet :

Phase 1 : évaluation du concept et de la faisabilité à partir d'un *business plan* démontrant la viabilité de développement d'un marché potentiel (subvention de 50 k€).

Phase 2 : R&D, première application commerciale, démonstration (subvention de 1 M€ à 2,5 M€).

Phase 3 : commercialisation (accord de prêt ou de fonds propres).

Le dispositif est ouvert à toutes les PME, quelle que soit la phase de maturité de son projet au moment de l'aide.

Autre grande nouveauté de cet instrument, la PME lauréate peut bénéficier d'un accompagnement (*monitoring* et *coaching*) durant les phases, notamment *via* les membres du [Réseau entreprise Europe](#) (*Enterprise Europe Network*, EEN) présents sur tout le territoire européen et au travers d'experts techniques sélectionnés par la Commission européenne.

COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES ET DES PME : COSME

Complémentaire à H2020, le [Programme pour la compétitivité des entreprises et les PME](#) (*Programme for the competitiveness of enterprises and SMEs*),

Cosme, a pour objectif de renforcer la compétitivité et le développement durable des entreprises européennes, y compris dans le secteur du Tourisme, d'encourager une culture d'entreprise notamment auprès des jeunes, et de promouvoir la création et la croissance des PME. Cosme met l'accent sur les instruments financiers et le soutien à l'internationalisation des entreprises. Il est doté d'un budget de 2 Md€ dont 60 % sont alloués aux instruments financiers. Il est par ailleurs simplifié pour que les petites entreprises puissent en bénéficier plus aisément.

Ce programme s'organise en quatre volets :

- Améliorer les conditions cadres afin de garantir la compétitivité et



2,8 Md€

de financements pour l'instrument PME, dédié aux PME qui ont une ambition forte de se développer, de croître et de s'internationaliser.

Soutien au financement à risque dans les programmes Horizon 2020 et Cosme

Au-delà des modalités actuelles, relevant essentiellement de subventions, l'Europe met en place un [soutien au financement à risque](#).

Cet outil qui vient compléter les dispositifs nationaux et leur apporter une plus grande amplitude, pourra intervenir tout au long du cycle de vie de l'innovation d'une PME, de sa phase d'amorçage à sa phase d'expansion. Conçus en reprenant les atouts de ceux qui ont fait leurs preuves dans le programme-cadre pour l'innovation et la compétitivité (CIP) et le 7^e PCRDT, ces nouveaux instruments prennent la forme de :

- « *Risk-sharing loans* » : prêts pour des entreprises, grandes ou petites, mettant au point des projets innovants incluant de nouvelles technologies.

- « *Risk-sharing instrument* » (RSI) : garanties destinées aux intermédiaires financiers (banques commerciales et banques de développement). En France, par exemple, le [groupe bancaire BPCE](#) et [Bpifrance](#) ont signé un accord avec

la [Banque européenne d'investissement \(BEI\)](#) à ce titre. Cette mesure pilote leur permet de fournir des prêts aux PME de moins de 499 salariés œuvrant dans les domaines de la recherche ou de l'innovation.

- « *Risk-sharing finance facility* » (RSFF) : monté sur le même mode que le RSI, il est destiné aux grands groupes.

- Fonds ou quasi-fonds propres dévolus aux nouvelles sociétés exploitant des résultats de recherche et aux PME innovantes à forte croissance.

Les ressources proviendront des partenaires de la Commission européenne (BEI et FEI) et d'autres partenaires financiers. Le budget est de 2,8 M€ pour H2020.

Des [points de contact nationaux](#) ont été créés pour informer les organismes financiers et les PME de ces nouvelles opportunités et plus globalement des programmes H2020 et COSME.

III. R&D ET INNOVATION

C. Europe et innovation



À la différence d'Horizon 2020 qui s'adresse aux entreprises innovantes, Cosme soutient toutes les PME en phase de croissance, d'internationalisation, mais aussi de transmission.

la pérennité de toutes les entreprises de l'UE, y compris dans le secteur du Tourisme. Il promouvra l'analyse comparative, l'échange de bonnes pratiques et des initiatives sectorielles.

- Améliorer l'accès au financement pour les PME, sous la forme d'investissement en capital-risque et de prêt, le plus souvent *via* des intermédiaires financiers. À la différence de H2020, qui partage les risques de R&D et d'innovation des PME à forte croissance, Cosme devrait intervenir même pour des entreprises non innovantes dans leur phase de démarrage, d'expansion et surtout

lors de la transmission de l'entreprise.

- Améliorer l'accès au Marché unique de l'UE et à ceux de pays tiers : des services d'appui et de conseil aux entreprises ayant des perspectives de croissance seront fournis *via* EEN. Ce programme apportera également une aide aux PME sur des marchés hors UE, notamment afin de réduire les différences dans les environnements réglementaires et économiques entre l'UE et ses principaux partenaires commerciaux.

- Promouvoir l'esprit d'entreprise en développant les compétences

entrepreneuriales, la formation à l'esprit d'entreprise, en particulier parmi les nouveaux entrepreneurs, les jeunes et les femmes.

Si les fonds de H2020 sont plus particulièrement dévolus à la RDI durant les phases d'amorçage des PME innovantes, Cosme soutiendra les PME dans leurs phases d'internationalisation et d'expansion avec des mécanismes financiers similaires. Cependant, les montants en jeu dans H2020 sont supérieurs à 150 k€, alors que Cosme se positionne sur des tickets moindres.

MÉTHODOLOGIE

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, PME et grande entreprise se réfèrent à la [définition de la Commission européenne \(recommandation 2003/361/EC\)](#).



cliquez sur les mots surlignés

BIBLIOGRAPHIE



POUR ALLER PLUS LOIN...



POINT DE VUE

**A. TERRITOIRES : DYNAMIQUES ÉCONOMIQUES
ET SPÉCIALISATIONp. 218**

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



A. TERRITOIRES : DYNAMIQUES ÉCONOMIQUES ET SPÉCIALISATION

1. Toile de fond des dynamiques économiques territoriales en France

| Constance Arnaud

| Claire Pichon

| Vivien Roussez

Datar

p. 219

2. Place et dynamique d'emploi des PME dans les régions

| Nadine Levratto

| Denis Carré

EconomiX, CNRS, Université de Paris-Ouest-Nanterre-

La Défense

p. 227

3. Vers des politiques d'innovation intégrées et territoriales

| Mikel Landabaso

Commission européenne

p. 236

Focus . Mise en œuvre de la stratégie de spécialisation intelligente en France

| Xavier Drouet

Datar

p. 245



1. TOILE DE FOND DES DYNAMIQUES ÉCONOMIQUES TERRITORIALES EN FRANCE

| Constance Arnaud, Claire Pichon, Vivien Roussez

Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale

1.1. Des dynamiques variables selon la spécialisation des zones d'emploi
p. 220

1.2. Une exposition à la crise plus forte pour les zones déjà en difficulté
p. 222

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- MAILLE D'ANALYSE : ZONES D'EMPLOI.
- ZONAGE DÉFINI POUR LA FRANCE MÉTROPOLITAINE ET LES DOM.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

À l'échelle des zones d'emploi*, les caractéristiques structurelles sont déterminantes pour rendre compte de leur situation et de leur potentiel de développement. Ce sont essentiellement la structure du tissu productif et le degré de spécialisation qui sont les plus discriminants.

Ces caractéristiques permettent d'identifier six classes de zones d'emploi bien différenciées. La typologie qui en résulte offre une grille de lecture pertinente, notamment pour appréhender les effets de la crise qui se sont fait sentir de manière inégale sur les territoires. Les zones d'emploi à spécialisation industrielle ou celles à orientation tertiaire, territoires de consommation, ont en effet davantage été affectées.



Les zones d'emploi à spécialisation industrielle ou celles à orientation tertiaire, territoires de consommation, ont été davantage affectées par la crise.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



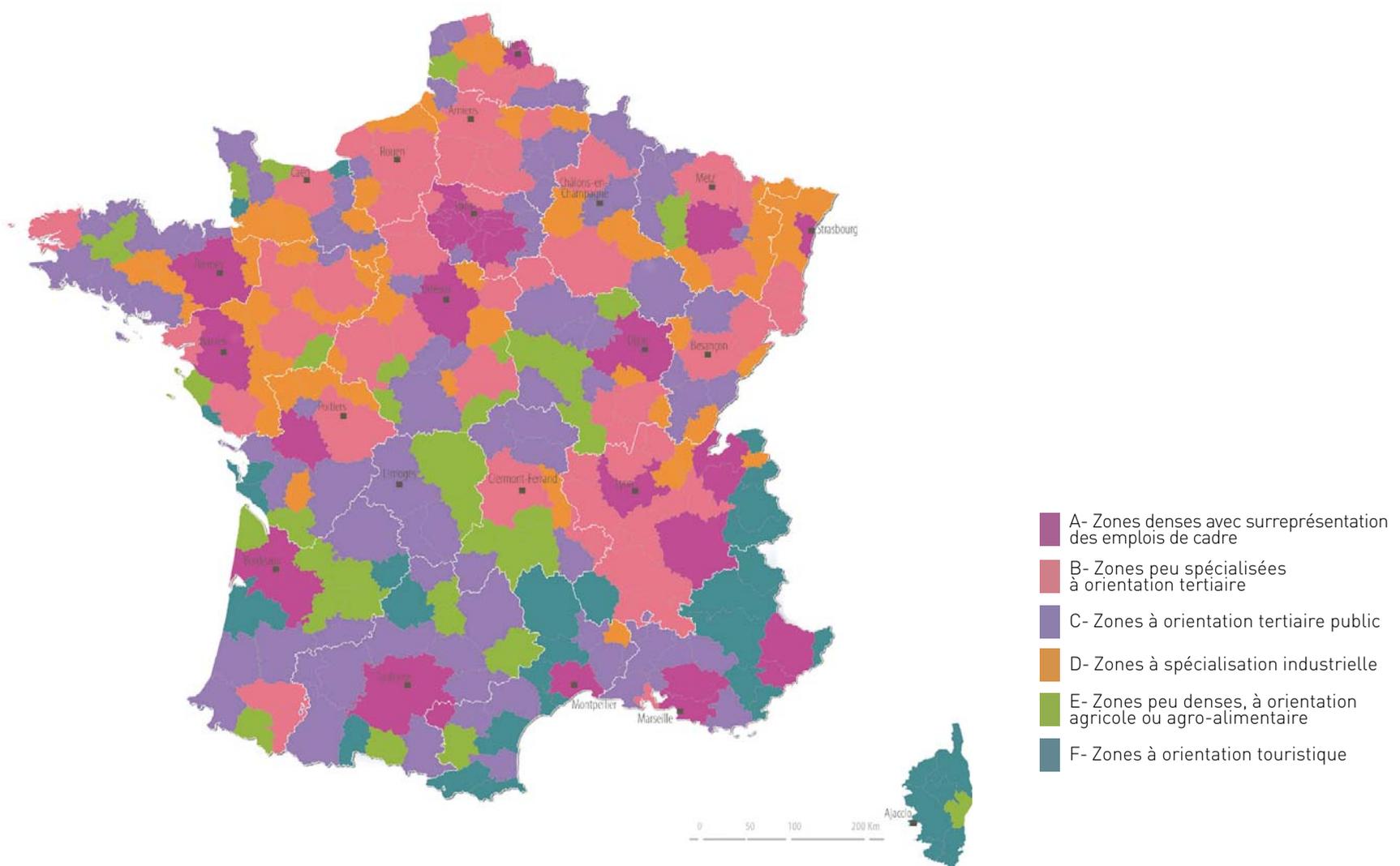
1.1. DES DYNAMIQUES VARIABLES SELON LA SPÉCIALISATION DES ZONES D'EMPLOI

L'analyse des zones d'emploi sur des critères reflétant la structure du tissu productif, les caractéristiques de l'offre de travail et la démographie fait apparaître six types de territoire (DATAR, à paraître). Parmi ces critères, la structure du tissu productif, analysée en fonction des spécialisations relatives et non en fonction du volume des emplois, apparaît comme la plus discriminante; viennent ensuite les indicateurs démographiques qui permettent d'identifier des groupes de zones d'emploi bien distincts (carte 1).

SIX CLASSES DE ZONES D'EMPLOI BIEN DIFFÉRENCIÉES

A. Les zones denses avec surreprésentation des emplois de cadre sont les zones d'emploi au sein desquelles la population et l'emploi sont les plus denses et concentrés. Les cadres des fonctions métropolitaines et la fonction de gestion y sont surreprésentés. Le revenu médian des ménages y est par conséquent 27% plus élevé que la moyenne nationale. Par ailleurs, le tissu productif y est très peu spécialisé. Dans cette classe se trouvent la plupart des capitales régionales, ainsi que des zones support de pôles de compétitivité (Saclay) ou d'infrastructures particulières (Orly).

CARTE 1 - Typologie des zones d'emploi selon leur spécification structurelle



Source : IAU-Idf, Datar, réalisation Datar.
 Fonds cartographique IGN-Datar ©.
 Datar - Observatoire des territoires, 2013.



B. Les zones peu spécialisées à orientation tertiaire ont des caractéristiques structurelles très proches de la moyenne nationale pour l'ensemble des indicateurs et sont relativement peu spécialisées. Elles se situent sur une large diagonale allant du nord-ouest (Le Havre, Rouen) au sud-est (Chambéry).

C. Les zones à orientation tertiaire public ont des caractéristiques également proches de la moyenne nationale pour un certain nombre d'indicateurs, mais présentent une forte proportion d'emplois appartenant à la sphère publique. Ces zones se trouvent principalement sur une bande allant du nord-est (Maubeuge, Cambrai) au sud-ouest (Bayonne, Tarbes-Lourdes), ainsi que certaines zones de Bretagne et de Basse-Normandie.

D. Les zones à spécialisation industrielle sont caractérisées par une faible concentration de la population. Elles sont fortement spécialisées dans les activités industrielles et les établissements* de plus de 250 salariés y sont par conséquent surreprésentés. L'emploi public y est peu développé, par rapport aux autres zones. Toutes ces zones, sauf une, se situent dans la moitié nord, et sont présentes tant à l'est (Sarreguemines) qu'à l'ouest (Pontivy).

E. Les zones peu denses à orientation agricole ou agri-alimentaire* ont une densité de population et d'emploi sensiblement inférieure aux autres zones. En ces lieux, les activités sont fortement polarisées, notamment vers la sphère agricole, et les emplois de cadre sont peu représentés. Le revenu des ménages y est le plus faible. Ces zones correspondent principalement à des territoires ruraux du centre de la France (Auvergne, Limousin et Bourgogne).

F. Les zones à orientation touristique sont caractérisées par un tissu de très petits établissements, une faible présence des activités industrielles, une part importante de

résidences secondaires et une offre d'hôtellerie de plein-air significative. Elles se situent essentiellement dans le Sud (Fréjus, Mont-Blanc, Corse).

UNE TYPOLOGIE PERTINENTE POUR ANALYSER LA SITUATION ET LES ATOUTS DES ZONES D'EMPLOI

Cette typologie fondée sur des caractéristiques structurelles se révèle une grille de lecture pertinente pour analyser les profils différenciés des zones d'emploi, tant du point de vue économique et démographique qu'en termes d'accès aux services. En effet, les structures productive ou démographique conditionnent pour partie les évolutions de population ou d'emploi récentes (tableau 1).

L'augmentation de la population entre 1999 et 2009 en France métropolitaine est de 5,5% en moyenne, elle atteint 23,6% de 1999 à 2008 dans la zone d'emploi de Clermont-l'Hérault-Lodève, et à l'inverse, elle baisse de 6,5% dans la zone d'emploi de Châtillon. 22% de l'hétérogénéité de ces évolutions de population entre les zones d'emploi s'explique par l'appartenance d'une zone d'emploi à l'une des six classes de la typologie décrite précédemment. Les évolutions de population dans les zones denses à forte proportion d'emplois de cadre ainsi que dans les zones à orientation touristique, à laquelle Clermont-l'Hérault-Lodève appartient, sont significativement supérieures à la moyenne sur la période récente (1999-2009).

De même, l'évolution du taux de chômage entre 2009 et 2011 varie de 4,5% pour la zone d'emploi de Saint-Quentin-en-Yvelines à 16,5% pour la zone d'emploi de Thiérache. L'appartenance d'une zone à l'une des classes de la typologie explique 16% de cette variabilité.

TABLEAU 1 - Mesure et analyse des disparités des zones d'emploi pour trois critères

	Moyenne	Écart-type	Part de la variance expliquée par les classes	Écart à la moyenne de la classe C				
				Classe A	Classe B	Classe D	Classe E	Classe F
Évolution de la population 1999-2009 (en %)	5,5	5,3	22 %	3,4	0,4	- 0,6	- 1,3	6,9
Évolution du chômage 2009-2011 (en points)	- 0,1	0,6	16 %	- 0,2	- 0,3	- 0,5	0,3	0,1

Lecture : la population a crû en moyenne de 5,5% en France métropolitaine entre 1999 et 2009. Les disparités entre les zones d'emplois sont fortes : l'écart à cette moyenne est de 5,3 points. La typologie, qui permet d'expliquer 22% de ces écarts, montre que les zones d'emploi de type A et F ont une croissance démographique plus vive que les autres.

Source : Datar.

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



L'élaboration de la typologie

La Datar a missionné en 2011 l'Institut d'aménagement et d'urbanisme (IAU) de la région Île-de-France pour conduire une analyse des zones d'emploi métropolitaines 2010. Réalisée à partir de 14 indicateurs structurels, cette typologie permet de rendre compte des principales caractéristiques économiques et socio-démographiques des zones d'emploi. Les indicateurs retenus peuvent être rassemblés dans trois domaines : la structure de l'appareil productif (taille des établissements, spécialisation sectorielle...), l'offre de travail (qualification et rémunération des actifs en emploi) et les grandes caractéristiques démographiques.

Structure de l'appareil productif	Emploi de la sphère productive Emploi de la sphère publique Emploi de la sphère agri-alimentaire Indicateur résidences secondaires et camping Indicateur de spécialisation sectorielle	Rémunération et qualification de l'offre de travail	Revenu médian par unité de consommation Emploi de la fonction agriculture Emploi de la fonction gestion Emploi de la fonction fabrication Indicateurs des cadres des fonctions métropolitaines
	Emploi dans les établissements de moins de 10 salariés Emploi dans les établissements de 250 à 4 999 salariés	Démographie	Densité humaine Concentration territoriale de la population

Cette typologie permet de rendre compte partiellement des diverses trajectoires des zones d'emploi sur la période récente. Elle est pertinente pour faire une analyse comparée de la situation ou des atouts des zones d'emploi. Elle n'épuise en revanche pas la diversité des profils territoriaux qui émerge à la lumière de la crise économique récente.

1.2. UNE EXPOSITION À LA CRISE PLUS FORTE POUR LES ZONES DÉJÀ EN DIFFICULTÉ

Souvent évoquée de manière générale, «la crise» relève davantage de l'imbrication de crises de plusieurs natures et aux effets multiples. Aux chocs industriel et financier, dont les signes avant-coureurs sont apparus dès l'été 2007, s'est ajoutée la crise des dettes souveraines sous le double effet des politiques de relance et de la fragilité du secteur bancaire.

Cette crise systématique mondiale, la plus forte enregistrée depuis 1929, a eu des conséquences très variables selon les territoires.

VULNÉRABILITÉ DES TERRITOIRES INDUSTRIELS

Les différents secteurs de l'économie ont été touchés par la crise avec une intensité variable. Certains ont été surexposés : Industrie, Intérim, Construction, Activités immobilières. D'autres ont été davantage protégés : Tertiaire supérieur, secteur médico-social, Industrie agro-alimentaire.

Selon l'Insee, entre le 1^{er} trimestre 2008 et le 4^e trimestre 2009, 600 000 emplois du secteur marchand ont été perdus en France, dont 240 000 emplois dans l'Industrie (hors intérim) et 180 000 emplois intérimaires. Parmi ces emplois intérimaires perdus, 63% se situaient dans l'Industrie (LACROIX, 2010).

La crise a donc affecté prioritairement les territoires industriels, mais aussi ceux dont la dynamique économique repose principalement sur l'économie

résidentielle*, affectés par le recul de la Construction en particulier, ainsi que par celui des Services marchands.

Dans ce contexte, la capacité à innover est souvent une condition pour que les territoires entreprennent les mutations nécessaires à un développement durable. Cette capacité repose notamment sur les dynamiques de coopération impulsées par une multitude d'acteurs fonctionnant en réseau : co-dépôts de brevets, co-publications, participations communes à des projets collaboratifs, implications dans les pôles... (CHALAYE, MASSARD, 2012).

RENFORCEMENT DES DISPARITÉS TERRITORIALES

Cet effet différencié de la crise selon les secteurs d'activité a contribué à creuser les disparités entre les zones d'emploi, du fait de leur spécialisation relative. L'évolution du taux de chômage illustre ce renforcement des disparités territoriales (carte 2).

Le chômage s'est aggravé dans les zones d'emploi où il était déjà important. Pour 49 zones d'emploi de métropole, qui présentaient un taux de chômage compris entre 9% et 13,9% au 4^e trimestre 2007, le taux enregistré fin 2012 est compris entre 12,3% et 18%. Globalement, le classement reste inchangé.

Ces zones d'emploi appartiennent soit à un ensemble méridional (Agde-Pézenas, Alès, Sète, Béziers, Céret, Arles, Narbonne, Perpignan, Clermont-l'Hérault-Lodève, Montpellier, Nîmes, Aubenas...), soit à un ensemble nord-est (Calais, Thiérache, Lens, Valenciennes, Maubeuge, St-Quentin, Tergnier, Douai, Roubaix-Tourcoing...).

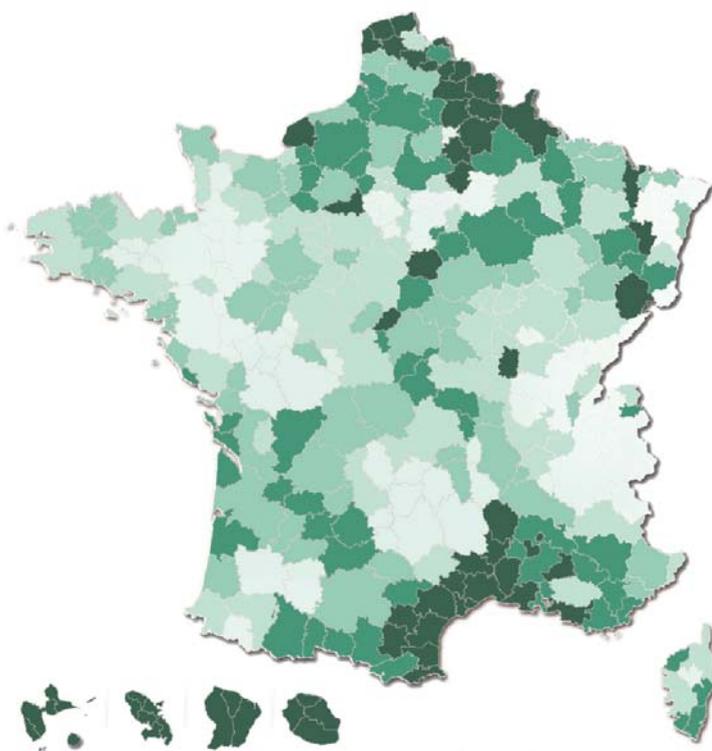


La capacité à innover est souvent une condition pour que les territoires entreprennent les mutations nécessaires à un développement durable.



CARTE 2 - Taux de chômage et évolution par zone d'emploi (2007-2012)

TAUX DE CHÔMAGE AU 4^E TRIMESTRE

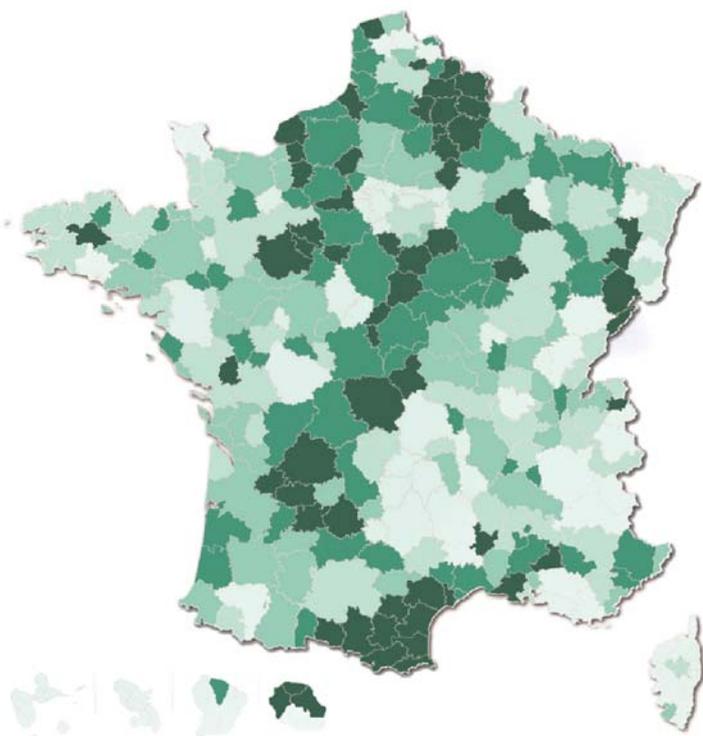


Par zone d'emploi 2010
(en %)

- de 12,7 à 40,50
- de 11 à 12,7
- de 9,7 à 11
- de 8,4 à 9,7
- de 4,9 à 8,4

Note de lecture : données DOM au 2^e trimestre 2012.

ÉVOLUTION ENTRE LE TAUX DE CHÔMAGE AU 4^E TRIMESTRE
2007 ET LE TAUX DE CHÔMAGE AU 4^E TRIMESTRE 2012



Par zone d'emploi
(en points de %)

- de 3,6 à 5,4
- de 3 à 3,6
- de 2,7 à 3
- de 2,2 à 2,7
- de -4,2 à 2,2

Note de lecture : données DOM aux 2^e trimestres
2007 et 2012.

Source : Insee (taux de chômage localisé, 2012).
Fonds cartographique IGN-Datar©.
Datar - Observatoire des territoires, 2013.

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



Cela n'a fait que renforcer les disparités pré-existantes. Ainsi, parmi la soixantaine de zones d'emploi où la progression du taux de chômage a été la plus forte entre 2007 et 2012, 44 affichaient déjà des taux supérieurs à la moyenne métropolitaine fin 2007. De plus, l'écart à la moyenne nationale a augmenté de 20%.

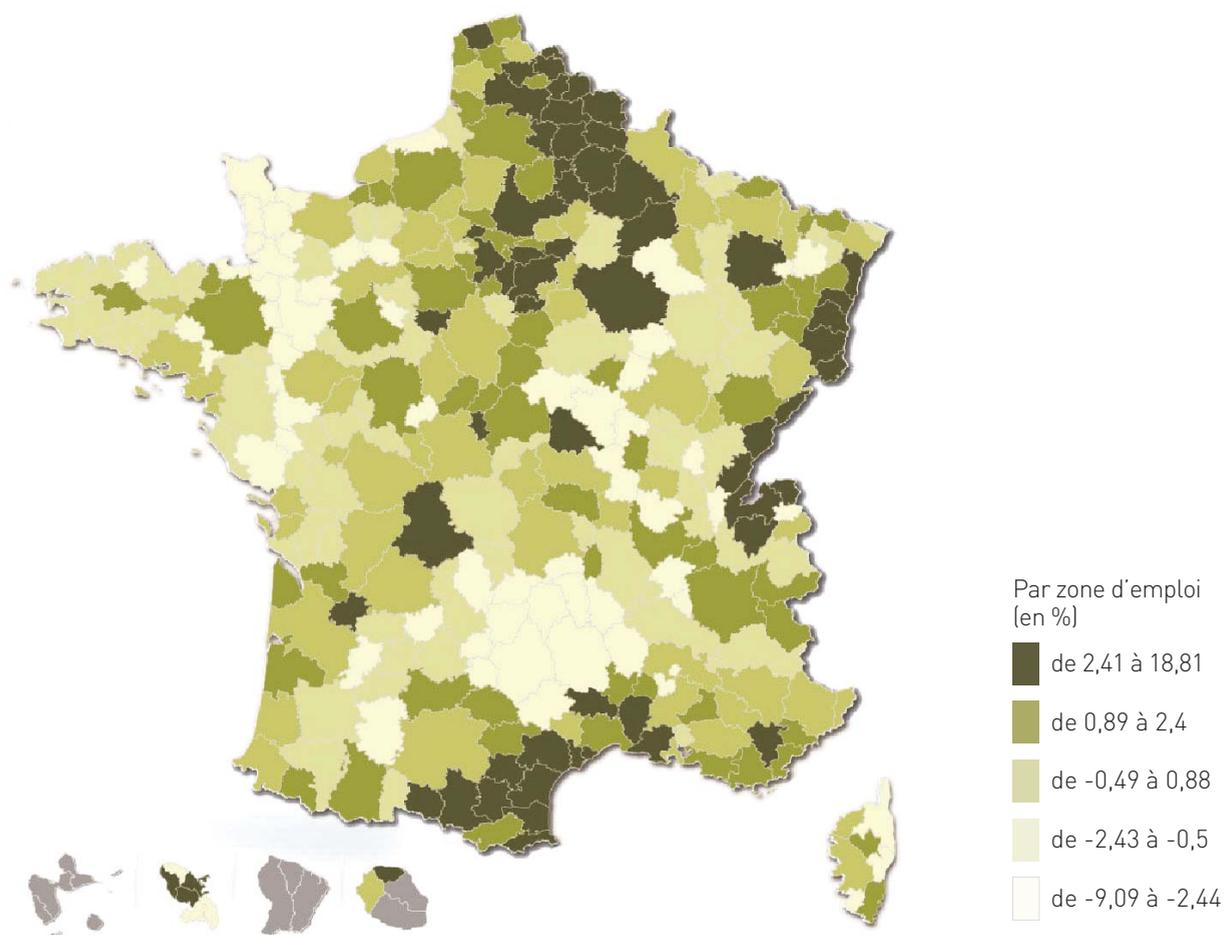
Selon l'indicateur auquel l'on s'intéresse, on peut mettre en évidence deux tendances parallèles dans les territoires. En effet, l'évolution du taux de chômage en points de pourcentage fait apparaître, outre cette accentuation des disparités, une fragilité plus marquée des zones «à orientation tertiaire public» (en Picardie : Tergnier, Soissons, Laon, Château-Thierry et en Languedoc-Roussillon : Perpignan, Béziers, Carcassonne). Cependant, si l'on s'intéresse à un second indicateur, la variation relative du taux de chômage, les territoires qui apparaissent les plus

impactés sont ceux à spécialisation industrielle, où le taux était initialement faible, mais dont la progression atteint près de 100% (Morteau, Les Herbiers, Loudéac). Par ailleurs, on constate une relative résistance des territoires denses à surreprésentation d'emplois de cadre : les activités tertiaires à forte valeur ajoutée ont été moins impactées par la crise. Les espaces métropolitains semblent ici faire preuve d'une résilience accrue.

FLÉCHISSEMENT DES INÉGALITÉS DE REVENU INTRA-TERRITORIALES POUR LA PLUPART DES ZONES D'EMPLOI

Comme pour l'évolution du taux de chômage, l'aggravation des inégalités fait ressortir les zones d'emploi du pourtour méditerranéen, ainsi qu'un ensemble

CARTE 3 - Évolution des inégalités de revenu entre 2009 et 2011



Lecture : les inégalités de revenu sont mesurées grâce au rapport interdécile qui est le rapport entre les revenus fiscaux minimums des 10% les plus riches et les revenus fiscaux maximums des 10% les plus pauvres¹.

Sources : Insee ; DGFIP (revenus fiscaux localisés, 2011).

Fonds cartographique IGN-Datar ©.

Datar - Observatoire des territoires, 2013.

1. Données non exploitables pour la Guyane, la Guadeloupe et la Réunion.



Nord-Est entre les régions Nord – Pas-de-Calais (Roubaix, Maubeuge, Valenciennes), Picardie (Tergnier, Thiérache, St-Quentin) et Champagne-Ardenne (carte 3).

Le rapprochement avec la spécialisation des zones d'emploi montre que les zones à surreprésentation d'emplois de cadre sont celles où le revenu médian a le moins augmenté et où les inégalités ont le plus progressé, en raison notamment de l'augmentation relativement plus vive des hauts revenus. À l'opposé, les zones à spécialisation industrielle ou agri-alimentaire ont des revenus médians relativement dynamiques,

et les inégalités s'y réduisent. Les dissemblances entre les cartographies du chômage et des revenus (ou inégalités) reflètent l'importance des revenus hors activité.

La crise a donc renforcé les disparités territoriales en fragilisant les secteurs productifs déjà exposés, elle n'a cependant pas accru les inégalités de revenu dans la majorité des zones d'emploi, sauf pour des zones proches des frontières nord et est, en Île-de-France et en Languedoc-Roussillon.

L'implication des PME dans les pôles de compétitivité

Les pôles de compétitivité animent, sur un territoire donné, une communauté d'acteurs économiques et académiques, partageant une stratégie commune et menant des projets collaboratifs innovants.

Il existe actuellement 71 pôles de compétitivité qui regroupent en moyenne près de 200 membres dont 80% d'entreprises, en majorité des PME*. Le Gouvernement a décidé, le 9 janvier 2013, de lancer une troisième phase (2013-2018) de la **politique des pôles** dont l'objectif principal est d'accroître les retombées économiques. Le second pilier de cette politique est l'accompagnement de la croissance des PME et ETI* membres des pôles, dans une logique de complémentarité avec les actions existantes proposées par d'autres acteurs, privés et publics, présents sur leur territoire.

L'évaluation des pôles de compétitivité conduite en 2012 (BEARING POINT, ERDYN, TECHNOPOLIS ITD, 2012)

montre que 57% des adhérents des pôles en 2011 sont des PME. En 2011, un pôle comprenait en moyenne 187 membres répartis entre : 13 organismes de recherche, 4 organismes de formation, 14 organismes de recherche et formation, 108 PME, 16 ETI, 13 grandes entreprises et 19 membres « autres ». Les PME adhérentes sont plus nombreuses à relever du secteur tertiaire (42,3%).

Si les entreprises représentent 51% des participants à la gouvernance des pôles, les PME n'en représentent que 25% et sont ainsi plus de deux fois moins représentées que leur poids au sein des adhérents. La difficulté des PME à libérer le temps nécessaire à ces activités contribuerait largement à expliquer ces résultats.

L'évaluation indique également que, **entre 2008 et 2011**, près de 30% des financements du Fonds unique interministériel (FUI) ont été accordés à des PME. Ces dernières représentent environ un tiers des partenaires et 45% des coordinateurs de projet de R&D collaboratif du FUI.



cliquez sur les mots surlignés

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

La Datar a missionné en 2011 l'Institut d'aménagement et d'urbanisme (IAU) de la région Île-de-France pour conduire une analyse des zones d'emplois métropolitaines 2010. Réalisée à partir de 14 indicateurs structurels, cette typologie permet de rendre compte des principales caractéristiques économiques et socio-démographiques des zones d'emplois. Des données de l'Insee et de la Direction générale des finances publiques (DGFIP) permettent d'approfondir certains axes, toujours à l'échelle de la zone d'emploi. Enfin, une enquête d'évaluation des pôles de compétitivité, conduite en 2012, analyse l'implication des PME dans les pôles.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, seule la notion d'établissement est prise en compte. Il s'agit d'une unité de production géographiquement individualisée, mais juridiquement dépendante de l'entreprise.

Dans l'encadré sur « l'implication des PME dans les pôles de compétitivité », les notions de PME, ETI et grande entreprise ne correspondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir la partie B du chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seuls sont pris

en compte les critères d'effectif de la LME pour classer les entreprises par taille.

DÉFINITIONS

Les zones à orientation agri-alimentaire ont une spécialisation relative dans les secteurs de l'Agriculture et des Industries de l'agro-alimentaire.

L'économie résidentielle (ou présentielle) peut se définir comme l'ensemble des activités locales dont les produits et services sont destinés à être consommés directement par les personnes présentes sur un territoire, qu'elles y travaillent, résident en permanence ou de manière occasionnelle. Le concept est issu des travaux du chercheur Laurent Davezies.

Une zone d'emploi est un espace géographique à l'intérieur duquel la plupart des actifs résident et travaillent, et dans lequel les établissements peuvent trouver l'essentiel de la main-d'œuvre nécessaire pour occuper les emplois offerts.

Le découpage en zones d'emploi constitue une partition du territoire adaptée aux études locales sur le marché du travail. Ce zonage est défini à la fois pour la France métropolitaine et les DOM.

Le découpage actualisé se fonde sur les flux de déplacement domicile-travail des actifs observés lors du recensement de 2006. La liste des communes est celle donnée par le [Code officiel géographique \(COG\)](#).

BIBLIOGRAPHIE



- BEARING POINT, ERDYN, TECHNOLIS LTD (2012). [Étude portant sur l'évaluation des pôles de compétitivité](#), 15 juin 2012.
- CHALAYE Sylvie, MASSARD Nadine (2012). *Géographie de l'innovation en Europe – Observer la diversité des régions françaises*, Datar, Collection Travaux, n° 15, La Documentation française, août 2012.

- DATAR (à paraître). [Typologie de spécialisation des zones d'emplois](#), à paraître.
- LACROIX Stève (2010). « [Les conséquences de la crise sur l'emploi dans les régions](#) », *Insee Première*, n° 1295, mai 2010.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés



2. PLACE ET DYNAMIQUE D'EMPLOI DES PME DANS LES RÉGIONS

| Nadine Levratto

| Denis Carré

EconomiX, CNRS, Université de Paris-Ouest-Nanterre-La Défense

2.1. Portraits des régions en 2010
p. 228

2.3. Des disparités régionales creusées par la crise
p. 233

2.2. Une décennie de transformation des tissus productifs régionaux
p. 230

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ÉTABLISSEMENTS, ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- SECTEUR MARCHAND NON AGRICOLE, HORS ACTIVITÉS FINANCIÈRES ET ADMINISTRATION.

POUR PLUS DE PRÉCISIONS, SE REPORTER À LA MÉTHODOLOGIE EN FIN D'ARTICLE.

En 2010, la France compte 3,2 millions de PME qui représentent 52% de l'emploi salarié, réalisent 38% du chiffre d'affaires, 49% de la valeur ajoutée et 43% de l'investissement. Ces chiffres globaux dissimulent toutefois une réalité spatiale contrastée. L'activité économique et l'emploi sont en effet inégalement répartis et la crise récente a accentué les différences régionales. L'objectif de cet article est d'illustrer la place des PME dans les territoires et leur dynamique d'emploi en plaçant la focale sur la maille régionale et en utilisant principalement le système d'information Connaissance locale de l'appareil productif* (Clap).

L'analyse des données individuelles d'emploi par établissement* en 2010, confirme le clivage Nord-Sud habituellement constaté et son recoupement avec la localisation de l'Industrie. Cette stabilité des spécificités territoriales n'est cependant pas incompatible avec des changements de nature et de gouvernance des activités concernées qui se sont produits au cours de la décennie 2000.



L'activité économique et l'emploi sont inégalement répartis sur le territoire et la crise récente a accentué les différences régionales.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



2.1. PORTRAITS DES RÉGIONS EN 2010

En 2010, la France métropolitaine compte 22,2 millions de salariés inégalement répartis sur le territoire national (carte 1). En tête, l'Île-de-France qui accueille 22% de l'emploi salarié total, loin devant Rhône-Alpes (10,22%). À l'autre extrémité se trouvent la Corse (0,43%) et le Limousin (1,08%). Un examen au niveau départemental fait apparaître une forme de polarisation qui va au-delà des clivages habituels entre les régions qui gagnent et les autres. Les plus fortes concentrations se situent dans les départements côtiers, les métropoles et les centres industriels, confirmant ainsi l'idée d'une « diagonale aride »* que ses structures spatiales, entrepreneuriales et sectorielles maintiennent dans un bas niveau d'activité. À l'extrémité basse de la distribution, se situent la Lozère, la Creuse, l'Ariège et le Cantal avec moins de 27 000 emplois. Les salariés sont concentrés dans les départements de Paris (1,3 millions), des Hauts-de-Seine (830 000), du Nord (620 000), du Rhône (581 000) et des Bouches-du-Rhône (498 000) qui représentent, à eux seuls, le quart des effectifs salariés en France métropolitaine.

PLUS D'UN TIERS DES SALARIÉS TRAVAILLE DANS DES ÉTABLISSEMENTS DE PME

Si 36% des salariés travaillent dans un établissement rattaché à une PME indépendante*, la contribution à

l'emploi total de ces établissements varie d'une région à l'autre. Plus de la moitié de leurs salariés travaillent dans cinq régions : Île-de-France (26%), Rhône-Alpes (10%), Provence-Alpes-Côte d'Azur (7%), Pays de la Loire (6%) et Nord - Pas-de-Calais (6%). La plus forte contribution des PME à l'emploi salarié total est observée en Corse (61,6%) et le minimum en Île-de-France (28,3%).

Comme ces deux régions se caractérisent par une part d'établissements employant entre 1 et 249 salariés sensiblement équivalente [respectivement 30,1% et 31,8%], l'écart ne provient que de la contribution des grandes entreprises à l'emploi salarié total. Celle-ci est, sans surprise, significativement supérieure en Île-de-France. La part relative des groupes, industriels notamment, est également élevée dans les anciens territoires industriels.

Les microgroupes* contribuent également à l'emploi de façon non négligeable (NEFUSSI, 2007; LOISEAU, 2001). Les établissements qui s'y rattachent emploient 2,1 millions de salariés (9,5% de l'emploi salarié total), dont plus de la moitié travaillent en Île-de-France, Rhône-Alpes, Nord - Pas-de-Calais, et Provence-Alpes-Côte d'Azur (tableau 1). Ces régions ne sont cependant pas celles dans lesquelles la part de salariés travaillant dans des établissements de microgroupes indépendants est la plus élevée, même si la région Rhône-Alpes - où ces établissements emploient 11,8% du total des salariés - apparaît dans le trio de tête. C'est en effet



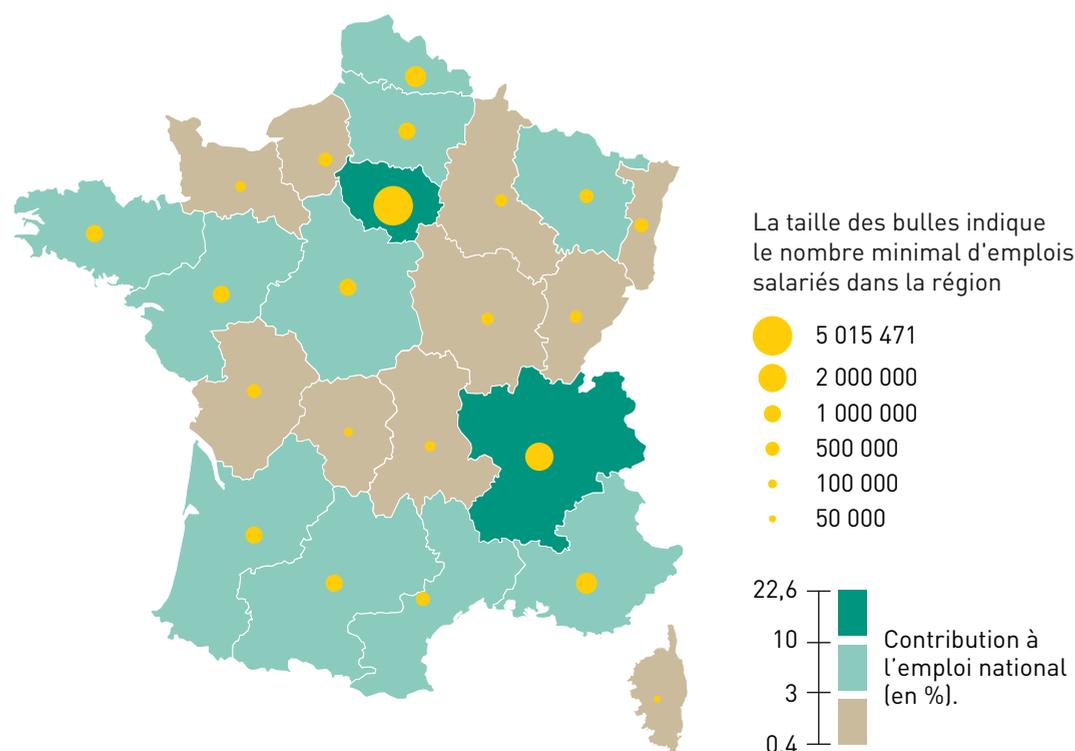
cliquez sur les mots surlignés



54%

des salariés de PME travaillent dans cinq régions :
Île-de-France,
Rhône-Alpes,
Provence-Alpes-Côte d'Azur, Pays de la Loire et Nord - Pas-de-Calais.

CARTE 1 - Nombre d'emplois salariés par région en 2010





dans les Pays de la Loire (13,8%) et en Basse-Normandie (11,9%) que cette proportion prend ses valeurs les plus élevées.

Un peu plus de 3,4 millions de salariés travaillent dans **8 732 établissements** d'entreprises indépendantes employant entre 250 et 4 999 salariés¹. Ils représentent environ 15% de l'emploi salarié total mais sont principalement localisés dans les régions situées au nord de la Loire, territoires également à dominante industrielle. Si certaines régions comme la Haute-Normandie avec la Chimie-pharmacie, Midi-Pyrénées avec l'Aéronautique ou l'Auvergne avec la filière Caoutchouc-pneumatiques

présentent un certain degré de spécialisation locale, d'autres comme la Champagne-Ardenne ou le Nord – Pas-de-Calais affichent une répartition plus uniforme de leurs activités industrielles. L'Île-de-France constitue un cas à part, avec une place importante occupée par des établissements relevant des fonctions tertiaires supérieures telles que la publicité, l'ingénierie comptable et juridique, le marketing et les études de marché ou, encore, l'Information et la Communication. Il faut noter que l'effet taille joue pleinement dans ce type de comparaison. Par exemple, l'Aéronautique emploie approximativement autant de salariés en Midi-Pyrénées qu'en Île-de-France, pourtant, seule la



cliquez sur les mots surlignés

TABLEAU 1 - Nombre de salariés par type d'établissement et par région en 2010

Région	PME indépendantes		Microgroupes		Entreprises indépendantes de 250 à 4999 salariés		Nombre total de salariés
	Nombre de salariés	Part dans l'emploi salarié total en %	Nombre de salariés	Part dans l'emploi salarié total en %	Nombre de salariés	Part dans l'emploi salarié total en %	
Alsace	234 641	35,9	59 335	9,1	84 531	12,9	654 220
Aquitaine	424 751	41,8	99 194	9,8	145 762	14,3	1 017 051
Auvergne	167 256	40,8	41 164	10,0	66 802	16,3	410 017
Basse-Normandie	171 265	39,8	51 153	11,9	68 585	15,9	430 517
Bourgogne	183 962	38,3	52 116	10,9	62 244	13,0	479 768
Bretagne	408 894	39,6	117 058	11,3	161 345	15,6	1 032 146
Centre	313 354	37,2	88 281	10,5	128 197	15,2	841 532
Champagne-Ardenne	172 502	39,7	46 573	10,7	65 972	15,2	434 780
Corse	60 471	61,6	7 056	7,2	15 844	16,1	98 147
Franche-Comté	143 894	39,0	42 976	11,7	56 180	15,2	368 694
Haute-Normandie	219 547	35,2	67 418	10,8	93 812	15,0	623 855
Île-de-France	1 421 110	28,3	380 654	7,6	818 494	16,3	5 015 627
Languedoc-Roussillon	335 402	44,7	60 388	8,1	128 006	17,1	750 428
Limousin	103 652	42,4	22 574	9,2	49 530	20,3	244 325
Lorraine	267 539	37,9	61 314	8,7	120 444	17,1	706 217
Midi-Pyrénées	405 817	40,4	85 786	8,6	141 592	14,1	1 003 528
Nord – Pas-de-Calais	430 905	32,6	115 226	8,7	253 547	19,2	1 320 093
Pays de la Loire	463 081	36,3	176 373	13,8	162 343	12,7	1 274 304
Picardie	331 998	34,4	78 658	8,2	158 216	16,4	965 210
Poitou-Charentes	234 519	42,4	64 661	11,7	79 984	14,5	553 673
Provence-Alpes-Côte d'Azur	648 801	39,5	137 968	8,4	238 025	14,5	1 641 846
Rhône-Alpes	846 336	36,5	273 915	11,8	312 744	13,5	2 318 168
Total	7 989 697	36,0	2 129 841	9,6	3 412 199	15,4	22 184 146

Lecture : en 2010, parmi les 654 220 salariés de la région Alsace, 234 641 sont employés par des PME indépendantes, soit 35,9% de l'emploi total salarié de la région.

Note de lecture : **le détail par taille d'établissements (effectif) et par région** est disponible dans la version en ligne du Rapport.

Sources : Insee(Clap); Lifi; Diane.

1. Globalement, les 4 600 entreprises de taille intermédiaire (ETI) localisées en France emploient 22 % des salariés marchands non agricoles (RAU, HECQUET, 2013).

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



première région présente un coefficient de spécialisation élevé dans ce secteur. Un maillage plus fin montre cependant que la tertiarisation va de pair avec la métropolisation. En effet, ces territoires accueillent des entités de Services aux entreprises de plus en plus concentrées qui interagissent avec le tissu de PME ou d'établissements des grands groupes implantés à proximité.

PLUS DE 60% DES SALARIÉS TRAVAILLENT DANS UN ÉTABLISSEMENT RATTACHÉ À UNE ENTREPRISE INDÉPENDANTE DE MOINS DE 5 000 SALARIÉS

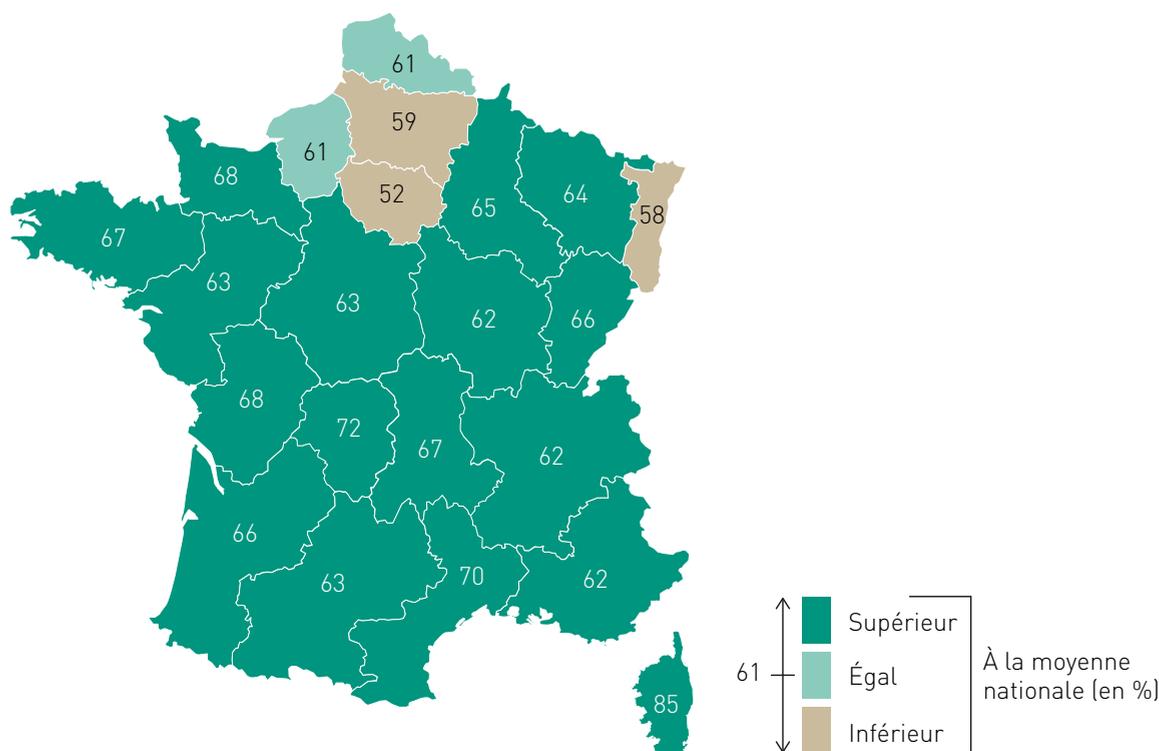
Le clivage habituel entre un Sud dominé par les petites entreprises s'opposant à une partie nord de la France encore structurée autour des grands groupes industriels est conforté par le calcul d'un ratio d'indépendance. Il rapporte le total des salariés travaillant dans les PME indépendantes, les microgroupes et les établissements de 250 à 4 999 salariés d'entreprises indépendantes à l'emploi salarié total. La moyenne nationale est de 61 %, valeur de laquelle ne s'éloignent que très peu les différentes régions à l'exception de la Corse et, dans une moindre mesure, du Limousin dont les taux d'indépendance avoisinent

respectivement 85% et 72% (carte 2). Une fois de plus, l'Île-de-France fait figure à part avec un taux d'emploi dans les établissements d'entreprises indépendantes de moins de 5000 salariés ou de microgroupes égal à 52%. Cette valeur relativement faible s'explique par la présence de sièges et de grands établissements des secteurs de la Métallurgie et de l'Automobile qui relèvent majoritairement de la catégorie des grands groupes.

2.2. UNE DÉCENNIE DE TRANSFORMATION DES TISSUS PRODUCTIFS RÉGIONAUX

La situation observée en 2010 est le produit de l'évolution de l'emploi salarié au cours des dix dernières années. Alors que la décennie 1990-2000 a été caractérisée par une forte hausse de l'emploi salarié – un département sur deux a vu ses effectifs salariés augmenter de plus de 13,6% (DUHAUTOIS, LEVRATTO, PETIT, à paraître) –, les années 2000 connaissent une progression moyenne sensiblement plus lente (+ 4,6% en moyenne nationale).

CARTE 2 - Part des salariés travaillant dans des établissements d'entreprises indépendantes (PME, ETI et microgroupes) en 2010



Sources : Insee (Clap) ; Lifi ; Diane.



Et ailleurs ?

La disponibilité de données européennes sur la localisation des entreprises, et notamment les PME, par région n'est pas assurée par Eurostat. Un rapport proposé par Cofindustria, R&S et Unioncamere (2013) analyse la situation des moyennes entreprises dans quatre pays européens : Allemagne, Espagne, France et Italie.

Les grandes régions françaises dans lesquelles ces entreprises sont le plus implantées sont le Nord-Ouest (25%) et le Nord-Est (22%), alors qu'au niveau des régions administratives l'Île-de-France et Rhône-Alpes dominent (respectivement 14% et 13%).

En Allemagne, la plus forte concentration de moyennes entreprises (*Medium-Sized Enterprises/MSEs**) est observée dans le Sud et l'Ouest du pays qui accueillent chacun 37% de cette catégorie d'entreprises. La Rhénanie du Nord-Westphalie à l'ouest (26%) et le Bade-Wurtemberg au

sud (20%) sont les Länder qui présentent la plus forte densité de MSEs. Les régions les plus à l'est qui accueillent 14% de l'ensemble des MSEs sont les plus défavorisées de ce point de vue.

En Espagne, la majorité des entreprises recensées sont implantées dans un grand quart Nord-Est et tout particulièrement en Catalogne (24%) et au Pays basque (10%). Les autres points de concentration se situent autour de la région de Valencia (18%) et de Madrid (10%).

En Italie, 40% des MSEs sont implantées dans le Nord-Est. Les régions les plus prisées sont la Lombardie (31%), la Vénétie (18%) et l'Émilie-Romagne (14%).

Dans ces quatre pays les entreprises de taille moyenne et intermédiaire tendent à se localiser prioritairement dans les régions les plus favorisées, accroissant ainsi leur avance économique.

Cette croissance est cependant inégale selon les régions (carte 3). Aux pertes massives observées en Lorraine (- 3,51%) s'oppose en effet une croissance forte en Midi-Pyrénées et en Languedoc-Roussillon. À l'intérieur des régions mêmes, d'importants écarts de taux apparaissent. Ainsi, en Lorraine, les destructions d'emplois dans la zone d'emploi (ZE) de Forbach (- 12%, soit - 7600 emplois) ne sont pas compensées par les créations dans celle de Nancy (+ 2,8%, soit + 5150 emplois). En Midi-Pyrénées, au dynamisme de Toulouse (+ 15,5%, soit + 70449 emplois) s'oppose le tassement de la ZE de Castres-Mazamet (- 0,5%, soit - 192 emplois). Le même phénomène est observé en Languedoc-Roussillon, où l'expansion de Montpellier (+ 12%, soit + 24981 emplois) contraste avec le recul de l'emploi dans la ZE de Limoux (- 4%, soit - 385 emplois).

LA PLACE DES MICROGROUPES SE RENFORCE

Bien documentée par les analyses de l'Insee (LOISEAU, 2001; DUHAUTOIS, LAGARDE, 2004), la contribution croissante des microgroupes et, dans une moindre mesure des petits groupes, à l'emploi reste un phénomène marquant des années 2000 : entre 2003 et 2010 les 53648 établissements de plus dans cette catégorie (+ 41%) ont créé 522350 emplois (+ 32,8%). **La puissance de ce phénomène varie selon les régions.**

L'Île-de-France (+ 84932) arrive en tête du nombre d'emplois créés par cette catégorie d'établissements, suivie des régions Rhône-Alpes (+ 77683) et Pays de la Loire (+ 42462). C'est en revanche en Basse-Normandie (+ 51,3%), en Languedoc-Roussillon (+ 46,7%) et en Auvergne (+ 44,2%) que les établissements de micro et

petits groupes font preuve de la plus forte dynamique en matière de créations d'emplois. Si leur contribution croissante à l'emploi est à mettre au crédit de l'augmentation du nombre de ces entités (+ 53648 établissements relevant de micro et petits groupes en sept ans dont 8164 en Rhône-Alpes, 6702 en Île-de-France et 3798 dans les Pays de la Loire), l'augmentation de leur taille intervient également. En moyenne, les micro et petits groupes comptent 4,12 salariés de plus en 2010 qu'en 2003, ce gain en emplois s'élevant à 7,34 en Basse-Normandie, à 6,17 en Auvergne et à 5,16 en Bretagne. Le cas de la Corse qui se distingue fortement des autres régions métropolitaines, doit être considéré avec précaution, dans la mesure où ses performances reposent sur l'extrême faiblesse des effectifs salariés et du nombre d'établissements relevant de la catégorie des microgroupes au début de la période.

De manière générale, la croissance de l'emploi des établissements des micro et petits groupes compense les pertes d'emplois dans les PME indépendantes dont elle est d'ailleurs une conséquence. Au cours de la période, ces dernières ont en effet perdu 348339 salariés, en particulier du fait de la disparition de 1,7 millions d'établissements relevant de cette catégorie. L'Île-de-France a été de loin la plus touchée (- 67018 salariés), mais les pertes ont également été conséquentes en Rhône-Alpes (- 45396 salariés) et dans le Nord - Pas-de-Calais (- 30052 salariés). Certes, une part importante de ces disparitions d'établissements et de salariés se retrouve parmi les créations identifiées dans la catégorie des microgroupes. Les avantages fiscaux attachés à cette forme sociétariaire, importants au cours des années 2000, et l'amélioration de la qualité des bases de données qui recensent de plus en plus



La croissance de l'emploi des établissements des micro et petits groupes compense les pertes d'emplois dans les PME indépendantes, dont elle est d'ailleurs une conséquence.



cliquez sur les mots surlignés

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



précisément les plus petits microgroupes (DUHAUTOIS, LEVRATTO, PETIT, à paraître), n'épuisent cependant pas les explications de ce phénomène. En effet, nombre d'entreprises indépendantes disparaissent à la suite d'une intégration dans un grand groupe et, de ce fait, n'alimentent pas les créations d'établissements et d'emplois salariés dans les microgroupes. Il est par conséquent vraisemblable que l'expansion des microgroupes procède d'un mouvement propre à cette catégorie qui permet une optimisation organisationnelle et fiscale, tout en réduisant le risque de l'entreprise.

L'EMPLOI SALARIÉ TIRÉ PAR LE DÉVELOPPEMENT DES SERVICES

La polarisation des dynamiques de l'emploi sur les côtes et dans les régions du Sud est le produit d'un double mouvement : un recul de l'emploi dans les établissements industriels majoritaires **dans le Nord et l'Est de la France**, concomitant à une expansion du tertiaire et tout particulièrement des secteurs des Services. Ce phénomène n'est pas nouveau (BOUVIER, PILARSKI, 2008) ; il n'en est pas moins intensif et reste alimenté par l'externalisation de fonctions et par le recours au travail temporaire.

La hausse des emplois salariés dans les établissements du secteur tertiaire marchand a été particulièrement marquée en Midi-Pyrénées (+ 13,5%), en Pays de la

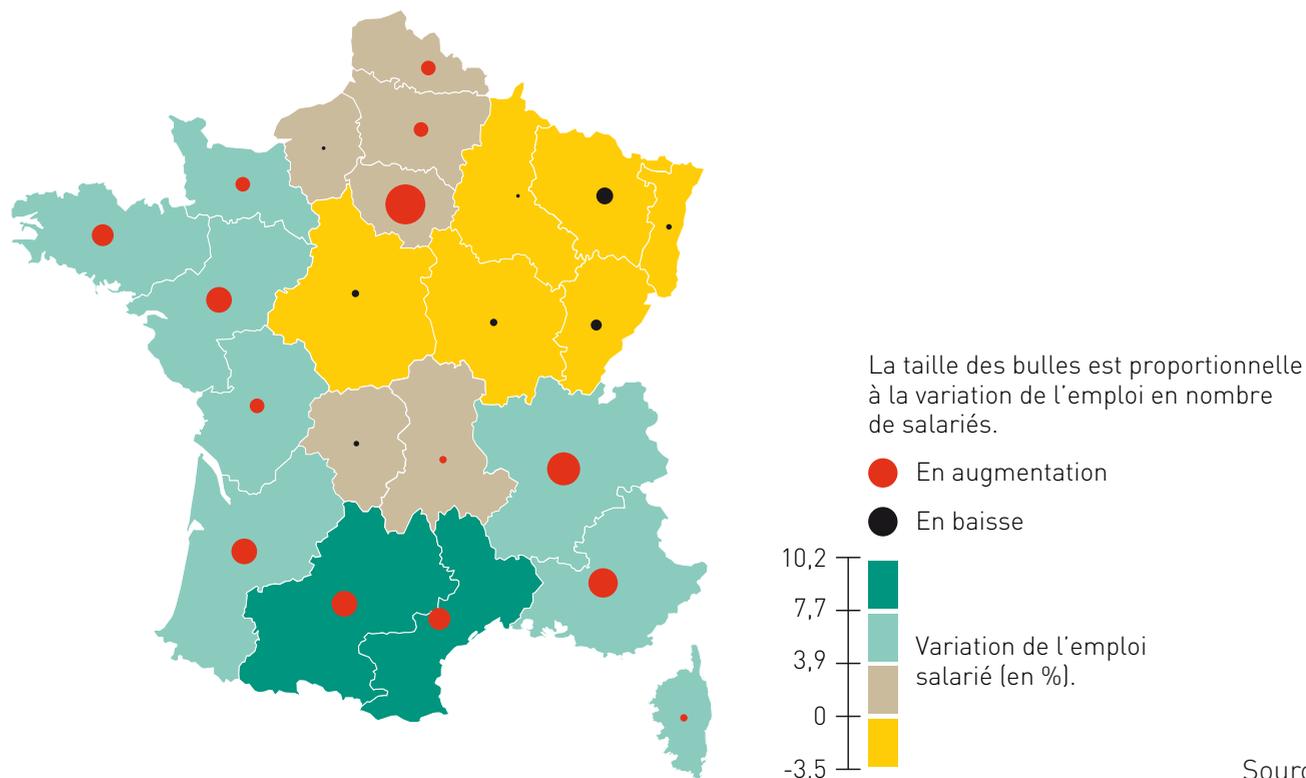
Loire (+ 11,7%) et en Poitou-Charentes (+ 10,7%). Les établissements de microgroupes de moins de 500 salariés sont les principaux acteurs du changement observé. Leurs effectifs salariés augmentent dans toutes les régions, mais plus particulièrement en Auvergne (+ 6078 emplois, soit une croissance de 135 %) et en Basse-Normandie (+ 5637 emplois, soit un doublement de leurs effectifs). Les principaux gisements d'emplois de ces entités sont néanmoins localisés en Île-de-France (+ 77645 emplois), en Rhône-Alpes (+ 37133 emplois) et en Provence-Alpes-Côte d'Azur (+ 21719 emplois). Ces trois régions affirment ainsi leur place dans un paysage économique de plus en plus fortement orienté vers le tertiaire et, ce faisant, creusent davantage l'écart avec le reste du territoire national.

Les principales évolutions sont cependant perceptibles au niveau des zones d'emploi. En effet, alors que les activités industrielles sont rejetées des espaces métropolitains en raison du coût du foncier, d'une part, et des risques environnementaux et des nuisances qu'elles engendrent, d'autre part, les entreprises tertiaires se localisent de préférence dans des métropoles, régionales notamment. Entre 2003 et 2010, les grandes métropoles régionales ont ainsi vu se développer un tissu d'établissements du secteur tertiaire marchand appartenant à toutes les classes de taille d'entreprises. Les établissements comptant entre 250 et 4999 salariés, ainsi que ceux employant entre 50 et 499 salariés incorporés dans des petits groupes, sont les principaux



cliquez sur les mots surlignés

CARTE 3 - Variation de l'emploi salarié total entre 2003 et 2010





vecteurs du développement de ces activités qui ont contribué à renforcer la place des métropoles et à accentuer l'écart des dynamiques de l'emploi entre les grandes agglomérations et les villes secondaires.

2.3. DES DISPARITÉS RÉGIONALES CREUSÉES PAR LA CRISE

L'analyse de la localisation des établissements en fonction de leur effectif et de son évolution au cours de la période 2003-2010 montre une forte sensibilité de l'emploi des régions, autres que l'Île-de-France, au poids relatif de l'Industrie. En Île-de-France, la variation relative de l'emploi industriel est la plus importante alors que la part de ce secteur est de plus de deux fois inférieure à celle d'une majorité de régions. Les cas de Provence-Alpes-Côte d'Azur et de Languedoc-Roussillon, à dominante tertiaire, sont emblématiques des régions où l'emploi salarié a fortement augmenté, alors que la Lorraine est représentative des régions industrielles en repli. Ces évolutions sectorielles ont alimenté la montée en puissance des PME et des microgroupes, les établissements du secteur tertiaire étant en moyenne plus petits que ceux de l'Industrie.

La crise tend, toutefois, à remettre en cause la corrélation entre l'évolution de l'emploi total et la part

de l'Industrie. Depuis 2008, les régions dans lesquelles l'emploi a été le plus préservé sont spécialisées dans les activités tertiaires. En attestent les cas de Provence-Alpes-Côte d'Azur, Languedoc-Roussillon, Aquitaine et Midi-Pyrénées. C'est pourtant aussi dans ces régions que l'emploi industriel a le mieux résisté. Plus surprenant encore, au regard de l'intérêt suscité par l'économie présentielle*, une base présentielle importante ne garantit plus forcément une bonne résilience de l'emploi salarié. En effet, dans les régions du Sud et de Poitou-Charentes, où cette base est importante, 30 % à 40 % des pertes d'emplois ont touché les secteurs de la Construction et du Commerce, contre 18 % au niveau national.

Ces constats peuvent interpeller les décideurs publics locaux. Ils conduisent à s'interroger sur la viabilité de politiques publiques de développement local, donnant la priorité aux fonctions résidentielles, récréatives, culturelles et sportives. D'une part, il faut se demander dans quelle mesure les entreprises ciblées, des PME pour la plupart, exercent des effets positifs externes sur le reste du tissu productif et, si tel est le cas, à quelle échelle ? De l'autre, la diversité des profils sectoriels et organisationnels des tissus productifs régionaux les plus résilients, plaide en faveur de politiques dans lesquelles l'intensité et l'équilibre des relations entre les différentes composantes du tissu d'entreprises, interviennent au moins autant que la composition sectorielle.



La crise tend à remettre en cause la corrélation entre l'évolution de l'emploi total et la part de l'Industrie.

L'Île-de-France, un cas à part

En 2010, un peu plus de 22% de l'emploi salarié privé est localisé en Île-de-France et 52% de l'emploi de la région, soit environ 12% de l'emploi salarié métropolitain, appartient à des entreprises indépendantes de moins de 5000 salariés.

Malgré son importance apparente, ce poids est inférieur à celui observé dans les autres régions (28,3% en Île-de-France, 38,5% en province). **La surreprésentation des établissements de grands groupes** dans la région en est la cause. Entre 2003 et 2010, ce phénomène s'est affirmé. Alors que l'effectif salarié des établissements d'entreprises indépendantes a diminué de 3,8%, celui d'établissements de plus de 5000 salariés appartenant à des grands groupes a augmenté dans les mêmes proportions.

Si la région est spécialisée dans les Services aux entreprises et les Activités de banque-assurance, elle n'en conserve pas moins une place importante dans le paysage industriel national : 12% de l'emploi des établissements

industriels est localisé en Île-de-France. Son recul est cependant nettement plus marqué qu'ailleurs : - 32,5% contre - 18,8% en province. L'emploi dans l'Industrie francilienne se distingue également par la dépendance aux groupes qui contraste avec la situation des autres régions. Les établissements d'entreprises indépendantes représentent 32% de l'emploi de ce secteur contre 39,1% en moyenne.

Les ressources stratégiques (R&D, cadres, etc.) dont la région est particulièrement bien dotée, ne semblent pas suffire à impulser un développement des entreprises supérieur à ce qui est observé sur des territoires moins favorisés en dotation de tels facteurs. La densité et la complexité du milieu métropolitain francilien sont, en effet, telles que les entreprises subissent des coûts de fonctionnement et de coordination, particulièrement élevés lorsqu'il s'agit d'impulser des projets coopératifs (CLAUDEL et al., 2010). Ils mettent ainsi les opérations interentreprises hors de portée d'une partie d'entre elles (CARRÉ, LEVRATTO, 2012).



cliquez sur les mots surlignés

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Le champ de l'étude comprend les établissements d'entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, soit ceux de l'Industrie (y compris l'Énergie), de la Construction, du Commerce, des Transports et des Services, hors Services financiers, Enseignement et Santé humaine ; ce champ aussi appelé « champ ICS » (Industrie, Commerce, Services) correspond aux sections B à J, L, M, N, R et S de la NAF rév. 2.

Les données utilisées dans ce chapitre proviennent du fichier Clap (Connaissance locale de l'appareil productif) mis à disposition par l'Insee ainsi que des bases Lifi (Liaisons financières) et Diane. Clap a pour objectif de fournir des statistiques localisées au lieu de travail jusqu'au niveau communal, sur l'emploi salarié et les rémunérations pour les différentes activités des secteurs marchand et non marchand. Les données sur l'emploi salarié résultent d'une mise en cohérence des informations issues :

- des DADS (déclarations annuelles de données sociales) ;
 - des bordereaux récapitulatifs de cotisations de l'Urssaf (Union pour le recouvrement des cotisations de sécurité sociale et des allocations familiales) ;
 - des données de la Mutualité sociale agricole (MSA) en complément des données Urssaf pour les secteurs d'activité en lien avec l'Agriculture (à compter des données relatives à l'exercice 2007) ;
 - du système d'information sur les agents de l'État.
- Différents regroupements ont été effectués à partir des données individuelles relatives aux établissements et aux entreprises dans lesquelles les établissements s'inscrivent. La typologie ainsi construite vise à tenir compte des différentes formes juridiques et organisationnelles des entreprises françaises. Chaque établissement étant rattaché à une catégorie d'entreprise construite à partir de la définition LME en vigueur, on peut alors localiser le nombre de salariés de chaque type d'établissement selon cinq possibilités :

- les entreprises indépendantes composées d'une seule unité légale et non filiale, découpées en deux sous-catégories de taille :
 - micro et petites entreprises de 0 à 49 salariés ;
 - moyennes entreprises de 50 à 249 salariés.
- les entreprises qui emploient entre 250 et 4 999 salariés correspondent aux ETI.
- les microgroupes français parmi lesquels on distingue ceux qui emploient :
 - de 0 à 49 salariés ;
 - de 50 à 499 salariés.
- les entreprises incluses dans le contour restreint ou « noyau dur » du groupe, défini comme l'ensemble des sociétés détenues directement ou indirectement

à plus de 50 % par une société mère, tête de groupe. La société mère n'est détenue majoritairement, ni directement ni indirectement, par aucune autre société.

- les entreprises du contour élargi des groupes, composé de l'ensemble des sociétés dont le groupe détient des participations, quel que soit le taux de détention. Une société peut alors appartenir au contour élargi de plusieurs groupes.

★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise, PME, ETI et grande entreprise ne correspondent pas à la définition de la Loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir chapitre 5 de ce Rapport). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seuls sont pris en compte les critères d'effectif de la LME pour classer les entreprises par taille.

DÉFINITIONS

La diagonale aride est comprise entre deux lignes imaginaires : Charleville-Mézières / Bordeaux ou Bayonne et Thionville / Perpignan. Cette diagonale du vide prend en écharpe le territoire français et s'étend surtout sur le Midi aquitain, le Massif Central, la Champagne et une partie des Vosges. Elle est peu densément peuplée, sa population vieillit, son solde migratoire est très négatif. La notion est due à Emmanuel de Martonne (DEBARD, 2010).

L'expression économie présentielle est utilisée pour décrire une économie basée sur la population réellement présente sur un territoire qui peut varier rapidement et qui, à la fois, produit et consomme. Elle se distingue de l'analyse économique classique qui est basée sur les lieux de production traditionnels (usines, services, etc.). Elle ne doit pas être confondue avec la sphère résidentielle selon la typologie de l'Insee, qui contient principalement les Services aux particuliers, la Construction, la Santé, l'Action sociale, le Commerce de détail, les Activités financières et le Transport de voyageurs. Sphère résidentielle et économie présentielle reposent en effet sur deux approches différentes. La première analyse des flux monétaires captés par une entité territoriale, alors que la seconde concerne des emplois présents sur un territoire (DAVEZIES, 2008). 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 permet de localiser les sites de production et offre donc la représentation la plus exacte de la répartition géographique de l'activité économique.

Le terme *Medium-Sized Enterprises (MSEs)*, désigne les entreprises entre 50 et 250 salariés, dont le

chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 50 M€ et le total de bilan inférieur ou égal à 43 M€, selon la définition de la Commission européenne ([recommandation 2003/361](#)).

BIBLIOGRAPHIE



- BOUVIER Gérard, PILARSKI Charles (2008). [«Soixante ans d'économie française : des mutations structurelles profondes»](#), *Insee Première*, n° 1201, juillet 2008.
- CARRÉ Denis, LEVRATTO Nadine (2012). «Le territoire francilien : forces structurelles et fragilités tendanciennes», in GILLIO Nicolas et RAVALET Emmanuel, *Comprendre l'économie des territoires*, CERTU, 2012.
- CLAUDEL Anthony *et al.* (2010). [«La machine à innover francilienne : un rendement perfectible au regard du potentiel plutôt élevé»](#), Insee, *Île-de-France à la page*, n° 345, octobre 2010.
- DAVEZIES Laurent (2008). *La République et ses territoires : la circulation invisible des richesses*, Le Seuil, 2008.
- DEBARD Philippe (2010). [«Nouvelles ruralités en Lorraine : un "désir de campagne" limité à quelques espaces résidentiels et récréatifs»](#), Insee, *Économie Lorraine*, n° 205-206, février 2010.
- DUHAUTOIS Richard, LAGARDE Philippe (2004). [«Entreprises de groupe ou entreprises indépendantes : quel impact sur les réallocations d'emplois?»](#), Insee, *Économie et Statistique*, n° 380, 2004, pp. 63-81.
- DUHAUTOIS Richard, LEVRATTO Nadine, PETIT Héloïse (2013). «Beyond Deindustrialisation: The Future of Industries», *communication to the EAEPE Annual Conference*, novembre 2013.
- LOISEAU Hervé (2001). [«Des groupes de la taille d'une PME – Un phénomène en plein essor»](#), *Insee Première*, n° 764, mars 2001.
- NEFUSSI Benjamin (2007). [«Les groupes absorbent des sociétés à fort potentiel»](#), *Insee Première*, n° 1144, juillet 2007.
- RAU Florent, HECQUET Vincent (2013). [«Les grandes entreprises pèsent plus dans le Nord et les petites dans le Sud»](#), *Insee Première*, n° 1440, avril 2013.
- CONFINDUSTRIA, R&S, UNIONCAMERE (2013). *MSEs in Europe*, ouvrage coordonné par Gabriele Barbaresco, mars 2013.

POUR ALLER PLUS LOIN...



cliquez sur les mots surlignés

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



3. VERS DES POLITIQUES D'INNOVATION INTÉGRÉES ET TERRITORIALES

| Mikel Landabaso¹

Commission européenne

DG REGIO, en charge de la politique régionale et urbaine

3.1. Les origines de la crise
p. 237

3.2. Une nouvelle politique industrielle pour sortir de la crise
p. 237

3.3. Stratégies de recherche et d'innovation pour la spécialisation intelligente
p. 239

3.4. La diversité régionale, atout de la croissance par l'innovation
p. 241



L'économie réelle, largement déterminée par la localisation territoriale, est décisive pour la compétitivité des entreprises.

La crise nous offre l'occasion de repenser le rôle du secteur public dans l'économie. L'heure est venue en effet d'aller au-delà des recettes toutes faites prônant l'austérité, de saines politiques macro-économiques et une accélération des réformes institutionnelles, pour envisager sérieusement de nouveaux modes d'intervention directe agissant au niveau de l'économie réelle et s'appuyant sur des investissements publics intelligents, plus particulièrement axés sur la promotion de l'innovation. Cet article se propose d'examiner succinctement les raisons qui rendent cette démarche impérative, ainsi que la manière de l'aborder.

Par souci de clarté, il convient de préciser que nous désignons par économie «réelle» l'ensemble des conditions micro- et méso-économiques*, largement déterminées par la localisation territoriale, dans lesquelles les entreprises, et les PME en particulier, investissent dans des facteurs de production afin de produire et vendre des biens et des services sur les marchés mondiaux. L'économie «réelle» se révèle dans ce sens, déterminante pour la compétitivité des entreprises car elle englobe l'accès à un financement approprié (disponibilité de capital-risque, de prêts à taux réduit, de garanties, etc.), les capacités technologiques, la culture de gestion, le nombre et la qualité des réseaux de savoir établis avec d'autres acteurs de l'écosystème de l'innovation (centres de technologie et universités notamment), le type de soutien public octroyé (marchés publics innovants / «verts» et services de pointe aux entreprises, par exemple), les infrastructures économiques (incubateurs, parcs technologiques, etc.), la qualité du vivier de main-d'œuvre et des programmes d'éducation et de formation, et, enfin et surtout, la qualité des institutions économiques dans un pays ou une région spécifique.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

1. L'exactitude de l'analyse et les avis exprimés n'engagent que l'auteur. Le présent document ne constitue pas une prise de position de la part de la Commission européenne.



3.1. LES ORIGINES DE LA CRISE

Deux causes étroitement liées sous-tendent l'apparente incapacité des recettes économiques classiques pour répondre à la crise actuelle : il s'agit du diagnostic quant aux origines de la crise, d'une part, et du type de politiques publiques adoptées pour lutter contre ses causes et apporter des solutions, d'autre part.

En ce qui concerne les origines de la crise, deux explications différentes sont le plus souvent proposées. La première pointe du doigt des gouvernements prompts à la gâchette et budgétairement irresponsables, qui surfent sur le cycle conjoncturel et recherchent prioritairement des solutions simples et rapides en ayant leur réélection en ligne de mire.

La seconde pointe du doigt une cupidité excessive et une bulle de la construction alimentée par le crédit (LEWIS, 2010) tirant profit de la mondialisation financière, mais surtout de marchés offshore non réglementés et fiscalement opaques (SHAXSON, 2012). Ce processus nous a fait passer « d'une économie de marché à une société de marché » (SANDEL, 2012), cette dernière étant légitimée souvent par invocation à la construction intellectuelle – quasiment incontestée jusqu'il y a peu – du « consensus de Washington »*, comprenant la déréglementation, la privatisation, la libéralisation des taux d'intérêt et des investissements étrangers, la réforme fiscale (non progressive) et la discipline budgétaire, autrement dit la diminution des investissements publics.

Pour ce qui relève des politiques publiques, il devient de plus en plus évident, d'une part, que la surabondance de mesures macro-économiques n'est pas la solution aux problèmes associés aux facteurs qui sous-tendent la compétitivité micro-économique. Comme l'a récemment exprimé Christian Ketels (2013) sur la base des conclusions d'études consacrées à la compétitivité et aux régions : « les facteurs micro-économiques revêtent une importance intrinsèque et leur incidence est quantitativement comparable à celle des facteurs institutionnels. Les politiques monétaires et budgétaires ont également un impact, mais elles sont moins déterminantes... Les politiques actuellement menées dans des domaines tels que les infrastructures physiques, les compétences, l'innovation et les PME sont donc importantes, et leur qualité n'est pas déterminée par l'héritage institutionnel du lieu où elles s'exercent » [traduction libre]. En d'autres termes, l'avantage concurrentiel peut être positivement influencé par des mesures proactives dans les domaines auxquels les règlements, attendus sous peu de la part de la Commission en matière de [politique régionale et urbaine européenne pour la période 2014-2020](#), accordent précisément une priorité.

Il apparaît, d'autre part, que l'amélioration de la productivité à long terme – élément clé d'un développement économique réussi – exige que les entreprises bénéficient d'un environnement propice à l'innovation « mis en place par les États et les régions, à savoir les niveaux où interviennent largement les principaux facteurs de compétitivité » [traduction libre] (PORTER, RIVKIN, 2012). Il est essentiel en outre de reconnaître « le caractère collectif de la productivité individuelle [...] et pas uniquement les talents et les efforts individuels » [traduction libre] (CHANG, 2010) pour comprendre la nécessité d'une action publique, en particulier pour ce qui concerne la création d'un environnement des entreprises propice à l'innovation et à l'instauration de systèmes d'innovation nationaux/régionaux efficaces.

En résumé, étant donné que le processus d'innovation est de plus en plus largement reconnu comme le fruit d'efforts collectifs (MORGAN, 2013) et d'interactions systémiques complexes – à « l'intersection » – (JOHANSSON, 2006) et non comme un projet individuel héroïque mené dans le cadre d'un processus de R&D linéaire (généralement dans un garage sous le soleil américain), le rôle du secteur public en tant que partenaire du secteur privé, du monde des universités et de la recherche et du développement technologique (RDT), et de la société civile, devient déterminant pour réussir une stratégie de sortie de crise. Il importe dès lors de reconnaître lors de l'élaboration des politiques futures que « l'innovation ne peut être imposée, mais qu'elle peut être cultivée » [traduction libre] (SALLET *et al.*, 2009).



L'innovation ne peut être imposée, mais elle peut être cultivée (SALLET *et al.*, 2009).

3.2. UNE NOUVELLE POLITIQUE INDUSTRIELLE POUR SORTIR DE LA CRISE

« La crise économique et financière appelle des politiques industrielles capables de consolider une série de secteurs, technologies ou domaines d'activité économique tels que les technologies de fabrication de pointe, les services à forte densité de connaissances pour les entreprises ou l'économie « verte », afin de favoriser de nouvelles sources de croissance économique » [traduction libre] (WARWICK, 2013).

REPENSER LE RÔLE DU SECTEUR PUBLIC

Il est de plus en plus largement admis dans cette perspective que le secteur public peut et doit jouer un rôle catalyseur dans la promotion d'une croissance fondée sur l'innovation. Inspirée par les récents succès de pays asiatiques en développement affichant une croissance

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



Le secteur public peut et doit jouer un rôle catalyseur dans la promotion d'une croissance fondée sur l'innovation.

rapide, la nouvelle économie structurelle, par exemple, affirme explicitement que «le gouvernement doit jouer un rôle facilitateur pour aider le secteur privé à régler les problèmes de coordination, d'externalités ou de biens (semi-) publics que le marché ne peut régler lui-même automatiquement pour parvenir à une croissance dynamique» [traduction libre] (LIN *et al.*, 2012).

Contrecoup de la crise financière, une pensée économique nouvelle se développe, même outre-Atlantique, à l'appui d'une action de l'État basée sur la «formule américaine des cinq piliers»* (FRIEDMAN *et al.*, 2011) en vertu de laquelle «le partenariat entre le secteur public et le secteur privé stimule principalement la croissance économique [...] en investissant dans l'éducation, l'infrastructure et la R&D» [traduction libre].

D'autres voient l'avenir de l'Amérique s'inscrire dans «un sain équilibre productif entre concurrence et coopération au sein d'une société interconnectée» (SACHS, 2012) où «les défis complexes en termes de sciences et de technologies, d'enseignement supérieur, de modernisation des infrastructures, d'atténuation des changements climatiques et de rétablissement de l'équilibre budgétaire ne sont pas abordés sans que le gouvernement ne se soit doté d'un plan pluriannuel précis – une planification n'étant efficace qu'à condition d'intégrer toute la complexité en jeu» [traduction libre].

On s'accorde également de plus en plus à reconnaître en Europe qu'il faut promouvoir l'innovation pour se positionner sur des segments de marché à plus forte valeur ajoutée et permettre ainsi aux économies européennes avancées de se spécialiser et de se différencier davantage (AGLIETTA, BRAND, 2013).

Comment, dès lors, aborder la conception et le financement d'une politique d'innovation en tant que stratégie de sortie de crise? Considérant que «la tentative d'améliorer les perspectives budgétaires par la réduction des dépenses dans une conjoncture détériorée – situation dans laquelle les déficits budgétaires n'incitent pas le secteur privé à investir – peut, en définitive, se révéler contre-productive même en termes strictement budgétaires» [traduction libre] (KRUGMAN, 2012), la question est de savoir comment trouver des fonds publics et où les investir tout en réduisant la charge de la dette à long terme.

La question revient à résoudre une véritable quadrature du cercle, à savoir comment réduire les déficits tout en augmentant les dépenses publiques là où elles sont les plus nécessaires pour sortir de la crise? Ou, autrement dit, est-il possible d'accroître la demande globale à long terme alors que l'on se trouve dans une situation de trappe à liquidité, et cela sans alourdir encore l'endettement?

ÉLABORER UNE POLITIQUE DE L'INNOVATION EFFICACE

L'élaboration d'une politique efficace de l'innovation apporterait selon nous une réponse positive à cette interrogation. Capable d'impulser un cercle vertueux (sortie de crise), cette politique pourrait fonctionner comme suit : en augmentant les dépenses publiques ciblées **G** (sur les écosystèmes de l'innovation et les compétences du capital humain) mobilisant un cofinancement privé **I** (en matière d'innovation : investissements généralement incorporels, risqués et à long terme) qui renforce la compétitivité sur les marchés mondiaux (augmentation des exportations **X**), alors la production augmente (**Y**) en s'appuyant sur des emplois durables. Ainsi, le secteur public se contente en fait «d'avancer» de l'argent qu'il pourra (partiellement) récupérer par la suite, grâce à des recettes fiscales accrues et à des économies au niveau des allocations de chômage, cela sans alourdir davantage le déficit public à long terme... pour autant que cette politique d'innovation soit efficacement planifiée et donne les résultats escomptés!

$$\uparrow Y = C + I + G + (X - M)$$

Dans cette perspective, nous souscrivons sans réserve à l'idée selon laquelle le rôle du secteur public dans le contexte actuel de forte pénurie financière et de charge excessive de la dette publique n'est pas tant de stimuler la demande en procédant à des investissements publics massifs mais non sélectifs – définis ci-après comme un «keynésianisme pur et dur» – mais de cibler les actions catalytiques capables de mobiliser un maximum d'investissements privés dans la recherche et l'innovation : «Je me suis opposé aux paquets de mesures de stimulation à court terme [...] en estimant que nous devons leur préférer une relance cohérente, programmée et décennale des investissements publics dans les ressources humaines, les technologies et les infrastructures [...]. Cela demande des programmes rigoureux de la part de l'État fonctionnant en collaboration avec le secteur privé, ainsi qu'une bonne coordination avec l'administration centrale et locale» [traduction libre] (SACHS, 2013).

Pouvons-nous agir dans ce sens? Autrement dit, pouvons-nous agir concrètement au travers d'investissements publics ayant une incidence sur l'économie réelle?



3.3. STRATÉGIES DE RECHERCHE ET D'INNOVATION POUR LA SPÉCIALISATION INTELLIGENTE

Depuis 2009, et dans le sillage de la crise économique et financière mondiale, le concept de spécialisation intelligente trouve un écho dans les discussions de l'OCDE consacrées à la « nouvelle politique industrielle », aux « nouvelles sources de croissance » et aux « nouvelles approches face aux défis économiques ». En ce sens, « la spécialisation est un cadre stratégique régional pour une croissance fondée sur l'innovation » [traduction libre] (OCDE, 2012).

L'élaboration de stratégies de recherche et d'innovation pour la spécialisation intelligente (S3, RIS3 en anglais) va devenir obligatoire à partir de 2014 pour les États membres et les régions qui prévoient d'investir des fonds structurels dans des actions axées sur la recherche, l'innovation et l'adoption des TIC.

UN PROCESSUS DE PRIORISATION POUR UN PROGRAMME DE TRANSFORMATION ÉCONOMIQUE DES RÉGIONS

La spécialisation intelligente consiste pour un État membre ou une région à recenser et à sélectionner – dans le cadre d'un processus ascendant et descendant de priorisation – un nombre limité de priorités en matière d'investissements immatériels en se concentrant sur les points forts et les avantages comparatifs du territoire concerné. Cette approche devrait aider les régions à réaliser leur potentiel d'innovation et à recentrer leurs atouts industriels et leurs actifs liés tant au savoir sur les industries et services émergents que sur celui des marchés internationaux.

Les stratégies de recherche et d'innovation pour la spécialisation intelligente peuvent se définir comme un processus de planification s'inscrivant dans un programme de transformation économique et s'articulant en « 4C » :

- Faire des choix difficiles (*Choices*) : sélectionner un nombre limité de priorités fondées sur ses propres atouts et sur une spécialisation internationale – en évitant la redondance et la fragmentation de l'Espace européen de R&D considéré dans son ensemble.
- Définir son avantage compétitif (*Competitive Advantage*) : mobiliser les talents par une mise en corrélation des capacités de recherche et d'innovation (R&I) et des besoins des entreprises dans le cadre d'un processus de découverte entrepreneuriale.
- Viser la masse critique (*Critical Mass*) en termes de clusters et de connectivité : développer des grappes d'entreprises d'envergure mondiale et offrir des plates-formes pour la création de liens entre secteurs connexes (notion de *related variety*) dans une perspective de diversification technologique spécialisée.

- Instaurer un leadership collaboratif (*Collaborative Leadership*) : promouvoir des systèmes d'innovation efficaces en tant qu'efforts collectifs basés sur un partenariat public-privé (quadruple hélice) pour permettre l'expérimentation et donner la possibilité aux entreprises qui n'innovent pas encore (mais qui ont de bonnes idées) de s'exprimer.

Sans oublier un cinquième C relevant de la plus pure tradition en matière d'économie politique : le *Common sense*, autrement dit, le bon sens.



La spécialisation est un cadre stratégique régional pour une croissance fondée sur l'innovation.

Définition du concept S3

Pour citer les pères fondateurs du concept de spécialisation intelligente, « il s'agit d'un concept qui mise sur le principe de la priorisation dans une logique verticale (favoriser certaines technologies, secteurs, populations d'entreprises) en allant au-delà des programmes horizontaux indispensables à l'amélioration des conditions-cadres et des capacités générales. Il définit des priorités et une méthode d'identification des domaines se prêtant à une intervention au niveau de la politique d'innovation » [traduction libre] (FORAY *et al.*, 2013). Les auteurs soulignent en outre que la **découverte entrepreneuriale**, clé de voûte de la théorie de la spécialisation intelligente, a pour vocation même de « produire des retombées informationnelles (effets de démonstration et d'émulation) constituant en soi la justification d'un financement public » [traduction libre], dans le droit fil de la récente littérature consacrée à « l'auto-découverte » et aux externalités informationnelles (HAUSSMAN, RODRIK, 2003). On peut donc résumer comme suit cette vision des S3 :

- Il s'agit d'une approche stratégique qui pose la question de savoir si la R&D et l'innovation peuvent bénéficier à des activités déjà fortement développées ou prometteuses pour une région déterminée.
- Il convient que les régions se concentrent sur un certain nombre de secteurs en développant des domaines de spécialisation originaux et distinctifs (plutôt qu'en s'imitant mutuellement) ; en d'autres termes, qu'elles se particularisent.

Le concept S3 s'articule essentiellement autour d'un processus de sélection et de priorisation de secteurs : la découverte des domaines qui se prêtent à de futures spécialisations doit revenir aux entrepreneurs.

Il convient de préciser ce que « spécialisation » signifie réellement dans ce contexte, afin d'éviter tout malentendu : il ne s'agit assurément pas d'une spécialisation au sens étroit dans un monde de type « néo-ricardien »* – c'est-à-dire que nous ne parlons pas ici d'une « doctrine de planification imposant à une région de se spécialiser dans une série spécifique d'industries ou de secteurs » [traduction libre] (FORAY *et al.*, 2013).



cliquez sur les mots surlignés

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



Une stratégie qui consiste à choisir les activités de recherche et d'innovation susceptibles d'aider une économie régionale à se diversifier vers des marchés à plus haute valeur ajoutée.

La « spécialisation », au sens S3, désigne une volonté d'éviter la redondance et la fragmentation des efforts déployés au sein de l'Union européenne (UE) à l'aide de ressources publiques très limitées, et de contribuer ainsi à l'approfondissement du Marché unique grâce à des stratégies S3 « ouvertes » et à des connexions interrégionales sur l'ensemble du territoire de l'Union européenne. Elle désigne également une volonté de se montrer sélectif et de soutenir des activités de recherche et d'innovation (R&I) qui soient pertinentes et correspondent aux conditions et atouts en place (activités définies par exemple sur la base d'une évaluation fondée sur des faits ou d'une solide analyse de type AFOM* dans le cadre du processus de découverte entrepreneuriale) et de rompre avec le lobbysme et la recherche de profits. Elle est pertinente également dans la mesure où elle conduit à établir la manière dont la R&I peut contribuer à transformer la structure économique existante face à la mondialisation, et permet de sélectionner les activités de R&I qui offrent le plus grand potentiel de diffusion des connaissances dans de larges secteurs économiques. Ces activités favorisent une maximisation de ces connaissances dans des domaines connexes ou associés tout en évitant le risque d'un effet de verrouillage.

En résumé, une stratégie S3 ne s'apparente ni à un « saupoudrage » général, ni à une « sélection des bénéficiaires ». Elle ne consiste pas à choisir des entreprises ou des secteurs, mais des activités de recherche et d'innovation (au sens large) et/ou des technologies génériques susceptibles d'aider une économie régionale à se diversifier vers des marchés à plus haute valeur ajoutée – processus décrit comme une « diversification spécialisée » (McCANN, ORTEGA-ARGILES, 2011), à moderniser/redynamiser des secteurs traditionnels ou à exploiter des activités économiques nouvelles/émergentes (innovation radicale dans le cadre de jeunes pousses de haute technologie, par exemple).

Il est important de bien comprendre dans ce contexte que « tout en étant au départ un concept relativement simple – à savoir la concentration de ressources publiques sur des investissements immatériels dans des activités particulières en vue de renforcer l'avantage comparatif dans des domaines existants ou nouveaux – les implications conceptuelles et stratégiques de la spécialisation intelligente sont beaucoup plus complexes et transcendent trois domaines distincts :

- le rôle sous-jacent de la spécialisation scientifique, technologique et économique dans le développement de l'avantage comparatif et, de façon plus générale, dans la stimulation de la croissance économique ;
- la collecte d'informations permettant d'identifier les domaines présentant ou susceptibles de présenter un avantage comparatif ;
- et des mécanismes de gouvernance conférant un rôle charnière aux régions, aux acteurs privés et aux entrepreneurs dans le processus de conversion des stratégies de spécialisation en résultats économiques et sociaux » [traduction libre] (OCDE, 2012).

De surcroît, la spécialisation intelligente se différencie principalement des politiques industrielles et d'innovation traditionnelles par son processus défini comme de « découverte entrepreneuriale », à savoir un processus interactif par lequel les forces du marché et le secteur privé découvrent et produisent de l'information concernant de nouvelles activités tandis que le gouvernement évalue les résultats escomptés et confère des moyens aux acteurs les mieux placés pour réaliser le potentiel identifié (FORAY *et al.*, 2013 ; HAUSMANN et RODRICK, 2003). Les stratégies pour une spécialisation intelligente revêtent ainsi un caractère ascendant beaucoup plus marqué que les politiques industrielles traditionnelles » [traduction libre] (OCDE, 2012).

Une plate-forme d'apprentissage interrégionale

Très concrètement, la Commission européenne a mis en place une **plate-forme d'apprentissage interrégionale** grâce à laquelle près de 140 administrations régionales et nationales échangent leurs pratiques en matière d'élaboration de S3, y compris dans le cadre d'une série d'examens par les pairs – initiative unique, à la fois ascendante et descendante, qui peut être considérée comme un apprentissage expérimental et mutuel au niveau de l'UE.

La Commission européenne a rédigé en outre plusieurs guides méthodologiques en rapport avec les principaux domaines horizontaux concernés par des stratégies S3, parmi lesquels l'économie verte, la coopération entre universités et entreprises, les clusters, le financement des PME, les incubateurs, le capital social, les parcs technologiques, etc. (COMMISSION EUROPÉENNE, 2010 ; 2011 ; 2012 a et b ; 2013 a et b). Elle a par ailleurs littéralement mobilisé pour la première fois plus d'une centaine d'éminents universitaires et conseillers en matière de politique pour aider les administrations régionales et nationales à élaborer leurs stratégies S3.



3.4. LA DIVERSITÉ RÉGIONALE, ATOUT DE LA CROISSANCE PAR L'INNOVATION

Pour lutter contre la crise actuelle de manière efficace, il est nécessaire de déployer de nouvelles formes d'entrepreneuriat développant des approches politiques plus sélectives qui traitent des fondements micro-économiques de la compétitivité au sein de l'économie réelle. Une sortie de crise réussie exige des stratégies de recherche et d'innovation encourageant une spécialisation intelligente qui visent la transformation économique et sont adaptées aux conditions locales spécifiques – une approche liée à un lieu.

Le facteur de réussite déterminant pour ce type de mesure est un secteur public entreprenant, autrement dit capable de prendre des risques et d'expérimenter, professionnel, responsable et opérant avec un système adéquat d'incitation à la prestation de biens publics. Un entrepreneur public qui évite certaines erreurs du passé associées à d'anciennes politiques industrielles (AHNER *et al.*, 2011 ; LANDABASO, 2012) : tant l'inertie découlant d'une «dépendance» de l'État (MORGAN, 2012) que la récupération par des organismes en place et des groupes d'intérêts en quête de rentes.

Pour reprendre la formule assez incisive de Martin Wolf, commentateur économique en chef au *Financial Times* (WOLF, 2013) : «La croissance et la production par personne employée déterminent les niveaux de vie. L'innovation détermine la production par personne employée. Mais qu'est-ce qui détermine l'innovation?»... Question à laquelle il répond : «Oui, l'innovation dépend d'un esprit d'initiative audacieux. Mais l'entité qui prend les risques les plus ambitieux et qui réalise les plus grandes avancées n'est pas le secteur privé ; c'est le secteur public tant décrié» [traduction libre], citant ainsi un ouvrage récent intitulé *The Entrepreneurial State* (MAZZUCATO, 2013) et il conclut que «la non-reconnaissance du rôle des Pouvoirs publics dans l'impulsion à l'innovation pourrait bien être la plus grande menace pour l'accroissement de la prospérité» [traduction libre].

Les capacités d'innovation régionale résident bien davantage dans les engagements personnels, les institutions, les réseaux, la coopération (le capital social) que dans des efforts scientifiques et technologiques étroitement ciblés. La bonne gouvernance et le renforcement de la dynamique de la triple hélice – triangle de la connaissance, clusters et université-entreprise – par la «découverte entrepreneuriale» revêtent, dans cette perspective, une importance déterminante. Tel est tout particulièrement le cas de la plupart des régions de l'UE où les effets économiques de l'innovation sont essentiellement impulsés par l'absorption de connaissances

(éducation et formation, services avancés aux entreprises) et par leur diffusion au niveau des PME (transfert technologique, TIC, entrepreneuriat) plutôt que par la création de connaissances (efforts scientifiques). Il est important dans ce sens de reconnaître que «l'excellence» de la R&D et l'innovation régionale sont complémentaires et que nous avons besoin de l'une comme de l'autre : il nous faut à la fois exploiter l'agrégation et les économies d'échelle (Espace européen de la recherche notamment), mais il faut également des mécanismes de diffusion et d'absorption basés sur le potentiel régional. Il convient de souligner en outre que, prenant l'innovation des PME comme indicateur de performance, de récentes études (COMMISSION EUROPÉENNE, 2013b) conduisent à penser que les mesures de soutien à la création d'entreprises et au capital-risque, relevant d'autres instruments financiers que des subventions, se révèlent plus efficaces que les aides directes pour améliorer la performance des entreprises en termes d'innovation.

Quant au secteur public, il devrait avoir pour rôle d'offrir un leadership et une vision plutôt qu'un contrôle, et d'impulser le développement économique en promouvant de nouvelles idées et de nouveaux partenariats avec le secteur privé : pas «pour eux mais sans eux». Les régimes de soutien doivent être de longue haleine, compréhensibles et aisément accessibles pour les PME.

À ce jour, l'expérience la plus proche d'une telle démarche a été la création de quelques agences de développement et d'innovation semi-publiques (qu'il s'agisse d'agences de développement national ou régional, y compris des centres de technologie et des parcs technologiques bénéficiant d'un financement local et d'une présence du secteur privé dans leur conseil d'administration) confiées à de véritables spécialistes du développement économique, plutôt qu'à des fonctionnaires «généralistes» /essentiellement préoccupés de conformité appliquant sans grand discernement des solutions toutes faites adoptées hors contexte. Il est également indispensable de prévoir une évaluation permanente et approfondie, ainsi que des indicateurs de résultats et autres paramètres mesurables et adaptés pour que les entrepreneurs publics puissent procéder à une appréciation adéquate de leur «bilan».

En conclusion, nous avons voulu montrer ici que les problèmes de compétitivité micro-économique ne peuvent être efficacement résolus par une surabondance de mesures macro-économiques ou sectorielles, mais qu'ils réclament des politiques d'innovation intégrées et territoriales. Nous sommes convaincus en effet que l'innovation revêt une dimension territoriale majeure et qu'il n'existe pas, en matière d'innovation, de solution universelle : la diversité régionale est un atout qui milite en faveur de voies différentes vers la croissance par l'innovation.



Les régimes de soutien doivent être de longue haleine, compréhensibles et aisément accessibles pour les PME.

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



Les stratégies de recherche et d'innovation pour la spécialisation intelligente pourraient bien constituer dès lors un instrument adéquat de mobilisation du potentiel que représente cette diversité régionale en ouvrant le jeu de l'innovation et en veillant à ce que les règles en soient les mêmes pour tous. Il ne s'agit

pas d'un remède miracle, mais d'une approche réaliste et d'application complexe qui place l'économie réelle au cœur de l'effort déployé au niveau des politiques pour nous sortir de la crise et nous préparer à une concurrence extrêmement vive dans une économie mondialisée.

MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

L'outil d'analyse stratégique AFOM (Atouts – Faiblesses – Opportunités – Menaces) ou *SWOT* (*Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats*) combine l'étude des forces et des faiblesses d'une organisation, d'un territoire, d'un secteur, etc. avec celle des opportunités et des menaces de son environnement, afin d'aider à la définition d'une stratégie de développement.

Le consensus de Washington est un ensemble de préceptes et de principes d'ajustement structurel appliqué aux économies en difficulté face à leur dette par les institutions financières internationales siégeant à Washington (FMI et Banque mondiale). Ce corpus en dix points fut posé par un économiste américain, John Williamson, en 1989, notamment en direction de l'Amérique latine.

1. Discipline budgétaire
2. Réorientation de la dépense publique
3. Réforme fiscale
4. Libéralisation financière
5. Adoption d'un taux de change unique et compétitif
6. Libéralisation des échanges
7. Élimination des barrières à l'investissement direct étranger
8. Privatisation des entreprises publiques
9. Dérégulation des marchés
10. Prise en compte des droits de propriété

La méso-économie constitue un niveau d'analyse ou d'observation privilégiant la branche (ou le secteur) et intermédiaire entre la micro-économie et la macro-économie.

L'acception « néo-Ricardien » fait référence au danger de faire une lecture simpliste et réductionniste du

concept de spécialisation intelligente en ligne avec la conception « Ricardienne ».

David Ricardo (1772- 1823) est un économiste classique anglais qui dans sa théorie de l'avantage comparatif développe l'exemple des échanges de vin et de drap entre l'Angleterre et le Portugal, en montrant que l'Angleterre a intérêt à se spécialiser dans la production de drap, où elle possède un avantage relatif et à l'inverse, le Portugal devra se spécialiser dans la production vinicole puisque dans son échange avec l'Angleterre, il possède un avantage absolu. L'analyse de Ricardo montre que la spécialisation fondée sur les avantages comparatifs permet une augmentation simultanée de la production de vin et de drap.

La formule des cinq piliers selon Thomas L. Friedman et Michael Mandelbaum est la suivante : le premier pilier est l'éducation publique pour tous. Le deuxième consiste en la modernisation ininterrompue de l'infrastructure de base (routes, ponts, aéroports, ports, haut débit, réseaux sans fil, fibre optique, etc.). Le troisième fait référence à l'ouverture des États-Unis aux immigrants, les moins formés comme les plus talentueux. Le quatrième est l'appui du gouvernement à la recherche et au développement. Enfin, le cinquième pilier fait référence à la réglementation nécessaire de l'activité économique du secteur privé, entre autres pour éviter l'effondrement du secteur financier, la dégradation environnementale, les incitations à l'innovation et l'attraction du capital ainsi que la propriété intellectuelle. Ensemble, les cinq piliers forment la version américaine du partenariat public-privé pour stimuler la croissance.



BIBLIOGRAPHIE



- AGLIETTA Michel, BRAND Thomas (2013). *Un new deal pour l'Europe*, Odile Jacob, mars 2013.
- AHNER Dirk, LANDABASO Mikel (2011). « [Regional policies in times of austerity](#) », *European Review of Industrial Economics and Policy*, n° 2, itopics, mai 2011.
- CHANG Ha-Joon (2010). *23 things they don't tell you about capitalism*, Allen Lane Ed., octobre 2010.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2010). [The Smart Guide to Innovation-based Incubators \(IBI\)](#), février 2010.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2011). [Connecting Universities to Regional Growth: A Practical Guide](#), septembre 2011.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2012a). [Guide pour la préparation des stratégies de spécialisation intelligente des régions françaises](#), septembre 2012.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2012b). [Connecting Smart and Sustainable Growth through Smart Specialisation](#), novembre 2012.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2013a). [Guide to Social Innovation](#), février 2013.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2013b). [Lessons from a Decade of Innovation Policy](#), juin 2013.
- FORAY Dominique, RAINOLDI Alessandro (2013). « [Smart Specialisation Programmes and Implementation](#) », *S3 Policy Brief Series*, n° 02/2013, Joint Research Centre Scientific and Policy Reports, mai 2013.
- FRIEDMAN Thomas L., MANDELBAUM Michael (2011). *That Used to be US*, Farrar, Straus and Giroux, septembre 2011.
- HAUSMANN Ricardo, RODRIK Dani (2003). « [Economic Development as Self-Discovery](#) », *Journal of Development Economic*, décembre 2003.
- JOHANSSON Frans (2006). « The Medici Effect: What Elephants & Epidemics Can Teach Us About Innovation », *Harvard Business Review Press*, 2006.
- KETELS Christian (2013). « [Recent Research on Competitiveness and Clusters: what are the Implications for Regional Policy?](#) », *Cambridge Journal on Regional Economy and Society*, mai 2013.
- KRUGMAN Paul (2012). *End this Depression now*, Norton Ed., avril 2012.
- LANDABASO Mikel (2012). « What Public Policies Can and Cannot Do for Regional Development » in *Innovation, Global Change and Territorial Resilience*, edited by P. Cooke, M. D. Parrilli and J. L.. Curbelo, août 2012.
- LEWIS Michael (2010). *The Big Short: Inside the Doomsday Machine*, Norton, mars 2010.
- LIN Justin Yifu, ROSENBLATT David (2012). « [Shifting Patterns of Economic Growth and Rethinking Development](#) », *Journal of Economic Policy Reform*, vol 15, n° 3, septembre 2012, p. 171-194.
- MAZZUCATO Mariana (2013). *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs Private Sector Myths*. Anthem Press, juin 2013.
- Mc CANN Philip, ORTEGA-ARGILES Raquel (2011). « [Smart Specialisation, Regional Growth and Applications to EU Cohesion Policy](#) », *Economic Geography Working Paper*, Faculty of Spatial Sciences, University of Gröningen, 2011.
- MORGAN Kevin (2012). « Path Dependence and the State: the Politics of Novelty in Old Industrial Regions », in P. COOKE, *Re-framing Regional Development: Evolution, Innovation and Transition*, 2012, pp. 318-340.
- OCDE (2012). [Draft Synthesis Report on Innovation Driven Growth in Regions: the Role of Smart Specialisation](#), décembre 2012.
- PORTER Michael E., RIVKIN Jan W. (2012). « The Looming Challenge to U.S. Competitiveness », *Harvard Business Review*, mars 2012.
- SACHS Jeffrey (2012). *The Price of Civilization*, Vintage Ed., 2012.
- SACHS Jeffrey (2013). « [Professor Krugman and Crude Keynesianism](#) », *Huffington Post*, 9 mars 2013.

...

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



BIBLIOGRAPHIE (SUITE)



- SALLET Jonathan, PAISLEY Ed, MASTERMAN Justin (2009). *The Geography of Innovation: The Federal Government and the Growth of Regional Innovation Clusters*, septembre 2009.
- SANDEL Michael J. (2012). *What Money Can't Buy: the Moral Limits of Markets*, Penguin Books, avril 2012.
- SHAXSON Nicholas (2012). *Treasure Islands: Uncovering the Damage of Offshore Banking and Tax Havens*, Palgrave MacMillan Ed., 2012.
- WARWIK Ken (2013). « [Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends](#) », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 2, avril 2013.
- WOLF Martin (2013). « [A Much-Maligned Engine of Innovation](#) », *Financial Times, Book Review*, 4 août 2013.



Focus

Mise en œuvre de la stratégie de spécialisation intelligente en France

|Xavier Drouet

Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale

La politique de cohésion 2014-2020 s'appuie sur le principe de concentration thématique. Ainsi, les Régions devront consacrer une part significative de leurs programmes européens (FEDER*, FSE*, FEADER*, FEAMP*) à la compétitivité des PME, à la recherche et à l'innovation.

La conception des futurs programmes européens devra donc s'articuler, au niveau régional et au niveau national, avec la valorisation des potentiels spécifiques par des stratégies de spécialisation intelligente (S3, *Stratégies for Smart Specialisation*), condition *ex ante* des futurs règlements pour les fonds structurels. Ceci permettra de renforcer les capacités de recherche et d'innovation avec des investissements à même de soutenir les forces du territoire dans la division internationale de la chaîne de valeur.

DES STRATÉGIES RÉGIONALES D'INNOVATION AUX STRATÉGIES DE SPÉCIALISATION INTELLIGENTE

Les Régions françaises ont déjà élaboré en 2008-2009 une stratégie régionale d'innovation (SRI) et ont clairement reconnu la nécessité d'identifier les thématiques stratégiques (ou porteuses) et de fédérer

et regrouper les acteurs pour mettre en place une gouvernance de l'innovation plus lisible et efficace (DATAR, 2012).

Après plusieurs années d'exécution des SRI, il est possible d'en tirer des enseignements notamment sur :

- le rapprochement de l'innovation et du développement économique ;
- les stratégies d'intervention en faveur des facteurs de développement des entreprises (recherche, innovation, formation...) et de l'accès au marché (marketing, internationalisation...);
- le développement de schémas transversaux (formation, recherche) phasés avec les secteurs d'activité prioritaires de la région ;
- la structuration et le fonctionnement de l'écosystème de l'innovation et de sa gouvernance.

L'élaboration des S3 est un exercice nouveau auquel les Régions devront s'atteler en relevant plusieurs défis en termes de compréhension et de conception. La S3 recouvre en effet plusieurs significations selon les analyses : une logique de diversification,

une logique d'identification, un effort de concentration des fonds structurels.

La S3 nécessitera :

- d'approfondir la vision des atouts et des faiblesses de la région, en intégrant les résultats du Programme d'investissements d'avenir (PIA) qui contribuent à renforcer ses secteurs d'excellence ;
- de préciser les points forts où la région dispose d'un potentiel avéré de développement économique et de création de valeur ;
- de simplifier et rationaliser les priorités stratégiques et de faire des choix ;
- d'organiser le processus de « découverte entrepreneuriale » (FORAY, DAVID, HALL, 2009) clé de voûte de la S3 permettant de définir collectivement entre acteurs publics et privés les activités prioritaires de la région ;
- de définir une stratégie d'intervention pour les fonds structurels visant au soutien prioritaire de ces domaines phares ;
- de renforcer le pilotage stratégique de l'innovation.



cliquez sur les mots surlignés

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation



UN RECUEIL DE BONNES PRATIQUES POUR L'ÉLABORATION DES S3

La Datar a réalisé au premier semestre 2013 une [étude-action](#) sur le passage des stratégies régionales de l'innovation (SRI) aux S3 qui a débouché sur la production d'un recueil de bonnes pratiques ainsi que d'un livret de recommandations à l'usage des Régions. Cette étude montre qu'il est possible de s'appuyer sur des processus déjà existants (au sein des pôles de compétitivité et des clusters notamment) en les consolidant à l'échelle d'écosystèmes régionaux de l'innovation décloisonnés et que les bonnes pratiques mises en œuvre dans le cadre des SRI sont autant d'atouts pour l'élaboration des stratégies de spécialisation dans les régions.

Elle souligne que les méthodes et la mise en pratique du concept de spécialisation intelligente sont polymorphes.

Plusieurs scénarios de spécialisation sont possibles : renforcer des secteurs d'excellence « historiques », favoriser l'émergence de nouvelles niches d'avenir et/ou de thématiques transversales aux domaines d'excellence correspondant à des enjeux sociétaux et de marché.

La S3 est porteuse d'un message nouveau diffusé aux Régions : la spécialisation intelligente « ne vise pas à cibler des domaines, mais bien à définir un processus

d'identification en continu » dans tous les domaines.

Les Régions ont également un objectif de cohésion et de développement territorial qui nécessite d'être pris en compte dans la stratégie de spécialisation.

De nombreuses bonnes pratiques ont été identifiées dans la mise en œuvre opérationnelle des SRI 2007-2013. Elles constitueront un appui solide pour passer aux S3. Elles ont été rassemblées dans un document qui a été diffusé mi-mars 2013. Il va de soi que d'autres bonnes pratiques seront développées et qu'il faudra poursuivre le partage d'expériences qui porte aussi sur des outils opérationnels tels que des outils de diagnostic et de benchmark, d'indicateurs...

DES PROPOSITIONS MÉTHODOLOGIQUES...

Avec le travail réalisé au cours de la deuxième phase de l'étude de la Datar, les Régions disposent aussi d'une boîte à outils sous forme de propositions méthodologiques qui apportent des solutions aux verrous et questions clés détectés au cours de la première phase, qu'il s'agisse de la continuité du processus de « découverte entrepreneuriale », de la construction de partenariats inter-régionaux, de la démarche inter-fonds, de suivi et de pilotage.

Une telle organisation n'a de sens que si les stratégies régionales sont cohérentes avec la stratégie

nationale de l'innovation, si les actions menées au niveau régional sont coordonnées et articulées avec les actions nationales et si un outil de partage de l'information est disponible pour tous les acteurs, qu'ils soient dans le champ de la recherche académique ou dans le monde économique.

Si le pilotage de ce processus revient aux décideurs publics, il peut être utile d'en confier la gestion opérationnelle à des opérateurs transversaux (par exemple les agences régionales de l'innovation).

... ET DES RECOMMANDATIONS POUR L'ÉTAT

Enfin, cette étude formule aussi quatre recommandations majeures à destination de l'État :

- accompagner les Régions françaises dans l'élaboration et la mise en œuvre de leur S3 en faisant un « trait d'union » facilitateur et intermédiaire entre l'Europe et les Régions, en diffusant des outils tels que guides méthodologiques, partage de bonnes pratiques, benchmark des positionnements régionaux, etc ;
- valoriser les régions françaises et promouvoir leurs priorités auprès des instances européennes pour maximiser leurs chances d'obtention de financements européens ;
- garantir la prise en compte des priorités de l'État dans les SRI-S3 grâce à la mise en place d'une animation interministérielle de la démarche, notamment renforcer la coordination inter-fonds élargie et l'animation du réseau de l'État déconcentré ;
- renforcer la lisibilité du paysage des stratégies et dispositifs européens, nationaux et régionaux en communiquant sur l'articulation entre la S3 et les dispositifs nationaux (pôles de compétitivité, PIA, etc.) et européens (Horizon 2020, etc.) et en réalisant une cartographie continue des dispositifs et outils existants mis en place par les ministères, les Régions, l'Europe, accessible pour tous les acteurs grâce à une plate-forme interactive articulée avec la plate-forme S3.

Trois documents pour préparer les S3

L'étude commandée par la Datar sur l'évolution des SRI vers les S3 a débouché en 2013 sur l'élaboration de trois documents méthodologiques :

- [un guide des bonnes pratiques issues des SRI, identifiées dans huit Régions françaises, pouvant être réutilisées pour la préparation et la mise en œuvre des S3](#) ;

- [des propositions méthodologiques pour aider les Régions à lever les verrous faisant obstacle à la préparation des S3](#) ;

- [une foire aux questions \(FAQ\) répondant aux interrogations les plus fréquentes des Régions](#).



MÉTHODOLOGIE

DÉFINITIONS

Le **FEADER**, fonds européen agricole pour le développement rural, vise à renforcer la politique de développement rural de l'Union et à en simplifier la mise en œuvre.

Le **FEAMP**, fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche, est le nouveau fonds proposé par l'Union européenne (UE) dans le domaine des affaires maritimes et de la pêche pour 2014-2020.

Le **FEDER**, **fonds européen de développement régional**, vise à renforcer la cohésion économique et sociale au sein de l'Union européenne en corrigeant les déséquilibres régionaux.

Le **FSE**, fonds social européen, vise à améliorer l'emploi et les possibilités d'emploi dans l'Union européenne.



cliquez sur
les mots surlignés

BIBLIOGRAPHIE



• DATAR (2012). *Synthèse des stratégies régionales d'innovation des régions françaises*, janvier 2012.

• FORAY Dominique, DAVID Paul A., HALL Bronwyn (2009). «Smart Specialisation. The Concept», *Knowledge Economists Policy Brief*, n° 9, juin 2009.

IV. POINT DE VUE

A. Territoires : dynamiques économiques et spécialisation





REPÈRES

A. NOUVELLES MESURES p. 250
B. COMPLÉMENTS p. 260

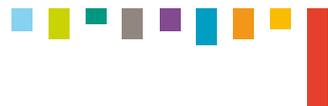
5

250

Bpifrance • PME 2013

V. REPÈRES

A. Nouvelles mesures



A. NOUVELLES MESURES

1. Mesures en faveur des PME et des ETI

Bpifrance

p. 251



1. MESURES EN FAVEUR DES PME ET DES ETI

|Bpifrance

Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

1.1. Dynamiser l'économie et l'entrepreneuriat
p. 252

1.2. Soutenir l'export
p. 254

1.3. Favoriser l'emploi dans les PME
p. 255

1.4. Renforcer la recherche et l'innovation
p. 256

En 2013, l'action publique en faveur des PME et des ETI en France s'est employée à développer les 35 mesures concrètes du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi, avec comme dispositif phare, le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE). Dans le sillage du Pacte national, les Assises de l'entrepreneuriat et le programme triennal de simplification en faveur des entreprises ont permis de mettre en place de nouveaux dispositifs d'allègement des démarches aussi bien administratives que financières.

Le soutien à l'innovation est renforcé par la création d'un crédit d'impôt innovation (CII) et d'un fonds professionnel de capital-investissement (FPCI). À l'automne 2013, un Plan innovation, financé par le redéploiement du Programme d'investissement d'avenir (PIA 2), a été annoncé à la suite du rapport Beylat-Tambourin et des conclusions de la Commission innovation 2030.

Enfin, l'économie sociale et solidaire (ESS) fera l'objet d'un soutien renforcé avec un projet de loi dédié.

En complément des informations présentées dans les différents chapitres du Rapport, cet article recense, sans viser à l'exhaustivité, les principales mesures en faveur des PME et des ETI, mises en place en 2013 et signale celles à venir en 2014. Pour une information plus complète, il conviendra de consulter les textes officiels.

V. REPÈRES

A. Nouvelles mesures



1.1. DYNAMISER L'ÉCONOMIE ET L'ENTREPRENEURIAT

PLAN TRIENNAL DE SIMPLIFICATION

Conformément aux engagements du Pacte national pour la croissance et la compétitivité et aux conclusions des **Assises de l'entrepreneuriat**, un programme triennal de simplification en faveur des entreprises a été précisé lors du **Comité interministériel pour la modernisation de l'action publique** (CIMAP) du 17 juillet 2013. Un projet de loi d'habilitation à prendre par ordonnances diverses mesures de simplification et de sécurisation de la vie des entreprises a été adopté le 1^{er} octobre 2013.

SUPPRESSION DE L'INDICATEUR «040»

La suppression du code «040» de l'indicateur Fiben de la Banque de France, qui s'appliquait au dirigeant ayant connu une seule liquidation judiciaire, pendant une durée de 3 années à compter de cette liquidation, est effective depuis le 9 septembre 2013. Les 144 000 dirigeants concernés se voient ainsi réattribuer le code «000». Dorénavant, les cotations «050» et «060» correspondent respectivement au prononcé de 2 et 3 jugements de liquidation judiciaire dans une période de 5 ans. Lire dans ce Rapport, l'[article](#) sur les défaillances d'entreprises.

Source : [décret n° 2013-799 du 2 septembre 2013](#).

SIMPLIFICATION DE L'ACCÈS AUX MARCHÉS PUBLICS POUR LES PME

Dans le cadre du «choc de simplification», de nombreuses mesures sont prévues pour faciliter l'accès des PME aux marchés publics. Le programme en faveur de l'accès à la commande publique pour les PME et les ETI se poursuit avec l'ouverture sur [boamp.fr](#) d'un service de téléchargement des cahiers des charges et de réponse en ligne aux marchés publics. Lire dans ce Rapport, l'[article](#) sur la place des PME et des ETI dans les marchés publics en France.

Source : [programme de simplification du CIMAP, juillet 2013, p. 8](#).

PRÉFINANCEMENT DU CRÉDIT D'IMPÔT POUR LA COMPÉTITIVITÉ ET L'EMPLOI

Le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) s'inscrit comme la première mesure du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi. Mis en place, le 1^{er} janvier 2013, il est égal à 4% de la masse salariale correspondant aux salaires de moins de 2,5 fois le SMIC. Afin de permettre aux entreprises de monétiser leur CICE dès 2013, les banques, dont Bpifrance, proposent de le préfinancer en adossant à ce crédit à court terme la cession de la créance en germe. Lire dans ce Rapport, le [focus](#) sur le CICE.

Source : [portail.ma.compétitivité.CICE](#).

RELOCALISATION TERRITORIALE

Bâti à partir de l'expérience d'une trentaine de PME pionnières en matière de relocalisation, Colbert 2.0, un logiciel d'autodiagnostic en ligne, a été mis en place le 9 juillet 2013 afin de permettre à toute PME ou ETI de mesurer son potentiel de relocalisation.

À l'issue d'un questionnaire d'une cinquantaine d'items, l'entreprise peut calculer les coûts cachés de l'éloignement, et mesurer l'intérêt de relocaliser – ou pas – tout ou partie de sa production en France. Elle peut également y trouver l'accompagnement adapté pour le faire. Source : [logiciel Colbert 2.0](#).

RÉFORME DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE-CRÉDIT

La réforme du marché de l'assurance-crédit a été formalisée par une convention conclue le 17 juin 2013 entre l'État, la Fédération française des assurances, les 5 plus grands assureurs de la place et la Médiation du crédit. Elle a pour objectif de renforcer la trésorerie des entreprises, notamment des PME et des ETI, en leur permettant d'être informées d'une dégradation de l'appréciation de leur risque par un assureur-crédit. Le site [acheteurs-assurances-credit.fr](#) commun à l'ensemble des assureurs-crédits signataires, a été créé à cet effet.

Source : [réforme du marché de l'assurance-crédit](#).

CRÉATION D'ENTERNEXT, UNE BOURSE POUR LES PME ET LES ETI

Nyse Euronext, opérateur des Bourses de Paris, Amsterdam, Bruxelles et Lisbonne, a lancé EnterNext le 23 mai 2013. Il s'agit de rassembler en une seule unité les anciens compartiments B et C d'Euronext et Alternext, avec une volonté de simplifier et d'adapter l'outil aux besoins de souplesse des PME et des ETI concernées. EnterNext est dotée d'un budget annuel de 18 M€. Ce projet se déploie au niveau régional avec des contacts à Bordeaux, Lyon, Nantes et Marseille, mettant l'accent sur le nécessaire travail de proximité avec les acteurs locaux.

Lire dans ce Rapport, le [focus](#) sur l'élargissement de l'offre aux PME et aux ETI en matière de fonds propres. Source : [EnterNext](#).

ENTREPRENEURIAT ÉTUDIANT

Le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche a lancé son plan d'action en faveur de l'entrepreneuriat étudiant en octobre 2013. Il prévoit la généralisation de la formation à l'entrepreneuriat et à l'innovation; l'octroi de crédits ECTS (système européen de transfert et d'accumulation de crédits) pour les projets de création d'entreprise; le



cliquez sur les mots surlignés



lancement d'un [appel à projet](#) pour la constitution de 30 pôles étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat (Pépité), la création d'un prix «[Tremplin entrepreneuriat étudiant](#)» dès 2014 dans le cadre du concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes, primant les meilleurs projets Pépité; la création d'un statut «étudiant entrepreneur» (conservation du statut étudiant et des droits sociaux si la création a lieu après l'obtention du diplôme).

Lire dans ce Rapport, l'[article](#) sur la création d'entreprise innovante.

Source : [plan d'action en faveur de l'entrepreneuriat étudiant, octobre 2013](#).

À suivre en 2014...

NOUVEAU CADRE FISCAL

REMPLACEMENT DE L'IMPOSITION FORFAITAIRE ANNUELLE

Le projet de loi de finances 2014 prévoit le remplacement dès 2014 de l'imposition forfaitaire annuelle (IFA) des entreprises, assise sur le chiffre d'affaires (CA), par une contribution de 1 % sur l'excédent brut d'exploitation (EBE) des entreprises réalisant au moins 50 M€ de CA. Ce seuil permet d'alléger la fiscalité pesant sur les PME dont le CA est compris entre 15 M€ et 50 M€. Toutefois, cette contribution sur l'EBE est remplacée par une contribution exceptionnelle sur l'impôt sur les sociétés (IS) pour les entreprises affichant un CA de plus de 250 M€.

Source : [article 10 du projet de loi de finances 2014 n° 1395, déposé le 25 septembre 2013](#).

MODIFICATION DU RÉGIME D'IMPOSITION DES PLUS-VALUES MOBILIÈRES

Pour favoriser l'investissement productif, le régime d'imposition des plus-values mobilières est modifié : les cessions de valeurs et de droits réalisées à compter du 1^{er} janvier 2013 sont soumises au barème de l'impôt sur le revenu (IR), après un abattement dépendant de la durée de détention des actions et des parts sociales. Pour favoriser la création et le développement des PME, il est en outre proposé que les investissements visant à renforcer leur haut de bilan soient stimulés par l'instauration d'un abattement renforcé à taux progressif.

Source : [article 11 du projet de loi de finances 2014 n° 1395, déposé le 25 septembre 2013](#).

AMORTISSEMENTS ACCÉLÉRÉS DES ROBOTS ACQUIS PAR DES PME

Un dispositif fiscal soutient les PME qui investissent dans le domaine de la robotique industrielle, entre le 1^{er} octobre 2013 et le 31 décembre 2015, en leur permettant d'amortir ces immobilisations sur une période de 24 mois. La mesure serait placée sous l'encadrement prévu par le règlement européen *de minimis*. La définition des robots

industriels est celle retenue par l'organisation internationale de normalisation, dans la norme ISO 8373.

Source : [article 12 du projet de loi de finances 2014 n° 1395, déposé le 25 septembre 2013](#).

RÉFORME DU RÉGIME DE L'AUTO-ENTREPRENEUR

Ce projet de loi présenté le 21 août 2013, prévoit, entre autres, une réforme du régime de l'auto-entrepreneur. Celle-ci propose l'introduction de nouveaux seuils intermédiaires de chiffre d'affaires (19 k€ pour les activités artisanales et les professionnels libéraux et 47,5 k€ pour les activités d'achat-revente) à partir desquels les entreprises les ayant dépassés pendant 2 années consécutives bénéficieront d'un accompagnement vers le régime général et le lissage des cotisations et des impôts avant la sortie du statut.

Source : [projet de loi n° 1338 relatif à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises, déposé le 21 août 2013](#).

SIMPLIFICATION DU DÉPÔT DES ACTES DE CRÉATION D'ENTREPRISE

L'obligation de dépôt des actes de création des sociétés commerciales auprès des services fiscaux sera supprimée au 1^{er} janvier 2014. Elle fait aujourd'hui doublon avec le dépôt des actes de création des sociétés commerciales auprès des greffes des tribunaux de commerce; ces actes pourront être ainsi transmis par voie dématérialisée aux services fiscaux.

Source : [Secrétariat général pour la modernisation de l'action publique](#).

PLAN DE PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT AU FÉMININ

Présenté le 27 août par les trois ministères concernés, ce Plan pour l'entrepreneuriat féminin a été construit en cohérence avec les Assises de l'entrepreneuriat. Le plan fixe des objectifs forts : faire progresser de 10 points le taux de femmes entrepreneurs en France d'ici à 2017 et leur ouvrir l'accès le plus large possible à tous les dispositifs d'aide à la création ou à la reprise d'entreprise.

Lire dans ce Rapport, le [focus](#) sur les femmes entrepreneurs.

Source : [plan entreprendre au féminin, août 2013](#).

PASS ENTREPRENEUR NUMÉRIQUE

La création d'un pass entrepreneur numérique va assurer un accompagnement personnalisé de l'entrepreneur, ainsi qu'un mécanisme de signalement des complexités administratives vécues par l'entreprise. Il sera expérimenté au premier semestre 2014.

Source : [programme de simplification du CIMAP, juillet 2013, p. 6](#).

V. REPÈRES

A. Nouvelles mesures



TRANSITION NUMÉRIQUE

Pour accélérer l'adoption du numérique par les entreprises, le programme « transition numérique » cherche à dépasser le stade de la simple sensibilisation, afin de renforcer l'accompagnement des TPE et des PME aux usages générateurs de compétitivité. Les messages portés dans le cadre de ce programme sont conçus pour répondre aux besoins concrets de l'entreprise : gérer efficacement son fichier clients, ses nouveaux outils de mobilité, créer et faire vivre un site Internet, exporter grâce au numérique, entre autres.

Source : [programme gouvernemental « transition numérique »](#).

CONSTRUCTION DE LA MARQUE FRANCE

Dans le prolongement du [rapport Gallois](#), qui préconisait le positionnement de la France et son image comme axes stratégiques pour améliorer sa compétitivité, une commission composée de 5 personnalités issues de l'Industrie, de la Mode et de la Communication, a rendu le 28 juin 2013 ses premières propositions pour construire, promouvoir et diffuser la « marque France », autour de 3 thèmes :

- l'amour des gestes et des savoir-faire ;
- la vision, la capacité à penser, imaginer et initier ;
- l'art de la surprise.

Une consultation publique a permis d'enrichir les **22 propositions de la commission** et de nourrir le travail de construction d'une « marque France » qui devrait être opérationnelle début 2014.

Source : [mission « marque France »](#).

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Dans le prolongement du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi, la transition énergétique s'inscrit comme une réponse aux enjeux climatiques, écologiques, économiques et sociaux. Les éco-industries, qui comptent en très grand nombre des PME et des ETI, ont vocation à en constituer le « fer de lance ». Un débat national sur la transition énergétique s'est concrétisé par l'élaboration de **15 enjeux majeurs**, lesquels se profilent comme esquisse du projet de loi énergétique en cours d'élaboration et prévu pour le printemps 2014.

Source : [débat sur la transition énergétique](#).

ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

Le projet de loi relatif à l'économie sociale et solidaire (ESS) a été présenté en juillet 2013. Parmi les mesures phares concernant particulièrement les PME, il est proposé d'informer préalablement les

salariés en cas de projet de cession des entreprises de moins de 50 salariés (article 11). Quant aux pôles territoriaux de coopération économique (PTCE), ils sont destinés à regrouper sur un territoire donné des initiatives d'entreprises et de réseaux de l'ESS et à associer à des PME responsables, des centres de recherche, des organismes de formation et des collectivités territoriales. La création d'un statut transitoire de « scop d'amorçage », associé à un système fiscal avantageux, permettra aux salariés d'être minoritaires au capital, le temps de réunir les fonds pour devenir majoritaires.

Le [rapport Frémeaux](#) sur l'évaluation de l'apport de l'ESS prenant en compte non seulement son impact sur le PIB, mais aussi sa contribution au bien-être individuel et collectif, a été remis à Benoît Hamon le 15 novembre 2013.

Source : [projet de loi n° 805 relatif à l'économie sociale et solidaire, déposé le 24 juillet 2013](#).

1.2. SOUTENIR L'EXPORT

PARTENARIAT RENFORCÉ ENTRE BPIFRANCE, UBIFRANCE ET LA COFACE

Créé le 22 mai 2013, le label « Bpifrance export » a vocation à fédérer les différents soutiens publics à l'export en proposant des financements et produits d'accompagnement publics à l'export de Bpifrance, Coface et Ubifrance.

Source : [Bpifrance export](#).

SIMPLIFICATION DES AIDES À L'EXPORT

Afin d'accompagner plus efficacement le développement des entreprises françaises à l'étranger, les Pouvoirs publics ont souhaité une simplification des mesures de soutien à l'export pour les PME et les ETI. Le prêt de développement export, lancé par Bpifrance en septembre 2013, devient le seul prêt pour financer les investissements de développement de l'activité à l'exportation ou d'implantation à l'étranger. Il peut couvrir le besoin en fonds de roulement généré par le projet de développement et les investissements immatériels ou corporels à faible valeur de gage. Il s'adresse aux PME comme aux ETI, sans sûreté sur le patrimoine du dirigeant ou sur les actifs de l'entreprise.

Dans ce même objectif, la Société générale et Bpifrance ont signé, le 25 septembre 2013, un [accord de partenariat](#) pour favoriser la croissance des entreprises françaises à l'international.

Source : [prêt de développement export](#).



cliquez sur les mots surlignés



ACCOMPAGNER DANS LA DURÉE LES PME ET LES ETI DE CROISSANCE

Dans le cadre des nouvelles priorités d'Ubifrance, 26 chargés d'affaires internationaux (CAI) ont été déployés au sein des implantations de Bpifrance en régions, pour accompagner à travers un programme triennal et personnalisé, 250 ETI et PME de croissance à fin 2013, 600 à fin 2014 et 1000 à horizon 2015.

Source : [ministère du Commerce extérieur](#).

NOUVEAU CODE DES DOUANES DE L'UNION

Le futur Code des douanes de l'Union (CDU), qui est pour partie entré en vigueur le 30 octobre 2013, a pour objectif principal de simplifier la législation et les procédures douanières communautaires. Parmi les mesures principales, le dédouanement centralisé qui permet aux opérateurs économiques agréés (OEA) d'effectuer leurs déclarations douanières à l'endroit de leur choix, indépendamment du lieu de livraison de la marchandise; et un système d'auto-évaluation qui permettra à son bénéficiaire non seulement d'effectuer certaines formalités et des contrôles douaniers, qui incombent actuellement à la douane, mais aussi de ne plus déposer *a priori* de déclarations en douane et de s'acquitter directement des droits et taxes auprès de l'État.

Lire dans ce Rapport, l'[article](#) sur les PME françaises exportatrices.

Source : [règlement \(UE\) n° 952/2013 du Parlement européen et du Conseil du 9 octobre 2013](#).

1.3. FAVORISER L'EMPLOI DANS LES PME

NOUVELLE FLEXIBILITÉ CONJONCTURELLE DE L'EMPLOI

Dans le prolongement de l'Accord national interprofessionnel (ANI) du 11 janvier 2013, de nouveaux outils d'adaptation interne sont mis à disposition des entreprises. Ainsi, en cas de graves difficultés conjoncturelles, il sera possible, par la signature d'accords d'entreprise, de modifier temporairement (2 ans au maximum) le temps de travail des employés et leurs salaires (sauf s'ils sont inférieurs à 1,2 fois le SMIC). Par ailleurs, des mesures d'incitations financières sur les cotisations sociales employeurs doivent accroître l'embauche des jeunes en contrat à durée indéterminée (CDI).

Source : [loi n° 2013-504 du 14 juin 2013 relative à la sécurisation de l'emploi](#).

EXTENSION DU DISPOSITIF DES EMPLOIS FRANCS

Lancé en juillet 2013, le dispositif des emplois francs permet aux entreprises recrutant un jeune de moins de 30 ans en CDI, à temps plein et résidant dans un quartier prioritaire de la politique de la ville, de bénéficier d'une prime de 5 k€. Initialement ouvert à 10 sites de manière expérimentale, le dispositif est aujourd'hui étendu dans les zones urbaines sensibles (ZUS), soit 30 communes supplémentaires, l'objectif étant d'atteindre 5000 emplois francs en 2014.

Source : [arrêté du 31 octobre 2013 fixant la liste des communes éligibles au dispositif « emplois francs »](#).

CONTRAT DE GÉNÉRATION

Afin d'anticiper le renouvellement des compétences, le contrat de génération vise le maintien des seniors dans l'emploi concomitamment à un accès des jeunes au travail et, plus globalement, une lutte contre la segmentation du marché du travail. La participation financière de l'État est de 4 k€ par an pendant 3 ans, pour l'embauche d'un jeune de moins de 26 ans en CDI et le maintien dans l'emploi d'un senior de 57 ans et plus, pour les entreprises de 50 à 300 salariés.

Source : [loi n° 2013-185 du 1^{er} mars 2013 portant création du contrat de génération](#).

À suivre en 2014...

RÉFORME DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Pour mieux répondre aux besoins des entreprises, une réforme de la formation professionnelle est en cours, afin d'inciter davantage les adultes à se former tout au long de leur vie. Ce futur projet de loi en faveur de l'apprentissage et de la formation professionnelle s'inscrit dans le cadre d'une concertation avec les partenaires sociaux et les régions, prévue en 2014. Il vise la simplification du dispositif actuel, une collecte et une gestion de la taxe d'apprentissage confiées en partie aux régions, l'entreprise ne choisissant plus l'école ou l'établissement auquel elle verse le montant de sa taxe.

Source : [négociation sur la réforme professionnelle](#).

ÉVOLUTION DES PRIMES À L'APPRENTISSAGE

Compte tenu du fait qu'il existe d'autres aides à l'apprentissage (exonération de cotisations sociales et crédit d'impôt), le gouvernement a décidé, dans le cadre du CIMAP, de faire évoluer les primes liées à l'apprentissage. Ainsi, l'indemnité compensatrice de formation (ICF) est remplacée par une nouvelle aide aux TPE, fixée à 1 k€ par année de formation, les régions pouvant accorder aux employeurs un montant supérieur.

Source : [article 77 du projet de loi de finances 2014 n° 1395, déposé le 25 septembre 2013](#).

V. REPÈRES

A. Nouvelles mesures



1.4. RENFORCER LA RECHERCHE ET L'INNOVATION

CRÉATION DU CRÉDIT D'IMPÔT INNOVATION

Le crédit d'impôt innovation (CII) ne concerne que les PME et entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2014. Il étend le crédit d'impôt recherche (CIR) aux dépenses liées à l'innovation de produit et prévoit le remboursement à hauteur de 20 % des dépenses engagées sur des projets en aval des dépenses de R&D (30 % pour le CIR). L'innovation au sens CII concerne les «opérations de conception de prototypes ou d'installations pilotes de nouveaux produits», ces derniers devant présenter une innovation de marché, laquelle sera par ailleurs appréciée par rapport à «l'environnement concurrentiel dans lequel opère l'entreprise». L'aide est plafonnée à 80 k€ par PME. Ce dispositif s'applique au crédit d'impôt calculé au titre des dépenses exposées à compter du 1^{er} janvier 2013.

Source : [bulletin officiel des finances publiques du 9 octobre 2013](#).

CRÉATION D'UN FONDS PROFESSIONNEL DE CAPITAL-INVESTISSEMENT «ETI 2020»

Afin d'accompagner sur le long terme les ETI, Bpifrance a créé un fonds commun de placement pour les ETI, sous la forme d'un fonds professionnel de capital-investissement (FPCI), dénommé «ETI 2020». Doté de 3 Md€, il a pour objectif d'accélérer la création et le développement des ETI, de renforcer leurs capacités d'innovation et de favoriser le développement à l'international, afin d'en faire des championnes de la croissance française. Il interviendra en fonds propres ou quasi-fonds propres, et en minoritaire, sur des opérations à partir de 10 M€.

Source : [Bpifrance, ETI 2020](#).

NOUVEAU PROGRAMME D'INVESTISSEMENT D'AVENIR

PIA 2, le **nouveau Programme d'investissement d'avenir** pour la France de 2025, est doté de 12 Md€, dont la moitié sera dédiée à la transition énergétique avec un critère d'éco-conditionnalité dans la sélection des projets d'investissement. Les autres priorités concernent le [numérique](#), la santé et l'excellence technologique. En matière d'innovation, l'objectif poursuivi est d'accélérer l'émergence de projets issus des pôles de compétitivité (voir ci-dessous), d'accompagner les inventeurs et les créateurs, y compris dans de nouvelles formes d'innovation et d'accroître la valorisation de la propriété intellectuelle. L'intervention publique prendra prioritairement la forme de prêts et de dotations en capital.

Source : [Investir pour la France, 9 juillet 2013](#).

PRÊT À L'INDUSTRIALISATION DES PROJETS ISSUS DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

Doté d'une enveloppe de 100 M€ par PIA 2, le prêt à l'industrialisation des projets issus des pôles de compétitivité permettra d'accélérer l'industrialisation et la commercialisation de produits, services et procédés directement issus des résultats de projets soutenus par les pôles de compétitivité. Le PIPC, géré par Bpifrance, est un prêt bonifié destiné à des PME et des ETI ayant participé à un projet de R&D collaboratif achevé, labellisé par un pôle et financé par l'État.

Source : [Bpifrance, PIPC](#).

LANCEMENT DES 7 CONCOURS D'INNOVATION

La Commission innovation 2030 a proposé 7 axes pour structurer l'économie française d'ici à 2025 autour d'innovations à même de générer leadership industriel, croissance, emplois et exportation. Il s'agit de domaines pour lesquels la France est dotée d'atouts compétitifs et qui répondent aux évolutions et attentes sociétales : stockage de l'énergie, recyclage des matières, valorisation des richesses marines, chimie du végétal, médecine individualisée, [silver économie](#), [big data](#). Sur la base de ces thématiques, le gouvernement a lancé en décembre 2013 sept concours mondiaux dotés au total de 300 M€ par les investissements d'avenir.

Source : [Commission innovation 2030](#).

FINANCEMENT DE LA BANQUE EUROPÉENNE D'INVESTISSEMENT (BEI)

Afin de renforcer le soutien aux PME innovantes, Bpifrance et la Banque européenne d'investissement ont conclu, le 25 septembre 2013, un contrat de financement par lequel le groupe BEI met à la disposition de Bpifrance une ligne de crédit de 750 M€ et une enveloppe de garantie de 200 M€ dans le cadre du mécanisme de garantie du Fonds européen d'investissement (FEI), filiale de la BEI spécialisée dans le financement des entreprises.

Les soutiens sont destinés aux PME de moins de 250 salariés et aux ETI de moins de 3000 employés et ciblent la phase située entre la fin d'un projet de R&D et le cycle d'exploitation, là où les financements sont particulièrement rares.

Source : [partenariat BEI-Bpifrance](#).

À suivre en 2014...

NOUVEAU CADRE FISCAL

CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE

Après une extension du crédit d'impôt recherche (CIR) à l'innovation, adoptée par la loi de finances pour 2013, une simplification est en cours. Elle vise à faciliter la



cliquez sur
les mots surlignés



déclaration des dépenses et le calcul du CIR, ainsi qu'à rendre les contrôles moins nombreux et plus efficaces. Pour le calcul de l'assiette du CIR, il est proposé :

- de simplifier la contrainte de maintien des effectifs qui nuit au dispositif des jeunes docteurs, avec comme effectif de référence «le personnel de recherche salarié», au lieu de «l'effectif salarié»;
- de prendre en compte au titre du crédit d'impôt, tant pour le volet R&D que pour le volet innovation, la totalité des dépenses comptables de prise et de maintenance de brevets, quelle que soit la voie de dépôt du brevet.

Lire dans ce Rapport, l'[article](#) sur le crédit d'impôt recherche.

Source : [article 54 du projet de loi de finances 2014 n° 1395, déposé le 25 septembre 2013.](#)

JEUNE ENTREPRISE INNOVANTE

Le projet de loi de finances pour 2014 prolonge le dispositif JEI au 31 décembre 2016. Il supprime la dégressivité des exonérations de cotisations sociales patronales mise en place à partir de 2011, et assouplit le critère de réalisation de dépenses minimales de R&D en incluant dans le champ des dépenses, les efforts d'innovation (conception de prototypes ou d'installations pilotes de nouveaux produits).

Lire dans ce Rapport, l'[article](#) sur le dispositif fiscal Jeune entreprise innovante.

Source : [article 71 du projet de loi de finances 2014 n° 1395, déposé le 25 septembre 2013.](#)

NOUVEAU PEA-PME

Afin d'augmenter le montant des encours des plans d'épargne en actions (PEA) orienté vers les PME-ETI qui représente aujourd'hui seulement 3 % des 77 Md€ d'encours sur PEA, le plafond du PEA est revalorisé, passant de 132 k€ à 150 k€ et un PEA-PME dédié aux titres de PME et d'ETI, cotés ou non, est créé avec un plafond fixé à 75 k€. Il propose les mêmes avantages fiscaux et fonctionne de la même manière que le PEA classique. Seraient éligibles les valeurs mobilières des PME et des ETI, ainsi que les parts de fonds communs de placement investis à 75 % en titres émis par des PME-ETI, dont 50 % d'actions émises par ces mêmes entreprises.

Source : [article 53 du projet de loi de finances 2014 n° 1395, déposé le 25 septembre 2013.](#)

FAVORISER L'INVESTISSEMENT DANS LES PME INNOVANTES

Pour renforcer le financement de l'innovation par le *corporate venture* (capital-investissement d'entreprise), le projet de loi de finances rectificative 2013 propose de permettre aux entreprises d'amortir, dans une certaine limite de leurs actifs, leurs souscriptions au capital de PME innovantes de fonds communs de placement à risque (FPCR), de fonds professionnels de capital-investissement ou de sociétés de capital-risque majoritairement investis dans des PME innovantes. L'amortissement est prévu sur une durée de cinq ans, et ne s'applique que pour des participations

minoritaires au capital des PME concernées ou des fonds, la limite étant fixée à 20 % du capital de la PME ou du fonds. Cette mesure entrera en application le 1^{er} juillet 2014.

Source : [article 8 du projet de loi de finances rectificative 2013 n° 1547, déposé le 13 novembre 2013.](#)

RÉGLEMENTATION DU FINANCEMENT PARTICIPATIF

Le financement participatif, ou *crowdfunding*, se dote d'une nouvelle réglementation à compter du premier trimestre 2014, dont les principales mises en œuvre seront la création d'un statut spécifique de «conseiller en investissement participatif»; un allègement des contraintes liées au statut d'établissement de paiement, en conservant une exigence de transparence; la simplification des procédures en cas d'offre au public de titres financiers dans le cadre de la finance participative; et la possibilité de réaliser des prêts rémunérés pour les particuliers sous condition de seuils.

Lire dans ce Rapport, le [focus](#) sur la finance participative.

Source : [texte soumis à la consultation publique.](#)

DÉPLOIEMENT DU PLAN INNOVATION

Annoncé à la suite du [rapport Beylat-Tambourin](#) et des conclusions de la Commission innovation 2030, le Plan innovation constitue «une nouvelle donne pour l'innovation». Il fixe une ambition globale, celle de faire de la France une terre d'innovation, à travers 4 axes stratégiques :

- innovation publique : organiser et évaluer les politiques publiques en faveur de l'innovation;
- innovation par tous : développer la culture de l'innovation et de l'entrepreneuriat;
- innovation ouverte : accroître l'impact économique de la recherche par le transfert;
- innovation pour la croissance : accompagner la croissance des entreprises par l'innovation;

Ces axes sont déployés autour de 40 mesures, avec en mesures phares :

- la création d'un fonds national d'innovation doté de 240 M€;
- la consolidation en France d'une nouvelle industrie du financement de l'innovation en renforçant l'impact des dispositifs en faveur du capital-investissement d'entreprise et de l'action des *business angels*;
- la création d'un fonds souverain de propriété industrielle pour soutenir les filières émergentes;
- le renforcement du pôle innovation de Bpifrance par un plan ambitieux ([plan Nova](#));
- le redynamisme du concours national de création d'entreprises de technologies innovantes;
- l'évolution des actions de l'Inpi vers l'accompagnement de l'innovation;

V. REPÈRES

A. Nouvelles mesures



- l'adaptation du Code des marchés publics afin de développer le soutien aux entreprises innovantes par la commande publique ;
 - la mise en place d'une coordination interministérielle sur l'innovation et le transfert ;
 - la mise en place d'une commission d'évaluation des politiques d'innovation au sein du Commissariat général à la stratégie et à la prospective (CGSP) ;
 - le nouveau rôle de « médiateur de l'innovation » confié à la médiation interentreprises ;
- Source : [nouvelle donne pour l'innovation, novembre 2013](#).

HORIZON 2020 ET COSME

Pour améliorer l'accès au financement, notamment des PME, la Commission européenne a adopté à la fin de 2013 les programmes [Horizon 2020](#) (H2020) et [COSME](#). Initiatives s'inscrivant dans la continuité du 7^e programme-cadre de R&D technologique (PCRDT), elles sont appelées à renforcer la compétitivité et à favoriser l'innovation en Europe pour la période 2014-2020. Les nouveaux instruments financiers ont été inspirés par le succès des instruments déjà disponibles, à savoir le mécanisme de garantie PME, le

mécanisme en faveur des PME innovantes et à forte croissance et le mécanisme de financement à risques partagés conçu par la Commission européenne et la BEI. À noter la création d'un nouvel instrument financier spécifiquement dédié aux PME et basé également sur un mécanisme de financement à risques partagés.

Lire dans ce Rapport, le [focus](#) concernant H2020 et COSME.

Source : [Commission européenne](#).

STRATÉGIE DE SPÉCIALISATION INTELLIGENTE

La Commission européenne a adopté le 6 octobre 2011 des propositions législatives concernant la politique de cohésion pour 2014-2020. La nouvelle réglementation devrait entrer en vigueur en 2014. Élément clé de cette politique, la « spécialisation intelligente » (*Strategy for Smart Specialization, S3*) vise à inciter les régions à adopter des stratégies de développement économique adaptées à leurs atouts et conformes aux objectifs d'Horizon 2020.

Lire dans ce Rapport, l'[article](#) concernant S3 et le [focus](#) sur sa mise en œuvre en France.

Source : [politique de cohésion 2014-2010](#).





B. COMPLÉMENTS

1. Entreprise et catégories d'entreprise selon la LME
p. 261

2. Index des sigles et abréviations
p. 264



1. ENTREPRISE ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME

1.1. De l'entreprise juridique à l'entreprise économique
p. 262

1.2. Nouvelle classification des entreprises
p. 262

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 (LME ; JOURNAL OFFICIEL, 2008).

Deux changements essentiels interviennent. D'une part, l'entreprise est considérée selon son périmètre statistique. Elle correspond à l'unité légale (identifiée par son Siren) si celle-ci est indépendante, sinon elle est constituée de toutes les unités légales composant un ensemble autonome. D'autre part, chaque entreprise au sens statistique est classée dans une catégorie à partir de la combinaison des données d'effectif, de chiffre d'affaires et de total de bilan des unités légales la composant. Elle appartient alors à la catégorie des microentreprises, des petites et moyennes entreprises, des entreprises de taille intermédiaire ou des grandes entreprises.

Les expériences déjà conduites par l'Insee en matière de profilage des entreprises statistiques indiquent que ces unités peuvent réunir de une à quelques centaines de sociétés. Cette opération « modifiera le nombre de grandes entreprises (dont l'ordre de grandeur pourrait passer de 200 à 300) et à la marge le nombre total d'entreprises de taille intermédiaire (100 de plus sur près de 5000), ainsi que certaines distributions sectorielles » (INSEE, 2013, p. 14).



1.1. DE L'ENTREPRISE JURIDIQUE À L'ENTREPRISE ÉCONOMIQUE

L'ENTREPRISE JURIDIQUE, 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 immatriculée au répertoire [Sirene](#) (système informatique pour le répertoire des entreprises et des établissements) à l'aide d'un identifiant à neuf chiffres attribué à sa création et appelé le Siren.

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 18 décembre 2008 (JOURNAL OFFICIEL, 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 » (JOURNAL OFFICIEL DE L'UNION EUROPÉENNE, 1993).

Certains groupes¹ diversifiés (conglomérat) 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 ou à l'ensemble d'un groupe. Seules les unités présentes sur le territoire français sont prises en compte pour cartographier le périmètre de chaque entreprise.

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.

1.2. NOUVELLE CLASSIFICATION DES ENTREPRISES

Le décret d'application de la LME précise aussi 4 catégories d'entreprise pour l'analyse statistique et économique : les microentreprises (dénommées également très petites entreprises ou TPE), les petites et moyennes entreprises (PME), les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les grandes entreprises.

LES CRITÈRES DE CLASSIFICATION

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 statistique, après regroupement des unités légales.

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 considérée 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 fraction d'UTA.

Le chiffre d'affaires 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.

LES CATÉGORIES D'ENTREPRISE

La combinaison des trois critères selon leur niveau permet alors de catégoriser les entreprises selon les règles suivantes :

- 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 les 43 M€. Elle inclut de fait les microentreprises.
- Une **ETI** n'appartient pas à la catégorie des PME, emploie moins de 5000 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** est une entreprise statistique qui n'est pas classée dans les catégories précédentes.

1. Un groupe est un ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital et contrôlées par une même société.



TABLEAU 1 - Catégories d'entreprise selon la LME de 2008

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

BIBLIOGRAPHIE



- INSEE (2013). «[Les entreprises en France, édition 2013](#)», *Insee Références*, octobre 2013.
- 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.



2. INDEX DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

A

ACOSS : Agence centrale des organismes de sécurité sociale
ACPR : Autorité de contrôle prudentiel et de résolution
AFIC : Association française des investisseurs pour la croissance
AI : Programme aide à l'innovation (Bpifrance)
AMF : Autorité des marchés financiers
ANI : Accord national interprofessionnel
ANR : Agence nationale pour la recherche
APU : Administration publique

B

BA : *Business Angel* (investisseur providentiel)
BCE : Banque centrale européenne
BEI : Banque européenne d'investissement
BEP : Brevet d'études professionnelles
BFR : Besoin en fonds de roulement
BIC : Bénéfice industriel et commercial
BMO : Besoin de main-d'œuvre
BRICS : Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud
BRN : Bénéfice réel normal
BSA : Bon de souscription d'actions
BtoB : *Business to Business* : activités d'une entreprise visant une clientèle d'entreprises
BtoC : *Business to Consumer* : activité d'une entreprise visant une clientèle finale de consommateurs
BTP : Bâtiment et travaux publics
BVCA : *British Private Equity & Venture Capital Association*

C

C&I : Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes et incubateurs publics (Loi «Allègre»)
CA : Chiffre d'affaires
CAC : Cotation assistée en continu (CAC 40, CAC Mid&Small)
CAE : Coopérative d'activité et d'emploi
CAF : Capacité d'autofinancement
CAI : Chargé d'affaires international
CAP : Certificat d'aptitude professionnelle
CDD : Contrat à durée déterminée
CDI : Contrat à durée indéterminée
CDP : Contrat de développement participatif (Bpifrance)
CDU : Code des douanes de l'Union
CGSP : Commissariat général à la stratégie et à la prospective
CIB : Classification internationale des brevets (*International Patent Classification, IPC*)
CICE : Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi
CII : Crédit d'impôt innovation

CIMAP : Comité interministériel pour la modernisation de l'action publique

CIP : *Competitiveness and Innovation Framework Programme* (Programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation)

CIP : Conseiller en investissement participatif

CIR : Crédit d'impôt recherche

CIS : *Community Innovation Survey* (enquête communautaire sur l'innovation, ECI)

CLAP : Connaissance locale de l'appareil productif (Insee)

CNRS : Centre national de la recherche scientifique

COG : Code officiel géographique

COSME : *Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs* (Programme pour la compétitivité des entreprises et les PME)

CPV : *Common Procurement Vocabulary* (Vocabulaire commun européen pour les marchés publics)

CREDOC : Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie

CSOEC : Conseil supérieur de l'ordre des experts comptables

D

DADS : Déclaration annuelle de données sociales (Insee)

DARES : Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques (ministère en charge du Travail)

DATAR : Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale

DEB : Déclaration d'échange de bien

DG REGIO : Direction générale chargée de la politique régionale et urbaine (Commission européenne)

DG TRÉSOR : Direction générale du Trésor (ministère de l'Économie et des Finances)

DGCCRF : Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (ministère de l'Économie et des Finances)

DGCIS : Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (ministère du Redressement productif)

DGFIP : Direction générale des finances publiques (ministère de l'Économie et des Finances)

DGRI : Direction générale de la recherche et de l'innovation (ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche)

DIRD : Dépense intérieure de recherche et développement

DIRDE : Dépense intérieure de recherche et développement des entreprises

DMTT : Dispositif mutualisé de transfert de technologie

DOM : Département d'Outre-mer

**E**

EBAN : *European Business Angels Network* (réseau européen des *Business Angels*)
EBE : Excédent brut d'exploitation
ECI : Enquête communautaire sur l'innovation (*Community Innovation Survey, CIS*)
ECTS : Système européen de transfert et d'accumulation de crédits
EEN : *Enterprise Europe Network* (Réseau entreprise Europe)
EENC : *European Experts Network in Culture* (Réseau d'experts européens de la culture)
EI : Entreprise individuelle
ÉSANE : Élaboration des statistiques annuelles d'entreprise (Insee)
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
FCID2 : Fonds de co-investissement direct 2
FCPI : Fonds commun de placement dans l'innovation
FCPR : Fonds commun de placement à risque
FEADER : Fonds européen agricole pour le développement rural
FEAMP : Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche
FED : Réserve fédérale des États-Unis
FEDER : Fonds européen de développement régional
FEI : Fonds européen d'investissement
FIBEN : Fichier bancaire des entreprises (Banque de France)
FNA : Fonds national d'amorçage
FPCI : Fonds professionnel de capital-investissement
FRR : Fonds de réserve des retraites
FSE : Fonds social européen
FSN : Fonds national pour la société numérique (FSN PME)
FUI : Fonds unique interministériel

G

GE : Grande entreprise

H

H2020 : Programme-cadre Horizon 2020

I

IAA : Industrie agro-alimentaire
IAU : Institut d'aménagement et d'urbanisme
ICE : *InterContinental Exchange*
ICF : Indemnité compensatrice de formation
IDE : Investissement direct à l'étranger (*Foreign Direct Investment, FDI*)

IFA : Imposition forfaitaire annuelle
INPI : Institut national de la propriété industrielle
INSEE : Institut national de la statistique et des études économiques
IPC : *International Patent Classification* (classification internationale des brevets, CIB)
IR : Impôt sur le revenu
IS : Impôt sur les sociétés
ISI : Programme innovation stratégique industrielle (Bpifrance)
ISM : Institut supérieur des métiers

J

JEI : Jeune entreprise innovante (dispositif fiscal)
JOBS ACT : *Jumpstart Our Business Startups Act*

K

k€ : Millier d'euros

L

LBO : *Leveraged Buy-Out*
LIFI : Enquête sur les liaisons financières entre sociétés (Insee)
LJ : Liquidation judiciaire
LME : Loi de modernisation de l'économie (2008)
LTRO : *Long-Term Refinancing Operation*

M

M€ : Million d'euros
Md€ : Milliard d'euros
MESR : Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
MINEFI : Ministère de l'Économie et des Finances
MSA : Mutualité sociale agricole
MSE's : *Medium-Sized Enterprises*
MSPS : Ministère de la Santé et de la Protection sociale

N

NACE : Nomenclature d'activités européenne
NAF rév. 2 : Nomenclature d'activités française, révision 2 de 2008
NYSE : *New-York Stock Exchange*

O

OC : Obligation convertible
OCDE : Organisation de coopération et de développement économique
OEA : Opérateur économique agréé
OEAP : Observatoire économique de l'achat public
OEB : Office européen des brevets
OPCVM : Organisme de placement collectif en valeurs mobilières
OPI : Observatoire de la propriété intellectuelle (Inpi)

V. REPÈRES

B. Compléments

**P**

PCE : Prêt à la création d'entreprise (Bpifrance)
PCRDT : Programme-cadre de recherche et développement technologique
PCT : *Patent Cooperation Treaty*
PDE : Prêt de développement export (Bpifrance)
PEA : Plan d'épargne en actions
PEGCC : *Private Equity Growth Capital Council*
PEPITE : Pôle étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat (ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche)
PIA : Programme d'investissements d'avenir
PIB : Produit intérieur brut
PIPC : Prêt à l'industrialisation des projets issus des pôles de compétitivité (Bpifrance)
PME : Petite et moyenne entreprise
PPE : Prêt pour l'export (Bpifrance)
PSPC : Projet structurant des pôles de compétitivité
PTCE : Pôle territorial de coopération économique
PTZI : Prêt à taux zéro pour l'innovation (Bpifrance)

R

R&D : Recherche et développement
R&I : Recherche et innovation
RDI : Recherche, développement et innovation
RDT : Recherche, développement et technologie
RE@P : Recensement économique de l'achat public
RIS3 : *Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation* (Stratégie de recherche et d'innovation pour la spécialisation intelligente, S3)
RJ : Redressement judiciaire
RSF : Renforcement de la structure financière
RSFF : *Risk-Sharing Finance Facility*
RSI : *Risk-Sharing Instrument*

S

S3 : Stratégie de recherche et d'innovation pour la spécialisation intelligente (*Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation, RIS3*)
SARL : Société à responsabilité limitée
SAS : Société par actions simplifiée
SATT : Société d'accélération du transfert de technologie

SBA : *Small Business Administration*
SBF 120 : Société des bourses françaises, indice constitué de 120 valeurs mobilières (40 actions du CAC 40 et 80 valeurs du Premier et du Second marché les plus liquides, cotées à Paris parmi les 200 premières capitalisations)
SCOP : Société coopérative et participative
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)
SITC : Classification standard du commerce international (*Standard International Trade Classification*)
SMIC : Salaire minimum interprofessionnel de croissance
SRI : Stratégie régionale d'innovation

T

TIC : Technologie de l'information et de la communication
TPE : Très petite entreprise

U

UE : Union européenne
UE à 15 : Union européenne à 15 pays
UE à 27 : Union européenne à 27 pays
UL : Unité légale
URSSAF : Union pour le recouvrement des cotisations de sécurité sociale et des allocations familiales
UTA : Unité de travail annuel

V

VA : Valeur ajoutée
VIE : Volontaire international en entreprise

Z

ZE : Zone d'emploi
ZUS : Zone urbaine sensible



L'OBSERVATOIRE DES PME

A. MISSIONS, REMERCIEMENTS ET PUBLICATIONS.....p. 268

6



A. MISSIONS, REMERCIEMENTS ET PUBLICATIONS

1. Les coulisses de la réalisation

| Bpifrance

p. 269



1. LES COULISSES DE LA RÉALISATION

Bpifrance
Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

1.1. Missions et activités de l'Observatoire des PME
p. 269

1.3. Les publications de l'Observatoire des PME
p. 272

1.2. Remerciements aux contributeurs du Rapport 2013
p. 269

1.1. MISSIONS ET ACTIVITÉS DE L'OBSERVATOIRE DES PME

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, les inscrire dans la durée : le travail de l'Observatoire animé par Bpifrance 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 de l'achat public, Observatoire de l'immatériel...) et la participation de nouveaux contributeurs lui permettent, d'année en année, d'enrichir et d'élargir le champ des sujets abordés.

La création en 2013 de Bpifrance, avec une mission de service public clairement affichée en matière de financement et d'accompagnement des entreprises, ne peut que conforter l'Observatoire des PME dans son rôle et ses travaux, voire lui offrir une plus grande visibilité.

Avec la mise en place d'un *think tank*, début 2014, Bpifrance propose un nouveau lieu d'échanges et de débats à tous les publics de l'Observatoire, dans le prolongement naturel des travaux qu'il a engagés sur les PME et les ETI. Cet espace de mutualisation de ressources statistiques et intellectuelles, doté d'un site dédié, associera de nombreuses parties prenantes, dont certaines sont déjà représentées au sein de cette instance.

L'Observatoire des PME est présidé par Pascal Lagarde, directeur exécutif en charge de la stratégie, des études et du développement de Bpifrance. Son pilotage est assuré par Annie Geay, directrice de l'évaluation et des études.

1.2. REMERCIEMENTS AUX CONTRIBUTEURS DU RAPPORT 2013

L'Observatoire des PME de Bpifrance 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.

VI. L'OBSERVATOIRE DES PME

A. Missions, remerciements et publications



COORDINATION ET RÉDACTION DES ARTICLES



ASSOCIATION FRANÇAISE
DES INVESTISSEURS
POUR LA CROISSANCE

| Afic
Pierre Clauss, Simon Ruchaud



| Altares
Thierry Millon



| Banque de France
Jean-Luc Cayssials, Lionel Rhein,
François Servant, Jean-Pierre
Villetelle



| Commission européenne
Geneviève Villette ([DG Eurostat](#)),
Mikel Landabaso ([DG Regio](#))



| Datar
Constance Arnaud,
Dominique Bonnans,
Xavier Drouet, Claire Pichon,
Vivien Roussez



| ÉconomiX, UMR CNRS
Université Paris-Ouest-Nanterre-
La-Défense
Denis Carré, Nadine Levratto



| Inpi (Observatoire de la propriété
intellectuelle)
Emmanuelle Fortune,
Laurence Joly



| Insee
Véronique Batto, Olivier Filatriau,
Vincent Hecquet, Julien Lemasson,
Henri Mariotte



| ISM
Catherine Élie



| Ministère du Commerce extérieur
(Direction générale des Douanes)
Chloé Bertin, Laurent Gasnier



| Ministère du Redressement
productif (DGCIS)
Nicolas Cavallo, Julien Fraichard,
Franck Hovaguimian, Vincent
Lapègue, François Magnien



| Ministère de l'Enseignement
supérieur et de la Recherche
(DGRI)
David Adolphe, Aurore Feuer,
Dominique Larrouy, Claudette-
Vincent Nissle, Justin Quemener,
Marie-Christine Rodes, Maryline
Rosa, Frédérique Sachwald,
Géraldine Séroussi, Anna Testas



| Observatoire économique
de l'achat public
Patrick Taillepied



| OCDE (Centre pour l'entrepreneu-
riat, les PME et le développement
local)
Sergio Arzeni, Lucia Cusamano,
Miriam Koreen



PILOTAGE ET RÉDACTION DES ARTICLES PAR BPIFRANCE



Le pilotage et la coordination du Rapport sont assurés par Bpifrance, sous la conduite d'Élisabeth Walter, avec la participation de :
Michel Barreteau, Stéphane Biardeau, Annie Geay, Catherine Goulmot, Alix Grassin, Juliette Jay, Véronique Le Moal, Philippe Mutricy, Corine Plantard, Frédérique Savel, Laurence Tassone, Baptiste Thornary.

L'Observatoire souhaite associer à ses remerciements les équipes qui ont assuré la conception graphique du Rapport ainsi que celles qui réalisent l'édition et la diffusion tant de l'ouvrage papier que de sa version numérique.

CONCEPTION ÉDITORIALE ET GRAPHIQUE ET CRÉATION DE LA VERSION NUMÉRIQUE

SO'CONTENT

| So Content
Aude Bertino

ÉDITION ET DIFFUSION DE L'OUVRAGE



| La Documentation française (DILA)
Julie Wargon, assistée d'Aurélie Coquan

VI. L'OBSERVATOIRE DES PME

A. Missions, remerciements et publications



1.3. LES PUBLICATIONS DE L'OBSERVATOIRE DES PME

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.

Pour la deuxième année consécutive, l'Observatoire a souhaité donner une dimension supplémentaire à cet ouvrage avec un format numérique, non seulement enrichi de contenus et de liens, mais aussi interactif. Cette version digitale a en effet été pensée comme un véritable support de travail complémentaire pour le lecteur.

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 ». Le numéro 22, paru en novembre 2012, est consacré à la RSE, source de compétitivité pour 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 études de l'Observatoire des PME et leur publication sont assurées par Bpifrance (bpifrance.fr) et diffusés par La Documentation française (ladocumentationfrancaise.fr).

Depuis 2005, à la demande des Pouvoirs publics, l'Observatoire des PME publie un Rapport annuel sur l'évolution des PME, aujourd'hui élargi aux ETI. Conçu de façon collaborative avec des contributeurs de haut niveau, cet ouvrage de référence rassemble de multiples données pour décrire l'activité de ces entreprises. En les inscrivant dans la durée, il permet d'en comparer, année après année, les évolutions.

L'édition 2013 se caractérise par quatre temps forts. Le premier, consacré aux principales évolutions, revient sur la démographie des PME et des ETI et leur poids économique. Le second concerne les problématiques financières propres à ces catégories d'entreprises. Nouveauté 2013 : un chapitre est ensuite intégralement dédié à la recherche et à l'innovation. Enfin, le Point de vue aborde, cette année, les dynamiques économiques territoriales et présente les nouvelles stratégies régionales en cours d'élaboration.

Tout au long de cette publication, la distinction entre PME et ETI est soulignée. Une clarification des références statistiques est proposée, tant il est essentiel de caractériser finement les populations étudiées pour permettre une lecture précise des travaux. Des comparaisons européennes, voire internationales, sont plus largement illustrées, notamment au travers des contributions de la Commission européenne, d'Eurostat ou de l'OCDE. Des Focus, sur des points d'actualité ou dans une logique d'approfondissement, ponctuent les pages de ce Rapport.

Pour la deuxième année consécutive, l'Observatoire a souhaité donner une dimension supplémentaire à cet ouvrage avec un format numérique, non seulement enrichi de contenus et de liens, mais aussi interactif. Associée à l'ouvrage papier, cette version digitale a en effet été pensée comme un véritable support de travail complémentaire pour le lecteur.



DIFFUSION
Direction de l'information légale
et administrative

La documentation Française
Tél. : (0)1 40 15 70 10
www.ladocumentationfrancaise.fr

DF : 5HC36140
ISBN : 978-2-11-009611-1
Imprimé en France

30 €
www.bpifrance.fr

