

PME 2016

RAPPORT ANNUEL SUR L'ÉVOLUTION DES PME



BIENVENUE DANS
L'UNIVERS NUMÉRIQUE ENRICH

LA VERSION
COMPLÈTE

Le Rapport PME 2016 est édité par Bpifrance.

Son contenu 100 % numérique est consultable à l'adresse :
www.bpifrance-lelab.fr/pme16

27-31, avenue du Général Leclerc
94700 Maisons-Alfort

Directeur de la publication
Nicolas Dufourcq

Contacts
observatoiredespme@bpifrance.fr
Philippe Mutricy (philippe.mutricy@bpifrance.fr)
Laurence Tassone (laurence.tassone@bpifrance.fr)

Copyright
Les opinions et interprétations exprimées dans cet ouvrage collectif n'engagent que leurs auteurs et en aucun cas les entités auxquelles ils appartiennent, ni Bpifrance en tant que responsable de la publication et éditeur.

« 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. »

Bpifrance, 2016.

ISBN : 979-10-94762-02-8



TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE	3
PARTENAIRES	5
SYNTHÈSE DU RAPPORT	7
ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE	13

1. ÉVOLUTIONS..... 21

A. DÉMOGRAPHIE.....	22
• CARTOGRAPHIE DES PME ET DES ETI EN 2013.....	23
• LES CRÉATIONS D'ENTREPRISES EN 2015.....	31
• LA CESSION-TRANSMISSION DES PME ET DES ETI EN 2014.....	39
• LES DÉFAILLANCES DES PME ET DES ETI EN 2015.....	47
B. TENDANCES ÉCONOMIQUES.....	54
• LE POIDS ÉCONOMIQUE DES PME EN 2015.....	55
• COMPORTEMENT DES PME ET DES ETI À L'EXPORT EN 2015.....	61
• PLACE DES PME ET DES ETI DANS LES MARCHÉS PUBLICS EN 2014.....	69

2. FINANCEMENT..... 75

A. SITUATION FINANCIÈRE	76
• LE FINANCEMENT DES PME EN 2015	77
B. HAUT DE BILAN	84
• ACTIVITÉ DU CAPITAL-INVESTISSEMENT EN 2015	85
• LE FINANCEMENT DES PME-ETI PAR LES MARCHÉS EN 2015	91



C. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE	100
• ACCÈS DES PME AUX FINANCEMENTS EXTERNES :	
COMPARAISON INTERNATIONALE EN 2014.....	101
• LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT EN FRANCE ET EN EUROPE	
EN 2015 ET DÉBUT 2016.....	107

3. R&D ET INNOVATION..... 115

A. PANORAMA.....	116
• L'ACTIVITÉ DE R&D DES PME ET DES ETI EN FRANCE EN 2014.....	117
• UTILISATION DU CIR PAR LES ENTREPRISES EN 2013	125
• PME ET ETI DANS LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ EN 2014	133
• PUBLICATION DE BREVET PAR LES PME ET LES ETI EN 2015.....	139
B. ENTREPRENEURIAT INNOVANT	144
• LES ENTREPRISES INNOVANTES ISSUES DU CONCOURS I-LAB	
ET DES INCUBATEURS DE LA RECHERCHE PUBLIQUE EN 2015.....	145
• LES JEUNES ENTREPRISES INNOVANTES EN 2015	151

REPÈRES	159
• ENTREPRISE ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME	160
• INDEX DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS	162
• L'OBSERVATOIRE DES PME & BPIFRANCE LE LAB.....	165



PRÉFACE

NICOLAS DUFOURCQ

Directeur général de Bpifrance

Voici, pour la 12^e année consécutive, la nouvelle édition du *Rapport sur l'évolution des PME* !

Dans un format 100 % digital, *PME 2016* rassemble l'essentiel sur les tendances économiques et financières des PME et des ETI pour l'année 2015, ainsi que toutes les données accessibles librement.

PME 2016, c'est aussi des contenus nouveaux avec une revue du contexte macroéconomique dans lequel évoluent les PME et les ETI françaises ; et l'arrivée de deux nouveaux partenaires de l'Observatoire des PME qui rejoignent les onze organismes contributeurs récurrents au Rapport, pour vous offrir une analyse de la cession-transmission et de l'activité des PME-ETI sur les marchés financiers.

Sur le fond, dans un contexte macroéconomique redevenu favorable, la situation économique et financière des PME et des ETI redémarre en 2015. Cependant, face à un contexte international incertain (ralentissement de l'activité des pays émergents, risques géopolitiques, etc.), les chefs d'entreprise font encore preuve d'attentisme, en particulier en matière de création d'entreprise et d'investissement.

Les défaillances de TPE se stabilisent en 2015, mais celles des PME et des ETI repartent à la hausse, ne confirmant pas l'amélioration entrevue en 2014. La situation en matière de délais de paiement se détend en Europe ; malgré tout, la proportion d'entreprises respectant les délais de règlement contractuels évolue peu et les retards de paiement restent au-dessus de 14 jours. Toutefois, les premiers résultats pour 2016 laisseraient envisager une embellie pour l'ensemble des entreprises.

A contrario, et comme pour les années précédentes, la volonté d'exporter et d'innover se maintient, voire se diffuse. Les TPE et PME sont toujours au cœur du dynamisme des exportations, mais aussi des marchés publics, tandis que la situation s'inverse côté dépenses de R&D et brevets publiés avec une progression portée par les ETI, l'activité des PME demeurant relativement stable.

Bien d'autres thèmes sont abordés dans les 19 articles qui composent ce *PME 2016*. Feuilletez-les à l'envi !

Je vous donne prochainement rendez-vous dans *PME au fil de l'eau*, la nouvelle formule du Rapport sur l'évolution des PME au contenu évolutif : tout au long de l'année seront publiés des focus et l'actualisation des articles se fera au fur et à mesure, sans attendre l'édition annuelle suivante.

Bonne lecture !





PARTENAIRES DU RAPPORT PME

L'Observatoire des PME remercie vivement l'ensemble des auteurs et des membres du comité de pilotage du Rapport PME, et plus généralement toutes celles et ceux qui ont contribué à sa réalisation, ainsi que les entités auxquelles ils appartiennent.

COMITÉ DE PILOTAGE

Afin d'assurer la fiabilité des analyses et des chiffres fournis, l'Observatoire des PME s'est entouré de partenaires faisant autorité dans leurs domaines et disposant d'informations et de données de première main pour alimenter les trois thématiques de l'ouvrage. Au-delà de la production récurrente d'une vingtaine d'articles structurants, ils contribuent, au sein du comité de pilotage, à identifier de nouveaux axes d'étude ou points de vue, ainsi que les acteurs, nationaux ou internationaux, pour porter les sujets.

Ce comité de pilotage est présidé par Pascal Lagarde, directeur exécutif de Bpifrance en charge de l'international, de la stratégie, des études et du développement. En sont membres :

- François Asselin, Jérôme Normand – CGPME
- Lucia Cusmano, Miriam Koreen – OCDE, CPE
- Serge Doumain – Ministère de l'Économie et des Finances, DAJ, OECF
- Laurent Gasnier – Ministère de l'Économie et des Finances, DGDDI
- François Gonord, Agnès Lepinay – Medef
- Éric Hauet, François Jamet, Frédérique Sachwald, Géraldine Séroussi – Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, DGRI, Sittar et Sies
- Laurence Joly – Inpi
- François Magnien – Ministère de l'Économie et des Finances, DGE
- Henri Mariotte, Fabienne Rosenwald, Sylvie Rousseau – Insee
- Claude Piot, Jean-Pierre Villette – Banque de France, Direction des entreprises
- Clément de Souza – Centre des jeunes dirigeants



CONTRIBUTEURS



ASSOCIATION FRANÇAISE
DES INVESTISSEURS
POUR LA CROISSANCE



GROUPE
BPCE





SYNTHÈSE DU RAPPORT PME 2016

| Laurence Tassone
Bpifrance
Observatoire des PME

La situation économique et financière des PME et des ETI marque un redémarrage en 2015. Dans un contexte macroéconomique redevenu favorable mais encore incertain, les chefs d'entreprise font toutefois preuve de précaution, en particulier en matière d'investissement, d'autant que l'évolution des défaillances d'entreprises et des délais de paiement ne confirment pas l'amélioration entrevue en 2014. Pour autant, les décisions d'exporter et d'innover sont pérennisées, voire en expansion, les premières étant toujours portées par le dynamisme des TPE et des PME, les secondes l'étant davantage, cette année-ci, par celui des ETI. Les perspectives pour 2016 laisseraient envisager une nouvelle amélioration du climat des affaires pour toutes les catégories d'entreprise.

CONTEXTE MACROÉCONOMIQUE

L'ÉCONOMIE MONDIALE MARQUE LE PAS, MAIS LES PAYS AVANCÉS RENOUENT AVEC LA CROISSANCE

Après trois ans de quasi-atonie de l'activité en France, l'année 2015 est celle de la reprise économique, avec une croissance du produit intérieur brut de 1,2 %. Ce rebond a lieu malgré un contexte international peu porteur, marqué notamment par un ralentissement de l'activité des pays émergents. La croissance française est intégralement portée par la demande intérieure, en particulier celle des ménages. L'investissement des entreprises est également dynamique et retrouve son niveau d'avant-crise.

En 2016, la situation internationale reste contrastée et la croissance mondiale ralentirait légèrement. En France, la croissance serait du même ordre de grandeur qu'en 2015, toujours portée par la demande intérieure, notamment l'investissement des entreprises.

À moyen terme, de nombreux aléas entourent les perspectives économiques européennes et mondiales, notamment les conséquences du Brexit et du résultat de l'élection présidentielle américaine, ou encore le ralentissement de l'économie chinoise et les tensions géopolitiques. Pour la France, le scénario central reste celui d'une reprise progressive, sans toutefois d'accélération significative.



1. TENDANCES ÉCONOMIQUES DES PME ET DES ETI EN FRANCE EN 2015

PLUS DE 3,75 MILLIONS D'ENTREPRISES, DES PME EN QUASI-TOTALITÉ

La France compte plus de 3,75 millions d'entreprises au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME), œuvrant dans les secteurs marchands non agricoles en 2013. La quasi-totalité relève de la catégorie des PME, dont la plupart sont des microentreprises.

Ces PME représentent un peu moins de la moitié des emplois et de la valeur ajoutée des entreprises. Quant aux ETI, elles relèvent principalement de l'Industrie manufacturière et les multinationales, à contrôle français ou étranger, sont en général de plus grande taille que les ETI franco-françaises.

LA DYNAMIQUE DE CRÉATION D'ENTREPRISES RALENTIT LÉGÈREMENT

En 2015, plus de 525 000 entreprises ont été créées en France, une dynamique en baisse de 5 % par rapport à l'année précédente en raison notamment du repli des immatriculations de microentreprises. Cette tendance se retrouve dans la plupart des secteurs (la Construction contribuant à la moitié de la baisse générale), mais aussi sur tout le territoire français, à l'exception de la Martinique et de l'Île-de-France.

Les sociétés par actions simplifiées font désormais jeu égal avec les sociétés à responsabilité limitée, qui continuent de perdre du terrain. Par ailleurs, les créateurs d'entreprise classique de la génération 2014 sont avant tout des salariés du privé, devançant pour la première fois les chômeurs, et leurs projets sont plus modestes que ceux de la génération 2010.

CHAQUE ANNÉE, 7 PME-ETI SUR 100 SONT CÉDÉES OU TRANSMISES

En moyenne, 7,4 % des PME-ETI sont cédées ou transmises chaque année en France. Elles concernent 1,2 million de salariés et représentent 13 % de la valeur ajoutée produite par l'ensemble des PME-ETI.

Les disparités sectorielles et géographiques relèvent en partie de facteurs structurels comme l'âge du cédant, le statut juridique ou la taille de l'entreprise. L'âge du dirigeant est certes discriminant, mais la taille de l'entreprise joue paradoxalement un rôle plus déterminant. Les PME-ETI appartenant à un groupe ont ainsi une probabilité de cession environ 3 à 4 fois plus élevée que celles qui sont indépendantes. L'initiative locale joue également un rôle important dans l'efficacité de la cession-transmission à renouveler le tissu productif et à inverser la tendance au vieillissement des dirigeants de PME.

DES CESSATIONS DE PAIEMENT STABLES CHEZ LES TPE, DE NOUVEAU EN HAUSSE CHEZ LES PME-ETI

Depuis 2013, les liquidations judiciaires ouvertes sur les TPE représentent 7 défaillances d'entreprise sur 10, alors qu'elles varient davantage pour les PME-ETI : elles augmentent de 6 % en 2015, après avoir atteint, en 2014, un point bas depuis 2007.

Depuis 2009, les statistiques butent sur le seuil des 60 000 défaillances annuelles. Les procédures collectives de l'année 2015 menacent ainsi 235 000 emplois, soit 5 000 de plus qu'en 2008, mais 10 000 de moins qu'en 2014 pour un nombre de défaillances en légère progression.

L'année 2016 marquera probablement un changement de cap, le premier semestre étant bien mieux orienté, voire très encourageant pour les PME.



LA HAUSSE DE L'ACTIVITÉ DES PME SE CONFIRME, MAIS L'INVESTISSEMENT RECULE DE NOUVEAU

En 2015, le chiffre d'affaires des PME progresse de 1,7 %. Cette croissance résulte en grande partie de la reprise dans le secteur du Commerce qui réalise près de la moitié de l'activité.

La valeur ajoutée des PME accélère légèrement sur l'année retrouvant sa croissance de 2012 et leur rentabilité d'exploitation s'améliore sous l'effet conjugué de cette augmentation et de la nouvelle réduction sur les impôts à la production.

Toutefois, l'investissement recule de nouveau et plus fortement qu'en 2014. Le taux d'investissement décroche dans quasiment tous les secteurs d'activité, traduisant un comportement attentiste des PME.

LA PART DES PME DANS LES EXPORTATIONS AUGMENTE SENSIBLEMENT

Dans un contexte de raffermissement de la demande mondiale et de gains de compétitivité liés à la dépréciation de l'euro, les exportations de biens depuis la France réalisées par l'ensemble des entreprises progressent nettement en 2015, en particulier celles à destination des pays hors Union européenne.

Ce dynamisme s'explique surtout par la recrudescence du nombre de PME exportatrices (y compris les microentreprises) qui dépasse désormais les 105 000. Elles représentent ainsi 95 % des entreprises exportatrices, mais seulement 13 % des exportations en valeur. Les microentreprises accroissent leur présence à l'export dans toutes les zones géographiques. Seules reculent les exportations vers l'Afrique pour les ETI et vers l'Europe hors Union européenne pour les PME non microentreprises et surtout pour les ETI.

REPORT DE LA COMMANDE PUBLIQUE DES GRANDES ENTREPRISES VERS LES PME

En 2014, les PME ont décroché près de 6 marchés publics sur 10, les ETI et les grandes entreprises se partageant à parts égales les 42 % restants. Dans un contexte de nouvelle chute tendancielle du nombre de contrats initiaux, la part des PME en nombre de contrats notifiés se maintient, tandis que celle des ETI augmente légèrement. *A contrario*, la part des ETI dans l'achat public reste stable en valeur et un report relatif de la part des grandes entreprises s'opère au profit des PME. Cette tendance s'explique par la hausse des marchés de l'État et de la part dévolue aux PME par les collectivités territoriales. Par ailleurs, les PME tirent correctement profit de la massification des accords-cadres pour la deuxième année consécutive.

2. SITUATION FINANCIÈRE ET PROBLÉMATIQUE DE FINANCEMENT DES PME ET DES ETI

UNE REPRISE DE L'ACTIVITÉ QUI PERMET AUX PME DE STABILISER TAUX DE MARGE ET RENTABILITÉ

En 2015, la croissance du besoin en fonds de roulement d'exploitation des PME non microentreprises ralentit dans la plupart des secteurs sauf dans l'Industrie manufacturière où elle demeure stable. Leur taux de marge de même que leurs rentabilités économique et financière se maintiennent par rapport à 2014.

La structure financière des PME se renforce de nouveau avec des capitaux propres représentant désormais 42 % des ressources mobilisées et un endettement bancaire qui continue de se réduire, l'année 2015 correspondant à un poids historiquement bas dans l'endettement financier. Ce désendettement bancaire est à rapprocher de la baisse du taux d'investissement.



UNE PROGRESSION DE L'ACTIVITÉ DU CAPITAL-INVESTISSEMENT DANS LES PME

Sur la période 2000-2015, le marché européen du capital-investissement a doublé de taille quand, dans le même temps, le marché français triplait d'activité, se positionnant ainsi depuis 2009 au 1^{er} rang européen en nombre d'entreprises soutenues devant l'Allemagne et au 2^e rang derrière le Royaume-Uni en montants investis.

Parmi les entreprises accompagnées par le capital-investissement français, 8 sur 10 sont des PME et 1 sur 2 est une primo-investie. Le capital-investissement français a levé 10 Md€ en 2015, un niveau stable proche des standards d'activité connus avant 2009. Comme en 2014, l'année 2015 se distingue par l'importance du secteur public et des fonds de fonds dans le total des fonds levés.

PLUS DES TROIS QUARTS DES SOCIÉTÉS COTÉES SUR LES MARCHÉS FINANCIERS SONT DES PME-ETI

À la fin 2015, 531 PME-ETI françaises sont présentes sur les compartiments B et C d'Euronext ainsi que sur Alternext, soit près de 8 entreprises cotées sur 10. Leur valorisation médiane à 65 M€ démontre l'intérêt soulevé par les PME ou *Small Caps* et se traduit par une progression du CAC Mid & Small supérieure à celle du CAC 40 sur les cinq dernières années.

De 2013 à mi-2016, 78 PME-ETI françaises sont entrées en Bourse et l'activité sur le marché secondaire se stabilise en 2015, après la forte progression de 2014. Traditionnellement dominé par les banques et les grandes entreprises, le marché obligataire commence à s'ouvrir aux ETI et plus récemment aux PME, répondant ainsi à la demande des investisseurs en recherche de rendements plus élevés.

UN ACCÈS DES PME AUX FINANCEMENTS EXTERNES TOUJOURS LIMITÉ DANS LES PAYS DE L'OCDE

Le crédit aux PME a diminué en 2014 dans une majorité de pays de l'OCDE, en dépit d'un assouplissement des conditions de crédits dû à des politiques monétaires très accommodantes. La situation en France, déjà favorable en matière de prêts aux PME, le reste aussi en 2014. Le phénomène de recul des flux de crédit aux PME céderait peu à peu le pas à un rebond dans les pays où le volume des prêts accordés aux PME a le plus souffert des effets de la crise financière.

La nouvelle production de crédit-bail a considérablement reculé après la crise financière et n'a toujours pas retrouvé ses niveaux antérieurs. Quant à l'affacturage, il continue à se diffuser, en particulier au sein des PME qui rencontrent des contraintes de liquidités. Les volumes ont alors souvent doublé entre 2007 et 2013.

LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT ONT AMORCÉ UNE LÉGÈRE AMÉLIORATION EN EUROPE

En 2015, même si la situation se détend dans la plupart des pays européens, la proportion d'entreprises européennes respectant les délais contractuels de règlement évolue peu ; elle demeure autour de 41 %, sa moyenne sur cinq ans, et les retards de paiement restent au-dessus de 14 jours. En France, ce taux de bons payeurs reste inférieur de 4 points à la moyenne européenne, les entreprises françaises étant toujours les championnes des petits retards de paiement en Europe.

Les très petites entreprises règlent leurs fournisseurs dans les temps plus souvent que les plus grandes, mais lorsqu'elles payent en retard, elles le font plus fréquemment dans un délai supérieur à 30 jours.

L'année 2016 offre cependant une éclaircie encourageante, le seuil des 13 jours de retard étant de nouveau à portée de main comme avant la crise.



3. DYNAMIQUE DE R&D ET D'INNOVATION CHEZ LES PME ET LES ETI

LES ETI SE SUBSTITUENT AUX PME POUR PORTER LA CROISSANCE DES DÉPENSES DE R&D

En 2014, les PME et les ETI ont consacré 21,4 Md€ à des travaux de R&D exécutés sur le territoire français. Ces dépenses en progression sont, contrairement à 2013, portées par les ETI, les PME ayant investi autant d'une année sur l'autre. Ces dernières représentent ainsi près d'un quart de la dépense intérieure de R&D des entreprises et emploient près d'un tiers des effectifs de R&D.

Ces dépenses de R&D sont plus élevées chez les PME tournées vers l'international et chez les filiales de groupes étrangers. Les aides publiques constituent toujours la source privilégiée du financement externe de la R&D des PME tandis que celle des ETI et des grandes entreprises est financée par d'autres entreprises localisées en France.

LES BÉNÉFICIAIRES DU CIR SONT PRINCIPALEMENT COMPOSÉS D'ENTREPRISES DE MOINS DE 250 SALARIÉS

Pour l'année 2013, 5,7 Md€ de créance ont été alloués aux entreprises au titre du Crédit d'impôt recherche (CIR), incluant désormais le Crédit d'impôt innovation. Les entreprises de moins de 250 salariés qui récupèrent du CIR recherche représentent 90 % des bénéficiaires et 60 % sont des PME au sens communautaire.

Le montant de la créance moyenne est en revanche croissant avec la taille de l'entreprise, car les budgets de R&D augmentent avec les effectifs. Les PME des Services bénéficient d'environ deux tiers de la créance au titre des CIR recherche et innovation.

PLUS DE 8 500 ENTREPRISES, DONT UNE MAJORITÉ DE PME, SONT MEMBRES DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

En 2014, les 71 pôles de compétitivité présents sur le territoire français regroupent 9 650 adhérents, dont près de 9 sur 10 sont des entreprises, pour la plupart des PME et notamment des microentreprises.

Les établissements des PME et des ETI membres relèvent essentiellement de l'Industrie, appartiennent en majorité à des entités françaises (un quart des établissements d'ETI membres est d'origine étrangère tandis que les PME demeurent des entreprises principalement nationales) et sont relativement concentrés d'un point de vue géographique. Les pôles de compétitivité regroupent, par ailleurs, une proportion importante de jeunes entreprises puisque près d'un tiers des PME membres est âgé de moins de 5 ans.

UNE DYNAMIQUE DE PUBLICATION DE BREVETS PORTÉE PAR LES ETI

Plus des trois quarts des déposants personnes morales françaises avec une demande de brevet publiée en 2015 sont des PME ou des ETI. Le nombre de publication de brevets est porté en 2015 par les ETI, après une année 2014 dynamisée par les PME. La propension des ETI à breveter s'accroît, elle est 2 fois plus élevée que celle des PME.

Les principaux domaines couverts par les demandes de brevets publiées sont les Technologies médicales, la Manutention et le secteur du Bâtiment et travaux publics. Dans ces trois domaines, les PME comptent, à elles seules, pour au moins la moitié des déposants.



RENFORCEMENT DU LIEN ENTRE RECHERCHE PUBLIQUE ET CRÉATION D'ENTREPRISE INNOVANTE

Entre 2000 et 2015, 3 700 entreprises ont été créées en France *via* le Concours i-Lab et les incubateurs de la recherche publique, dont 3 sur 10 ont bénéficié de la synergie des deux dispositifs. Leur répartition géographique est stable dans le temps car elle est liée au poids des régions dans le produit intérieur brut et dans la dépense intérieure de R&D des administrations.

Le lien direct avec la recherche publique se renforce chez les entreprises qui ont bénéficié des deux dispositifs. Situé autour de 50 % jusqu'en 2006, le taux de création d'entreprise innovante issue de la recherche publique évolue entre 60 % et 70 % sur les années suivantes. Par ailleurs, de plus en plus de femmes et de docteurs sont présents parmi les porteurs de projet.

MALGRÉ UNE ACTIVITÉ ENCORE PEU STABILISÉE, LES JEI INVESTISSENT ET EXPORTENT RAPIDEMENT

Depuis 2004, année de mise en œuvre de la mesure, près de 8 100 entreprises ont bénéficié du dispositif Jeune entreprise innovante (JEI) pour démarrer ou pérenniser leur activité grâce à un niveau élevé de R&D. En 2015, le montant moyen d'exonération de cotisations sociales s'élève à 46 k€ par JEI, un niveau en hausse, mais qui reste encore en deçà de celui de 2010.

Plus des trois quarts des JEI comptent moins de 10 salariés et 9 sur 10 relèvent du secteur Information et communication et des Activités spécialisées, scientifiques et techniques. Le faible montant de leurs fonds propres confirme que ces JEI n'ont pas encore stabilisé leur activité. Toutefois, elles n'hésitent pas à investir un tiers de leur chiffre d'affaires en moyenne, et à se tourner vers l'international, 4 JEI sur 10 étant présentes à l'exportation.



ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE ANNÉE 2015 ET PERSPECTIVES 2016-2017

| Sabrina El Kasmi
Bpifrance
Direction de l'évaluation, des études et de la prospective

-
1. En 2015, l'économie mondiale marque le pas
 2. L'économie française renoue avec la croissance en 2015
 3. En 2016 et 2017, la reprise économique se confirmerait en France mais sans accélération
 4. Les perspectives économiques restent toutefois entourées d'incertitudes
-

Après trois ans de quasi-atonie de l'activité en France, l'année 2015 est celle de la reprise économique, avec une croissance du produit intérieur brut (PIB) de 1,2 %. Après trois années de destruction d'emplois dont 62 000 en 2014, les branches marchandes non agricoles ont créé près de 100 000 emplois en 2015. Ces créations sont localisées exclusivement dans les Services, l'emploi ayant continué de diminuer dans l'Industrie et la Construction.

Ce rebond a lieu malgré un contexte international peu porteur, marqué notamment par un ralentissement de l'activité des pays émergents. La croissance française est portée intégralement par la progression de la demande domestique, en particulier celle des ménages. L'investissement des entreprises* est également dynamique et retrouve son niveau d'avant-crise.

En 2016, la situation économique internationale reste contrastée et la croissance mondiale ralentirait légèrement. En France, la croissance serait du même ordre de grandeur qu'en 2015, toujours portée par la demande intérieure, notamment l'investissement des entreprises. À moyen terme, de nombreux aléas entourent les perspectives économiques européennes et mondiales, notamment les conséquences du Brexit et du résultat de l'élection présidentielle américaine. Pour la France, le scénario central reste celui d'une reprise progressive, grâce aux moteurs internes, sans toutefois d'accélération significative.



1. EN 2015, L'ÉCONOMIE MONDIALE MARQUE LE PAS

En 2015, la croissance mondiale baisse par rapport à 2014 (+3,2% après +3,4%). Ce ralentissement est lié à celui des pays émergents, alors que la croissance des pays développés s'est stabilisée.

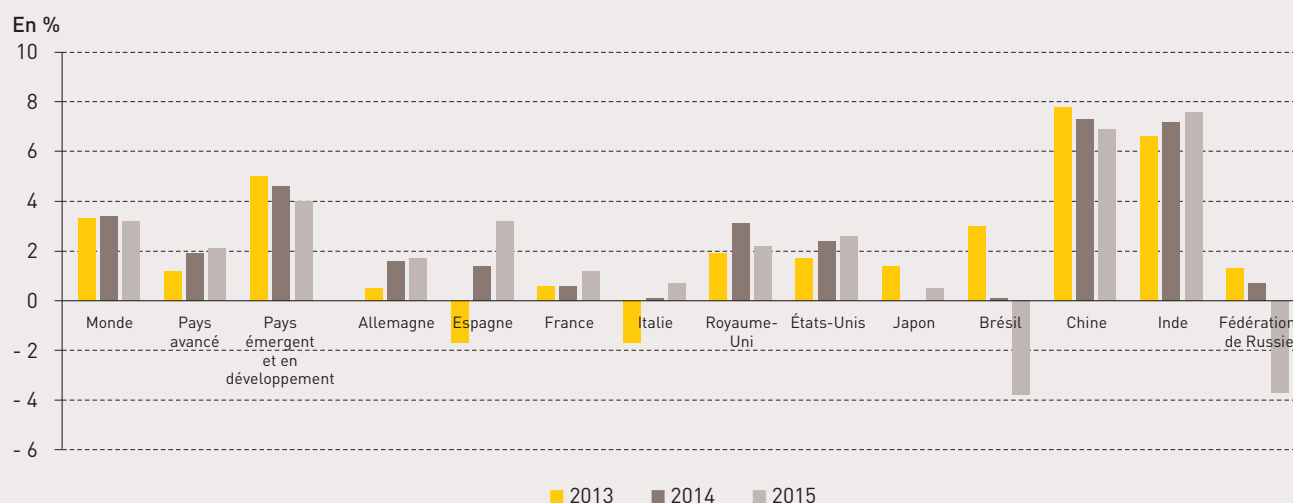
LE FLÉCHISSEMENT DE L'ACTIVITÉ DES PAYS ÉMERGENTS SE POURSUIT

L'activité en Chine ralentit de nouveau en 2015 : +6,9% après +7,3% en 2014 et +10,0% par an en moyenne sur les dix dernières années (graphique 1). Cet affaiblissement est structurel et reflète la transition en cours de l'économie vers un modèle de croissance plus équilibré, basé sur la demande des ménages et non plus seulement sur les exportations et l'investissement. La forte hausse de l'investissement ces dernières années a notamment favorisé la création de surcapacités de production dans certains secteurs, dans un contexte de réduction de la demande extérieure due à la crise. Cette baisse de la croissance traduit également une réallocation sectorielle de l'Industrie vers les Services, avec à la clé une diminution des gains de productivité.

Les pays exportateurs nets de pétrole, tels que la Russie, le Brésil ou les États membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) ont, quant à eux, souffert de la chute du prix du pétrole. En raison de la perte importante de revenu, ces pays ont été contraints de mener des politiques économiques restrictives afin de faire face à la détérioration de leurs finances publiques, et, pour certains comme la Russie, à la dépréciation de leur monnaie. La Russie et le Brésil sont entrés en profonde récession, accentuée respectivement par les sanctions internationales et un climat politique dégradé. Le PIB russe s'est ainsi contracté de 3,7% en 2015, tandis que celui du Brésil a diminué de 3,8%.

Les économies importatrices de matières premières énergétiques, telles que l'Inde et les pays d'Europe de l'Est, ont en revanche profité de la baisse de leur prix, et la croissance de leur activité (+7,6% en 2015 pour l'Inde) a résisté au ralentissement d'ensemble.

GRAPHIQUE 1 – Croissance du PIB dans le monde, 2013-2015



Notes de lecture : la classification en « pays avancé » et « pays émergent et en développement » est celle définie par le [Fonds monétaire international](#). Les chiffres depuis 2000 sont disponibles dans le fichier de données en téléchargement avec la figure.

Champ : ensemble de l'économie.

Sources : FMI ; Commission européenne.



L'ACTIVITÉ RÉSISTE RELATIVEMENT BIEN DANS LES PAYS AVANCÉS

En 2015, les économies anglo-saxonnes sont restées dynamiques. Aux États-Unis, l'activité accélère (+2,6 %), portée non seulement par une consommation privée dynamique résultant notamment de l'amélioration de la situation du marché du travail, mais également par l'investissement résidentiel. Au Royaume-Uni, l'activité ralentit (+2,2 % après +3,1 % en 2014), mais reste allante, entraînée par la demande intérieure.

Le Japon connaît une légère hausse de son activité (+0,5 %), après le coup d'arrêt de 2014. La consommation des ménages recule de nouveau, affectée par la hausse de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) d'avril 2014.

En zone euro, la reprise se confirme avec une hausse du PIB de 2,0 % en 2015 après +1,2 % l'année précédente. La croissance est soutenue par la baisse du prix du pétrole, un taux de change de l'euro relativement faible, une politique monétaire très accommodante et une politique budgétaire neutre dans l'ensemble, après plusieurs années de consolidation. En Allemagne, la croissance est dynamique (+1,7 % après +1,6 %), portée par la demande intérieure, en particulier la consommation privée et publique, en nette accélération. En France, l'activité accélère de 1,2 % après +0,7 % (voir le paragraphe suivant). L'Italie retrouve le chemin de la croissance après trois années de récession, principalement grâce au redémarrage de l'investissement en équipement. L'activité espagnole est particulièrement dynamique (+3,2 %), soutenue par l'investissement des entreprises et la consommation des ménages, qui ont bénéficié d'une nette amélioration sur le front de l'emploi, mais aussi par l'augmentation des dépenses publiques.

2. L'ÉCONOMIE FRANÇAISE RENOUVE AVEC LA CROISSANCE EN 2015

Après trois ans d'atonie de la croissance, l'année 2015 marque le retour d'une activité plus dynamique en France, avec une croissance du PIB de 1,2 %, après +0,7 % en 2014 et +0,6 % en 2013.

À L'INSTAR DES AUTRES ÉCONOMIES EUROPÉENNES, LA DEMANDE INTÉRIEURE TIRE LA CROISSANCE

En France, la consommation des ménages accélère en 2015 (+1,5 % après +0,7 %) et constitue le principal soutien à la croissance de l'activité, à hauteur de 0,8 point de PIB. Les ménages bénéficient d'une hausse de leur pouvoir d'achat résultant d'une augmentation des salaires et d'une inflation faible.

Côté privé toujours, l'investissement des entreprises non financières* (ENF) est dynamique (+2,7 % après +1,4 %), notamment dans les secteurs Matériel de transport et Technologies de l'information et de la communication (respectivement +5,8 % et +5,0 %). En fin d'année, l'investissement des ENF a retrouvé son niveau de début 2008, soit juste avant la crise. Quant à l'investissement des ménages, il recule mais moins qu'en 2014 (-0,8 % après -3,5 %) et se stabilise en fin d'année.

La consommation des administrations publiques accélère légèrement, mais l'investissement public poursuit son mouvement de repli (-3,9 % après -5,8 %).

L'extérieur pèse de nouveau sur la croissance malgré des exportations dynamiques (+6,0 %), les importations l'étant davantage encore (+6,4 %).

L'INVESTISSEMENT ET LA CONSOMMATION SONT SOUTENUS PAR PLUSIEURS FACTEURS EXOGÈNES

La baisse du prix du pétrole (-30 % sur le cours du Brent), et plus généralement des matières premières, a bénéficié à la fois aux ménages et aux entreprises, qui ont vu leur facture énergétique diminuer nettement. Elle a ainsi contribué à augmenter les marges des entreprises et le pouvoir d'achat des ménages, qui ont pu davantage investir et consommer. Les Services de transport et l'Industrie chimique ont été les premières branches bénéficiaires de l'évolution du marché pétrolier. La baisse du prix du pétrole aurait ainsi généré un surplus de croissance de l'ordre de 0,3 point en 2015 pour l'économie française (SUTTER *et al.*, 2016).



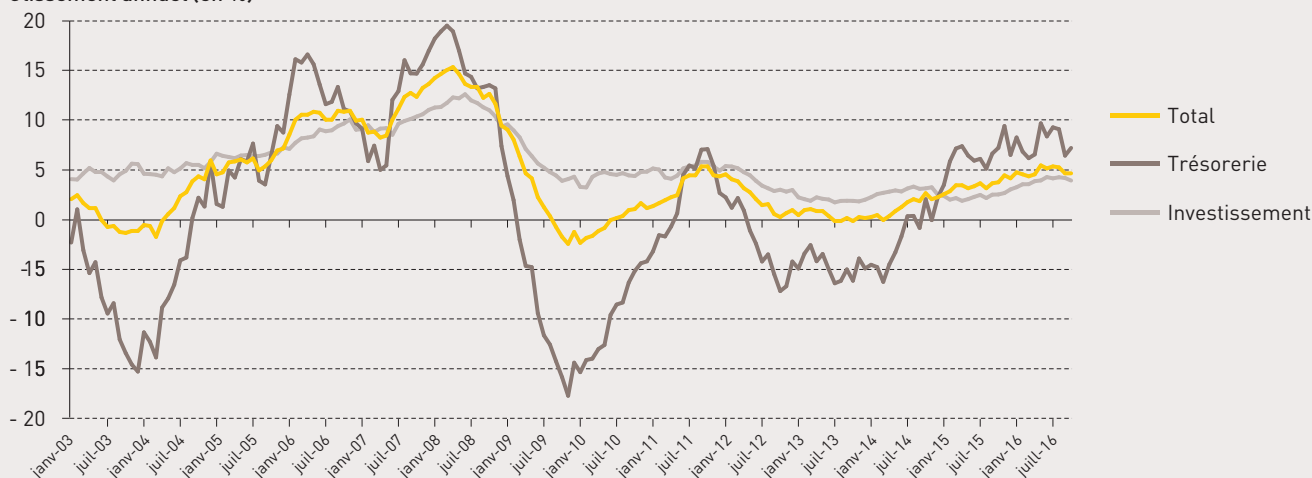
La politique monétaire accommodante menée par la Banque centrale européenne (BCE) a également stimulé l'économie. Les baisses de taux directeurs et les mesures non conventionnelles, telles que le [programme d'achats d'actifs](#) (*Quantitative Easing* ou QE), ou les opérations de [refinancement à long terme](#) (*Targeted Long Term Refinancing Operation* ou TLTRO), ont permis une baisse des taux souverains et des taux privés d'une part, et une dépréciation de l'euro d'autre part. La [baisse des taux d'intérêt](#) a favorisé l'investissement des entreprises et des ménages. Les encours de crédit d'investissement aux sociétés non financières* (SNF) ont ainsi nettement augmenté en 2015 (graphique 2) avec une progression globale de 3,1 % sur un an. La dépréciation de l'euro a, quant à elle, amélioré la compétitivité-prix des entreprises exportatrices françaises vis-à-vis des pays hors zone euro, notamment des États-Unis, et favorisé un renchérissement des importations. Elle a également stimulé l'activité de nos principaux partenaires commerciaux de la zone euro, augmentant ainsi la demande adressée à la France. Ces deux effets auraient amélioré la croissance française de l'ordre de 0,4 point en 2015 (*Idem*).

L'amélioration de la situation économique des pays d'Europe du Sud soutient également l'activité française *via* le canal commercial. L'année 2015 marque notamment la fin de trois ans de récession en Italie et une nette accélération de l'activité en Espagne. La reprise de la demande intérieure dans ces pays, pénalisée ces dernières années par la consolidation budgétaire, est à l'origine d'une hausse de la demande adressée à la France, compensant en partie la baisse en provenance des pays émergents.

Si les meilleures perspectives de demande, la baisse du prix de l'énergie et l'amélioration des conditions de financement sont des facteurs explicatifs du dynamisme de l'investissement en France en 2015, les mesures de politique économique prises en faveur des entreprises ont également contribué à ce résultat. Le [Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi](#) (CICE), et dans une moindre mesure la réduction des cotisations sociales prévues dans le cadre du [Pacte de responsabilité et de solidarité](#) (PRS) ont détendu la situation financière des entreprises et, partant, ont soutenu leur activité d'investissement. Plus directement, le dispositif exceptionnel de [suramortissement](#), mis en place en avril 2015 et prolongé jusqu'à mi-avril 2017, a soutenu l'investissement productif qui a accéléré au 2^e semestre 2015.

GRAPHIQUE 2 – Évolution des encours de crédits aux sociétés non financières en France, 2003-2016

Glissement annuel (en %)



Champ : France, encours de crédits (y compris les crédits titrisés) aux sociétés non financières résidentes, toutes maturités.

Source : Banque de France.



3. EN 2016 ET 2017, LA REPRISE ÉCONOMIQUE SE CONFIRMERAIT EN FRANCE MAIS SANS ACCÉLÉRATION

LA BONNE DYNAMIQUE DE L'ACTIVITÉ DÉBUT 2016 MARQUE UN COUP D'ARRÊT

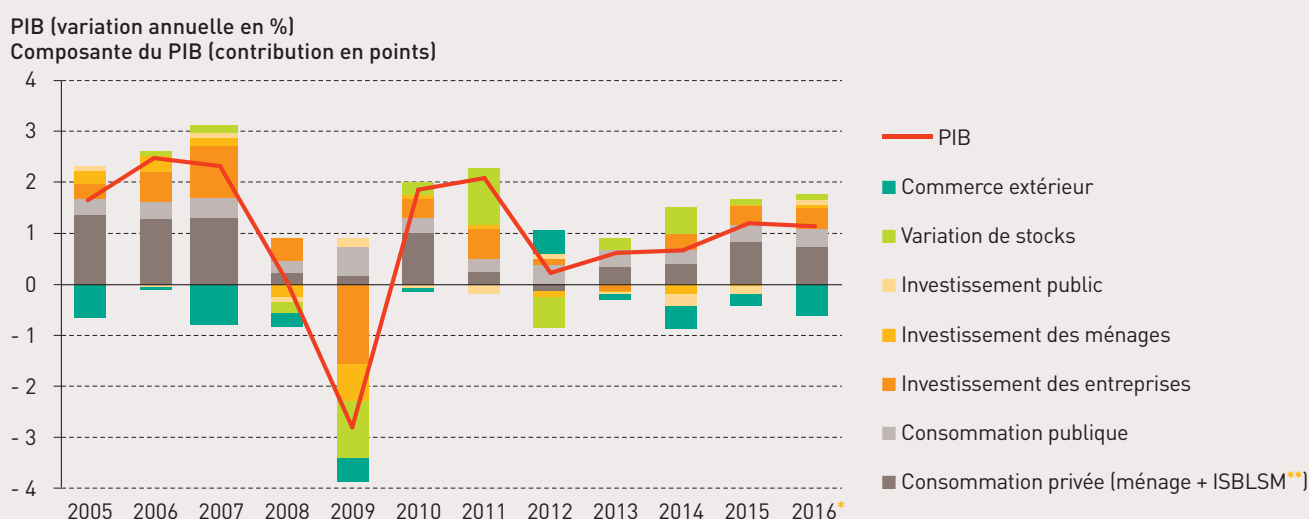
Au niveau international, le début d'année 2016 a été marqué par une forte agitation sur les marchés boursiers, notamment en raison des craintes liées à l'évolution de l'économie chinoise (et plus généralement des pays émergents) et à celle du prix du pétrole.

Malgré ce contexte incertain, au 1^{er} trimestre 2016, la croissance française est à la hausse, atteignant +0,7%. Elle subit un contrecoup au 2^e trimestre, durant lequel l'activité a stagné, et demeure faible au 3^e trimestre (+0,2%). L'acquis de croissance* pour l'année 2016 à l'issue du 3^e trimestre est de +1,1%. Les principaux contributeurs sont la consommation des ménages et l'investissement des entreprises (graphique 3), spécifiquement dans les secteurs de l'Information et de la communication, des Biens d'équipement et du Matériel de transport. L'investissement en Construction (entreprises et ménages) se redresse, confirmant l'amélioration du secteur de l'Immobilier. En revanche, le commerce extérieur continue de peser sur l'activité, en raison d'importations toujours plus dynamiques que les exportations.

En 2016, les mêmes facteurs qu'en 2015 soutiennent l'activité : un prix du pétrole bas, même si le prix du Brent est remonté en milieu d'année ; une politique monétaire accommodante, avec des taux d'intérêt et un cours de l'euro faibles ; et les mesures pour soutenir l'activité et l'emploi (CICE, PRS, suramortissement) auxquelles s'ajoute la [prime à l'embauche](#) pour les PME*.

Le taux de marge des entreprises poursuit ainsi sa hausse (31,7% au 2^e trimestre 2016) de même que les créations d'emploi avec plus de 100 000 emplois supplémentaires dans les branches principalement marchandes sur les trois premiers trimestres de l'année. Le taux de chômage amorce une baisse et s'établit à 10,0% de la population active au 3^e trimestre, après 10,4% en moyenne sur l'année 2015.

GRAPHIQUE 3 – Le PIB de la France et ses composantes, 2005-2016



* Acquis de croissance pour l'année 2016 à l'issue du 3^e trimestre.

** Institut sans but lucratif du secteur marchand.

Champ : France, ensemble de l'économie.

Source : Insee. Traitements Bpifrance.



LA CONJONCTURE EST DANS L'ENSEMBLE BIEN ORIENTÉE POUR FIN 2016-DÉBUT 2017

Fin 2016, le [climat des affaires](#) s'améliore quel que soit le secteur et se situe à un niveau légèrement supérieur à sa moyenne de long terme, sauf dans l'Industrie du bâtiment. Le secteur de la Construction connaît toutefois une nette amélioration, après deux années de forte baisse de son activité. L'Insee prévoit une croissance du PIB de 0,4 % au 4^e trimestre, ce qui porterait la croissance à +1,2 % pour l'ensemble de l'année 2016 (PASSERON *et al.*, 2016).

Quant aux perspectives pour 2017, les résultats de l'enquête de conjoncture menée par Bpifrance Le Lab (2017) auprès des PME sont encourageants. Les PME interrogées envisagent des perspectives d'activité en amélioration quel que soit le secteur. Les PME du Tourisme et du secteur du Bâtiment et des travaux publics (BTP), encore en difficulté en 2016, affichent un vrai regain d'optimisme. Les perspectives d'investissement restent bien orientées même si les PME expriment une certaine prudence. Elles font également part d'un redressement de leur situation financière, et ont en outre de moins en moins de difficultés à accéder au crédit.

À L'HORIZON 2017, LA CROISSANCE FRANÇAISE NE DEVRAIT PAS AUGMENTER SIGNIFICATIVEMENT

Bien qu'en amélioration, l'environnement international resterait [peu allant en 2017](#). L'activité des pays émergents devrait accélérer graduellement, notamment grâce à une sortie de crise progressive en Russie et au Brésil, mais la Chine poursuivrait son ralentissement. L'économie américaine serait résiliente, malgré un très probable resserrement de la politique monétaire de la Réserve fédérale courant 2017, les indicateurs conjoncturels étant bien orientés. L'activité resterait solide au Royaume-Uni, malgré le vote en faveur du Brexit. Dans la zone euro, la croissance devrait se maintenir, le prix bas du pétrole, la moindre consolidation budgétaire et la politique monétaire accommodante de la BCE continuant de soutenir l'activité. L'activité mondiale serait finalement un peu plus dynamique en 2017 qu'en 2016 selon les prévisions du Fonds monétaire international (IMF, 2016).

En ce qui concerne la France, de même que pour les autres pays de la zone euro, certains facteurs devraient durablement soutenir l'activité en 2017 comme la politique monétaire accommodante – avec à la clé des conditions de financement favorables – et le prix bas du pétrole. En outre, les diverses mesures économiques mises en œuvre pour les entreprises devraient continuer de soutenir l'activité et l'emploi. En revanche, le déficit public de la France devant passer sous la barre des 3 % du PIB en 2017, la politique budgétaire pourrait être légèrement plus restrictive qu'en 2016. Par ailleurs, l'inflation remonterait en raison de la fin du repli du prix du pétrole d'une part, et de la reprise économique et de l'amélioration de la situation du marché du travail d'autre part. Elle pénaliserait alors le pouvoir d'achat des ménages, sans toutefois nuire à son augmentation liée à une hausse des revenus d'activité.

D'après les prévisions des principaux organismes et institutions publics et privés, la croissance française en 2016 devrait s'établir aux alentours de 1,2 % et pourrait évoluer à peu près au même rythme en 2017 (tableau 1).

TABLEAU 1 – Prévisions de croissance du PIB de la France en volume, 2016-2017

Moyenne annuelle (en %)	2016	2017
PLF 2017 (sept. 2016) et PLFR 2016 (nov. 2016)	1,4	1,5
Fonds monétaire international (oct. 2016)	1,3	1,3
Commission européenne (nov. 2016)	1,3	1,4
OCDE (nov. 2016)	1,2	1,3
Insee (déc. 2016)	1,2	–

Champ : France, ensemble de l'économie.

Sources : Commission européenne ; FMI ; Insee ; OCDE ; projet de loi de finances (PLF) pour 2017 ; projet de loi de finances rectificative (PLFR) pour 2016.



4. LES PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES RESTENT TOUTEFOIS ENTOURÉES D'INCERTITUDES

UN PREMIER RISQUE BAISSIER S'EST MATÉRIALISÉ EN EUROPE AVEC LE VOTE BRITANNIQUE EN FAVEUR DU BREXIT

Le jeudi 23 juin 2016, les électeurs britanniques ont voté en faveur d'une sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne (UE), prenant les marchés à contre-pied. Le dénouement politique et économique de ce vote est encore incertain pour le Royaume-Uni et pour les États membres de l'UE. Le flou règne notamment autour du moment exact où sera prise la décision de déclencher l'article 50 du Traité sur l'UE, faisant part de la volonté du Royaume-Uni de quitter l'UE (*a priori* avant fin mars 2017) ; mais aussi autour de la durée des négociations à partir du moment où cet article 50 aura été invoqué (probablement deux ans) et des modalités du nouveau cadre de coopération avec l'UE, en particulier en termes d'échanges commerciaux et d'accès au marché unique.

Sans en connaître l'ampleur, l'impact économique sur le Royaume-Uni devrait être négatif. À court terme, la confiance des agents pourrait être altérée, notamment au moment où la procédure de sortie sera lancée, entraînant un coup d'arrêt sur les investissements et les embauches. En revanche, la dépréciation de la Livre, déjà observée, est favorable aux exportations. À plus long terme, un tarissement des investissements directs en provenance de l'étranger pourrait avoir lieu, source importante de productivité et de création d'emplois au Royaume-Uni, et le secteur financier pourrait souffrir en cas de remise en cause du marché unique. Dans ce cas, les modalités encadrant les échanges commerciaux pourraient être durcies. Dans son scénario central, l'OCDE estime que le PIB du Royaume-Uni serait amoindri d'environ 3% à l'horizon 2020 (OECD, 2016). La Commission européenne estime, quant à elle, que la croissance britannique sur 2016-2017 serait amputée de 1 point et celle de la zone euro de 0,3 point (EUROPEAN COMMISSION, 2016).

L'impact du Brexit sur la France devrait toutefois être faible. Les exportations de biens vers le Royaume-Uni représentent 7% des exportations totales (5^e client), mais leur poids dans le PIB français reste modéré (1,4%). En cas de baisse de l'activité au Royaume-Uni, voire de remise en cause des accords commerciaux, certains secteurs seraient toutefois plus touchés que d'autres : Véhicules routiers, Aéronautique, Industries chimique et pharmaceutique. À l'inverse, la France pourrait bénéficier de la perte d'attractivité du Royaume-Uni pour les entreprises et les investisseurs qui souhaitent conserver leur accès au marché unique européen.

D'AUTRES ALÉAS ÉCONOMIQUES ET POLITIQUES RENDENT INCERTAINES LES PRÉVISIONS ÉCONOMIQUES À MOYEN TERME

Côté européen, si le secteur bancaire dans son ensemble paraît résilient, certains établissements portugais et italiens sont en difficulté (niveau élevé de créances douteuses, sous-capitalisation) et constituent un risque pour la stabilité financière de la zone. Par ailleurs, le modèle d'affaires du secteur financier risque d'être fragilisé par la persistance des taux bas, que ce soit dans le secteur bancaire ou assurantiel.

Aux États-Unis, le résultat de l'élection présidentielle pourrait marquer une rupture en termes de politique économique. Le programme du nouveau président laisse attendre une forte relance budgétaire (réduction d'impôt sur les revenus et les sociétés, investissement massif dans les infrastructures) et une déréglementation du secteur financier, pouvant avoir un impact positif à court terme sur la croissance américaine. La hausse envisagée du salaire minimum améliorerait en outre le pouvoir d'achat des ménages et donc la croissance. Côté commerce extérieur, en revanche, l'abandon ou la renégociation des traités de libre-échange, voire l'éventuel rétablissement des barrières tarifaires, notamment pour les biens en provenance de la Chine et du Mexique, pénaliserait l'activité, en particulier les entreprises américaines localisées à l'étranger. À l'heure actuelle, il est difficile d'envisager les mesures qui seront réellement proposées, de même que celles qui seront acceptées par le Congrès et effectivement mises en œuvre.

Du côté des pays émergents, le ralentissement de l'économie en Chine reste un sujet de préoccupation, même si le risque de décrochage (*Hard Landing*) ne s'est toujours pas matérialisé et semble faible compte tenu des mesures prises par les autorités pour amortir le choc. En outre, le fléchissement de la demande chinoise pèse sur le commerce mondial et contribue à la faiblesse du prix du pétrole, qui accroît les difficultés des pays producteurs de pétrole et de matières premières. Enfin, la normalisation de la politique monétaire américaine pourrait



s'accompagner d'un recul des flux de capitaux des économies émergentes, provoquant ainsi de l'instabilité financière dans ces économies et fragilisant leur croissance, même si la remontée des taux ne devrait pas être brutale.

Enfin, les risques géopolitiques sont particulièrement prégnants, tels que les tensions au Moyen-Orient, le terrorisme et la gestion de la crise migratoire en Europe.

MÉTHODOLOGIE

CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'**entreprise** et de **PME** renvoient à la définition de chaque source d'information utilisée dans l'analyse. Pour la France, elles ne correspondent pas forcément à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)).

DÉFINITIONS

Les **entreprises non financières** regroupent les agents économiques dont la fonction principale est de produire des biens et des services non financiers marchands. Elles composent la plus grande partie du système productif et se répartissent en deux catégories principales : les **sociétés non financières**

d'une part, qui ont le plus souvent une personnalité juridique propre (société anonyme, coopérative, société de personnes, établissement public industriel et commercial – EPIC –, association sans but lucratif, holding, etc.) et une comptabilité distincte de celle de leur propriétaire ; et les entreprises individuelles d'autre part, dont la personnalité juridique n'est pas différente de celle de leur propriétaire.

L'**acquis de croissance** du PIB à l'issue du dernier trimestre connu de l'année n correspond au taux de croissance du PIB entre l'année n-1 et l'année n qui serait obtenu si le PIB restait stable sur la fin d'année, c'est-à-dire si la croissance était nulle sur les trimestres restants.

BIBLIOGRAPHIE

- BPIFRANCE LE LAB (2017). [PME, 64^e enquête de conjoncture](#), janvier 2017, 27 p.
- EUROPEAN COMMISSION (2016). « [The Economic Outlook after the UK Referendum: A First Assessment for the Euro Area and the EU](#) », *Institutional Paper*, n° 032, July 2016, 24 p.
- IMF (2016). « [Subdued Demand: Symptoms and Remedies](#) », *World Economic Outlook*, October 2016, 289 p.
- OECD (2016). « [The Economic Consequences of Brexit: A Taxing Decision](#) », *OECD Economic Policy Paper*, n° 16, April 2016, 35 p.
- PASSERON Vladimir *et al.* (2016). « [La croissance à l'épreuve des incertitudes](#) », *Insee Note de conjoncture*, 15 décembre 2016, 119 p.
- SUTTER Camille *et al.* (2016). « [Croissance française en 2015 : les impulsions extérieures et les facteurs internes se sont compensés](#) », *Insee Note de conjoncture*, 16 juin 2016, p. 19-34.

POUR ALLER PLUS LOIN...



ÉVOLUTIONS

A. DÉMOGRAPHIE

B. TENDANCES ÉCONOMIQUES

1



A. DÉMOGRAPHIE

Cartographie des PME et des ETI en 2013

| Vincent Hecquet
| Insee

Les créations d'entreprises en 2015

| Insee

La cession-transmission des PME et des ETI en 2014

| Alain Tourdjman, Thomas Le Dret
| Groupe BPCE

Les défaillances des PME et des ETI en 2015

| Thierry Millon
| Altares



CARTOGRAPHIE DES PME ET DES ETI EN 2013

Vincent Hecquet

Insee

Direction des statistiques d'entreprises

1. Le paysage des entreprises en France

2. Emploi individuel et marché de proximité pour les microentreprises

3. Une trentaine de salariés pour les PME non microentreprises

4. ETI : 1 salarié sur 3 dans l'Industrie manufacturière

5. Des ETI multinationales plus grandes et plus productives que les franco-françaises

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

Depuis la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008, l'entreprise est définie selon des critères économiques, et non plus seulement juridiques (voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Suivant cette approche, 3,75 millions d'entreprises* sont ainsi établies en France en 2013 dans les secteurs marchands non agricoles. Elles emploient au total 14,8 millions de salariés. Quatre catégories* de taille d'entreprise sont également précisées dans la LME, faisant ressortir la très forte concentration du tissu productif. À elles seules, 274 grandes entreprises* occupent 29 % des salariés, tandis que 3,6 millions de microentreprises* en emploient 19 %.

3,75

millions d'entreprises
dénombrées au
sens de la LME
sont implantées
en France en 2013.

Les entreprises de taille intermédiaire (ETI*) se distinguent par leur orientation vers l'Industrie manufacturière. Elles regroupent près de deux fois plus de salariés dans ce secteur que les autres catégories d'entreprise (32 % vs 17 %). Le déploiement international est très faible pour les petites et moyennes entreprises (PME*), mais concerne pratiquement toutes les grandes entreprises. Le profil d'un grand groupe étranger en France correspond souvent à une ETI ; aussi le quart des ETI présentes en France est-il sous contrôle étranger. Les ETI françaises ayant des filiales à l'étranger sont beaucoup plus fréquemment industrielles, plus grandes et plus productives que les « franco-françaises » qui limitent leur activité au territoire national.

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

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



1. LE PAYSAGE DES ENTREPRISES EN FRANCE



En France, en raison de la forte concentration du tissu productif, les PME représentent un peu moins de la moitié des effectifs et de la valeur ajoutée.

Le décret n°2008-1354 pris en application de la LME définit l'entreprise pour des besoins statistiques à partir de critères économiques et non plus uniquement juridiques. Cette nouvelle définition était jusqu'à présent approchée par la notion de groupe*. Elle est pour la première fois, et désormais, précisée par l'introduction du profilage*. En 2013, sont ainsi dénombrées, en France, 3,75 millions d'entreprises dans les secteurs marchands non agricoles, dont 3,66 millions correspondent à une seule unité légale* indépendante.

Les entreprises ainsi identifiées se répartissent entre quatre catégories de taille d'entreprise, selon des critères portant sur les effectifs salariés, le chiffre d'affaires et le total de bilan. En 2013, 274 grandes entreprises (GE) et 5300 ETI sont présentes sur le territoire français, aux côtés de 3,74 millions de PME, parmi lesquelles 3,6 millions de microentreprises (MIC, y compris les régimes de la microentreprise et de l'auto-entrepreneur)

et 140 000 PME non microentreprises (tableau 1). Ainsi, la quasi-totalité des entreprises œuvrant en France relève-t-elle du statut des PME, avec 96 % de microentreprises et 3,7 % de PME non microentreprises.

Cependant, en raison de la très forte concentration du tissu productif, ces PME représentent un peu moins de la moitié des effectifs ou de la valeur ajoutée. Sur les 3,74 millions de PME, 3,69 millions relèvent des secteurs hors Activités financières et d'assurance. Parmi celles-ci, 3,55 millions de microentreprises emploient 2,8 millions de salariés (au 31 décembre) et réalisent 21 % de la valeur ajoutée des entreprises localisées en France. Quant aux 136 000 PME non microentreprises, elles comptent 4,1 millions de salariés et produisent 23 % de la valeur ajoutée des entreprises. Ces PME non financières emploient ainsi au total près de 7 millions de salariés et réalisent 44 % de la valeur ajoutée des entreprises.

Les 248 grandes entreprises non financières représentent à elles seules 27 % de l'emploi et un peu moins du tiers de la valeur ajoutée des entreprises. Leur poids

TABLEAU 1 – Principales caractéristiques des entreprises selon leur catégorie, 2013

		MIC ^a	PME non MIC	ETI	GE	Total entreprise
Entreprise, y compris Activités financières et d'assurance						
Entreprise	(nombre)	3 606 741	138 117	5 322	274	3 750 454
Unité légale en France	(nombre)	3 627 893	236 728	46 157	26 008	3 936 786
Effectif salarié au 31/12	(en milliers)	2 808	4 169	3 473	4 333	14 782
Effectif salarié ETP	(en milliers)	2 487	3 715	3 185	4 022	13 408
Entreprise, hors Activités financières et d'assurance						
Entreprise	(nombre)	3 553 923	136 468	5 121	248	3 695 760
Unité légale en France	(nombre)	3 573 915	233 490	45 150	16 943	3 869 498
Effectif salarié au 31/12	(en milliers)	2 767	4 129	3 392	3 743	14 032
Effectif salarié ETP	(en milliers)	2 450	3 678	3 110	3 467	12 706
Chiffre d'affaires	(en Md€)	548	815	1 093	1 325	3 781
Chiffre d'affaires à l'export	(en Md€)	19	81	211	315	627
Valeur ajoutée hors taxes	(en Md€)	216	240	252	337	1 046
Chiffre d'affaires par salarié ETP	(en k€)	224	222	351	382	298
Immobilisations corporelles par salarié ETP ^b	(en k€)	93	95	208	271	171
Part des entreprises exportatrices	(en %)	4	31	70	91	5
Taux d'exportation	(en %)	3	10	19	24	17

a. Pour les microentreprises, les ratios par salarié doivent être interprétés avec prudence, en l'absence d'information sur le statut du chef d'entreprise et la façon dont il se rémunère.

b. Les immobilisations corporelles par salarié sont calculées, non pas sur l'ensemble des entreprises, mais sur celles ayant des obligations déclaratives sur le bilan.

Note de lecture : l'effectif salarié est calculé, soit au 31 décembre de l'année observée, soit en équivalent temps plein (ETP).

Champ : France, entreprises (y compris les régimes de la microentreprise et de l'auto-entrepreneur) du secteur marchand non agricole et hors Administrations publiques.

Source : Insee (Ésane, Clap et Lifi, 2013).



est encore plus élevé au regard de l'importance des moyens qu'elles engagent. Elles concentrent 44 % des immobilisations corporelles et 50 % du total de bilan.

La disproportion des moyens engagés s'illustre par les écarts d'intensité capitalistique, qui rapporte à l'effectif salarié un indicateur du capital de l'entreprise, généralement les immobilisations corporelles. Ces dernières sont de l'ordre de 95 k€ par salarié pour les PME non microentreprises¹. Ce ratio est deux fois plus élevé pour les ETI et trois fois supérieur pour les grandes entreprises. Ces deux catégories d'entreprise emploient, en outre, des salariés davantage qualifiés. Elles ont donc une plus forte productivité du travail que les PME non microentreprises, avec un niveau de valeur ajoutée par salarié plus haut, de l'ordre de 25 % pour les ETI et de 50 % pour les grandes entreprises. Elles versent aussi des salaires supérieurs, respectivement de 6 % et de 18 %, à ceux des PME non microentreprises.

Les grandes entreprises concentrent, à elles seules, la moitié du chiffre d'affaires exporté, contre 34 % pour les ETI et 16 % pour l'ensemble des PME. Les grandes entreprises exportent pratiquement toutes. C'est le cas de 70 % des ETI, 31 % des PME non microentreprises et 4 % des microentreprises. Ces comportements différents

à l'export recoupent des contrastes sectoriels, la part d'entreprises industrielles étant plus élevée chez les grandes entreprises et les ETI, alors même que l'Industrie est davantage exportatrice : hors microentreprises, 60 % des entreprises de l'Industrie manufacturière sont exportatrices, contre 42 % dans le Commerce et seulement 10 % dans la Construction.

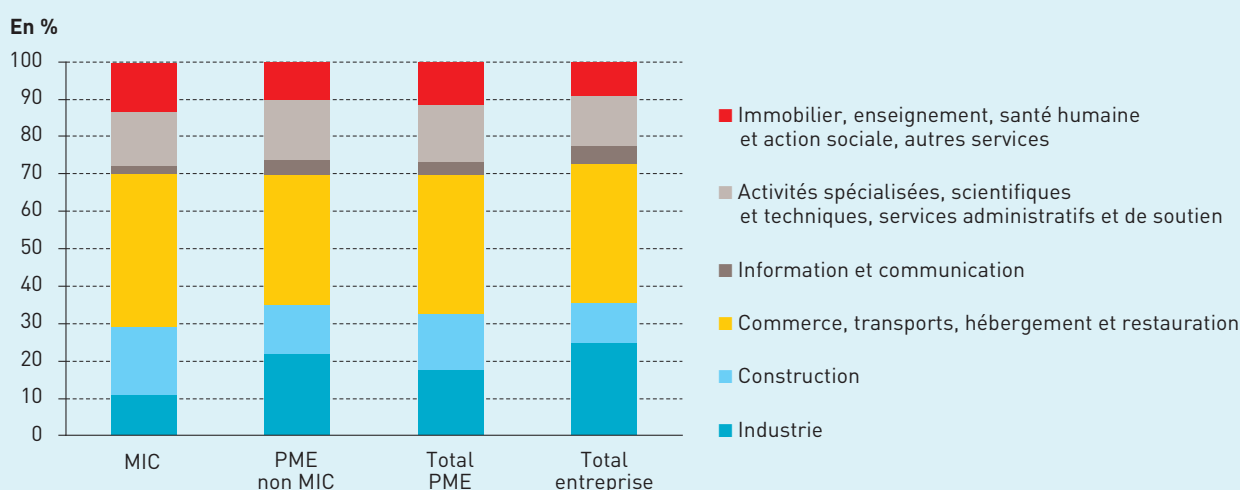
71 %

des effectifs salariés des microentreprises, comprenant les auto-entrepreneurs, sont regroupés dans les Activités tertiaires en 2013, en France.

2. EMPLOI INDIVIDUEL ET MARCHÉ DE PROXIMITÉ POUR LES MICROENTREPRISES

En 2013, 72 % des microentreprises n'ont aucun salarié, 14 % n'en ont qu'un, qui peut être le gérant, et seulement 14 % en ont deux ou plus. De par la nature de leurs activités, elles s'adressent essentiellement à un marché de proximité (BACHERÉ, 2015). Elles occupent ainsi 71 % de leurs effectifs salariés dans les Activités tertiaires*, contre 65 % pour l'ensemble des entreprises. Elles comptent aussi 18 % de leurs salariés dans la Construction, contre 11 % toutes catégories d'entreprise confondues (graphique 1).

GRAPHIQUE 1 – Répartition des salariés par catégorie d'entreprise et secteur d'activité, 2013



Champ : France, entreprises (y compris les régimes de la microentreprise et de l'auto-entrepreneur) du secteur marchand, hors activités agricoles, financières et d'assurance, et hors Administrations publiques.

Source : Insee (Ésane, Clap et Lifi, 2013).

1. Les microentreprises sont exclues de cette analyse car le ratio est peu significatif pour cette catégorie d'entreprise : au dénominateur, 72 % d'entre elles n'ont aucun salarié. Pour celles qui ont un salarié, il peut s'agir ou non de l'entrepreneur. Au numérateur, même si le ratio n'est calculé que pour les microentreprises ayant des obligations déclaratives sur le bilan, les moyens engagés peuvent être soumis à de nombreux biais. Dans le cas des entreprises individuelles où le patrimoine de l'entreprise se confond avec celui de l'entrepreneur, le montant des moyens engagés peut être largement brouillé par cette confusion du patrimoine.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



Les PME non microentreprises de l'Industrie emploient en moyenne un peu plus de salariés que dans les autres secteurs d'activité.

À l'inverse, le secteur de l'Industrie représente seulement 11% des effectifs des microentreprises, contre 25% en moyenne. Dans un peu moins de la moitié des cas, ces emplois relèvent de l'artisanat commercial (Boulangerie, Charcuterie, Pâtisserie) ou d'activités proches des services (Réparation, Imprimerie). Ce profil sectoriel est très stable dans le temps.

3. UNE TRENTAINE DE SALARIÉS POUR LES PME NON MICROENTREPRISES

Les PME non microentreprises comptent en moyenne une trentaine de salariés, 60% ont moins de 20 salariés et 12% seulement atteignent ou dépassent 50 salariés. Leur déploiement multinational est très faible : 4% sont sous le contrôle de groupes étrangers, et 2% seulement sont sous contrôle français et possèdent des filiales à l'étranger.

Les activités qu'elles exercent sont **plus diversifiées** que pour les autres catégories d'entreprise. De ce fait, la structure d'emploi des PME non microentreprises

est assez proche de celle de l'ensemble des entreprises. Elles sont surreprésentées dans la Construction et les industries de type traditionnel (Textile, Bois, Papier et imprimerie, Métallurgie, Industries extractives). Dans les Services, elles le sont dans l'Hébergement et la restauration, l'Enseignement marchand, l'Hébergement médico-social et l'Action sociale. C'est aussi le cas dans plusieurs activités qualifiées où les regroupements de petites entreprises ont été fréquents. Ainsi, hors Activités financières et d'assurance, les PME non microentreprises emploient-elles 38% des salariés des Activités scientifiques et techniques, soit davantage que chacune des autres catégories. Leur part s'élève à 40% des salariés des Activités juridiques et comptables ou 41% dans les Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques.

Avec 33 salariés en équivalent temps plein (ETP) en moyenne, les PME non microentreprises de l'Industrie emploient un peu plus de salariés que celles des autres secteurs (tableau 2). Elles ont aussi un niveau supérieur d'immobilisations corporelles par salarié (à l'exclusion des entreprises de l'Immobilier, que la nature de leurs actifs rend tout à fait atypiques). Leur productivité du travail est plus élevée que dans les Services personnels, mais très en deçà des niveaux atteints dans les secteurs Information et communication ou Activités

TABEAU 2 – Ratios sur les PME non microentreprises par secteur d'activité, 2013

	Entreprise Milliers	Effectif salarié au 31/12 Milliers	Effectif salarié ETP Nombre moyen	Valeur ajoutée HT par salarié k€	Immobilisations corporelles par salarié k€	Total des ressources par salarié k€	Salaire annuel moyen k€	Taux de marge EBE/VA HT %
NAF rév. 2, niveau A10								
Industries manufacturière, extractives et autres <i>dont Industrie manufacturière</i>	25 23	887 844	33 33	64 62	105 80	214 187	35 35	17,9 15,8
Construction	23	544	22	61	48	191	34	14,0
Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration	50	1 444	25	60	69	209	33	19,1
Information et communication	5	164	31	91	46	236	51	17,9
Activités spécialisées, scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien	21	672	27	71	53	273	43	15,9
Enseignement, santé humaine et action sociale	6	257	33	57	35	92	35	14,6
Autres activités de services	3	102	27	49	68	138	34	11,4
Total PME non microentreprise	134	4 070	27	64	69	210	36	17,2

Note de lecture : l'effectif salarié est calculé, soit au 31 décembre de l'année observée, soit en équivalent temps plein (ETP).

Champ : France, PME non microentreprises du secteur marchand, hors activités agricoles, immobilières, financières et d'assurance et hors Administrations publiques.

Source : Insee (Ésane, Clap et Lifi, 2013).



spécialisées. Dans l'Industrie manufacturière, les PME non microentreprises ne réalisent que 9 % du chiffre d'affaires exporté, contre 37 % pour les ETI et 54 % pour les grandes entreprises. Les grandes entreprises et les ETI de l'Industrie exportent pratiquement toutes. Quant aux PME non microentreprises de ce secteur, elles sont 57 % à exporter, pour un quart de leur chiffre d'affaires en moyenne.

4. ETI : 1 SALARIÉ SUR 3 DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE

Sur les 5300 ETI localisées en France en 2013, près de 5100 relèvent des secteurs hors Activités financières et d'assurance. Ces dernières emploient 3,4 millions de salariés (au 31 décembre de l'année), soit 660 salariés en moyenne. Elles réalisent 23 % de la valeur ajoutée des entreprises. La structure de groupe domine nettement, seulement 7 % d'entre elles étant formées d'une seule unité légale. Elles sont constituées, en moyenne, de 9 unités légales.

Les ETI se distinguent des autres catégories d'entreprise par leur orientation industrielle et le poids des implantations étrangères (HECQUET, 2014). Ainsi, 32 % des salariés des ETI travaillent-ils dans l'Industrie manufacturière, contre 17 % des salariés des autres catégories. La Construction ne représente que 4 % des emplois des ETI, contre 10 % en moyenne. Ce secteur

est en effet dominé par les PME puis, dans une moindre mesure, par les grandes entreprises. Ces deux catégories emploient respectivement 70 % et 21 % des salariés de ce secteur, contre 9 % pour les ETI.

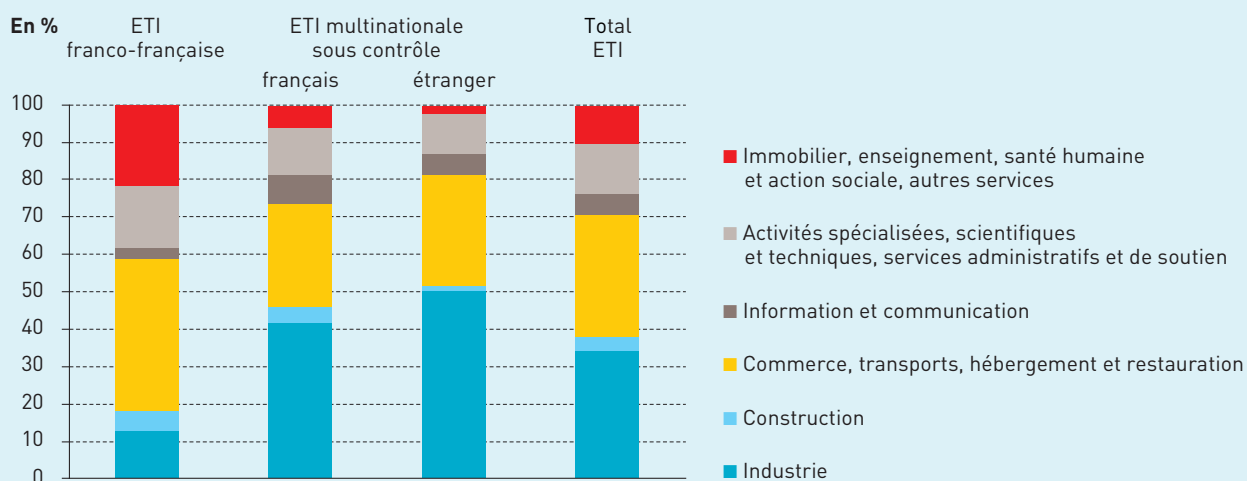
Sur les 5100 ETI non financières présentes en France, 1300 (soit 25 %) sont sous le contrôle de groupes étrangers. Elles emploient 923000 salariés, soit 27 % des salariés des ETI. À titre de comparaison, les groupes étrangers des autres catégories d'entreprise emploient 855000 salariés, soit 8 % de leurs effectifs (15 % des salariés des grandes entreprises et 4 % des salariés des PME dans leur ensemble). La focalisation des implantations étrangères sous forme d'ETI s'explique à la fois par des logiques productives et par la taille économique du territoire national. En effet, dans de nombreux cas, la partie en France d'un grand groupe industriel étranger correspond à cette catégorie de taille d'entreprise.

Parmi les ETI à contrôle français, 2300 sont qualifiées de « franco-françaises », car elles ne sont implantées que sur le territoire national, et 1500 autres sont des multinationales. Les ETI franco-françaises se distinguent par leur orientation tertiaire (graphique 2). Elles comptent 82 % de leurs effectifs dans des Activités tertiaires, contre 54 % pour les ETI multinationales à contrôle français et 48 % pour celles sous contrôle étranger. Symétriquement, ces ETI franco-françaises n'emploient que 13 % de leurs effectifs dans l'Industrie, contre 42 % pour les ETI multinationales à contrôle français et 50 % pour celles sous contrôle étranger. Les ETI franco-françaises sont nettement surreprésentées

25 %

des ETI non agricoles et non financières localisées en France sont sous le contrôle de groupes étrangers.

GRAPHIQUE 2 – Répartition des salariés des ETI par secteur d'activité et type de contrôle, 2013



Champ : France, ETI du secteur marchand, hors activités agricoles, financières et d'assurance, et hors Administrations publiques.
Source : Insee (Ésane, Clap et Lifi, 2013).

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



dans le Commerce, les Transports, l'Hébergement et la restauration, et les Services à la personne. Elles le sont aussi dans l'Immobilier avec plusieurs réseaux nationaux, ainsi qu'en Santé humaine, suite au développement de groupes de cliniques privées. Dans ces deux dernières activités, les implantations étrangères en France, comme le déploiement multinational des groupes français, sont particulièrement faibles, en liaison vraisemblablement avec le besoin de connaître le marché et l'environnement juridique et social.

Les ETI françaises multinationales sont surreprésentées dans le secteur Information et communication, avec de nombreux groupes de services informatiques ou d'information. Les ETI sous contrôle étranger correspondent, en France, à la présence de grands groupes. Il en résulte des écarts sectoriels, y compris au sein des activités industrielles. Les ETI sous contrôle étranger sont surreprésentées dans la Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques, dans les Industries chimiques, du caoutchouc et du plastique, ainsi que dans l'Automobile. De leur côté, les ETI franco-françaises relèvent plus souvent des secteurs

traditionnels (Agroalimentaire, Métallurgie, Textile et cuir), plus près de l'orientation sectorielle des PME.

5. DES ETI MULTINATIONALES PLUS GRANDES ET PLUS PRODUCTIVES QUE LES FRANCO-FRANÇAISES

Les ETI multinationales emploient en moyenne davantage de salariés en France que les franco-françaises. Alors que ces dernières occupent, en moyenne, environ 450 salariés en équivalent temps plein sur le territoire national, les ETI multinationales sous contrôle français occupent 810 salariés et celles sous contrôle étranger 670 salariés (tableau 3).

Les ETI sous contrôle étranger engagent des moyens par salarié plus élevés. Elles ont un niveau d'immobilisations corporelles par salarié (en excluant toujours les entreprises de l'Immobilier, que la nature de leurs actifs

TABLEAU 3 – Ratios sur les ETI et les grandes entreprises selon le type de contrôle, 2013

	Entreprise Nombre	Effectif salarié au 31/12 Milliers	Effectif salarié ETP Nombre moyen	Valeur ajoutée HT par salarié k€	Immobilisations corporelles par salarié k€	Total des ressources par salarié k€	Salaires annuels moyens k€	Taux de marge EBE/VA HT %	Taux d'exportation %
Ensemble des secteurs (hors Agriculture, Finance, Immobilier et Administration)									
ETI française non multinationale	2 176	1 104	452	62	119	279	32	21,3	5,9
ETI française multinationale	1 470	1 291	810	81	136	682	39	23,9	21,1
ETI étrangère multinationale	1 288	922	672	92	154	543	45	21,0	29,9
GE française non multinationale	10	71	7 205	144	1 355	1 242	46	49,3	3,1
GE française multinationale	165	3 115	17 424	90	262	960	41	24,9	25,1
GE étrangère multinationale	73	558	7 123	131	174	687	54	15,7	20,3
Industrie manufacturière									
ETI française non multinationale	308	129	385	70	149	290	34	25,6	16,2
ETI française multinationale	621	520	784	79	132	482	40	21,4	32,2
ETI étrangère multinationale	620	458	703	93	198	593	44	23,3	40,6
GE française multinationale	51	665	12 146	116	272	1 730	54	17,4	40,2
GE étrangère multinationale	25	155	5 866	196	277	1 101	50	12,4	32,4

Notes de lecture : les ETI de l'Immobilier sont exclues de ce tableau car elles sont nombreuses, et très atypiques par les actifs immobiliers qu'elles détiennent, ce qui biaise les ratios au regard du capital productif des autres activités. L'effectif salarié est calculé, soit au 31 décembre de l'année observée, soit en équivalent temps plein (ETP).

Champ : France, ETI et grandes entreprises du secteur marchand, hors activités agricoles, immobilières, financières et d'assurance, et hors Administrations publiques.

Source : Insee (Ésane, Clap et Lifi, 2013).



rend tout à fait atypiques) plus élevé. Elles dégagent ainsi une plus forte valeur ajoutée par salarié et versent des salaires supérieurs de 15 % à ceux des ETI multinationales à contrôle français et de 41 % à ceux des ETI françaises non multinationales.

Les ETI sous contrôle étranger sont aussi plus intégrées au commerce international, dans le cadre notamment de flux intra-groupes². Dans l'industrie manufacturière, elles exportent pratiquement toutes et leur taux d'exportation s'élève à 41 % au lieu de 16 % pour les ETI franco-françaises.

Les ETI à contrôle français ont des immobilisations corporelles par salarié assez proches, qu'elles soient multinationales ou franco-françaises. Les multinationales ont toutefois un total des ressources par salarié bien supérieur, car ce sont des maisons mères au niveau mondial qui portent dans leur bilan des montants importants d'immobilisations incorporelles et financières, dont une part correspond à la détention de filiales étrangères. Dans l'industrie manufacturière, elles dégagent une valeur ajoutée supérieure de 12 % à celle des ETI franco-françaises, et versent des salaires plus élevés de 18 %. Les ETI manufacturières, à contrôle

français et multinationales, exportent pratiquement toutes, à hauteur de 32 % de leur chiffre d'affaires. Les franco-françaises sont 85 % à exporter, mais à un degré moindre, leur taux d'exportation étant de 16 %.

Le taux de marge (rapport de l'excédent brut d'exploitation – EBE – sur la valeur ajoutée) croît généralement avec les moyens engagés, ce qui est bien évidemment nécessaire pour financer ces moyens. En 2013, sur l'ensemble des secteurs, ce taux s'élève à 17 % pour les PME non microentreprises, à 22 % pour les ETI et à 24 % pour les grandes entreprises. Ces chiffres sont cohérents avec ceux de la Banque de France (CARLINO, LEFILLIATRE, 2014). En ce qui concerne les ETI, les niveaux atteints par les taux de marge sont relativement proches quelle que soit la nature de leur déploiement à l'international (BOCCARA *et al.*, 2013).

Toutefois, pour les entreprises multinationales, ces performances sur le territoire français ne donnent qu'une image tronquée. Aussi bien pour les moyens engagés que pour la valeur ajoutée et l'EBE générés, ces indicateurs ignorent la partie réalisée à l'étranger, voire les transferts opérés par les facturations ou les prêts internes aux groupes.



Les ETI multinationales, à contrôle français ou étranger, sont en général de plus grande taille que les ETI franco-françaises.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Sauf contre-indication, l'analyse porte sur les entreprises marchandes, hors Agriculture et Administrations publiques, situées sur le territoire français en 2013.

Un **groupe** de sociétés était jusqu'à présent considéré comme une seule entreprise quelle que soit sa taille.

Il s'agissait d'une approximation car certains conglomerats diversifiés sont formés de branches quasi autonomes qui devraient en toute rigueur être comptabilisées comme autant d'entreprises.

Identifier au sein des groupes de telles entreprises au sens de la LME et reconstituer les variables économiques au niveau de ces entreprises est un travail de grande ampleur, dit de **profilage**. En 2013, est intégré, pour la première fois, le résultat du profilage de 43 grands groupes, soit 24 grandes entreprises et 34 ETI supplémentaires.

Les données de cet article sont issues :

- de l'enquête sur les Liaisons financières entre sociétés (Lifi) qui vise à identifier les groupes de sociétés opérant en France et à déterminer leur contour ;
- du dispositif d'Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises (Ésane) qui combine des

informations administratives (collectées dans les déclarations annuelles de bénéfices à l'administration fiscale et complétées de données sociales) et des données obtenues à partir d'un échantillon d'entreprises interrogées par questionnaire spécifique pour produire les statistiques structurelles d'entreprises (BRION, 2011) ;

- du système d'information Connaissance locale de l'appareil productif (Clap) alimenté par différentes sources dont l'objectif est 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 marchands et non marchands ;

- du dispositif *Foreign Affiliates Statistics* (Fats) qui permet de suivre les filiales implantées dans un pays, mais contrôlées par un groupe étranger. Le volet *Inward Fats* suit les firmes étrangères sur le territoire national, et l'*Outward Fats* les filiales sous contrôle national implantées à l'étranger.

Un secteur d'activité regroupe des entreprises qui ont la même activité principale au regard de la nomenclature d'activités française, révision 2 de 2008, en 10 postes (NAF rév. 2, niveau A10).

2. Symétriquement, elles sont aussi à l'origine d'importations dans le cadre d'échanges intra-groupes. Les sources disponibles pour cette étude ne permettent pas de quantifier ces importations.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



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 [l'article en fin de ce Rapport](#)). Sauf indication contraire, la catégorie PME inclut les microentreprises.

DÉFINITIONS

L'**unité légale** est une entité juridique de droit public ou privé. Elle 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 peut exercer une activité économique en tant qu'indépendant.

Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (Greffes des tribunaux, Sécurité sociale, Direction générale des impôts, etc.) pour exister.

Elle est l'unité principale enregistrée dans le répertoire Sirene et identifiée par un numéro unique, le Siren.

Un **groupe** au sens juridique est un ensemble de sociétés liées entre elles par des participations directes ou indirectes au capital, et contrôlées à plus de 50 % par une même société mère.

Le **secteur tertiaire** recouvre les activités qui vont du Commerce à l'Administration, en passant par les Transports, les Activités financières et d'assurance, l'Immobilier, les Services aux entreprises, les Services aux particuliers, l'Éducation, la Santé humaine, l'Action sociale ainsi que l'Information et communication.

BIBLIOGRAPHIE

- BACHERÉ Hervé (2015). « [Les très petites entreprises, 2 millions d'unités très diverses](#) », *Insee Focus*, n° 24, mars 2015.
- BOCCARA Frédéric *et al.* (2013). « [L'internationalisation des entreprises et l'économie française](#) », in INSEE, *Les entreprises en France*, Insee Références, 2013, p. 13-28.
- BRION Philippe (2011). « [Ésane, le dispositif rénové de production des statistiques structurelles d'entreprise](#) », *Insee Courrier des statistiques*, n° 130, mai 2011, 7 p.
- CARLINO Laurent, LEFILLIATRE Dominique (2014). « [Les entreprises en France en 2013 : tirée par les grandes entreprises, la rentabilité se redresse](#) », *Bulletin de la Banque de France*, n° 198, 4^e trimestre 2014, p. 57-81.
- HECQUET Vincent (2014). « [Les entreprises de taille intermédiaire en France – Très orientées vers l'Industrie](#) », *Insee Focus*, n° 5, avril 2014.

[POUR ALLER PLUS LOIN...](#)



LES CRÉATIONS D'ENTREPRISES EN 2015

Insee

Direction des statistiques d'entreprises

-
1. Recul des créations d'entreprises dans leur ensemble
 2. Caractéristiques des entreprises nouvelles
 3. Profil des créateurs d'entreprise
-

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

En 2015, 525 100 entreprises* ont été créées* en France, soit 5 % de moins qu'en 2014. Cette baisse résulte du net repli des immatriculations de micro-entrepreneurs* (-21 % par rapport à 2014). En revanche, les autres créations d'entreprises augmentent fortement (+13 %), particulièrement celles des autres entreprises individuelles (+28 %) et, dans une moindre mesure, celles des sociétés (+4 %).

525 100

entreprises ont été créées en France en 2015, soit un peu moins que l'année précédente.

Le secteur de la Construction enregistre un repli des créations de 17 % et contribue ainsi à la moitié du recul général. Tous secteurs et tous types d'entreprises confondus, les créations diminuent dans presque toutes les régions. En revanche, elles s'accroissent en Île-de-France où elles sont portées par le succès du Transport de voyageurs par taxi et des Autres activités de poste et de courrier.

Hors micro-entrepreneurs, seules 8 % des entreprises sont employeuses à la création. Elles démarrent alors en moyenne avec 2,5 salariés. Pour les créateurs individuels, l'âge moyen se maintient à 38 ans et la part des femmes atteint 40 % en 2015. Les entreprises créées au premier semestre 2014, hors régime de l'auto-entrepreneur*, l'ont été le plus souvent par des salariés du secteur privé et des chômeurs. Les projets des créateurs de 2014 sont plus modestes qu'en 2010 et plus fréquemment menés seul. Ils bénéficient moins souvent d'aides publiques qu'en 2010.

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

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



1. REcul DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES DANS LEUR ENSEMBLE

REGAIN DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES HORS MICRO-ENTREPRENEURS

- 5%

de nouvelles entreprises sur le territoire français en 2015, toutes formes juridiques confondues.

En France en 2015, les créations d'entreprises baissent de 5% par rapport à l'année précédente, atteignant 525 100 nouvelles entreprises dans l'ensemble des secteurs marchands non agricoles et tous types d'entreprise confondus (graphique 1). C'est le chiffre le plus faible depuis la mise en place en 2009 du régime de l'auto-entrepreneur, requalifié micro-entrepreneur à la fin 2014 (BONNETÊTE, ROUSSEAU, 2015). Ce repli est dû aux immatriculations de micro-entrepreneurs : avec 223 400 demandes en 2015 après 283 500 en 2014, leur nombre recule fortement (-21% après +3% en 2014 et -11% en 2013) et se situe au plus bas depuis 2009. Cette moindre attractivité pourrait en partie s'expliquer par les nouvelles mesures liées à la requalification du régime de l'auto-entrepreneur en celui de micro-entrepreneur.

En revanche, hors micro-entrepreneurs, les créations d'entreprises sont en hausse (+13%), principalement celles des autres entreprises individuelles (+28% après -3% en 2014 et +26% en 2013). Davantage de sociétés

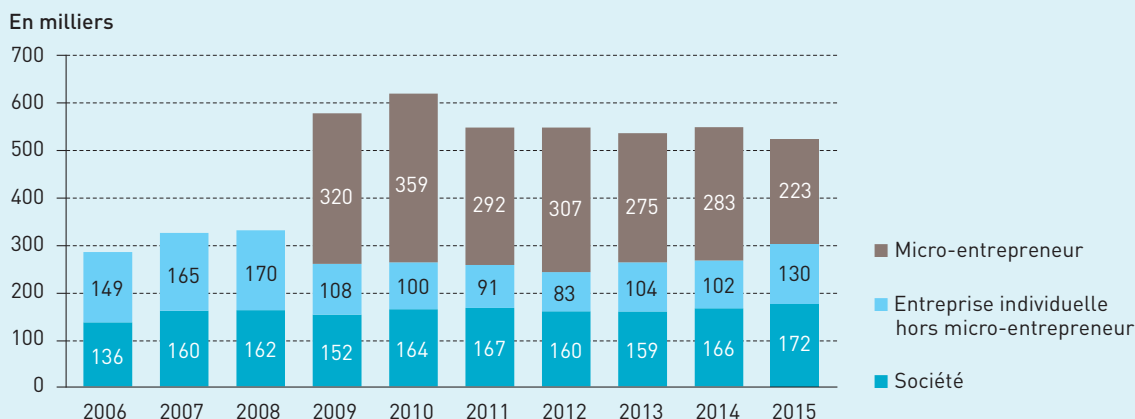
ont également vu le jour en 2015 (+4% comme en 2014). Avec 172 000 inscriptions, elles forment environ un tiers des créations.

DES CRÉATIONS EN BAISSE DANS LA PLUPART DES SECTEURS

En 2015, les créations d'entreprises, tous types confondus, diminuent dans de nombreuses activités. Le secteur de la Construction contribue à la moitié de la baisse générale (tableau 1). Dans ce secteur, où s'installent 12% des créateurs en 2015, le recul des inscriptions s'accroît (-17% en 2015 après -3% en 2014 et -6% en 2013). Il résulte essentiellement de la diminution des immatriculations de micro-entrepreneurs (-35%). L'Industrie, qui avait bénéficié d'un regain de créations d'auto-entrepreneurs en 2014, participe également à la tendance de 2015 : les créations y diminuent de 15%. Dans le Commerce, le repli des créations d'entreprises se confirme : -9% en 2015 après -2% en 2014 comme en 2013. L'activité la plus touchée est le Commerce de détail (-13% après -2% et -4%). Néanmoins, les créations d'entreprises commerciales demeurent les plus fréquentes : elles représentent près d'une nouvelle entreprise sur cinq en 2015.

Le Commerce est le secteur qui contribue le plus au repli général des immatriculations de micro-entrepreneurs, avec une baisse de 26 800 en 2015 pour un recul

GRAPHIQUE 1 – Évolution du nombre de créations d'entreprises, 2006-2015



Lecture : en 2015, le nombre de créations de sociétés s'élève à 172 000.

Note de lecture : le régime de l'auto-entrepreneur est requalifié de micro-entrepreneur depuis le 19 décembre 2014 et de nouvelles dispositions s'appliquent.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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



total de 60 100. Les créateurs d'entreprises commerciales ont en effet moins recouru au régime de micro-entrepreneur (-47% d'immatriculations par rapport à 2014) au profit de celui d'entrepreneur individuel classique (+111%). Ce report s'observe également dans d'autres secteurs. Ainsi, hors micro-entrepreneurs, les créations d'entreprises individuelles s'accroissent fortement, en particulier dans l'Hébergement-restauration (+30%), les Activités de services administratifs et de soutien (+34%) et l'Information et communication (+35%), de même que dans l'Industrie (+25%). Il pourrait s'agir d'un effet de substitution avec le régime de micro-entrepreneur.

Certains secteurs attirent davantage de créateurs en 2015. Ainsi, les créations dans le Transport et l'entrepôt augmentent-elles très rapidement depuis deux ans (+46% en 2015 après +35% en 2014). Cet essor est porté par le succès des Autres activités de poste et de

courrier, incluant la livraison à domicile (3 900 créations en 2015 après 900 en 2014 et 500 en moyenne chaque année depuis 2009). Dans ce secteur, presque toutes les nouvelles entreprises sont créées par des micro-entrepreneurs (93%). Le Transport de voyageurs par taxi contribue davantage encore à la hausse avec 10 200 créations en 2015 après 6 900 en 2014 et 3 700 en 2013. Ce constat traduit le développement des entreprises de voitures de transport avec chauffeur (VTC) depuis l'application de la loi Thévenoud sur les taxis et VTC. Dans cette activité, les micro-entrepreneurs sont à l'initiative de 41% des créations en 2015. En Santé humaine et action sociale, les créations s'accroissent également depuis plusieurs années : +9% en 2015 après +6% en 2014 et +9% en 2013. En cinq ans, la part de ce secteur dans l'ensemble des créations a pratiquement doublé, passant de 4% en 2010 à près de 8% en 2015.

TABLEAU 1 – Évolution du nombre de créations d'entreprises par secteur d'activité, 2014-2015

NAF rév. 2, niveau A21 (A10 pour l'Industrie)	Création d'entreprise		Évolution 2014/2015			
	Total	Hors micro-entrepreneur	Total	Hors micro-entrepreneur		Micro-entrepreneur
	Milliers	Milliers	%	Total	Entreprise individuelle classique	%
				%	%	%
Industrie	24,1	14,9	- 15,2	15,6	25,1	- 40,9
Construction	63,8	42,6	- 16,6	- 3,1	0,6	- 34,8
Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	97,8	67,6	- 9,3	33,2	111,0	- 47,1
Transports et entreposage	21,6	11,2	45,8	43,3	19,5	48,6
Hébergement et restauration	28,4	22,7	- 4,1	11,6	30,5	- 38,2
Information et communication	25,6	11,2	- 3,5	9,4	34,8	- 11,6
Activités financières et d'assurance	15,4	13,4	9,4	11,6	6,5	- 3,5
Activités immobilières	17,1	13,9	7,2	10,2	39,7	- 4,3
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	82,7	35,4	0,1	4,6	6,7	- 3,0
Activités de services administratifs et de soutien	32,6	17,9	- 6,2	15,6	34,1	- 23,8
Enseignement	26,4	5,3	- 7,5	- 7,2	- 15,2	- 7,5
Santé humaine et action sociale	39,8	26,6	9,3	10,2	10,2	7,6
Arts, spectacles et activités récréatives	18,6	5,3	4,1	23,4	38,6	- 2,0
Autres activités de services aux ménages	31,1	13,5	- 15,5	3,5	5,9	- 26,0
Total	525,1	301,7	- 4,7	12,9	27,7	- 21,2

Lecture : en 2015, le nombre de créations d'entreprises dans l'Industrie s'élève à 24,1 milliers. Il diminue de 15,2% par rapport à 2014.

Note de lecture : le régime de l'auto-entrepreneur est requalifié de micro-entrepreneur depuis le 19 décembre 2014 et de nouvelles dispositions s'appliquent.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



Le poids des sociétés par actions simplifiées dans la création d'entreprise en France ne cesse de croître au détriment des sociétés à responsabilité limitée ; elles font désormais jeu égal.

REPLI DES CRÉATIONS SUR LA QUASI-TOTALITÉ DU TERRITOIRE

Dans l'ensemble, les créations reculent dans toutes les régions, sauf en Martinique et en Île-de-France (graphique 2). Dans la région francilienne, où 27% des créateurs installent le siège de leur entreprise en 2015, les créations augmentent légèrement (+1%). Différents facteurs y contribuent, notamment la présence marquée des Activités de soutien aux entreprises : 29% des créations franciliennes relèvent de ce secteur contre 19% pour le reste du territoire. Hors départements d'outre-mer (DOM), c'est également la région où les créations prennent le plus souvent la forme sociétariaire (40% en Île-de-France contre 30% sur le reste de la métropole). Par ailleurs, c'est dans cette région que la baisse des immatriculations de micro-entrepreneurs est la plus limitée en 2015 (-8%). Ceci reflète notamment la hausse des immatriculations dans les Transports de voyageurs par taxi et les Autres activités de poste et de courrier. En effet, trois quarts environ des créations dans ces deux activités sont concentrés en Île-de-France.

À l'inverse, le repli des créations s'accroît dans d'autres régions, comme dans le Grand Est (-14% après -1% en 2014) qui accuse le plus fort recul des immatriculations de micro-entrepreneurs (-35%) et des baisses parmi les plus importantes dans de nombreux secteurs, notamment la Construction, les Activités de soutien aux entreprises et le Commerce.

2. CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES NOUVELLES

NOUVEAU SUCCÈS DES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS SIMPLIFIÉES

Avec 172 000 nouvelles sociétés en 2015, la forme sociétariaire continue de progresser dans les choix des créateurs d'entreprises (+4% par rapport à 2014). Elles représentent ainsi un tiers des créations en 2015 pour un quart en 2010. Près de la moitié d'entre elles est une société par actions simplifiée (SAS). Cette catégorie juridique connaît un franc succès : elle est privilégiée par 48% des créateurs de sociétés en 2015, après 39% en 2014, 30% en 2013 et 15% en 2011 (graphique 3). Cet essor est principalement porté par les SAS à associé unique ou unipersonnelles (27% en 2015 après 20% en 2014 et 15% en 2013). Globalement, les SAS font désormais jeu égal avec les sociétés à responsabilité limitée (SARL). Ces dernières, bien que formant l'autre moitié des créations de sociétés de 2015 (48%), continuent à perdre du terrain (57% en 2014, 66% en 2013 et 80% en 2011).

DES CRÉATIONS TRÈS MAJORITAIREMENT SANS SALARIÉ

Sur la génération 2015, seulement 5% des entreprises sont employeuses au moment de leur création (tableau 2).

TABLEAU 2 – Répartition des créations d'entreprises employeuses selon le secteur d'activité, 2015

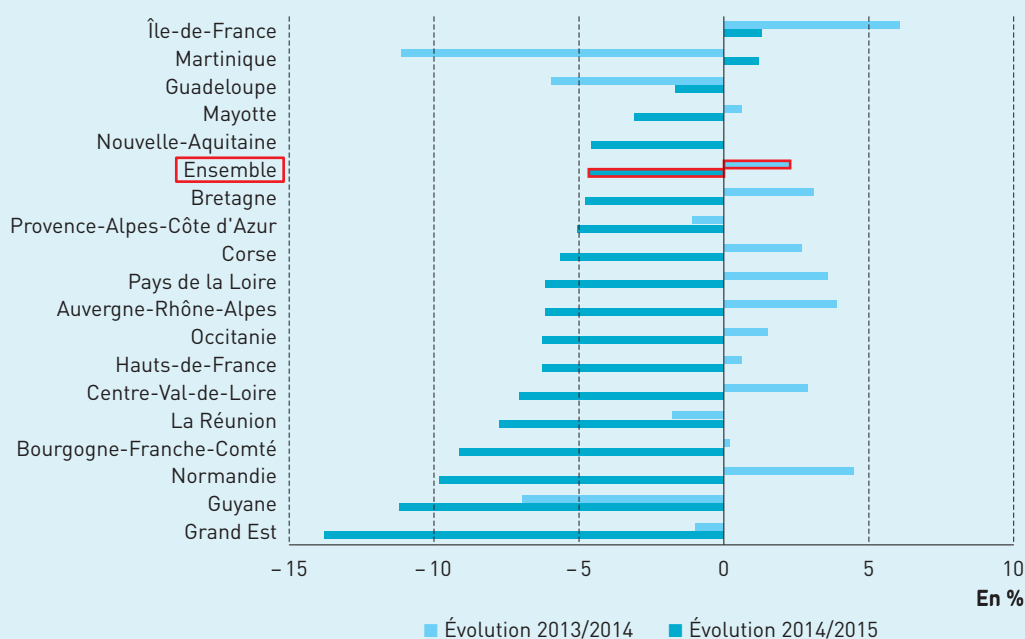
NAF rév. 2, niveau A10	Part dans le total des créations %	Part dans les créations hors micro-entrepreneurs %	Salarié Nombre moyen
Industrie	6,4	10,3	3,5
Construction	8,4	12,5	2,6
Commerce, transport-entrepasage, hébergement-restauration	6,9	10,0	2,6
Information et communication	2,3	5,1	1,8
Activités financières et d'assurance	3,0	3,4	2,6
Activités immobilières	1,7	2,1	1,8
Soutien aux entreprises	2,6	5,5	2,4
Enseignement, santé humaine et action sociale	1,8	3,7	2,4
Autres activités de services aux ménages	4,4	9,9	2,0
Ensemble	4,6	8,0	2,5

Lecture : 4,6% des entreprises créées en 2015 sont employeuses (8% hors micro-entrepreneurs). Elles comptent en moyenne 2,5 salariés à la création.

Note de lecture : le régime de l'auto-entrepreneur est requalifié de micro-entrepreneur depuis le 19 décembre 2014 et de nouvelles dispositions s'appliquent.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

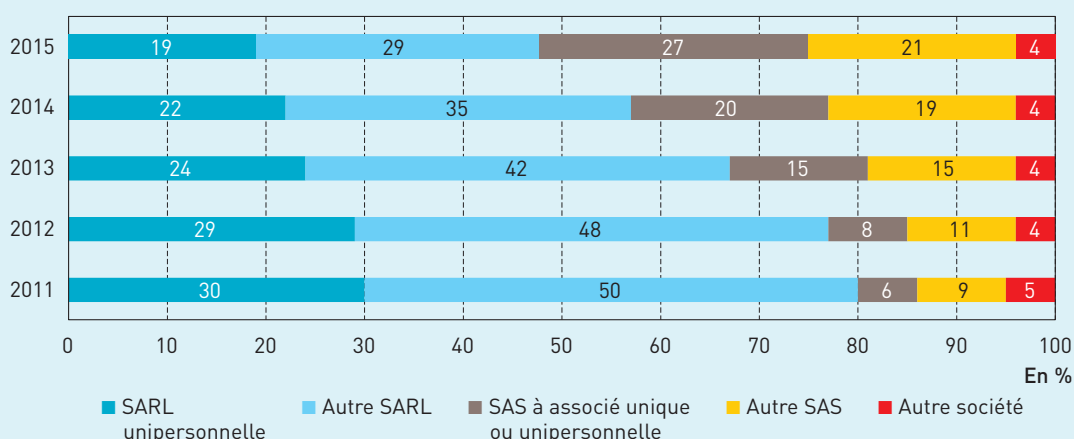
Source : Insee (répertoire des entreprises et des établissements, Sirene).


GRAPHIQUE 2 – Évolution du nombre de créations d'entreprises par région, 2013-2015


Lecture : en 2015, le nombre de créations d'entreprises diminue de 13,9 % dans la région Grand Est.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

GRAPHIQUE 3 – Répartition des sociétés créées selon la forme juridique, 2011-2015


Lecture : en 2015, la part de l'ensemble des SARL parmi les sociétés créées s'établit à 48 %, à égalité avec l'ensemble des SAS.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

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

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



Parmi les entreprises dites classiques*, la part des employeuses à la création est plus conséquente (8%), mais elle fléchit progressivement depuis 2012 (10% en 2014 et 2013 après 12% en 2012). En 2015, les entreprises employeuses démarrent leur activité avec en moyenne 2,5 salariés, après 2,7 en 2014 et 2,9 en 2012. Les nouvelles entreprises classiques sont le plus souvent employeuses dans la Construction (12%), l'Industrie et le secteur regroupé Commerce, transport-entrepôt, hébergement-restauration (10%). Inversement, le secteur Enseignement, santé humaine et action sociale est celui où les nouvelles entreprises classiques se créent essentiellement sans salarié (96%). Parmi les entreprises employeuses nouvellement créées, l'effectif salarié moyen est le plus élevé dans l'Industrie (3,5) et le plus faible dans les Activités immobilières et le secteur Information et communication (1,8).

Les créations d'entreprises de la génération 2010 sont plus pérennes que celles de 2006.

[En savoir +](#)

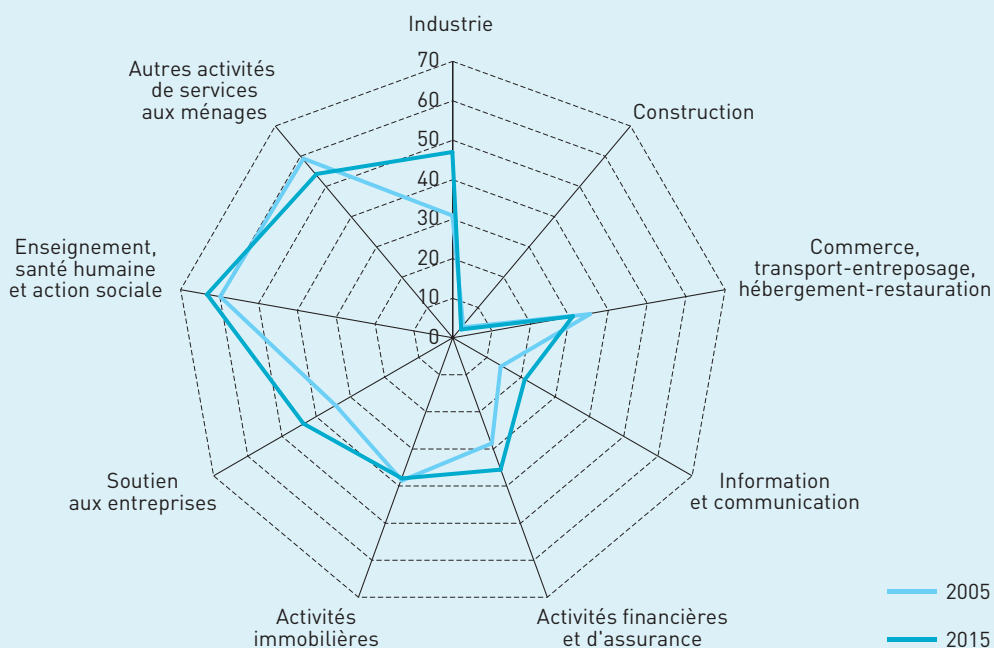
3. PROFIL DES CRÉATEURS D'ENTREPRISE

CRÉATEURS D'ENTREPRISE INDIVIDUELLE : 38 ANS D'ÂGE MOYEN ET 40 % DE CRÉATRICES

En 2015, l'**âge moyen** des créateurs d'entreprises individuelles, y compris les micro-entrepreneurs et tous genres confondus, se maintient à 38 ans. Pour tous les types d'entreprise individuelle, l'âge moyen reste le plus bas dans le secteur Information et communication (33 ans) et le plus élevé dans les Activités immobilières (40 ans). En moyenne, les créatrices sont très légèrement plus jeunes que les créateurs.

En 2015, les femmes ont créé 40% des entreprises individuelles, après 38% en 2014 et 34% en 2005 (graphique 4). Cette nouvelle hausse s'explique en particulier par le repli des immatriculations de micro-entrepreneurs dans des secteurs traditionnellement masculins, notamment la Construction. Hormis ce secteur, la part des créatrices est stable à 44%. Les femmes sont plus présentes, et même majoritaires, en Santé humaine et action sociale (72%) et dans les Autres activités de

GRAPHIQUE 4 – Part des femmes dans les créations d'entreprises individuelles selon le secteur d'activité (en %), 2005 et 2015



Lecture : 39,4% des entreprises individuelles créées en 2015 (y compris les micro-entrepreneurs) l'ont été par des femmes après 34,3% en 2005.
 Champ : France, entreprises individuelles des activités marchandes non agricoles. Niveau d'agrégation A10 de la NAF rév. 2.
 Source : Insee (répertoire des entreprises et des établissements, Sirene).



services aux ménages (64%). À l'opposé, la part des hommes est la plus forte dans la Construction, les Transports et l'entreposage ainsi qu'en Information et communication (respectivement 97%, 93% et 79%).

MOINS DE CHÔMEURS, D'AVANTAGE DE SALARIÉS DU PRIVÉ PARMIS LES CRÉATEURS D'ENTREPRISES CLASSIQUES EN 2014

Les créateurs d'entreprises classiques du premier semestre 2014 sont en premier lieu des salariés du privé (32%, dont 3% d'intérimaires, d'employés en contrat à durée limitée – CDD – ou d'intermittents) puis des chômeurs (27%; RICHET, THOMAS, 2016). Ce constat est une première: pour les générations précédentes (2006 et 2010), les chômeurs étaient les plus nombreux. En 2010, ils représentaient 33% des créateurs contre 28% pour les salariés du privé. En 2014, les travailleurs indépendants sont un peu plus nombreux parmi les créateurs (16% après 14% en 2010). La part des chefs d'entreprise reste quasiment stable à 10% après 9% en 2010.

Les créateurs d'entreprises classiques de 2014 sont plus diplômés que ceux de 2010. Près d'un tiers est titulaire d'un diplôme égal ou supérieur à la licence (31%), soit 4 points de plus qu'en 2010. À l'inverse, 19% possèdent un CAP ou un BEP, soit 2 points de moins qu'en 2010. La part de ceux ayant au plus le brevet des

collèges reste quasiment stable à 17% en 2014 après 18% en 2010.

PLUS D'EXPÉRIENCE DANS LE MÉTIER MAIS MOINS EN CRÉATION

En 2014, comme en 2010, 62% des créateurs ont créé une entreprise classique qui correspond à leur principal métier. Ceux de 2014 sont un peu plus chevronnés: 41% ont une expérience de plus de 10 ans dans ce métier (39% en 2010). Mais, en 2014, ils sont moins expérimentés en matière de création d'entreprise. En effet, pour 72% d'entre eux, il s'agit de leur première expérience, contre 67% pour la génération de 2010. Parmi les 28% de créateurs de 2014 qui avaient déjà une expérience de la création d'activité, 13% (soit environ 16 000) avaient créé au moins une entreprise sous le régime de l'auto-entrepreneur, sans qu'il soit possible de dire si celle-ci avait un lien avec la création de 2014.

32%

des créateurs d'entreprises classiques de la génération 2014 sont des salariés du privé, devançant pour la première fois les chômeurs.

Des créations d'entreprises plus modestes et moins aidées en 2014 qu'en 2010.

[En savoir +](#)

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'article porte sur les créations d'entreprises des secteurs marchands non agricoles (Industrie, Commerce et ensemble des Services). Ils incluent les Activités financières et d'assurance.

Pour les créations d'entreprises, les statistiques proviennent du répertoire des entreprises et des établissements (issu de Sirene) géré par l'Insee. L'analyse des profils des créateurs est réalisée à partir du Système d'information sur les nouvelles entreprises (Sine). Les données de l'article concernent les générations des entreprises classiques créées aux premiers semestres 2010 et 2014. Les échantillons de ces deux enquêtes comportent respectivement 52 000 et 45 000 entreprises à la première interrogation.

La décomposition en secteurs d'activité s'appuie, pour l'essentiel, sur les niveaux d'agrégation en 10 (A10) ou 21 postes (A21) de la nomenclature

d'activités française révision 2 (NAF rév. 2, 2008). Certaines statistiques sont données à un niveau plus fin de la nomenclature. Par ailleurs, les intitulés de certains postes ont été renommés: par exemple, le libellé du poste Autres activités de services a été remplacé par Autres activités de services aux ménages, plus explicite.

CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, est désignée par **entreprise**, toute unité légale marchande présente dans le répertoire Sirene. Elle ne correspond pas au concept d'entreprise, acteur économique introduit par la loi de modernisation de l'économie (LME; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)) et précisé par le décret n° 2008-1354 lorsque l'unité créée est une filiale d'un groupe. Les **entreprises classiques** excluent les micro-entrepreneurs.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



DÉFINITIONS

La notion de **création d'entreprise** s'appuie sur les concepts harmonisés au niveau européen. Elle correspond 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 ;
 - l'entrepreneur redémarre une activité après une interruption de plus d'un an ;
 - l'entrepreneur redémarre une activité après une interruption de moins d'un an, mais avec un changement d'activité ;
 - reprise, par une entreprise nouvelle, des activités d'une autre entreprise s'il n'y a pas continuité entre la situation du cédant et celle du repreneur, en termes d'activité et de localisation.
- Toutefois, dans le cas des auto-entrepreneurs, les créations ne peuvent être dénombrées au sens du concept européen. Il y a bien immatriculation dans le répertoire Sirene mais sans savoir s'il y aura ou pas un début d'activité. Pour une partie de ces

immatriculations, enfin, l'Agence centrale des organismes de Sécurité sociale (Acos) ne validera pas le statut d'auto-entrepreneur : 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 est entré en vigueur au 1^{er} janvier 2009. Depuis le 19 décembre 2014, le terme **micro-entrepreneur** le requalifie et de nouvelles dispositions s'appliquent, définies par la loi Pinel du 18 juin 2014. Ce régime offre des formalités allégées de création d'entreprise, ainsi qu'un mode de calcul et de paiement simplifié des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu. Il doit être distingué du régime fiscal de la microentreprise et de la catégorie des microentreprises définie par la LME (voir [l'article en fin de ce Rapport](#)).

BIBLIOGRAPHIE

• BONNETÊTE Félix, ROUSSEAU Sylvie (2016).
« [Les créations d'entreprises en 2015 : net repli des immatriculations de micro-entrepreneurs](#) », *Insee Première*, n° 1583, janvier 2016, 4 p.

• RICHET Damien, THOMAS Stéphane (2016).
« [Les créateurs d'entreprises en 2014 : moins de chômeurs et des projets plus modestes qu'en 2010](#) », *Insee Première*, n° 1600, juin 2016, 4 p.

POUR ALLER PLUS LOIN...



LA CESSIION-TRANSMISSION DES PME ET DES ETI EN 2014

Alain Tourdjman, Thomas Le Dret
Groupe BPCE
Direction études, veille et prospective

- | | |
|---|---|
| <p>1. Un enjeu économique de premier ordre pour le tissu productif français</p> <p>2. La transmission familiale, une réalité méconnue</p> | <p>3. Taille, âge et type de repreneur, l'influence des groupes</p> <p>4. Disparités sectorielles et géographiques, les enjeux croisés du renouvellement et du vieillissement</p> |
|---|---|

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- ENTREPRISES AYANT FAIT L'OBJET D'UNE OPÉRATION DE CESSIION-TRANSMISSION.

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

Les travaux menés dans le cadre de BPCE L'Observatoire sur la cession-transmission* des PME* et des ETI* couvrent une période de cinq ans et permettent d'établir un premier bilan. En moyenne, 7,4% des PME-ETI sont cédées chaque année en France, concernant environ 1,2 million de salariés. En 2014, 15364 PME-ETI ont ainsi changé de propriétaire, un nombre en recul de près d'un millier d'opérations en un an.

Ces repères dissimulent cependant de fortes disparités, à la fois sectorielles et géographiques. Pour les Activités immobilières, le Commerce de gros et l'Industrie manufacturière, ce taux est presque deux fois supérieur à celui dans la Construction ou l'Hôtellerie-restauration. En Île-de-France ou en territoire rhône-alpin, il est nettement plus élevé qu'en Alsace. Ces différences relèvent en partie de facteurs structurels comme l'âge du cédant, le statut juridique ou la taille de l'entreprise*. L'âge du dirigeant est certes discriminant, mais paradoxalement, la taille de l'entreprise joue au final un rôle plus déterminant. Par ailleurs, la fréquence des cessions est deux à trois fois plus faible parmi les entreprises indépendantes que chez les structures de groupe. Cession complète, via celle de la tête de groupe, ou cession isolée par la vente d'une seule entité, les opérations dans le cadre d'un groupe représentent environ un tiers des cessions totales.

Enfin, l'efficacité de la cession-transmission ne tient pas qu'à un niveau élevé de renouvellement du vivier d'entreprises, elle dépend aussi de sa contribution à limiter, voire à inverser, le vieillissement des dirigeants de PME.

7,4%

des PME-ETI
sont cédées ou
transmises, chaque
année en France, en
moyenne.

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

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



1. UN ENJEU ÉCONOMIQUE DE PREMIER ORDRE POUR LE TISSU PRODUCTIF FRANÇAIS

15 600

entreprises situées en France et employant 10 à 4 999 salariés sont transmises ou cédées, en moyenne, chaque année.

La démarche d'identification annuelle des cessions-transmissions sur la période 2010-2014 conduit à distinguer deux niveaux (BPCE, 2015). Le premier comprend près des trois quarts des cessions-transmissions de PME-ETI et concerne, en moyenne, 5,1 % de l'ensemble des PME-ETI (graphique 1). Y figurent les opérations certaines du fait de la qualité, voire de la redondance, de l'information qui les qualifie. Cette approche *a minima* s'appuie principalement sur le recensement des entreprises ayant connu une vente, soit directe faisant l'objet d'une annonce légale (pour un fonds de commerce par exemple), soit indirecte par le biais de la cession d'une holding, soit sous la forme de titres par le changement d'actionnaire majoritaire.

Le second niveau fait référence à des opérations très probables, mais non certaines (la répartition du capital n'est en général pas connue), comme les transmissions familiales et les changements de dirigeant-actionnaire. À partir de 2012, l'amélioration de la qualité des bases

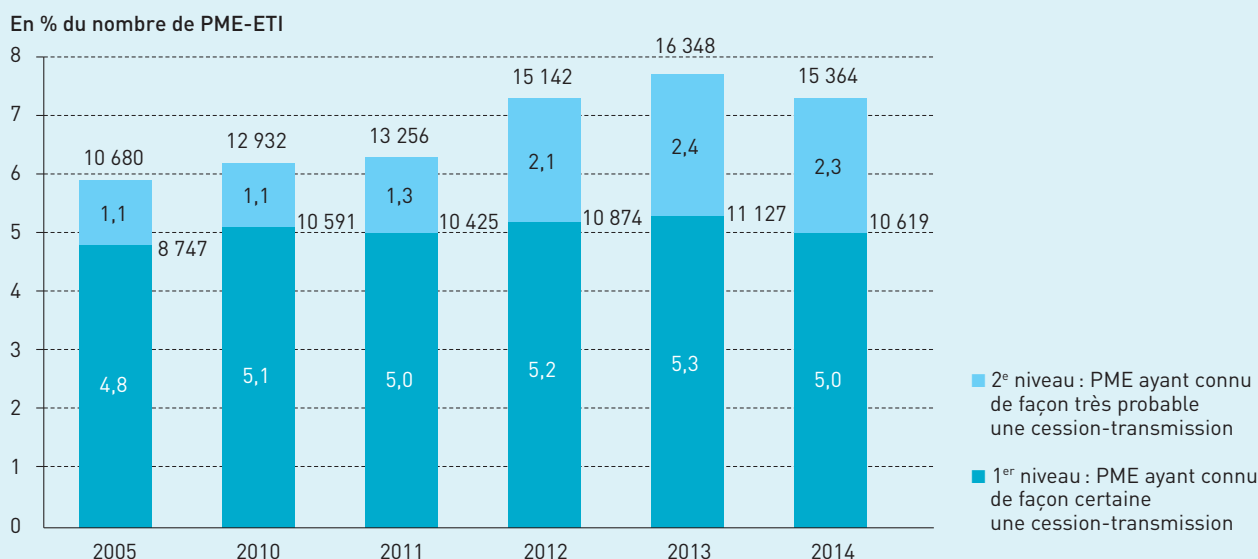
utilisées pour identifier ces deux événements, surtout sur le périmètre des petites entreprises*, explique pour l'essentiel que le poids de ce niveau passe de 1,2 % à 2,3 % du nombre total de PME-ETI.

Un troisième niveau tenant compte des changements d'actionnaire soit minoritaire, soit non dirigeant et de sous-filiales* (petites-filles) dont la tête de groupe a été vendue, aurait pu être ajouté, mais il n'a pas un impact majeur et direct sur la vie de l'entreprise.

Au total, l'homogénéité des mesures effectuées chaque année depuis 2012 permet d'avancer quelques **ordres de grandeur** moyens pour qualifier la cession-transmission des PME-ETI en France : 15 600 entreprises de 10 à 4 999 salariés sont concernées chaque année depuis 2012 (soit 7,4 % des PME-ETI), pour un effectif total de 1,2 million d'emplois (environ 450 000 pour les seules PME) et représentent 13,5 % de la valeur ajoutée produite par les PME-ETI dans leur ensemble. Ces chiffres confirment l'enjeu économique de premier ordre qu'est la cession-transmission pour le tissu productif français.

Si l'évolution des cessions-transmissions présente apparemment une faible sensibilité à la conjoncture

GRAPHIQUE 1 – Évolution des cessions-transmissions de PME-ETI selon la nature de l'opération, 2005 et 2010-2014



Champ : France, PME et ETI du secteur marchand non agricole et non financier, qui ont fait l'objet d'une cession-transmission en 2005 ou au cours de la période 2010-2014.

Source : BPCE L'Observatoire.



économique, elle semble davantage affectée par les choix réglementaires anticipés ou mis en œuvre. Ainsi, une partie du rebond de 2013 est-elle clairement liée aux craintes finalement vaines de remise en cause du dispositif Dutreil, tandis que le reflux de 2014 s'explique sans doute par un effet indirect de la loi Hamon. L'un des premiers freins à la cession est la volonté d'en préserver la confidentialité. De fait, la disposition instaurant l'obligation d'information préalable du personnel dans les entreprises de moins de 250 salariés (qui intervient à un stade très avancé de la procédure, alors que le risque de remise en cause en dernière instance est significatif) a renforcé chez beaucoup de dirigeants la crainte de se lancer dans cette démarche coûteuse, les contraignant à se confronter à des questions d'avenir personnel qu'ils préfèrent souvent différer. Enfin, même si le recul de 2014 les a infléchies, deux tendances positives semblent se manifester depuis 2012, à savoir l'augmentation des opérations après 60 ans d'une part, et parmi les petites entreprises d'autre part, deux univers où le déficit de cessions est particulièrement sensible.

2. LA TRANSMISSION FAMILIALE, UNE RÉALITÉ MÉCONNUE

En moyenne sur les trois dernières années, 40 % des cessions-transmissions ont pris la forme de ventes directes, 37 % d'échanges de titres, 6 % de transferts de propriété d'une holding tête de groupe et 17 % de transmissions familiales.

Ces transmissions familiales* ne constituent donc pas un phénomène marginal en France. Avec plus d'un tiers des opérations après 60 ans, quand le capital est détenu par une personne physique, elles jouent un rôle significatif dans le renouvellement des PME, en particulier dans les départements situés en périphérie des métropoles ou dans des départements peu urbanisés mais dotés d'une base industrielle ancienne (Jura, Haute-Savoie, etc.). Hormis en 2013, où les craintes sur la pérennité du pacte Dutreil ont entraîné des transmissions anticipées entre 50 et 60 ans, la tendance sur les cessions-transmissions selon l'âge du cédant est très ascendante à partir de 60 ans (en moyenne, 0,8 % avant 60 ans et 3,2 % après), avec un taux maximal au-delà de 70 ans (4,8 %). En revanche, si l'âge est déterminant, il s'exprime différemment suivant la taille et le secteur. Malgré l'augmentation des opérations parmi les petites entreprises, les transmissions familiales sont plus fréquentes parmi les entités de 20 à 249 salariés et dans les secteurs de la Construction et de l'Agroalimentaire d'abord, du Commerce, des Transports et de l'Industrie manufacturière ensuite, et dans une moindre mesure dans les Services (immobiliers, de restauration, d'action sociale, de communication, etc.). Alors que les PME-ETI françaises ont perdu 25 % de leurs effectifs dans

l'Industrie manufacturière entre 2003 et 2014 et que 8,6 % des dirigeants de PME ont dépassé 65 ans contre 5,5 % en 2005, la transmission est alors un instrument de maintien de l'activité et de l'emploi qui apparaît très précieux.

Par ailleurs, si certains travaux académiques internationaux remettent en cause l'efficacité de la transmission familiale (CONSEIL D'ANALYSE ÉCONOMIQUE, 2015), force est de constater que la mesure des taux de survie à 3 ans sur l'ensemble des cessions de PME et d'ETI françaises de 2010 démontre, au contraire, une meilleure résilience des transmissions familiales, quelle que soit la catégorie de taille analysée. S'il ne s'agit pas d'un modèle de référence comme en Allemagne, où le candidat repreneur doit manifester appétence et compétence, et où l'équité patrimoniale doit être garantie, cette transmission familiale joue un rôle à la fois significatif et utile dans le maintien et le renouvellement du tissu productif.

3. TAILLE, ÂGE ET TYPE DE REPRENEUR, L'INFLUENCE DES GROUPES

Même si cela peut paraître contre-intuitif, l'âge n'est pas le critère le plus discriminant pour expliquer le taux de cession d'une entreprise. Certes, ce taux de 11 % après 60 ans est le double de celui constaté avant 50 ans, mais sur chacune des **années 2010 à 2014**, le taux de cession d'une entité de 10 à 19 salariés, même après 60 ans, est toujours inférieur à celui d'une société de 50 à 249 salariés ou d'une ETI, même si le dirigeant a moins de 50 ans. Cette situation s'explique en grande partie par l'organisation en groupe, beaucoup plus fréquente au-delà de 50 salariés et qui constitue la norme pour les ETI. En effet, l'analyse des taux de cession des seules entreprises indépendantes montre que la taille est moins déterminante, voire passe au second rang derrière l'âge. Après 60 ans, une petite entreprise indépendante a souvent une probabilité de cession plus élevée qu'une PME de taille moyenne ou qu'une ETI indépendante avant 50 ans.

Les PME et ETI **appartenant à des groupes** du secteur privé* (soit la quasi-totalité des ETI et 22 % des PME) peuvent être cédées selon deux modalités. La première consiste à effectuer une vente « isolée » d'une ou plusieurs filiales sans changement dans la détention de la structure faîtière. Ce sont ainsi 3 672 opérations de ce type qui ont été menées par 2 057 groupes en 2014. La seconde modalité correspond à la vente de la tête de groupe, soit 697 opérations concernant 2 274 PME ETI. Au total, les PME-ETI appartenant à un groupe ont une probabilité de cession environ trois à quatre fois plus élevée que celles qui sont indépendantes. De plus, la



Avec plus d'un tiers des opérations après 60 ans, les transmissions familiales jouent un rôle significatif dans le renouvellement des PME quand le capital est détenu par une personne physique.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



1/5

des cessions-transmissions en France relève d'une stratégie d'entreprise qui vise à réallouer le portefeuille d'activités au sein d'un groupe.

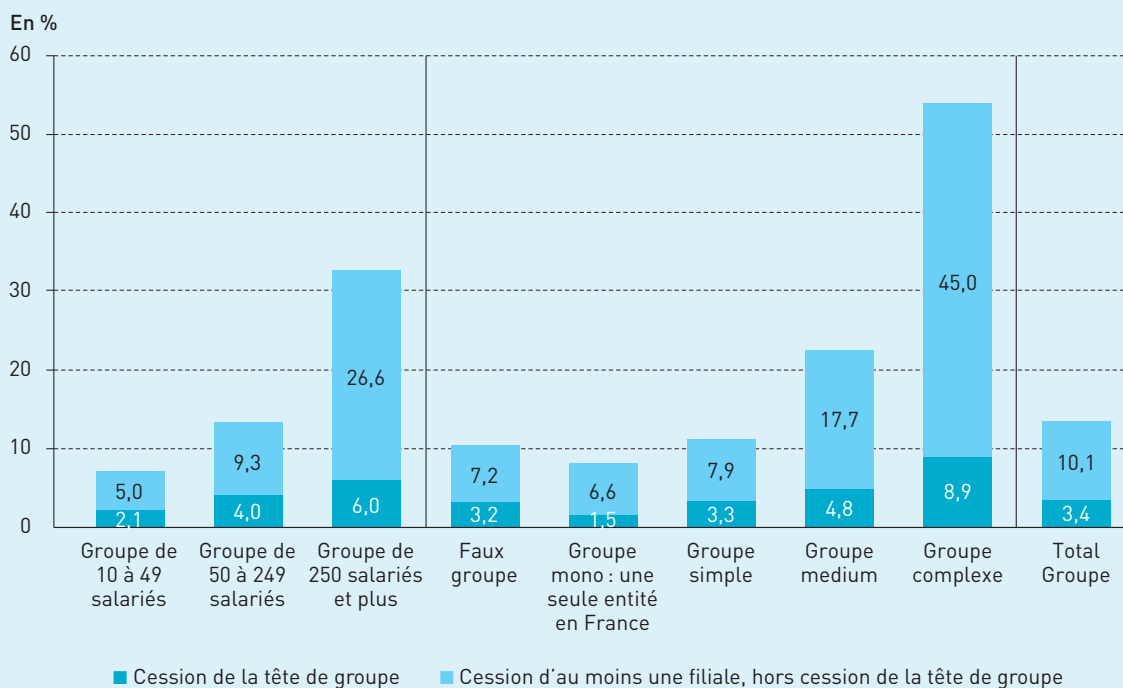
probabilité qu'un groupe puisse être concerné par une cession de PME ou d'ETI augmente avec sa taille et sa complexité (graphique 2).

Au-delà d'un effet de taille (les grandes entités dont la cession est plus fréquente sont surreprésentées parmi les groupes), il subsiste, à taille équivalente, un rapport de 1 à 2 entre les taux de cession des PME-ETI indépendantes ou non. À maints égards, il semble que le choix d'une organisation en groupe soit représentatif d'une relation spécifique à l'entreprise, même s'il s'agit d'un choix relevant *a priori* d'un simple acte de gestion. Ces dirigeants paraissent davantage enclins dans le cadre d'un groupe à gérer activement leur portefeuille de filiales, voire à procéder à des ajustements fréquents de la gouvernance induisant des changements, au moins apparents, des liens capitalistiques entre une filiale et une société mère ou entre celle-ci et ses actionnaires. Dès lors, les groupes mettent en évidence une troisième catégorie d'opérations, à côté des ventes en fin d'activité

professionnelle et des cessions en cours de vie active pour rebondir sur une autre activité et/ou se constituer un patrimoine privé. Ces opérations, de nature technique, relèvent davantage de la gouvernance ou de la stratégie d'entreprise et prennent la forme notamment de la réallocation du portefeuille d'activités au sein d'un groupe. En première analyse, elles représenteraient *a minima* 20% des cessions-transmissions totales.

Les caractéristiques de ces groupes sont également éclairantes pour étudier les types de repreneur, information disponible pour la moitié des opérations recensées. Cinq catégories de repreneur sont à distinguer. Sous la forme d'une personne physique, d'une société créée *ad hoc* ou d'une microentreprise*, c'est le plus souvent un individu qui prend en charge l'entreprise, en général de petite taille : c'est le cas pour 1 cession sur 2 chez les entreprises de 10 à 49 salariés qui ont été cédées sur 2013-2014 (graphique 3). Cette solution prévaut encore pour un quart des PME cédées de taille

GRAPHIQUE 2 – Répartition des groupes disposant d'au moins une filiale PME ou ETI selon l'entité cédée et la taille ou le type de groupe, 2014



Lecture : en France en 2014, 7,1% des groupes de 10 à 49 salariés ont été concernés par une cession de filiale (5,0%) ou de la tête de groupe (2,1%).

Champ : ensemble des 20 276 groupes privés de plus de 10 salariés, non financiers et non assurantiels, disposant d'au moins une filiale PME ou ETI en 2014.

Source : BPCE L'Observatoire.

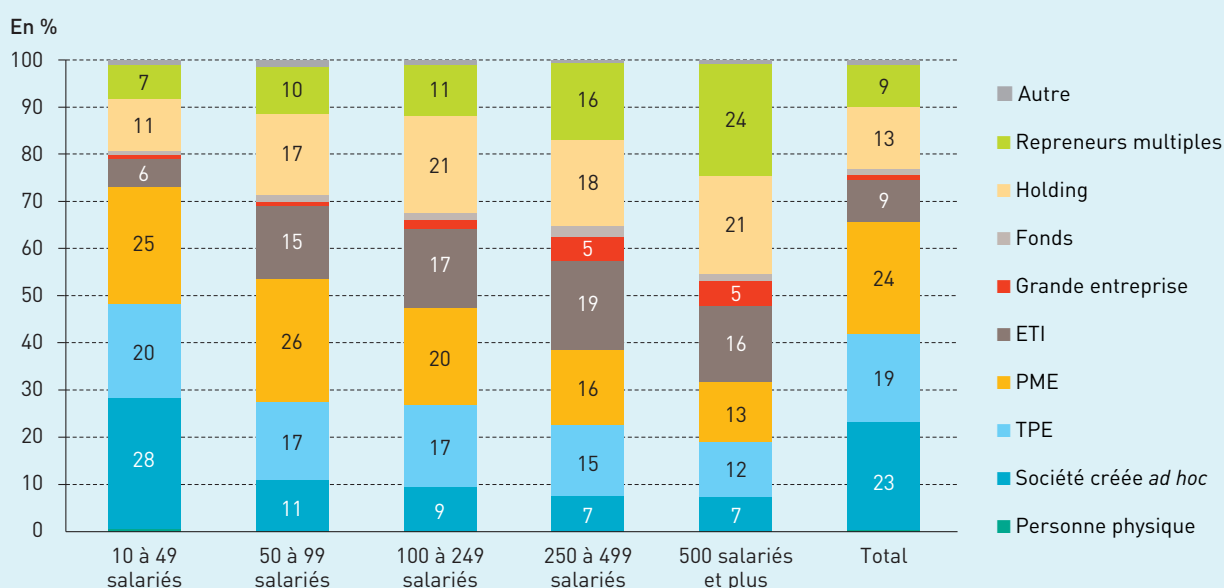


moyenne (50 à 249 salariés). Les PME et ETI représentent une deuxième catégorie de repreneur à des fins de croissance externe, le plus souvent. Ces deux solutions qui maintiennent explicitement les entreprises dans le champ des PME-ETI sont largement majoritaires lors de la reprise d'une PME ou d'une petite ETI avec environ 4 cessions sur 10. Néanmoins, s'il est clair que cession rime souvent avec concentration, les grandes entreprises occupent toujours une place réduite parmi les repreneurs (moins de 5%) tandis que les holdings et les repreneurs multiples jouent un rôle essentiel au-delà de 50 salariés (de 27% à 44% pour les rachats des plus grandes ETI). Il serait toutefois abusif d'associer à la présence de ces acteurs, l'idée d'une dilution du tissu de PME-ETI dans de grands groupes à l'occasion de la cession. En effet, parmi les groupes, la place prééminente qu'occupent ceux qui restent à l'échelle d'une PME ou d'une ETI (90% des groupes détenant une PME ou une ETI ont pour principale entité productive une PME ou une ETI) laisse à penser que la majorité des holdings de reprise ne sont elles-mêmes que les émanations de groupes de taille moyenne ou intermédiaire. Elles ne sont donc pas de nature à faire basculer une grande part des PME et des ETI dans le giron de grands groupes français ou internationaux.

4. DISPARITÉS SECTORIELLES ET GÉOGRAPHIQUES, LES ENJEUX CROISÉS DU RENOUVELLEMENT ET DU VIEILLISSEMENT

Les disparités en matière de cession ne relèvent pas seulement de la taille de l'entité ou de l'âge du dirigeant, elles sont également sectorielles ou géographiques. Les Activités immobilières, mais aussi la plupart des composantes de l'Industrie manufacturière, de l'Agroalimentaire et des Commerces de détail et de gros, caractérisées par un taux de disparition* réduit et un taux de cession élevé, s'opposent à la Construction dont le taux de disparition est supérieur au taux de cession (graphique 4, page suivante). Cette confrontation des modes de renouvellement du parc de PME-ETI, via la cession ou la disparition, fait clairement apparaître un quadrant vertueux au nord-ouest, un quadrant dynamique mais risqué au nord-est avec des sociétés de Services souvent cédées mais une probabilité élevée de cessation, un quadrant sud-ouest avec le secteur de l'Hôtellerie, café et restauration, peu risqué mais à faible renouvellement et enfin un quadrant sud-est problématique où les disparitions jouent un rôle majeur dans le renouvellement.

GRAPHIQUE 3 – Répartition des cessions-transmissions de PME-ETI selon la taille de l'entreprise cédée et le type de repreneur, moyenne 2013-2014



Champ : France, ensemble des 21 317 PME et ETI du secteur marchand non agricole et non financier, cédées en 2013 ou en 2014.

Source : BPCE L'Observatoire.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie

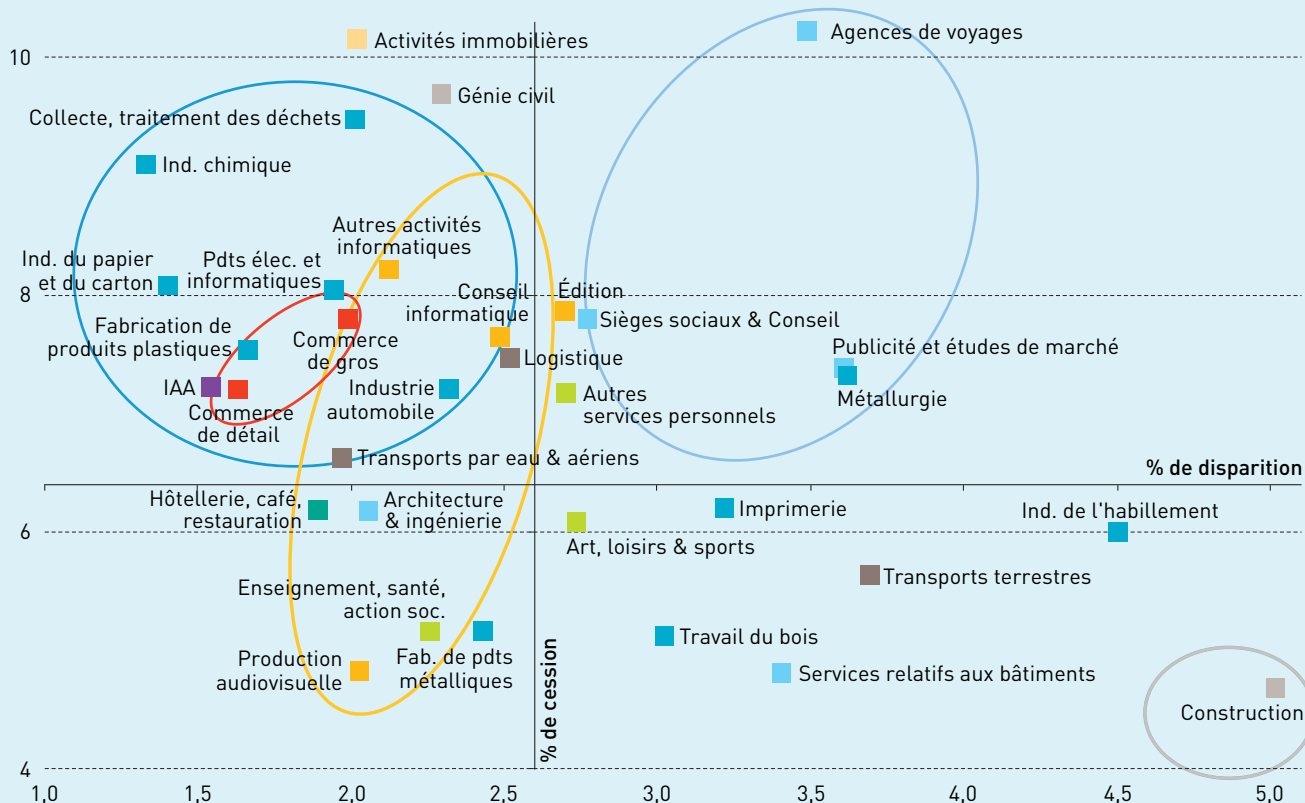


Cette seule approche ne suffit pourtant pas à établir un premier diagnostic sectoriel en matière de cession. En effet, les taux de cession élevés des Activités immobilières, du Commerce de gros et de l'Industrie manufacturière renvoient à un **vieillessement des dirigeants** particulièrement avancé dans ces secteurs ; un phénomène qui continue de s'accroître malgré des taux de cession de l'ordre de 12% après 55 ans. Dès lors, la situation *a priori* favorable de l'Industrie manufacturière apparaît plus préoccupante dans la mesure où la situation démographique du secteur nécessite d'accroître nettement les taux de cession actuels. Ce raisonnement vaut également pour les Activités immobilières et le Commerce de gros alors que le Commerce de détail et l'Agroalimentaire paraissent mieux concilier les

exigences du vieillissement avec le niveau du renouvellement. Paradoxalement, c'est également vrai pour la Construction et les Services d'information et de communication dont les taux de cession sont faibles avant 55 ans, mais suffisants après 55 ans pour stabiliser la pyramide des âges. Enfin, les secteurs Enseignement, santé, action sociale et Autres services, sans être encore en déséquilibre marqué, présentent des signes de vulnérabilité au regard du vieillissement.

Les disparités géographiques en matière de cession-transmission sont également très marquées. Elles ne s'expliquent que partiellement par des facteurs structurels (taille, âge, etc.), l'initiative locale jouant aussi un rôle déterminant. Elles mettent en évidence le

GRAPHIQUE 4 – Modes de renouvellement du parc des PME-ETI selon les taux de cession et de disparition dans chaque secteur, moyenne 2013-2014



Champ : France, ensemble des PME et ETI du secteur marchand non agricole et non financier.

Source : BPCE L'Observatoire.

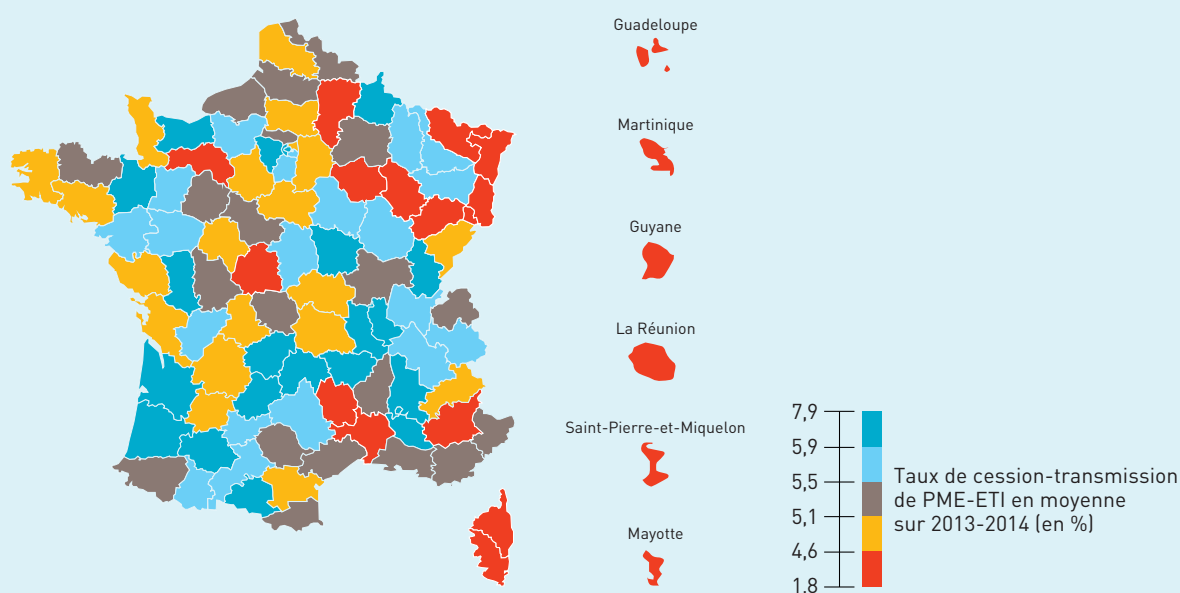


dynamisme des trois ensembles majeurs au regard de la densité en PME et ETI : l'Île-de-France, le territoire rhône-alpin et l'ouest de la France. Elles distinguent de la même manière la plupart des départements dotés d'une grande métropole régionale, mais aussi de nombreux départements ruraux comme les Ardennes, le Jura, la Haute-Loire ou la Corrèze alors que l'Alsace ou la région Hauts-de-France présentent plutôt un déficit de cession (carte 1).

Dans la plupart des cas, les zones géographiques où les taux de cession sont élevés présentent des niveaux qui dépassent ce que devrait être leur performance théorique*. Le même raisonnement s'applique *a contrario* pour les départements dont les taux de cession sont

très faibles. Cet écart entre niveau réel et niveau théorique du taux de cession révèle que les facteurs propres aux territoires, notamment les actions mises en œuvre pour soutenir la cession-transmission ou les pratiques naturellement propices à son développement (réseaux d'entrepreneurs actifs, etc.), sont de nature, non seulement à infléchir mais aussi à modifier sensiblement l'efficacité de la cession-transmission au niveau local. Ce point est d'autant plus central que les territoires dont les taux de cession sont faibles ou très en deçà de leur performance théorique présentent souvent une plus forte exposition au vieillissement de la population des dirigeants, ce qui va souvent de pair avec une perte de dynamisme économique à moyen terme.

CARTE 1 – Taux de cession-transmission de PME-ETI par département, moyenne 2013-2014



Champ : France, ensemble des PME et ETI du secteur marchand non agricole et non financier.

Source : BPCE L'Observatoire.



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises situées en France, quelle que soit leur nationalité, appartenant au secteur privé marchand hors secteurs agricole, financier et assurantiel, qui ont employé dans l'année entre 10 et 4 999 salariés. Elles sont au nombre de 211 647 entreprises, dont 4 972 ETI et 206 675 PME. La mesure de la cession-transmission est établie à partir du dénombrement des opérations de vente ou de transfert à titre gratuit d'une PME ou d'une ETI et identifiées dans des **bases de données** telles que Sirène, Infolégale, Corpin, Diane, Altares ou Fiben, par la société Experian pH.

Afin d'éviter les doubles comptes, trois principes ont été retenus : 1/ le dénombrement porte non pas sur les événements de cession, mais sur les entreprises concernées, référencées par leur Siren ; 2/ les catégories de cession sont hiérarchisées de telle sorte qu'une entreprise n'est affectée qu'à un seul type de cession ; 3/ le dirigeant est la personne placée le plus haut dans la hiérarchie de l'entreprise. Cette méthodologie a été appliquée sur les opérations de cessions-transmissions de 2010 à 2014.

L'identification des groupes repose sur la reconstitution des liens capitalistiques des PME et ETI en France en 2014. Dans un premier temps, la tête de groupe de chaque PME et ETI incluse dans le périmètre de l'étude et dont l'actionnariat est recensé dans la base « Associés » d'Altares est identifiée de manière ascendante. Dans un second temps, toutes les filiales productives et financières de ces têtes de groupe sont dénombrées et associées avec une approche descendante permettant de reproduire le maillage des liens capitalistiques majoritaires au sein des groupes. La base de données constituée n'est pas exhaustive. Néanmoins, son taux de recouvrement augmente avec la taille des entreprises (33 % des PME de moins de 50 salariés, 73 % des 50 à 249 salariés, 91 % des ETI) et, au-delà de 50 salariés, la probabilité d'appartenir à un groupe s'accroît significativement. Sont ainsi dénombrés *a minima* 20 278 groupes non publics et non financiers au sein desquels figurent au moins une PME ou une ETI en 2014.

CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'**entreprise**, **microentreprise**, **PME** et **ETI** ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise est réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seul le critère d'effectif est utilisé pour classer les entreprises par taille. Les PME emploient entre 10 et 249 salariés, elles n'incluent donc pas les microentreprises (moins de 10 salariés). Une sous-catégorie de PME est identifiée avec les **petites entreprises** qui comptent 10 à 19 salariés. Les ETI, quant à elles, ont un nombre de salariés compris entre 250 et 4 999.

DÉFINITIONS

La **cession-transmission** regroupe les opérations de cession directe, les cessions de holdings, les ventes de parts sociales d'actionnaires principaux ou de holding, les changements de dirigeant-actionnaire et les transmissions familiales à titre gratuit.

Une **sous-filiale** (ou petite-fille) correspond à une PME ou une ETI dont la tête de groupe n'est pas l'actionnaire principal direct.

Les **transmissions familiales** à titre gratuit sont celles qui n'ont pas été répertoriées dans les catégories de cessions onéreuses, et celles dont le prénom du dirigeant a changé, mais pas le nom. Cette approche tient compte des héritières ayant accolé leurs noms marital et de jeune fille.

Un groupe relève du **privé** si son entité productive la plus grande appartient au secteur privé marchand non agricole et non financier. Les personnes morales à caractère public ou parapublic, civil, coopératif, mutualiste, associatif ainsi que les groupements d'intérêt économique en sont donc exclus.

La **performance théorique** exprime le taux de cession-transmission attendu compte tenu de la structure du parc de PME et d'ETI en termes de taille, d'âge et de secteur d'activité.

La **disparition** d'une entreprise fait suite à une liquidation judiciaire, une cessation d'activité ou une mort naturelle.

BIBLIOGRAPHIE

• BPCE (2015). « [La cession-transmission des PME](#) », *Les Carnets de BPCE L'Observatoire*, juin 2015, 20 p.

• CONSEIL D'ANALYSE ÉCONOMIQUE (2015). « [Faire prospérer les PME](#) », *Les notes du Conseil d'analyse économique*, n° 25, octobre 2015, 12 p.

[POUR ALLER PLUS LOIN...](#)



LES DÉFAILLANCES DES PME ET DES ETI EN 2015

|Thierry Millon
Altare

1. Plus de 7% des défaillances concernent des PME-ETI
2. Les liquidations de PME-ETI repartent à la hausse
3. Deux fois moins de cessations de paiement dans l'Industrie qu'en 2009
4. Les nouvelles régions masquent les disparités locales
5. Changement de cap en 2016 ?

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- ENTREPRISES AVEC UNE OUVERTURE DE PROCÉDURE DE SAUVEGARDE OU DE CESSATION DE PAIEMENT.

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

Depuis avril 2009, le nombre de défaillances* d'entreprises* reste bloqué au-dessus des 60 000. Il a même atteint un pic à 64 500 au cours du mois de février 2014. L'année 2015 a démarré difficilement, le premier trimestre présentant un record pour un début d'année avec plus de 18 000 ouvertures de procédures collectives. Le scénario d'une forte baisse de la sinistralité des entreprises en 2015 est alors écarté, même si le printemps, puis l'été, ont maintenu l'espoir d'une amélioration durable. Mais plus de 10 000 entreprises sont entrées en défaillance sur les seuls deux derniers mois de l'année qui s'achève ainsi sur un résultat dépassant les 63 000 défaillances (ALTARES, 2016a).

63 400

entreprises sont entrées en défaillance en 2015, un niveau légèrement plus élevé qu'en 2014.

Certains fondamentaux permettaient pourtant d'entrevoir une amélioration sur l'année : à peine plus de 400 PME* de plus de 50 salariés sont entrées en défaillance, un nombre au plus bas depuis le début de la crise, permettant d'espérer moins d'emplois perdus à la suite de fermetures d'entreprises. Les procédures collectives de l'année 2015 menacent ainsi 235 000 emplois directs, soit 5 000 de plus qu'en 2008, mais 10 000 de moins qu'en 2014 pour un nombre de défaillances en légère progression (+0,7%).

L'année 2016 marquera probablement un changement de cap, le premier semestre étant bien mieux orienté, voire très encourageant, pour les PME. Sur l'ensemble des entreprises, les ouvertures de procédures ont en effet diminué de 7% sur les six premiers mois. Les PME tirent la tendance et enregistrent un recul des défaillances de plus de 17% en comparaison du premier semestre 2015.

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

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



1. PLUS DE 7 % DES DÉFAILLANCES CONCERNENT DES PME-ETI



Le nombre d'ouvertures de procédures collectives à l'encontre des PME-ETI en 2015 est encore très supérieur à celui de 2008, mais c'est le plus bas sur les sept dernières années.

En 2015, 4 549 PME-ETI* sont entrées en procédures collectives, un nombre encore très supérieur à celui enregistré en 2008 (3 874), mais le meilleur sur les sept dernières années (graphique 1, partie gauche). Les tendances sont clairement favorables pour les ETI* avec 39 défaillances contre 42 en 2014, en baisse de 7,1%. Les PME résistent mieux, elles aussi, dans un contexte économique toujours difficile avec 4 510 défaillances, en recul de 1,5% (graphique 1, partie droite). Mais le nombre de défaillances ne diminue pas pour les TPE*. Il atteint 58 873, soit près de 500 défaillances de plus qu'en 2014 (+0,8%).

Les PME-ETI représentent désormais 7,2% de l'ensemble des défaillances, dont 6,7% pour les seules cessations de paiement* ; deux taux très inférieurs à ceux relevés au plus dur de la crise en 2009 (respectivement 8,5% et 8%), et en amélioration comparativement à la situation de 2014 (-1,5% après -0,8%), même si le rythme se ralentit fortement (-10,6% après -11,2%).

2. LES LIQUIDATIONS DE PME-ETI REPARTENT À LA HAUSSE

Depuis 2006, date de sa mise en place, la procédure de sauvegarde* rencontre un succès mitigé. En 2015, elle représente 2,4% de l'ensemble des jugements d'ouverture. Probablement plus adaptée aux PME-ETI, ce dispositif est sollicité une fois sur quatre par un dirigeant d'une société d'au moins 10 salariés. Pourtant, elle n'a concerné que 410 PME-ETI en 2015.

La plupart des jugements, soit 4 139, ont donc porté sur des procédures de redressement* ou de liquidation judiciaire*. Ce nombre de cessations de paiement est au plus bas depuis sept ans, mais évolue peu par rapport à 2014 et bute encore sur le seuil des 4 000 en dessous duquel il n'est plus redescendu depuis 2008. En effet, si le nombre de redressements judiciaires recule de 6% à 2 253, celui des liquidations judiciaires augmente dans les mêmes proportions à 1 886 (graphique 2).

Depuis trois ans, le nombre de liquidations judiciaires ouvertes sur les TPE est globalement stable aux environs de 41 500 et représente 70,5% des défaillances. Le nombre de liquidations directes est plus fluctuant pour les PME-ETI. Il augmente de 6% en 2015, après avoir atteint, en 2014, un point bas depuis 2007. Les PME-ETI se présentent toutefois devant le tribunal avec davantage d'anticipation permettant de maintenir le taux de liquidations directes sous les 42%. C'est donc majoritairement une solution de rebond qui est privilégiée par

les juges pour cette catégorie de sociétés, soit au travers d'une sauvegarde (9% des procédures), soit par redressement (49,5%).

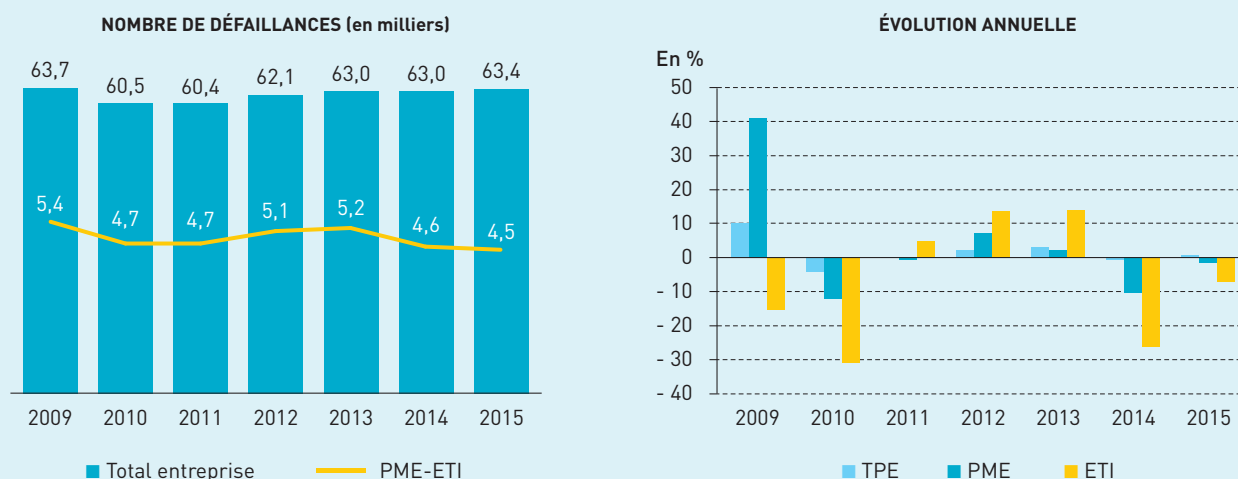
Le nombre de cessations de paiement de PME-ETI de moins de 5 ans augmente sensiblement en 2015 (+7%), après avoir atteint, en 2014, un **plancher sur dix ans**. À 904, ce chiffre demeure, néanmoins, le plus faible sur la période après 843 procédures enregistrées en 2014. *A contrario*, la tendance est très favorable pour les sociétés de 6 à 10 ans, avec un nouveau recul de 12,8%, après celui de -5,4% observé en 2014. Le nombre de redressements et liquidations judiciaires descend sous les 600 (-3,2%) pour les PME-ETI âgées de 10 à 15 ans, mais repasse au-dessus des 1 800 (+2,5%) pour celles de plus de 15 ans, retrouvant ainsi les mauvais résultats de 2012 et 2013.

L'analyse des cessations de paiement par **tranche de chiffre d'affaires** (CA) confirme les résultats obtenus par taille de société. Comme les plus jeunes, les entreprises développant un CA inférieur à 1 M€ (y compris celles avec un CA inconnu) enregistrent une augmentation des cessations de paiement de 5%. En revanche, la sinistralité diminue de 3,5% lorsque le CA est compris entre 1 et 10 M€, et de plus de 20% pour les sociétés de plus de 10 M€ de CA.

3. DEUX FOIS MOINS DE CESSATIONS DE PAIEMENT DANS L'INDUSTRIE QU'EN 2009

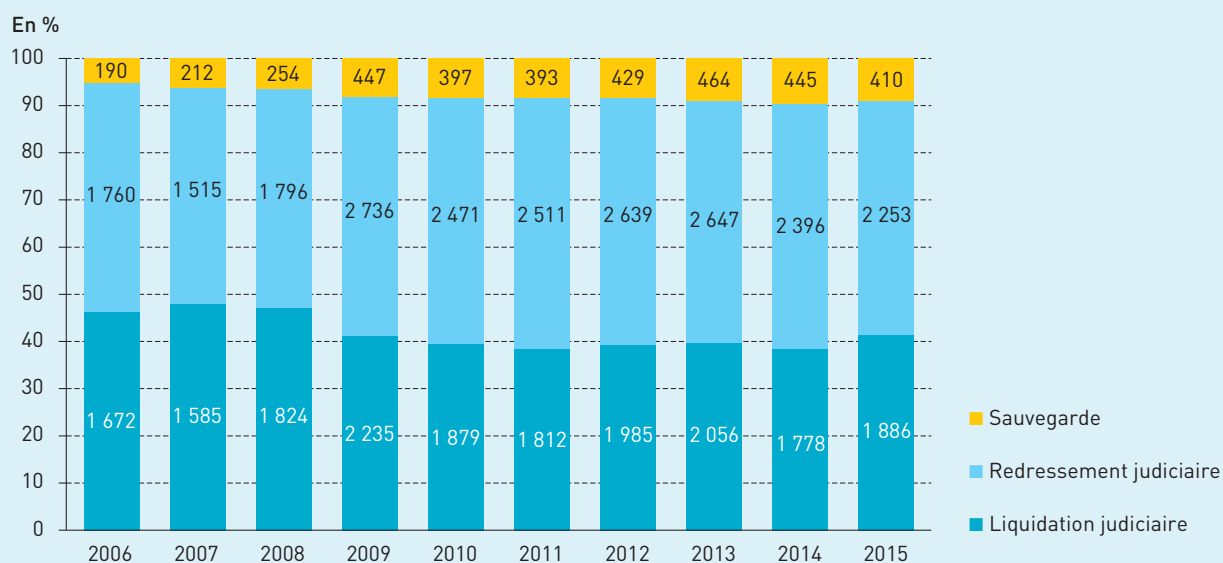
En début de crise, plus d'un quart des PME-ETI en situation d'insolvabilité relève de l'Industrie. À partir de 2011, cette part est ramenée à moins d'un cinquième. En 2015, ce taux baisse encore pour atteindre 17%. Le secteur se redresse donc, entraînant dans son sillage la tendance tous secteurs confondus. En effet, si le Bâtiment demeure traditionnellement le premier poste en matière de cessation de paiement – 28% du total des jugements en 2015 –, l'Industrie arrive en deuxième position, pesant ainsi sur la statistique globale. Or, en 2015, le nombre d'ouvertures de procédures collectives à l'encontre des entreprises industrielles est en recul de 6%, après avoir déjà baissé de 13% par rapport aux douze mois précédents : 613 entreprises industrielles ont ainsi été contraintes à la cessation de paiement au cours de 2015, un volume quasiment deux fois inférieur à celui constaté en pleine crise de 2009 et au plus bas sur les dix dernières années.

L'amélioration plus modeste du Bâtiment est en ligne avec la tendance globale (-0,8%), même si, à 1 140 cessations de paiement, le nombre de PME-ETI insolubles dans ce secteur reste encore supérieur à la moyenne sur dix ans (1 089).

**GRAPHIQUE 1 – Évolution des défaillances d'entreprises en France, 2009-2015**

Champ : France, entreprises avec une ouverture de procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire.

Source : Altares.

GRAPHIQUE 2 – Répartition des défaillances de PME-ETI par type de procédure collective ouverte, 2006-2015

Lecture : en 2015, 1 886 PME-ETI ont été mises en liquidation judiciaire, ce qui représente 41,5 % des défaillances prononcées dans l'année pour ces deux catégories d'entreprise.

Champ : France, PME-ETI avec une ouverture de procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire.

Source : Altares.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



Dans le sillage des bons chiffres de l'Industrie, les PME-ETI du Transport routier de marchandises affichent une très nette amélioration (-23%). Pour la première fois depuis sept ans, ce secteur passe sous les 200 procédures collectives (165; graphique 3).

À 555 cessations de paiement, le Commerce demeure au-dessus de sa moyenne à dix ans (545) en dépit d'un fort redressement des activités de Vente et réparation de véhicules (-38%). Le Commerce interentreprises, comme celui de détail (+4%), repasse dans le rouge à +7% après un recul de 8% en 2014.

Quant aux activités de Services, le nombre d'insolvabilités ne parvient globalement pas à diminuer. Au mieux, les PME-ETI du secteur Information et communication le stabilisent, tandis que celles des Services aux entreprises terminent 2015 avec un taux de cessations de paiement en hausse de 4%. Les Services aux particuliers sont à la peine (+15%), et la Restauration davantage encore (+40%). Il y a désormais presque trois fois plus de PME-ETI de la Restauration en cessation de paiement (299) que dix ans plus tôt (103).

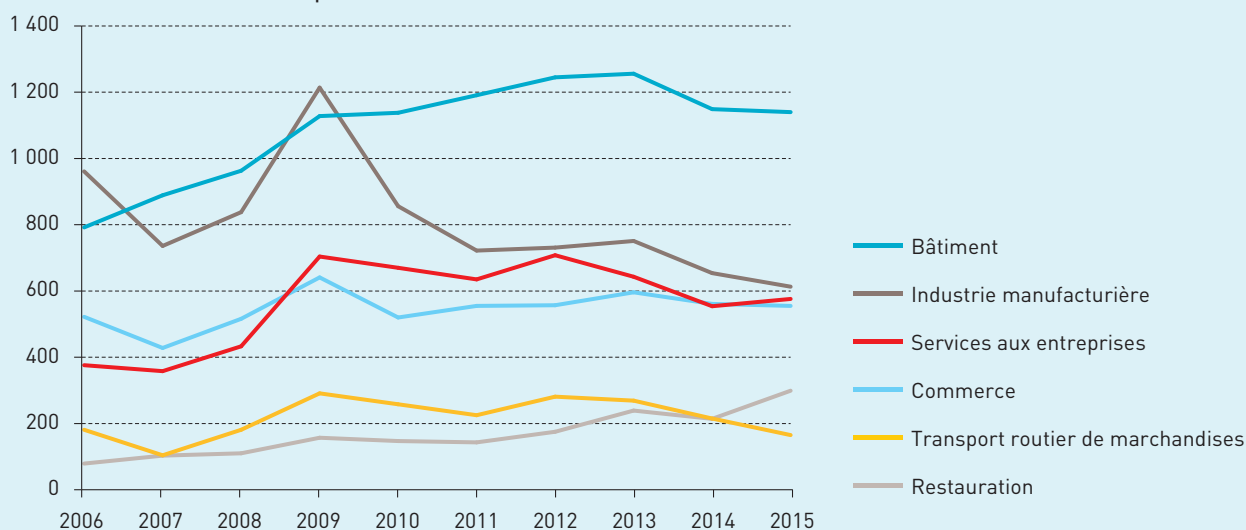
4. LES NOUVELLES RÉGIONS MASQUENT LES DISPARITÉS LOCALES

La fusion des 22 régions métropolitaines en 13 nouvelles tend à atténuer les écarts qui existaient entre les anciennes régions. Mais à l'intérieur du nouveau découpage, les disparités territoriales demeurent.

Dans le Grand Est, le nombre de cessations de paiement de PME-ETI s'inscrit en baisse depuis deux ans avec -6% en 2014 et -10% en 2015, et revient à un point bas sur sept ans à 321 (carte 1). Cette tendance nette masque, néanmoins, des situations locales très nuancées. La Lorraine, qui concentre plus de 40% des jugements rendus pour la nouvelle région, confirme en 2015 l'amélioration engagée en 2014 (-7% après -10%). La Champagne-Ardenne, en revanche, n'a pas reconduit sa très bonne performance de 2014 (+12% vs -17%). L'Alsace, quant à elle, offre la meilleure évolution avec un recul de 26% du nombre de procédures collectives, mais avait enregistré une année 2014 aussi noire que celle de 2009.

GRAPHIQUE 3 – Évolution des cessations de paiement des PME-ETI par secteur d'activité, 2006-2015

Nombre de défaillances d'entreprises



Note de lecture : les données **par secteur d'activité sur 10 ans** sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Champ : France, PME-ETI avec une ouverture de procédure de redressement ou de liquidation judiciaire.

Source : Altares.



Toujours à l'Est, la nouvelle région Bourgogne-Franche-Comté a connu, en 2012 et 2013, deux années plus compliquées encore que 2009. Mais dès 2014, le nombre de PME-ETI insolubles reculait (-16%) pour revenir à un niveau très proche de 2008. En 2015, la sinistralité augmente de nouveau (+4%) situant la région exactement à sa moyenne sur dix ans. À l'intérieur du territoire, la Franche-Comté repasse fortement dans le rouge en 2015 (+13%) après trois années de baisse. La Bourgogne est à peine dans le vert (-1%) après une forte amélioration courant 2014 (-16%), l'année 2013 ayant été la pire sur dix ans.

Dans la région Rhône-Alpes-Auvergne, le poids des deux territoires est sensiblement différent. Rhône-Alpes concentre près de 9 défaillances sur 10, influençant alors fortement la tendance régionale. La nouvelle région termine ainsi 2015 en légère dégradation (+2%), un taux observé en Rhône-Alpes, tandis que l'Auvergne enregistre une baisse de 2%.

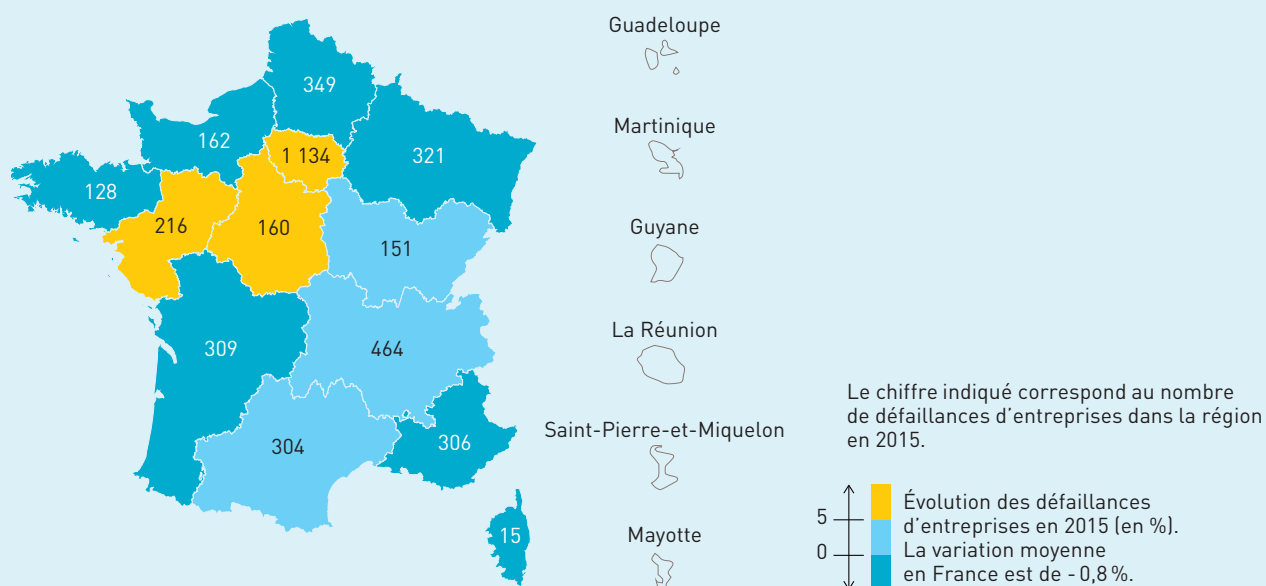
Au Sud-Est, la région Provence-Alpes-Côte d'Azur marque un recul des cessations de paiement de PME-ETI pour la troisième année consécutive, avec une forte amélioration en 2015 (-14%). La Corse a connu la pire

des années en 2013, mais depuis la sinistralité recule très sensiblement : -23% en 2014 et -35% en 2015, pour seulement 15 PME-ETI défaillantes.

L'Occitanie enregistre, quant à elle, une hausse de 4% du nombre de jugements en 2015, après une année 2014 particulièrement favorable (-20%) alors que 2013 a été l'année la plus difficile sur dix ans. Les territoires de Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées comptent pour moitié chacun dans la volumétrie des cessations de paiement de PME-ETI de la région. Le premier bascule dans le rouge (+12%) alors que 2014 avait été la meilleure des années depuis 2008. Le second reste bien orienté (-3% en 2015 et -15% en 2014) après avoir établi un record de défaillances en 2013.

La région Nouvelle-Aquitaine poursuit un redressement engagé depuis deux ans (-5%). La tendance est tirée par l'Aquitaine (-10%) qui concentre plus de la moitié des sinistralités de PME-ETI du nouveau territoire. Poitou-Charentes présente des évolutions annuelles très irrégulières, mais s'inscrit très fortement à la baisse en 2015 (-23%). La situation est compliquée en Limousin (+75%) qui, avec 63 PME-ETI défaillantes, est très au-dessus de sa moyenne à dix ans (39).

CARTE 1 – Ventilation des cessations de paiement des PME-ETI selon les régions, 2014



Note de lecture : les données [sur 10 ans par région et selon l'ancien découpage régional](#) sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Champ : France, PME-ETI avec une ouverture de procédure de redressement ou de liquidation judiciaire.

Source : Altares.

I. ÉVOLUTIONS

A. Démographie



L'objectif de passer sous la barre des 60 000 défaillances à fin 2016 n'est pas acquis, mais plusieurs signes d'amélioration se confirment pour les PME-ETI dans tous les secteurs et toutes les régions.

La région Pays de la Loire avait établi un record en 2013, au-delà de 250 PME-ETI insolvable, avant de rapidement redescendre sous les 180 procédures en 2014. La situation se dégrade de nouveau en 2015 avec un quart de redressements et liquidations judiciaires de plus par rapport à 2014.

En Centre-Val de Loire, le nombre de PME-ETI en cessation de paiement repart à la hausse (+8%), après une baisse de 6% l'année précédente. En 2009 et 2012, la région avait enregistré plus de 180 procédures. Avec 160 ouvertures de procédures collectives, l'année 2015 peine à s'éloigner de ces records.

Les régions Bretagne (-10%), Normandie (-24%) et Hauts-de-France (-11%) s'inscrivent dans une tendance favorable ramenant, pour chacune, le nombre de PME-ETI insolvable à un niveau au plus bas depuis l'année 2008. À l'intérieur des deux nouvelles régions, les territoires correspondant à l'ancien découpage présentent des tendances comparables.

L'Île-de-France, première région économique, a connu une année 2015 très particulière et difficile, franchissant de nouveau la barre des 1 100 jugements (+14%) comme en 2008 et 2009, alors qu'en 2014, les sinistres de PME-ETI étaient au plus bas sur dix ans, et pour la première fois sous les 1 000 procédures collectives.

Le premier trimestre a été très favorable pour l'ensemble de l'économie (-11%), comparé au début d'année 2015 où plus de 18 700 procédures collectives ont été ouvertes, ce qui n'était jamais arrivé. Le deuxième trimestre confirme cette tendance favorable (ALTARES, 2016b). De fait, sur les six premiers mois de 2016, les procédures collectives enclenchent un sérieux mouvement de baisse (-7%), mais avec toujours plus de 31 000 jugements (tableau 1).

L'objectif de passer sous les 60 000 défaillances en fin d'année n'est donc pas acquis, mais les signes d'une amélioration se confirment. D'une part, les TPE emboîtent enfin le pas de la reprise avec un recul des défaillances de 6%. D'autre part, les PME et les ETI confortent leur regain d'activité et enregistrent ainsi un nombre de procédures collectives en repli de 17% et 19% respectivement.

Dans quasiment tous les secteurs, toutes les régions et quelle que soit la taille de l'entreprise, les défaillances des PME-ETI s'inscrivent résolument en repli. La Construction et le Commerce, qui avaient terminé 2015 sur une amélioration hésitante (-1%), s'engagent sur une tendance vertueuse (-20%). L'Industrie, déjà bien orientée en 2015 (-8%), renforce sa dynamique (-16%). Mieux encore, les activités à destination du consommateur, encore très fragiles en 2015, retrouvent la voie de la croissance. Ainsi, le nombre de procédures collectives de PME-ETI des Services aux particuliers chute-t-il de plus de 33% (après +15% en 2015). Le secteur de l'Hôtellerie-Restaurant efface la lourde tendance de l'année 2015 (-37% après +37%). Par ailleurs, la situation pour les PME de moins de 5 M€ de CA illustre la propagation du redressement à l'ensemble de l'économie, notamment aux sociétés de plus petite taille jusqu'alors écartées de la reprise. Ces PME comptent 19% de défaillances en moins par rapport aux six premiers mois de 2015.

5. CHANGEMENT DE CAP EN 2016 ?

Depuis plus de sept ans, les statistiques buttent sur le seuil des 60 000 défaillances annuelles. Pourtant début 2016, les indicateurs passent progressivement au vert relançant l'espoir d'une fin de période de crise. Le

TABLEAU 1 – Ouverture de procédures collectives par type de jugement, 1^{ers} semestres 2015 et 2016

	Total entreprise			PME-ETI		
	1 ^{er} semestre		Évolution %	1 ^{er} semestre		Évolution %
	2015	2016		2015	2016	
Redressement judiciaire	9 849	9 179	- 6,8	1 265	1 022	- 19,2
Liquidation judiciaire	23 294	21 630	- 7,1	1 053	881	- 16,3
Sous-total cessation de paiement	33 143	30 809	- 7,0	2 318	1 903	- 17,9
Sauvegarde	842	708	- 15,9	215	198	- 7,9
Total	33 985	31 517	- 0,1	2 533	2 101	- 0,2

Note de lecture : les données selon l'ancien découpage régional, la catégorie, l'âge et le chiffre d'affaires de l'entreprise sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Champ : France, entreprises avec une ouverture de procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire.

Source : Altares.



Cette vigueur retrouvée sur le premier semestre 2016 ne se dément pas sur le troisième trimestre (ALTARES, 2016c). À fin septembre, le nombre d'ouvertures de procédures collectives sur l'ensemble des entreprises recule de 5% sur douze mois, de près de 8% sur les neuf premiers mois et de 12% sur l'été 2016, le meilleur résultat depuis 2008.

Si la reprise d'activité des entreprises doit permettre, à terme, de stimuler plus fortement la création d'emplois, le reflux des défaillances en offre, pour l'heure, une meilleure pérennité. Au cours des cinq dernières années, les défaillances d'entreprises ont en effet menacé directement plus de 250 000 emplois par an, soit quatre emplois par défaillance.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur la défaillance d'entreprise, à savoir l'ensemble des entités légales disposant d'un Siren (entreprises individuelles, professions libérales, sociétés et 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 sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire directe, telles que collectées par Altares.

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 [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise est réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Sont considérées comme **PME-ETI**, les entreprises de 10 à moins de 5 000 salariés. Les PME concernant la tranche des 10 à 249 salariés n'incluent donc pas les **TPE** qui, elles, emploient moins de 10 salariés.

DÉFINITIONS

La **défaillance d'entreprise** correspond à l'ouverture d'une procédure collective de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire directe.

La **sauvegarde** est une procédure préventive pour traiter les difficultés d'une entreprise avant que celle-ci ne soit en cessation de paiement. Elle a pour but, par la mise en place d'un plan de sauvegarde, de permettre à l'entreprise de continuer son activité, au besoin en procédant à sa réorganisation, de maintenir l'emploi et d'apurer ses dettes.

Le **redressement judiciaire**, mis en œuvre pour toute entreprise en cessation de paiement, permet la poursuite de l'activité, l'apurement des dettes et le maintien de l'emploi. Il peut donner lieu à un plan de redressement à l'issue d'une période d'observation pendant laquelle un bilan économique et social de l'entreprise est réalisé.

La **liquidation judiciaire** suppose un état de cessation de paiement et un rétablissement de l'entreprise manifestement impossible. Elle met fin à l'activité de l'entreprise débitrice, dont les biens sont vendus pour permettre le paiement des différents créanciers.

Une entreprise est en **cessation de paiement** lorsqu'elle est dans l'impossibilité de faire face au passif exigible avec l'actif disponible. Une décision d'ouverture de procédure de redressement ou de liquidation judiciaire est alors prononcée à son encontre.

BIBLIOGRAPHIE

• ALTARES (2016a). [Défaillances d'entreprises en France : 4^e trimestre 2015 et bilan annuel 2015](#), 2016, 40 p.

• ALTARES (2016b). [Palmarès des défaillances d'entreprises en France : 2^e trimestre 2016](#), 2016, 20 p.

• ALTARES (2016c). [Palmarès des défaillances d'entreprises en France : 3^e trimestre 2016](#), 2016, 21 p.

[POUR ALLER PLUS LOIN...](#)

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



B. TENDANCES ÉCONOMIQUES

Le poids économique des PME en 2015

|Adrien Boileau, Christophe Cahn,
|Anne-Christèle Chavy-Martin, Maité Loste
Banque de France

Place des PME et des ETI dans les marchés
publics en 2014

|Frédéric Camol
Ministère de l'Économie et des Finances

Comportement des PME et des ETI à l'export en 2015

|Brice Edan
Ministère de l'Économie et des Finances



LE POIDS ÉCONOMIQUE DES PME EN 2015

|Adrien Boileau, Christophe Cahn, Anne-Christèle Chavy-Martin, Maité Loste
Banque de France
Direction des entreprises

-
1. La hausse de l'activité des PME se confirme
 2. Les PME améliorent leur rentabilité d'exploitation
 3. L'investissement des PME recule de nouveau
-

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

Dans un contexte marqué par une légère reprise de l'économie française en 2015 (+1,3% de croissance en volume), la hausse de l'activité des PME* se confirme. Alors que le volume d'affaires est en augmentation (+1,7% par rapport à 2014) et que la valeur ajoutée progresse légèrement, tirée notamment par les activités de commerce, l'investissement* est toujours en panne (-6,8% par rapport à 2014). Ce recul, plus accentué que celui sur l'année précédente (-1,1%), traduit des perspectives encore fragiles pour cette catégorie d'entreprise* (BOILEAU *et al.*, 2016).

+1,7%

de croissance
du chiffre d'affaires
des PME en 2015,
marquant une reprise
de l'activité portée
en grande partie par
le Commerce.

Les PME améliorent leur rentabilité d'exploitation en 2015, sous l'effet conjugué de l'augmentation de la valeur ajoutée et de la nouvelle réduction sur les impôts à la production. L'impact de la hausse des charges sociales est, quant à lui, limité par le [Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi](#) (CICE) mis en place par le gouvernement en 2013 et désormais intégré au [Pacte de responsabilité et de solidarité](#). Cet allègement fiscal vise en effet à réduire le coût du travail, notamment pour les entreprises qui versent des salaires à des niveaux proches du salaire minimum de croissance (SMIC).

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

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



1. LA HAUSSE DE L'ACTIVITÉ DES PME SE CONFIRME



En 2015, l'excédent brut d'exploitation des PME progresse de nouveau sous l'effet d'une baisse des impôts à la production et d'une hausse des charges de personnel limitée par les effets du CICE.

En 2015, le chiffre d'affaires des PME progresse de 1,7%, marquant la fin de la décélération initiée en 2012. Cette croissance résulte en grande partie de la reprise dans le Commerce qui réalise près de la moitié de l'activité et dont les ventes augmentent de 1,4% en 2015, après avoir stagné en 2014 (+0,1%). En revanche, l'activité dans la Construction marque le pas et fait apparaître une baisse du chiffre d'affaires (-0,9%) pour la première fois depuis quatre ans (tableau 1).

En conséquence, la valeur ajoutée des PME accélère légèrement sur l'année : elle progresse de 2%, après +1,9% en 2014, retrouvant ainsi sa croissance de 2012. Là encore, le secteur du Commerce y apporte la plus forte contribution en raison à la fois de son poids et de son dynamisme. Il représente toujours plus du quart de la valeur ajoutée produite par les PME (27,1%), se situant devant l'Industrie manufacturière (21,1%) et loin des autres principaux secteurs d'activité tels que la Construction qui, avec 14% de la valeur ajoutée, arrive en troisième position (tableau 1).

Profil moyen de la PME en 2015 :
5M€ de chiffre d'affaires pour
un effectif de 21 salariés.

En savoir +

2. LES PME AMÉLIORENT LEUR RENTABILITÉ D'EXPLOITATION

Le dynamisme de la valeur ajoutée a permis aux PME dans leur ensemble de disposer d'un excédent brut d'exploitation (EBE) en progression de 2,4% en 2015 comme en 2014, combiné avec un net ralentissement des impôts à la production qui baissent de 4,1% entre 2014 et 2015 (tableau 2).

En revanche, les charges de personnel augmentent de 2,3% en 2015, mais cette hausse est contenue notamment par les **effets du CICE**. Après un taux de croissance de 4,1% en 2011, le coût moyen du travail a fortement décéléré sur les cinq dernières années pour atteindre 1% en 2015 (graphique 1, partie gauche). Partant d'une croissance comparable en 2011, le salaire versé moyen (net des charges sociales) a lui aussi ralenti, mais dans une proportion moindre, opérant dès 2013 un décrochement avec le coût total du travail.

Cette forte baisse, qui coïncide avec la mise en place du CICE, s'illustre également à travers le profil du taux apparent de charges sociales qui mesure le poids des charges sociales dans le coût total du travail. Après avoir atteint un point haut à 38,7% en 2012 pour l'ensemble des PME, ce taux atteint ainsi 36,2% en 2015, perdant 2,5 points de pourcentage (graphique 1, partie droite). Il paraît vraisemblable, à ce stade, qu'une grande partie de cette baisse soit liée au CICE.

TABEAU 1 – Chiffre d'affaires et valeur ajoutée des PME, 2012-2015

En %	Chiffre d'affaires total					Valeur ajoutée				
	Répartition	Variation annuelle				Répartition	Variation annuelle			
	2015	2012	2013	2014	2015	2015	2012	2013	2014	2015
Total PME	100,0	2,8	1,8	1,1	1,7	100,0	2,0	1,6	1,9	2,0
<i>dont principaux secteurs :</i>										
- Industrie manufacturière	18,3	2,3	1,1	1,8	1,8	21,1	1,5	0,7	2,2	1,9
- Construction	10,9	2,3	1,1	0,3	- 0,9	14,0	0,9	0,6	0,0	- 0,9
- Commerce	47,5	2,7	1,7	0,1	1,4	27,1	1,3	1,2	1,5	1,9
- Transports et entreposage	4,2	2,9	1,9	2,4	2,2	5,4	1,7	2,8	3,8	3,3
- Soutien aux entreprises	7,8	4,1	3,1	3,2	4,5	12,7	3,5	3,0	2,7	3,8

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 d'entreprises ne sont donc 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 en année n.

Champ : France, PME définies au sens de la LME, relevant des activités marchandes à l'exclusion des secteurs Activités financières hors holding et Administrations publiques.

Source : Banque de France (Fiben, juin 2016).

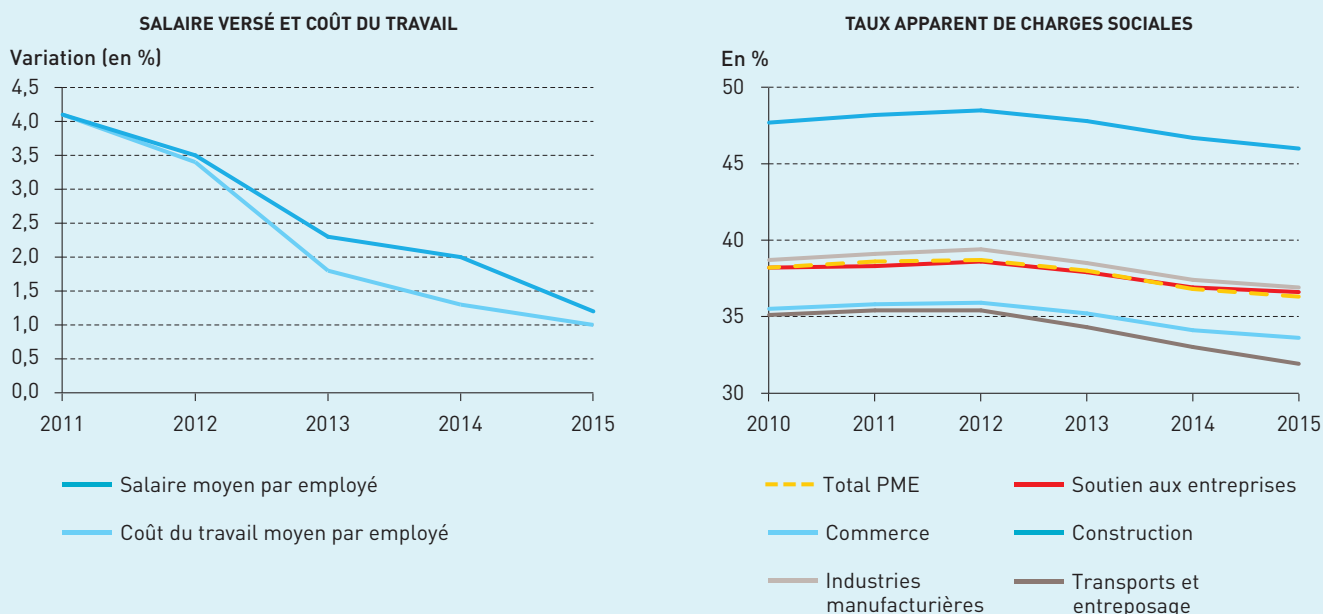
**TABLEAU 2 – De la valeur ajoutée à l'excédent brut d'exploitation, 2012-2015**

En %	Variation annuelle pour l'ensemble des PME			
	2012	2013	2014	2015
Valeur ajoutée	2,0	1,6	1,9	2,0
Charges de personnel	3,8	1,9	2,0	2,3
Impôts à la production	5,6	3,1	- 1,4	- 4,1
Excédent brut d'exploitation	- 4,7	0,0	2,4	2,4

Notes de lecture : les variations sont calculées sur un échantillon de PME (voir tableau 1) 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 d'entreprises ne sont donc 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 en année n. Les **données par secteur d'activité** sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Champ : France, PME définies au sens de la LME, relevant des activités marchandes à l'exclusion des secteurs Activités financières hors holding et Administrations publiques.

Source : Banque de France (Fiben, juin 2016).

GRAPHIQUE 1 – Coût moyen du travail dans les PME, 2010-2015

Note de lecture : les salaires versés sont mesurés par le ratio « salaires et traitements » (poste FY de la liasse fiscale) sur « effectif moyen du personnel » (poste YP). Le coût total est mesuré en ajoutant les « charges sociales » (poste FZ) au numérateur. Le taux apparent de cotisations est calculé par le rapport « charges sociales » sur « salaires et traitements ». Les moyennes présentées sont non pondérées.

Champ : France, PME définies au sens de la LME, relevant des activités marchandes à l'exclusion des secteurs Activités financières hors holding et Administrations publiques, et dont les bilans sont disponibles de 2010 à 2015.

Source : Banque de France (Fiben, juin 2016).

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



TABLEAU 3 – Évolution de l'investissement des PME par secteur d'activité, 2012-2015

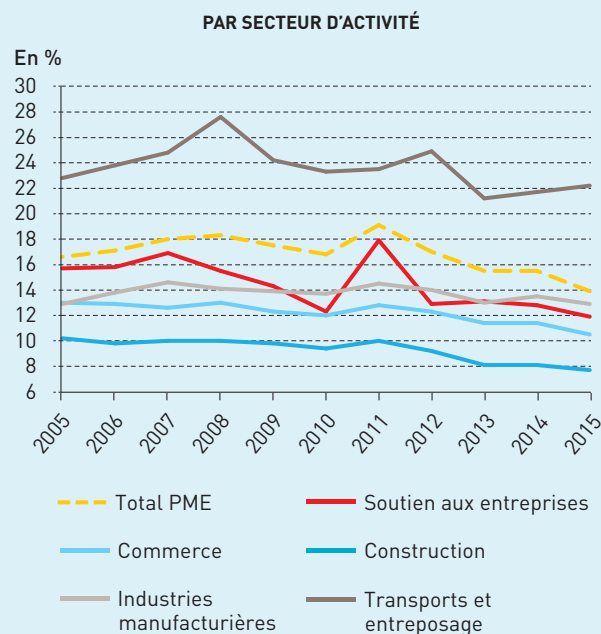
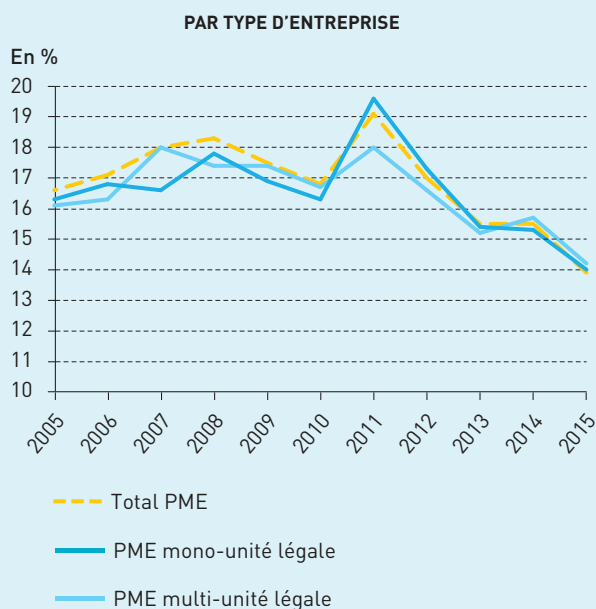
En %	Répartition	Variation annuelle			
	2015	2012	2013	2014	2015
Total PME	100,0	- 10,9	- 7,2	- 1,1	- 6,8
dont principaux secteurs :					
- Industrie manufacturière	19,4	- 2,4	- 5,0	9,2	- 0,2
- Construction	7,7	- 5,9	- 8,1	- 1,8	- 6,4
- Commerce	20,2	- 12,2	- 11,7	- 4,1	- 7,1
- Transports et entreposage	8,5	11,3	- 2,1	1,1	0,5
- Soutien aux entreprises	10,8	- 11,2	5,0	- 7,4	- 5,9

Note de lecture : les variations sont calculées sur un échantillon de PME (voir tableau 1) 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 d'entreprises ne sont donc 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 en année n.

Champ : France, PME définies au sens de la LME, relevant des activités marchandes à l'exclusion des secteurs Activités financières hors holding et Administrations publiques.

Source : Banque de France (Fiben, juin 2016).

GRAPHIQUE 2 – Taux d'investissement des PME, 2005-2015



Note de lecture : pour l'année 2015, les variations sont calculées sur un échantillon de PME (voir tableau 1) dont les bilans sont présents dans Fiben à la fois en 2014 et 2015 (population cylindrée). La taille et le secteur retenus sont ceux de 2014, quelle que soit la situation de l'entreprise en 2015.

Champ : France, PME définies au sens de la LME, relevant des activités marchandes à l'exclusion des secteurs Activités financières hors holding et Administrations publiques.

Source : Banque de France (Fiben, juin 2016).



3. L'INVESTISSEMENT DES PME RECULE DE NOUVEAU

Après une diminution moins marquée en 2014, l'investissement se contracte à nouveau fortement de 6,8% en 2015, enregistrant une quatrième année consécutive de baisse (tableau 3). Alors que l'excédent brut d'exploitation et le taux de marge (voir [l'article sur la situation financière des PME](#) dans ce Rapport) sont mieux orientés depuis deux ans, cette nouvelle dégradation traduit une attitude encore attentiste de la part des entreprises. Dans le Commerce et la Construction, la forte contraction de l'investissement des PME, continue depuis 2012, se poursuit en 2015 avec respectivement -7,1% et -6,4%.

En revanche dans l'Industrie, l'investissement est quasiment stable, après un fort rebond l'an dernier.

Le taux d'investissement* recule de 1,5 point de pourcentage et atteint 14% en 2015 sous l'effet conjugué de la baisse de l'investissement et de la hausse de la valeur ajoutée. À l'exception de la stabilisation observée en 2014, il décroche dans tous les secteurs depuis 2011, année marquant un point haut sur la décennie avec 19% (graphique 2). La grande majorité des PME n'investit pas ou très peu. Parmi les PME avec une valeur ajoutée positive, les trois quarts ont réalisé un investissement inférieur à 10% de leur valeur ajoutée en 2015. Seules 13% ont un taux d'investissement dynamique, supérieur à 20%.



Le taux d'investissement décroche dans quasiment tous les secteurs d'activité en 2015, traduisant un comportement encore attentiste des PME.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les premières tendances observées à partir d'un échantillon représentatif de 134 671 PME localisées en France (quelle que soit leur nationalité) et dont les bilans étaient disponibles à la fin juin 2016. Les comptes sociaux concernent l'ensemble des activités marchandes à l'exclusion des secteurs KZ (Activités financières hors holding) et O (Administrations publiques). Le secteur d'activité repose sur la nomenclature d'activités française agrégée (NAF rév. 2 de 2008). Dans le cas d'une entreprise multi-unité légale*, le secteur retenu est celui des unités légales dont le poids dans l'entreprise est le plus important en termes de chiffre d'affaires ou d'effectif, à condition que l'un ou l'autre excède 50%. Sinon, le classement par chiffre d'affaires est privilégié, en retenant le secteur d'activité des unités légales dont la part est la plus forte. Les doubles comptes liés à l'agrégation des bilans des unités légales constituant une entreprise ne sont pas neutralisés dans cette analyse puisque tous ne sont pas forcément publiés. Leur poids est toutefois relativement limité dans le cas des PME, en raison du faible nombre d'unités légales constituant, en moyenne, l'entreprise.

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

- les comptes sociaux des entreprises exerçant leur activité sur le territoire français, dont le chiffre d'affaires excède 0,75 M€ ou dont l'endettement bancaire dépasse 0,38 M€, soit un tiers des sociétés imposées au bénéfice industriel et commercial ou au

bénéfice réel normal (BIC-BRN), et plus de 75% des effectifs dans la plupart des secteurs ;

- les liens financiers et le pourcentage de détention du capital par d'autres entreprises. Une distinction est opérée entre les entreprises indépendantes et celles appartenant à un groupe, petit ou grand ;
- les crédits consentis par les établissements de crédit au-delà d'un seuil de référence (25 k€ depuis janvier 2006).

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 ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). La catégorie PME inclut donc les microentreprises*. Cependant, l'échantillon Fiben se composant de PME de taille déjà significative, les microentreprises y sont donc faiblement représentées.

DÉFINITIONS

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

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

Le [taux d'investissement](#) est défini par le rapport entre l'investissement et la valeur ajoutée.

BIBLIOGRAPHIE

- BOILEAU Adrien et al. (2016). « [La situation des PME en France en 2015](#) », *Bulletin de la Banque de France*, n° 207, sept.-oct. 2016, p. 17-32.

[POUR ALLER PLUS LOIN...](#)

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques





COMPOURTEMENT DES PME ET DES ETI À L'EXPORT EN 2015

|Brice Edan

Ministère de l'Économie et des Finances

Direction générale des douanes et des droits indirects

- | | |
|--|---|
| 1. Hausse sensible du nombre de PME exportatrices | 4. Dynamisme des ventes de produits de luxe et de biens d'équipement à l'export |
| 2. Une rotation importante des PME exportatrices | 5. Augmentation marquée des ventes vers les pays hors UE |
| 3. Davantage de PME dans le Commerce et les Services | |

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- EXPORTATIONS DE BIENS DEPUIS LA FRANCE.

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

En 2015, la croissance mondiale repart, poussée par la reprise dans les économies avancées. Dans ce contexte, les exportations françaises de biens se redressent (+4,3% après +0,1% en 2014; DGDDI, 2016a). Le nombre d'entreprises* exportatrices* de biens depuis la France augmente également de 3,4% par rapport à l'année précédente. Sont ainsi recensées environ 110 000 entreprises exportatrices, soit une hausse de 3 600 entreprises en un an¹.

Cette progression s'explique surtout par la recrudescence du nombre de PME* exportatrices (+3 500), qui dépasse désormais les 105 000. Ces PME présentes sur les marchés à l'export connaissent une rotation importante d'une année sur l'autre : en 2015, environ un tiers des microentreprises* (MIC) exportatrices débute leur activité d'exportation quand, dans le même temps, un autre tiers arrête d'exporter. Pour les PME non MIC*, le taux de rotation est plus faible, proche de 15%.

À l'exception de l'Afrique, le nombre d'entreprises qui exportent progresse dans toutes les zones en 2015, qu'elles soient microentreprises, PME non MIC ou ETI*. La hausse est plus importante pour les microentreprises quelle que soit la destination des exportations. Quant aux ventes, elles augmentent également sur ces différents marchés, notamment dans les pays hors Union européenne (UE). Seules reculent les exportations vers l'Afrique pour les ETI et vers l'Europe hors UE pour les PME non MIC et surtout pour les ETI.

1. Nous attirons l'attention du lecteur sur le fait que les données des éditions précédentes de l'article, portaient sur l'entreprise en tant qu'unité légale repérée par son Siren. Dans cet article, l'entreprise est désormais définie au sens de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)).

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

105 260

PME, y compris les microentreprises, ont réalisé des exportations de biens depuis la France en 2015, un nombre en progression constante sur les dernières années.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



1. HAUSSE SENSIBLE DU NOMBRE DE PME EXPORTATRICES



En 2015, les microentreprises représentent 6 entreprises exportatrices de biens depuis la France sur 10, mais seulement 1 % des montants exportés dans l'année.

En 2015, le nombre de PME exportatrices de biens depuis la France s'élève à 105 260. Il est composé de 62 750 microentreprises et de 42 510 PME non MIC. Ces PME représentent ainsi 95 % des entreprises exportatrices et 13 % des exportations en valeur (tableau 1). En 2015, leur nombre et leur montant de vente à l'export augmentent sensiblement, respectivement de 3,4 % et de 3,2 %. Le nombre de microentreprises exportatrices progresse fortement (+4,6 %) de même que le montant de leurs exportations (+4,7 %). Elles représentent ainsi 57 % des entreprises exportatrices, mais seulement 1 % des montants exportés. Dans le même temps, le nombre de PME non MIC exportatrices croît de 1,8 % et leurs exportations de 3,1 %. Elles comptent alors pour 39 % des entreprises exportatrices et 12 % des exportations en valeur. Quant aux ETI, objets d'attention de la part des décideurs publics en raison de leur capacité à se projeter à l'international, le nombre d'exportatrices augmente de 2,7 % et le montant de leurs exportations de 1,5 %. Elles sont près de 4 550 à exporter, soit seulement 4 % des entreprises exportatrices, mais elles réalisent 35 % des montants exportés.

Les entreprises indépendantes d'un groupe français ou étranger représentent plus de la moitié des exportatrices (56 %) en 2015, mais ne réalisent qu'une très faible part des exportations totales (2 % en montant).

Ce sont en quasi-totalité des microentreprises. Parmi les filiales exportatrices de biens depuis la France, 36 % sont des filiales de groupes français contre 8 % de filiales étrangères. Elles sont composées en majorité de PME non MIC, notamment pour les filiales françaises (7 sur 8 vs 2 sur 3 pour les filiales étrangères). En valeur, les exportations sont quasi exclusivement réalisées par les filiales de groupe. Les filiales françaises, en particulier celles des grandes entreprises*, réalisent 58 % des exportations et les 40 % restants sont le fait des filiales étrangères des ETI comme des grandes entreprises (DGDDI, 2016b, p. 4).

2. UNE ROTATION IMPORTANTE DES PME EXPORTATRICES

La présence des PME à l'export connaît une rotation importante d'une année sur l'autre : deux tiers des microentreprises continuent d'exporter en 2015 contre 85 % des PME non MIC et quasiment toutes les ETI. En 2015, 21 950 microentreprises et 6 450 PME non MIC débutent une activité d'exportation, alors que, dans le même temps, 19 200 microentreprises et 5 700 PME non MIC la cessent (graphique 1). De fait, 35 % des microentreprises qui exportent en 2015 sont des entrantes*, puisqu'elles n'exportaient pas en 2014. Et parmi celles qui exportaient en 2014, 32 % sont des

TABLEAU 1 – Nombre d'entreprises exportatrices et montants exportés selon la catégorie d'entreprise, 2015

	Entreprise exportatrice			Exportation		
	Nombre	Structure	Évolution 2014/2015	Montant	Structure	Évolution 2014/2015
		%	%	M€	%	%
PME	105 261	95,5	3,4	58 367	12,8	3,2
dont :						
- MIC	62 749	56,9	4,6	3 640	0,8	4,7
- PME non MIC	42 512	38,6	1,8	54 727	12,0	3,1
ETI	4 542	4,1	2,7	160 389	35,3	1,5
GE	438	0,4	3,5	236 242	51,9	6,4
Total entreprise	110 241	100,0	3,4	454 999	100,0	4,3

Lecture : en 2015, le nombre de PME exportatrices est de 105 261, soit 95,5 % du nombre total d'entreprises exportatrices. Il est en hausse de 3,4 % par rapport à 2014. Leurs ventes à l'export, qui s'élèvent à 58 367 M€ (soit 12,8 % des exportations totales), progressent de 3,2 % sur la même période.

Note de lecture : chiffres estimés. En raison des valeurs arrondies, le total n'est pas forcément égal à la somme des données en colonne.

Champ : entreprises définies au sens de la LME, exportatrices de biens depuis la France.

Source : Douanes.



sortantes*, étant donné qu'elles n'exportent plus en 2015. Pour les PME non MIC, les taux d'entrée et de sortie sont moins élevés, respectivement 15 % et 14 %, tandis que seulement 6 % des ETI exportatrices en 2015 sont des entrantes et 3 % des ETI exportatrices en 2014 sont des sortantes. Si ce renouvellement des PME participe à la compétitivité économique, il reflète aussi la vulnérabilité de ces entreprises, notamment celle des microentreprises, dans la mesure où la taille est un facteur discriminant du maintien à l'international.

3. DAVANTAGE DE PME DANS LE COMMERCE ET LES SERVICES

La hausse du nombre d'entreprises exportatrices est surtout le fait des PME dont l'activité principale relève du Commerce (+3 %) ou des Services (+8 %), soit respectivement 1 500 et 1 050 entreprises exportatrices

supplémentaires. Dans le Commerce, le nombre de microentreprises exportatrices progresse, en particulier dans le secteur de la vente à distance (+22 %, soit 130 microentreprises de plus qu'en 2014), un marché en pleine expansion ces dernières années.

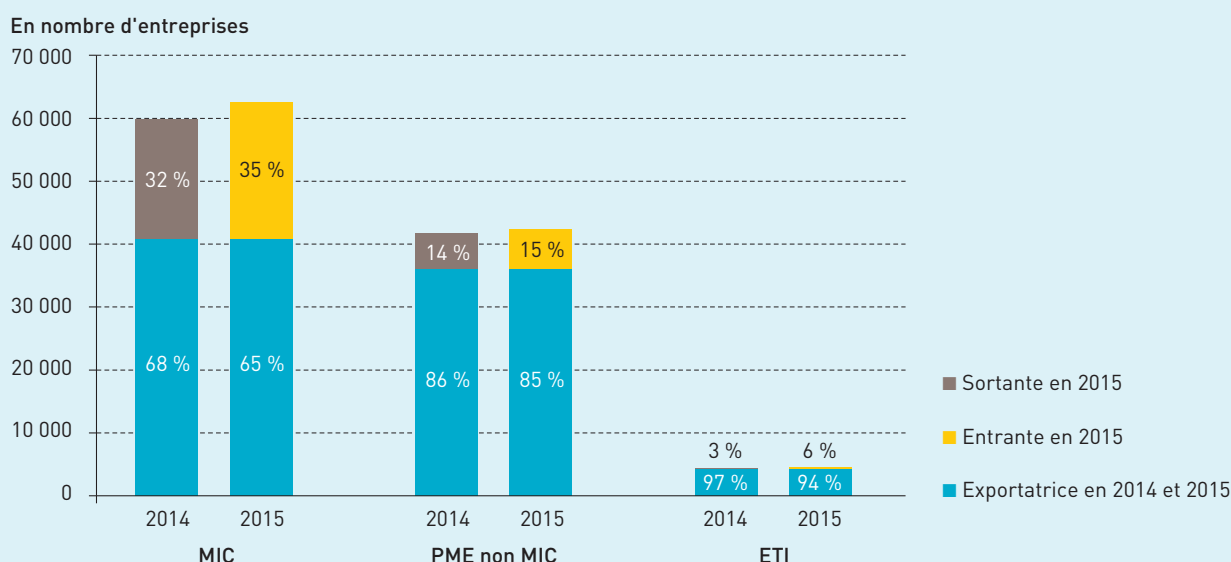
Le secteur agricole est surreprésenté parmi les microentreprises. Près de 1 microentreprise exportatrice sur 5 relève de l'Agriculture alors que ce secteur pèse moins de 3 % pour les PME non MIC et les ETI (graphique 2 page suivante). Dans environ la moitié des cas, il s'agit de microentreprises viticoles dont l'activité d'exportation est relativement stable dans le temps avec 17 % d'entrantes et 16 % de sortantes (respectivement 41 % et 40 % dans les autres secteurs agricoles).

Pour les PME non MIC et les ETI, le **secteur prépondérant** est l'Industrie. En 2015, il regroupe 1 PME non MIC exportatrice sur 3 et près de la moitié de leurs exportations en montant. Au sein des ETI, l'Industrie recouvre 2 entreprises exportatrices sur 5 et les trois quarts des exportations en valeur.

3/4

de la valeur des exportations réalisées par les ETI, en 2015 depuis la France, sont portés par les ventes de biens provenant de l'Industrie.

GRAPHIQUE 1 – Évolution du nombre de PME exportatrices entrantes et sortantes selon la catégorie d'entreprise, 2014-2015



Lecture : parmi les 60 000 microentreprises exportatrices en 2014, 68 % continuent d'exporter en 2015 tandis que 32 % d'entre elles n'exportent plus en 2015 (sortantes). Le nombre de microentreprises exportatrices en 2015 est estimé à 62 750, dont 35 % n'exportaient pas en 2014 (entrantes).

Note de lecture : chiffres estimés.

Champ : entreprises définies au sens de la LME, exportatrices de biens depuis la France.

Source : Douanes.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



4. DYNAMISME DES VENTES DE PRODUITS DE LUXE ET DE BIENS D'EQUIPEMENT À L'EXPORT



L'accélération du pouvoir d'achat dans les économies avancées en 2015 améliore les performances des PME à l'export, notamment dans les produits de luxe.

En 2015, pour l'ensemble des PME et des ETI, les ventes à l'export sont en hausse pour la plupart des produits (tableau 2). Les livraisons de produits des Industries agroalimentaires et de matériels de transport sont particulièrement dynamiques. Les produits de luxe (joaillerie et bijouterie, parfums et cosmétiques, habillement et cuir, boissons) bénéficient également de l'accélération du pouvoir d'achat des ménages dans les économies avancées. De même, les ventes de biens d'équipement sont tirées par la fermeté de l'investissement en Europe et aux États-Unis.

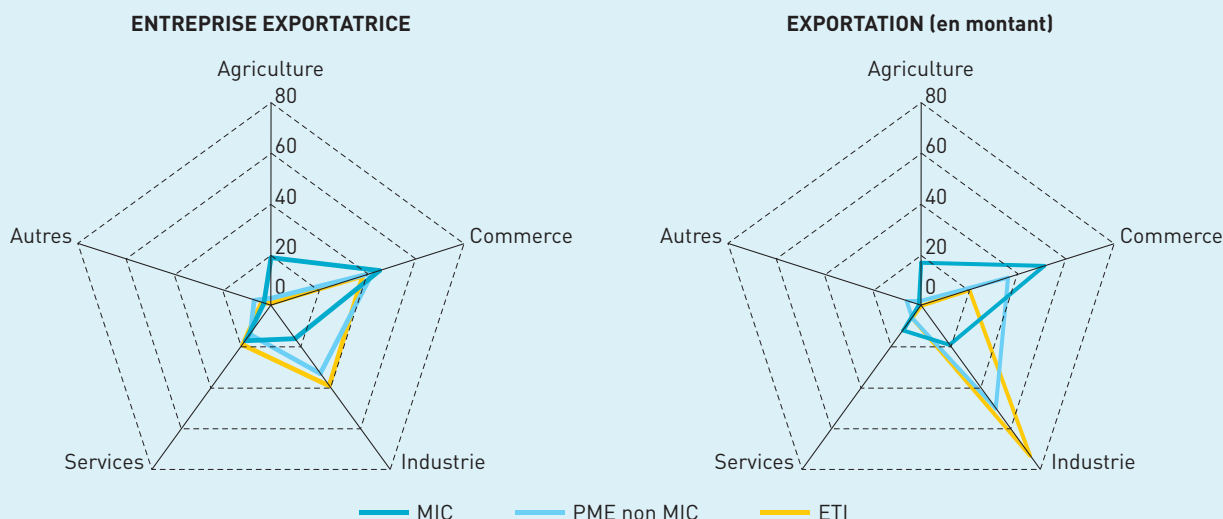
En 2015, les performances à l'exportation des microentreprises s'améliorent, notamment sur les segments des produits de luxe. Leurs ventes de boissons enregistrent une hausse marquée (+9%), en particulier celles des vins et spiritueux vers les États-Unis (+12%), la Chine (+10%), l'Allemagne (+29%) et Hong-Kong (+27%). Parmi les destinations importantes, seules les ventes vers le Royaume-Uni progressent peu (+1%). De

même, les ventes d'articles d'habillement et de cuir des microentreprises augmentent sensiblement (+6%) avec comme particularité un taux de rotation des exportatrices très élevé: 60% des 10400 microentreprises qui exportaient ces produits en 2014 ne le font plus en 2015 et inversement, 60% des 10800 microentreprises qui exportent ces produits en 2015 ne le faisaient pas en 2014. Ces entrantes et sortantes concentrent respectivement près de la moitié des montants exportés sur chacune des années.

Les ventes à l'export des PME non MIC en 2015 sont particulièrement dynamiques dans le domaine des matériels de transport (+9%), notamment les produits de la construction navale (+40%). Ces PME non MIC exportent aussi davantage de biens d'équipement, en particulier les équipements de communication (+26%), de parfums et cosmétiques (+10%) et d'articles de joaillerie et bijouterie (+18%).

Quant aux ETI, ce sont les ventes de produits pharmaceutiques vers les États-Unis et les Pays-Bas, d'équipements automobiles, notamment à destination de l'Allemagne et de l'Espagne, et de boissons qui contribuent le plus à la hausse de leurs exportations.

GRAPHIQUE 2 – Répartition du nombre d'entreprises exportatrices et des montants exportés par secteur d'activité et catégorie d'entreprise (en %), 2015



Lecture : en 2015, 45% des microentreprises exportatrices appartiennent à des secteurs relevant du Commerce. Elles réalisent 51% des exportations de l'année pour l'ensemble des microentreprises.

Note de lecture : chiffres estimés.

Champ : entreprises définies au sens de la LME, exportatrices de biens depuis la France.

Source : Douanes.



5. AUGMENTATION MARQUÉE DES VENTES VERS LES PAYS HORS UE

En 2015, dans un contexte de raffermissement de la demande mondiale et de gains de compétitivité liés à la dépréciation de l'euro (DGDDI, 2016a, p. 4), les exportations de l'ensemble des entreprises réalisées depuis la France progressent nettement de 4,3%, notamment celles à destination des pays tiers hors UE (+7,4%).

Les exportations des microentreprises s'améliorent dans toutes les zones géographiques. La plus forte hausse est à destination du Proche et Moyen-Orient (+14%), mais ce marché reste confidentiel avec seulement 3% des montants exportés en 2015 par les microentreprises. Vient ensuite l'Amérique (+10%), sous l'effet quasi-unique de la hausse des ventes vers les États-Unis (+12%), en particulier celles de boissons qui représentent près de 45% de leurs exportations vers ce pays. Suivent l'Asie (+8%), l'Europe hors UE (+4%), l'UE

(+3%) et l'Afrique (+3%), principal partenaire des microentreprises en dehors de l'UE (graphique 3 page suivante).

Les exportations des PME non MIC, et surtout celles des ETI, progressent également fortement vers l'Amérique (respectivement +9% et +18%), bénéficiant de la dépréciation de l'euro par rapport au dollar, qui dope notamment les ventes vers les États-Unis (respectivement +11% et +23%). Pour les PME non MIC, la principale hausse vers les États-Unis concerne les ventes d'œuvre d'art (+70% par rapport à 2014, soit une augmentation d'environ 120M€), tandis que pour les ETI, ce sont les produits pharmaceutiques qui portent leurs exportations dans cette zone géographique (+46%, soit environ 500M€ de plus). Les ventes des PME non MIC s'améliorent également en Asie (+5%) et en UE (+3%), mais diminuent légèrement vers l'Afrique (-0,5%) sous l'effet de la très forte contraction des ventes de céréales vers l'Algérie et le Maroc, premiers débouchés pour les céréaliers français.



En 2015, les exportations de biens des PME et des ETI, depuis la France vers les États-Unis, progressent fortement du fait de la dépréciation de l'euro par rapport au dollar.

TABLEAU 2 – Répartition des exportations par produit et catégorie d'entreprise, 2015

	MIC		PME non MIC		ETI	
	Exportation M€	Évolution 2014/2015 %	Exportation M€	Évolution 2014/2015 %	Exportation M€	Évolution 2014/2015 %
Produits principaux						
Produits agricoles, sylvicoles, de la pêche et de l'aquaculture	262	- 1,6	4 324	1,7	7 054	2,0
Hydrocarbures naturels, autres produits des Industries extractives, électricité, déchets	53	14,2	1 075	- 8,0	3 046	- 22,2
Produits des Industries agroalimentaires	661	10,2	7 902	3,1	17 994	2,2
<i>dont Boissons</i>	482	9,3	3 588	4,9	5 789	6,6
Produits pétroliers raffinés et coke	4	2,6	62	- 1,3	2 144	- 3,7
Équipements mécaniques, matériel électrique, électronique et informatique	845	3,8	13 247	2,8	37 378	3,2
<i>dont :</i>						
- Machines industrielles	431	3,9	6 673	- 0,4	19 034	3,0
- Informatique - Électronique	257	5,0	3 813	6,3	9 650	2,3
Matériels de transport	236	6,8	3 354	9,0	14 767	- 0,8
<i>dont Produits de la construction automobile</i>	134	1,7	1 187	7,8	3 179	2,9
Autres produits industriels	1 360	4,0	23 408	3,0	76 652	2,2
<i>dont :</i>						
- Produits chimiques, parfums et cosmétiques	214	1,4	4 938	5,4	22 749	0,5
- Produits métallurgiques et métalliques	216	4,7	4 120	- 1,1	13 025	- 4,2
- Habillement, cuir	357	6,2	4 826	2,1	7 985	4,6
- Pharmacie	15	20,0	774	2,6	10 468	6,2
Total ^a	3 640	4,7	54 727	3,1	160 389	1,5

^a : la ligne « Total » concerne l'ensemble des produits exportés par les PME et les ETI. La valeur des exportations totales est donc supérieure à la somme des montants exportés pour chaque produit cité puisque cette liste ne comprend que les principaux produits vendus hors de France.

Lecture : en 2015, les microentreprises ont vendu pour 661M€ de produits des Industries agroalimentaires, soit 10,2% de plus qu'en 2014.

Note de lecture : chiffres estimés.

Champ : entreprises définies au sens de la LME, exportatrices de biens depuis la France.

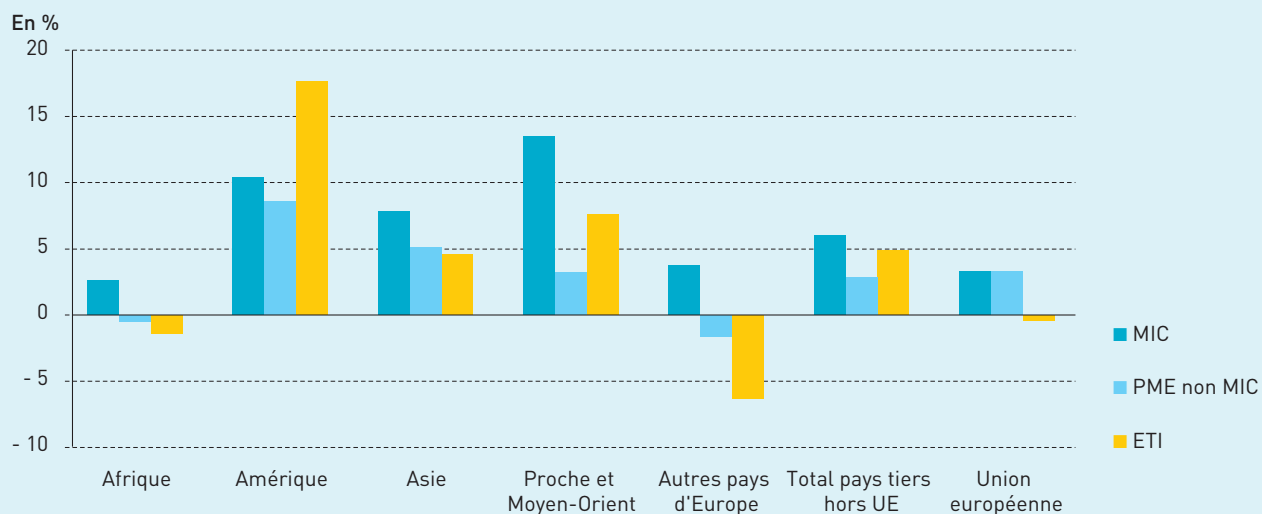
Source : Douanes.

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



GRAPHIQUE 3 – Évolution des ventes des entreprises par zone géographique d'export et catégorie d'entreprise, 2015



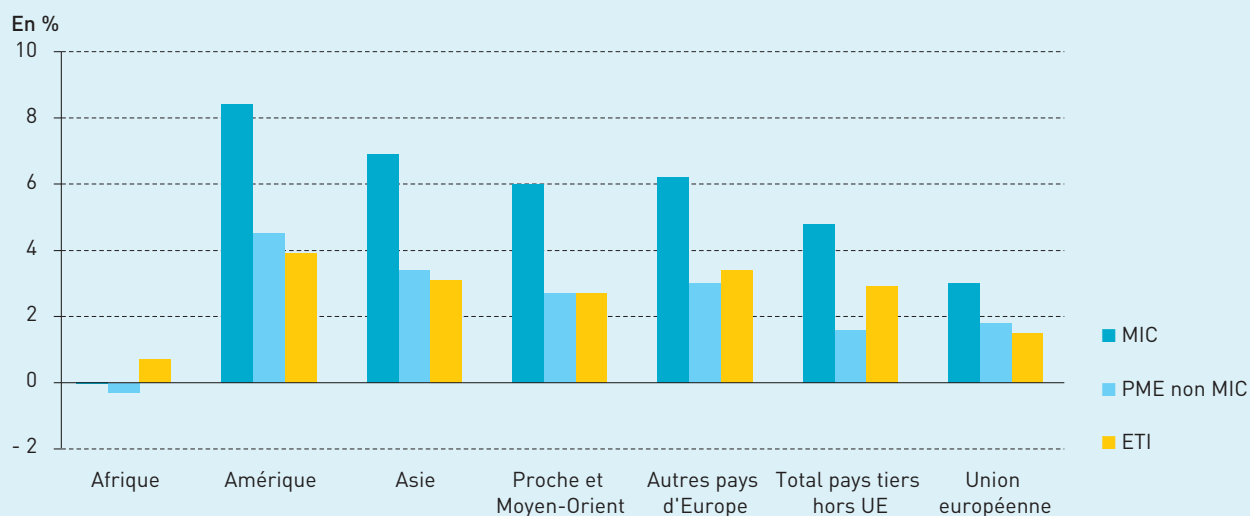
Lecture : en 2015, les ventes des microentreprises à destination de l'Amérique ont progressé de 10 % par rapport à 2014.

Note de lecture : chiffres estimés.

Champ : entreprises définies au sens de la LME, exportatrices de biens depuis la France.

Source : Douanes.

GRAPHIQUE 4 – Évolution du nombre d'entreprises exportatrices par zone géographique d'export et catégorie d'entreprise, 2015



Lecture : en 2015, le nombre de microentreprises exportant vers l'Amérique a progressé de 8 % par rapport à 2014.

Note de lecture : chiffres estimés.

Champ : entreprises définies au sens de la LME, exportatrices de biens depuis la France.

Source : Douanes.



Quant aux exportations des ETI, elles progressent vers le Proche et Moyen-Orient (+8%), mais reculent vers l'Europe hors UE (-6%), particulièrement touchées par la dégradation de la demande intérieure russe. Ainsi, en 2015, les exportations des ETI vers la Russie reculent-elles de 33% par rapport à l'année précédente. La baisse est du même ordre pour les PME (-38%), mais elle est en partie compensée par la hausse des ventes vers la Suisse (+6%).

En 2015, le nombre de microentreprises exportatrices est en hausse sensible dans toutes les zones, mais plus modérée vers l'UE (graphique 4) où la croissance des exportations est moindre. Le nombre de PME non MIC et d'ETI exportatrices vers toutes ces destinations progressent également, mais quasiment deux fois moins rapidement. L'Afrique est la seule destination pour laquelle le nombre d'exportatrices n'évolue pas ou très peu, quelle que soit la catégorie d'entreprise.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les statistiques d'exportation du commerce extérieur français compilées par entreprise, quelle que soit leur nationalité. Il s'agit des exportations de biens depuis la France vers les pays de l'UE ou vers des pays tiers en 2014 et 2015. Ces statistiques sont établies selon la méthode dite du « commerce spécial ». Sont comptabilisées les marchandises entrant ou sortant réellement de l'économie nationale, à l'exclusion des marchandises qui sont importées puis réexportées en l'état. Seule exception, les produits pétroliers enregistrés selon le système du « commerce général » qui comptabilise toutes les entrées et sorties du territoire statistique*. Dans un premier temps, les statistiques sont collectées au niveau de l'opérateur défini par l'entreprise au sens juridique du terme, c'est-à-dire par l'unité légale repérée par son Siren. Les opérateurs qui ont exporté vers l'UE moins de 460 k€ l'année précédente ou depuis le 1^{er} janvier de l'année en cours ne sont pas tenus de déposer une déclaration statistique, mais doivent remplir une déclaration fiscale simplifiée. La valeur de ces échanges est relativement faible, car la règle communautaire stipule que les échanges au-dessus du seuil doivent couvrir 97% des expéditions. Les exportations correspondent, dans cet article, aux déclarations statistiques et fiscales. Tous les échanges extracommunautaires sont comptabilisés depuis le 1^{er} janvier 2010. Dans un second temps, ces statistiques sont agrégées au niveau de l'entreprise au sens de la LME, à partir du contour des entreprises et de leurs caractéristiques transmis par l'Insee. Ces données comportant un taux élevé de non-réponse, en

particulier pour les entreprises étrangères, le département des statistiques et des études économiques (DSEE) des Douanes met en œuvre une méthode d'estimation afin de mieux évaluer le poids de chacune des catégories d'entreprise.

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 [l'article en fin de ce Rapport](#)). La catégorie des PME inclut donc les microentreprises, mais aussi des PME qui ne sont pas des microentreprises, les **PME non MIC**.

DÉFINITIONS

Une entreprise est **exportatrice** l'année n lorsqu'elle réalise au cours de l'année considérée au moins une exportation de biens d'origine nationale (c'est-à-dire produits ou fabriqués, entièrement ou en partie, en France) ou une réexportation de biens étrangers après ouvroison en France (« commerce spécial »). 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. Le **territoire statistique** de la France comprend la France métropolitaine, la Principauté de Monaco (incluse dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur), la Guadeloupe, la Martinique, la Guyane française, la Réunion et Mayotte. Par le passé, il se distinguait du territoire douanier, comme par exemple en 2013, lorsque Mayotte relevait du territoire douanier de la France mais pas du territoire statistique.

BIBLIOGRAPHIE

• DGDDI (2016a). « [Le commerce extérieur de la France en 2015: le bilan annuel](#) », *Le chiffre du commerce extérieur*, 2016, 12 p.

• DGDDI (2016b). « [Les opérateurs du commerce extérieur, résultats révisés pour l'année 2015](#) », *Le chiffre du commerce extérieur*, 2016, 4 p.

[POUR ALLER PLUS LOIN...](#)

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques





PLACE DES PME ET DES ETI DANS LES MARCHÉS PUBLICS EN 2014

|Frédéric Camol
Ministère de l'Économie et des Finances
Direction des affaires juridiques – Observatoire économique de la commande publique

1. Report de la commande publique des grandes entreprises vers les PME

2. Augmentation du poids des accords-cadres dans l'attribution de contrats aux PME

3. PME et dématérialisation des réponses aux consultations de marchés publics

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES D'AU MOINS UNE NOTIFICATION DE MARCHÉ PUBLIC FRANÇAIS DANS L'ANNÉE.

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

Le recensement des marchés publics par l'Observatoire économique de la commande publique (OECF) laisse apparaître, pour l'année 2014, une nouvelle chute tendancielle du nombre de contrats initiaux*. Après le passage sous la barre symbolique des 100 000 contrats en 2013, 86 761 marchés ont été dénombrés en 2014, soit un recul de 10,1 % en glissement annuel. Dans un contexte de crise économique, le phénomène de réduction du nombre global de marchés publics annuellement contractés s'accélère donc (- 6,5 % en 2013, - 8,3 % en 2012).

Toutefois, cette baisse relative ne se retrouve pas dans les mêmes proportions en ce qui concerne les montants notifiés. L'exercice 2014 a permis de recenser un total d'environ 69,3 Md€ hors taxes (HT), contre 71,5 Md€ en 2013, soit une diminution de seulement 3 % en un an. Après un glissement annuel de - 5,3 % en 2013 et de - 8,3 % en 2012, cette baisse tendancielle pour 2014 est donc toute relative en termes de valeur. Globalement, il pourrait s'agir d'un « rattrapage par la valeur ».

La part des PME* dans la commande publique en 2014 est, pour ainsi dire, représentative de ce contexte particulier, avec un double mouvement. D'une part, le maintien de leur part relative en nombre de contrats à 57,5 %; et d'autre part, la hausse relative en valeur de leur part dans le total de la commande publique, à 30,4 %, contre 27,2 % en 2013. Quant aux ETI*, leur poids dans l'achat public demeure stable, tant en nombre qu'en montant.

30%

des marchés publics initiaux ont été attribués à des PME en 2014, un montant en progression alors que la tendance générale est à la baisse cette année encore.

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

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



1. REPORT DE LA COMMANDE PUBLIQUE DES GRANDES ENTREPRISES VERS LES PME



L'augmentation de la part des PME dans le montant total de la commande publique en 2014 est tirée par la hausse des marchés de l'État et de la part dévolue aux PME par les collectivités territoriales.

Avec près de 45800 notifications en 2014, les PME ont décroché près de 6 marchés publics sur 10, les ETI et les grandes entreprises* se partageant à parts égales les 42% restants, soit environ 4400 contrats chacune. En valeur, la répartition est quelque peu différente avec des entreprises de grande taille qui demeurent prédominantes, même si la tendance est au recul. Ainsi, le montant global des contrats dont le titulaire est une PME s'élève-t-il à 19,6 Md€, soit davantage que pour les ETI avec 16,8 Md€, mais loin des 28 Md€ attribués aux grandes entreprises (tableau 1).

La structure par catégorie d'entreprise* titulaire est relativement stable dans le temps en nombre de contrats notifiés. L'évolution entre 2013 et 2014 montre un maintien de la part des PME autour de 58%, voire un léger repli de 1,3% (57,5% en 2014, 58,3% en 2013 et 57,7% en 2012). Il en va de même pour les grandes entreprises (- 1,5%). Seule la part des ETI progresse de 5,5% pour atteindre 21,1% (graphique 1).

A contrario, la répartition des montants des marchés publics par catégorie d'entreprise est plus changeante. Tandis que la part des ETI dans l'achat public reste stable en valeur à 26,1% entre 2013 et 2014 (soit une évolution annuelle de - 0,6%), un report relatif de la part des grandes entreprises s'opère au profit des PME. Le poids des grandes entreprises dans le montant des marchés publics attribués dans l'année passe ainsi de 46,6% en 2013 à 43,5% en 2014, perdant 3,1 points,

quand, en parallèle, celui des PME augmente dans les mêmes proportions à 30,4% après 27,2% en 2013, soit une progression de 11,8% en un an.

Cette augmentation annuelle de la part en valeur des PME est tirée, pour partie, par une hausse relative de la commande de l'État* (+3,3 points), et davantage, par une augmentation de la part dévolue aux PME dans les marchés publics accordés par les collectivités territoriales* (+6,1 points). Les opérateurs de réseaux* accusent, quant à eux, une perte d'activité confiée aux PME, tant en nombre de contrats notifiés (- 3 points) qu'en valeur (- 1,2 point). De façon symétrique, les collectivités territoriales, ainsi que dans une moindre mesure l'État, affichent un repli de la part en valeur de leur commande publique attribuée aux grandes entreprises (respectivement - 4,2 et - 3,7 points), en dépit de la stabilité de leur part respective en nombre de contrats souscrits en 2014.

2. AUGMENTATION DU POIDS DES ACCORDS-CADRES DANS L'ATTRIBUTION DE CONTRATS AUX PME

Dans ce contexte de forte propension à la baisse du nombre de contrats recensés (- 12% par rapport à 2013 sur l'échantillon construit), trois évolutions différentes sont, comme en 2013, simultanément présentes (tableau 2) : la quasi-stabilité, en nombre, des marchés subséquents* à près de 3200 contrats ; la variation

TABEAU 1 – Répartition des marchés publics par catégories d'acheteur public et d'entreprise titulaire, 2014

Acheteur public	PME		ETI		GE		Total entreprise	
	Contrat Nombre	Montant M€ HT	Contrat Nombre	Montant M€ HT	Contrat Nombre	Montant M€ HT	Contrat Nombre	Montant M€ HT
État	9 339	4 757	4 475	6 348	4 391	11 004	18 205	22 109
%	51,3	21,5	24,6	28,7	24,1	49,8	100,0	100,0
Collectivité territoriale	30 983	11 269	9 457	6 171	7 969	8 298	48 409	25 738
%	64,0	43,8	19,5	24,0	16,5	32,2	100,0	100,0
Opérateur de réseaux	5 444	3 580	2 888	4 305	4 658	8 743	12 990	16 628
%	41,9	21,5	22,2	25,9	35,9	52,6	100,0	100,0
Total	45 766	19 606	16 820	16 824	17 018	28 045	79 604	64 475
%	57,5	30,4	21,1	26,1	21,4	43,5	100,0	100,0

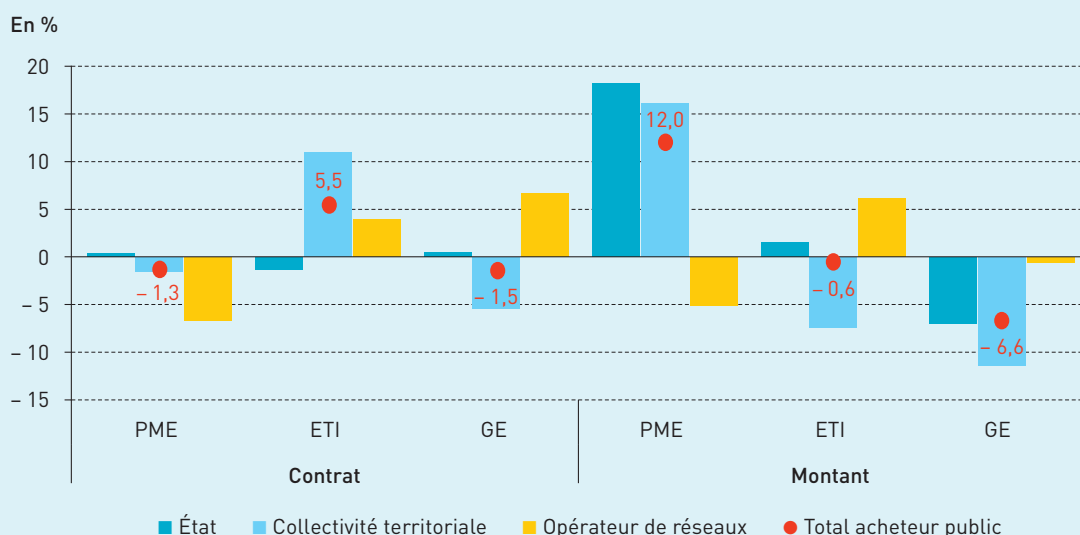
Lecture : en 2014, l'État a attribué 9 339 contrats à des PME, soit 51,3% des marchés publics qu'il a notifiés dans l'année.

Champ : France, entreprises titulaires d'au moins une notification de marché public dans l'année, dont la catégorie d'entreprise au sens de la LME est connue.

Source : OECF (recensement).



GRAPHIQUE 1 – Évolution de la part des entreprises dans les marchés publics par catégories d'acheteur public et d'entreprise titulaire, 2013/2014



Lecture : la part des PME dans les contrats publics notifiés par les opérateurs de réseaux en 2014 a diminué de 6,7 % par rapport à 2013, alors que celle des ETI et des grandes entreprises (GE) augmentait respectivement de 3,9 % et 6,7 %. Tous types d'acheteurs publics confondus, elle est en baisse de 1,3 %.

Champ : France, entreprises titulaires d'au moins une notification de marché public dans l'année, dont la catégorie d'entreprise au sens de la LME est connue.

Source : OECF (recensement).

TABEAU 2 – Les PME dans les accords-cadres, 2013 et 2014

	Contrat		Montant ^a	
	2013 Nombre	2014 Nombre	2013 M€ HT	2014 M€ HT
Accord-cadre				
PME	815	1 239	421	922
Autre	527	1 310	1 390	4 054
Marché subséquent				
PME	1 209	1 151	346	391
Autre	1 952	2 033	2 973	2 888
Autre contrat				
PME	50 686	43 376	17 784	18 293
Autre	35 273	30 495	45 386	37 927
Total entreprise	90 462	79 604	68 299	64 475

a. Le montant des accords-cadres est sous-estimé.

Note de lecture : lorsque le titulaire n'est pas unique, c'est le soumissionnaire « principal » (dans l'accord-cadre multi-attributaire) ou le titulaire le plus représentatif au sens du déclarant qui est pris en considération.

Champ : France, entreprises titulaires d'au moins une notification de marché public dans l'année, dont la catégorie d'entreprise au sens de la LME est connue.

Source : OECF (recensement).

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques



En 2014 et pour la deuxième année consécutive, les PME tirent correctement profit, en valeur comme en volume, du phénomène de massification des accords-cadres en France.

proportionnelle attendue de l'ensemble des « autres contrats » (initiaux, complémentaires, autres), leur masse – 95% des contrats – expliquant cet effet de structure ; et une surreprésentation des accords-cadres* dont le nombre a presque doublé par rapport à 2013 (2549 contre 1342 en 2013), même si les bases numériques restent modestes au regard du recensement total.

Les PME tirent correctement profit du phénomène de massification des accords-cadres avec une évolution de +150% en nombre, correspondant à l'attribution de 1240 accords-cadres en 2014. Le phénomène est d'autant plus notable qu'il était déjà à l'œuvre, dans les mêmes proportions entre 2013 et 2012 (respectivement 815 et 527 accords-cadres).

Ce constat se trouve renforcé par l'évolution en valeur. Dans un contexte général de repli (- 6% en glissement annuel), la même quasi-stabilité des montants des marchés subséquents est observée (3279 M€ HT après 3320 M€ HT), ainsi que le regain notable des montants des accords-cadres (quasi-triplement à 5 Md€ en 2014), dont bénéficient les PME qui en sont titulaires pour un cinquième. Cependant, les « autres contrats » conclus avec des PME enregistrent une augmentation légère, mais notable (+3%) dans un contexte baissier de leur valeur globale (- 11%), tandis que ceux des autres catégories d'entreprise déclinent en valeur plus que proportionnellement (- 16%).

Autrement dit, non seulement les PME bénéficient, en valeur comme en volume, de la densification des accords-cadres, mais elles profitent aussi de la chute de la valeur économique globale des marchés publics, allant jusqu'à enregistrer une croissance de la valeur de leurs « autres contrats », dans un environnement général à la baisse. Ce trait est d'autant plus notable qu'il peut paraître nouveau en 2014 au regard du recul de la valeur constatée sur chaque catégorie de contrat confié à des PME entre 2012 et 2013.

3. PME ET DÉMATÉRIALISATION DES RÉPONSES AUX CONSULTATIONS DE MARCHÉS PUBLICS

En 2014, 22,2% des procédures ont fait l'objet d'au moins une offre dématérialisée, tous acheteurs publics confondus. Statistiquement corrigé du phénomène de double comptabilisation des lots dans les déclarations, cet indicateur atteint environ 14%. Ce niveau traduit une croissance continue de l'indice de dématérialisation des procédures sur les cinq dernières années (2,1% en 2009, 7,2% en 2011, 9,3% en 2012, puis 11% en 2013).

La comparaison des données brutes (c'est-à-dire sans correction des doubles comptes liés à l'allotissement*) sur les années 2013 et 2014 montre que, tous acheteurs publics confondus, l'indice de dématérialisation (au sens de la remise d'au moins une offre dématérialisée) progresse d'une année sur l'autre de façon uniforme pour chaque catégorie d'entreprise (environ +6 points). S'agissant des marchés de l'État comme de ceux des opérateurs de réseaux, la progression de l'indice est soutenue par les PME ainsi que par les ETI (respectivement +9 points et +18 points pour chacune des deux catégories d'entreprise). Pour les collectivités territoriales, en revanche, ce sont les PME et les grandes entreprises qui portent la progression de la dématérialisation avec plus de 10 points d'écart par rapport à l'année précédente, les ETI enregistrant un léger repli de leurs réponses dématérialisées (tableau 3).

De fait, les PME, dont la part relative en nombre de contrats dans la commande publique est proche de 60% en 2014 comme en 2013, peuvent tenir un rôle d'exemplarité dans la montée en puissance du dispositif dématérialisé jusqu'en 2018, année où la dématérialisation des procédures de passation des marchés d'un montant supérieur aux seuils européens sera obligatoire.

TABLEAU 3 – Taux de dématérialisation des réponses aux consultations de marchés publics par catégories d'acheteur public et d'entreprise titulaire, 2013 et 2014

En % du nombre de marchés notifiés	État			Collectivité territoriale			Opérateur de réseaux		
	PME	ETI	GE	PME	ETI	GE	PME	ETI	GE
Année 2013	18,8	22,8	22,0	16,9	26,1	17,6	2,0	1,8	1,4
Année 2014	27,5	31,5	24,7	27,8	21,2	29,6	22,8	23,1	11,1

Lecture : en 2014, 27,5% des réponses aux consultations de marchés publics passés par l'État et dont le lauréat est une PME, ont fait l'objet d'au moins une offre dématérialisée.

Note de lecture : données brutes, sans correction portant sur l'élimination des doubles comptes liés à l'allotissement.

Champ : France, entreprises titulaires d'au moins une notification de marché public dans l'année, dont la catégorie d'entreprise au sens de la LME est connue.

Source : OECF (recensement).



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Les données analysées s'appuient sur les contrats d'achats publics initiaux, identifiés par l'Observatoire économique la commande publique (OECF) grâce à son dispositif de recensement économique REQP. Jusqu'à l'édition 2013 du *Rapport sur l'évolution des PME*, portant sur les données 2012 de la commande publique, ces informations étaient enrichies des estimations de la Direction générale du Trésor pour élargir le champ des marchés publics à ceux de faible montant. Ce n'est plus le cas depuis l'édition 2014 du Rapport, seules les données de l'OECF sont utilisées. Ce recensement économique, obligatoire à partir de 90 k€ HT et facultatif en deçà, s'appuie sur plusieurs sources d'information :

- les déclarations des comptables publics de la Direction générale des finances publiques (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 fixé à 38,3 k€ HT ;
 - les déclarations faites directement auprès de l'OECF par tous les autres organismes divers (sociétés d'économie mixte, musées, opérateurs de réseaux, agences, autorités, offices d'HLM, etc.).
- La fiche de recensement, mise en œuvre depuis trois ans, permet de distinguer les contrats qui relèvent de l'accord-cadre des marchés qui lui sont subséquents et d'opérer ainsi une correction statistique d'ampleur, en valeur, pour éviter le double compte de certains marchés subséquents lié à la massification des accords-cadres.

L'analyse selon le type de titulaire de contrat public ne comprend que ceux pour lesquels la catégorie d'entreprise, au sens de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME), est identifiable, à savoir les entreprises résidentes en France – quelle que soit leur nationalité – et connues de la statistique d'entreprises. Ils représentent 92 % des contrats initiaux et 93 % des montants.

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 [l'article en fin de ce Rapport](#)). La catégorie des PME inclut par conséquent les microentreprises.

DÉFINITIONS

Les **contrats initiaux** ne tiennent pas compte des actes de sous-traitance engagés par le titulaire d'un marché public, ni des avenants passés après notification.

Le champ couvert par chaque catégorie d'acheteur public est celui des sources utilisées pour le recensement économique de l'achat public (REQP, voir ci-contre le périmètre de l'étude), qui est sensiblement différent de celui retenu par la comptabilité nationale :

- le champ « **État** » correspond aux identifiants Siren qui commencent par 10 à 19. Il regroupe l'État au niveau central et déconcentré, ainsi que les établissements publics qui s'y rattachent ;
 - le champ « **collectivités territoriales** » correspond aux Siren débutant par 20 à 29. Il comprend les collectivités territoriales et les établissements publics qui s'y rattachent. Les établissements publics d'hospitalisation sont inclus dans ce champ. En revanche, les établissements privés d'hospitalisation participant au service public hospitalier (PSPH), qui sont compris 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 champ « **opérateurs de réseaux** » est constitué des entreprises dont l'activité est qualifiée d'activité de réseau par la Commission européenne dans sa [directive 2004/17](#). Elle concerne essentiellement l'eau, l'énergie, les transports et les services postaux. L'**allotissement** consiste à décomposer un marché en plusieurs lots qui peuvent faire l'objet d'une attribution distincte ([article 10 du code des marchés publics 2006](#)).
- L'**accord-cadre** est un contrat qui accorde une exclusivité unique ou partagée aux prestataires retenus pour une durée déterminée. Il pose les bases de la passation de marchés ultérieurs pris sur son fondement, appelés **marchés subséquents**. Ces derniers peuvent compléter les dispositions de l'accord-cadre sans le modifier substantiellement.

BIBLIOGRAPHIE

[POUR ALLER PLUS LOIN...](#)

I. ÉVOLUTIONS

B. Tendances économiques





FINANCEMENT

A. SITUATION FINANCIÈRE

B. HAUT DE BILAN

C. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE

2



A. SITUATION FINANCIÈRE

Le financement des PME en 2015
|Adrien Boileau, Christophe Cahn,
|Anne-Christèle Chavy-Martin, Maité Loste
Banque de France

LE FINANCEMENT DES PME EN 2015

|Adrien Boileau, Christophe Cahn, Anne-Christèle Chavy-Martin, Maité Loste
Banque de France
Direction des entreprises

1. Ralentissement des besoins en financement d'exploitation
2. Stabilité du taux de marge
3. Maintien des rentabilités économique et financière
4. Des capitaux propres à nouveau en hausse
5. Recul du poids de l'endettement bancaire
6. Un levier financier au plus bas

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

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

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

Dans un contexte marqué par une légère reprise de l'économie française en 2015 (+1,3% de croissance en volume), la hausse de l'activité des PME* se confirme. Le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée progressent (voir [l'article sur le poids économique des PME](#) dans ce Rapport), la rentabilité se maintient et le taux de marge* reste stable à 21,6%.

Les délais de paiement des PME, du côté des clients comme des fournisseurs, continuent de baisser, sans pour autant alléger leur trésorerie. À 11,5 jours de chiffre d'affaires en 2015, le solde du crédit interentreprises reste à un niveau à peu près stable depuis 2007, année précédant l'instauration d'un dispositif d'[encadrement légal](#) des délais de paiement avec la promulgation de la loi de modernisation de l'économie (LME).

La structure financière des PME se renforce, en particulier sous l'effet d'une nouvelle consolidation des capitaux propres (+6,7% par rapport à 2014). La part de l'endettement bancaire dans l'endettement financier marque le pas et se situe à un niveau historiquement bas. Ce désendettement bancaire, notamment à moyen-long terme, est à rapprocher de la baisse du taux d'investissement constatée sur la même période. Cette évolution inverse des capitaux propres et de l'endettement diminue alors le levier financier des PME (BOILEAU *et al.*, 2016).



La reprise de l'activité des PME se confirme en 2015, leur permettant de conserver leur rentabilité et leur taux de marge, tout en consolidant leurs capitaux propres.

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

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



21,6 %

de taux de marge pour les PME en 2015, un niveau stable par rapport à 2014 qui cache pourtant des évolutions sectorielles contrastées.

1. RALENTISSEMENT DES BESOINS EN FINANCEMENT D'EXPLOITATION

Le besoin en fonds de roulement d'exploitation (BFRE) est une variable clé de l'analyse du cycle d'activité des entreprises car il reflète le besoin de financement que l'entreprise doit couvrir pour assurer la continuité de son activité. Le BFRE agrégé des PME est structurellement positif, mais son poids décroît progressivement, traduisant des progrès dans la maîtrise des délais de paiement et dans la gestion des stocks. En 2015, le rythme de croissance du BFRE des PME ralentit. Il ne progresse que de +2,0%, contre +3,4% en 2014. Il masque cependant une forte disparité sectorielle avec un ralentissement de la croissance du BFRE dans la plupart des secteurs, sauf dans l'Industrie manufacturière où il est quasiment stable (tableau 1).

Par ailleurs, les délais de paiement des PME continuent de baisser en 2015, tant du côté des clients que de celui des fournisseurs. Les délais clients diminuent de 1 journée, à 43 jours de chiffre d'affaires (CA). Les PME sont ainsi payées en moyenne 7 jours plus tôt qu'en 2007, année précédant l'entrée en vigueur de la loi de modernisation de l'économie (LME) qui a instauré un dispositif d'encadrement légal des délais de paiement. Les PME ont également raccourci leurs délais de règlement des fournisseurs à 49 jours d'achats en moyenne (soit 11 jours de moins qu'avant 2007; en baisse de 1 journée en 2015). Toutefois, cette amélioration

des délais de paiement n'allège pas la trésorerie des PME. Le décalage entre les décaissements et les encaissements (solde commercial ou solde du crédit interentreprises) est estimé à 11,5 jours de CA en 2015. Il est stable depuis 2007, à l'exception d'une légère amélioration en 2011, totalement effacée au cours des deux années suivantes (graphique 1).

Ces délais de paiement sont **hétérogènes** selon le secteur d'activité et la catégorie d'entreprise*. Le délai client et le solde commercial moyens des PME n'exerçant pas dans le Commerce¹ sont tous les deux plus longs de 13 jours de CA par rapport aux moyennes des PME tous secteurs confondus. Ils sont respectivement de 18 et 17 jours pour les microentreprises*.

2. STABILITÉ DU TAUX DE MARGE

Le taux de marge demeure stable entre 2014 et 2015 et s'établit à 21,6%. Cette stabilité apparente cache cependant des évolutions sectorielles différentes. En effet, le taux de marge baisse dans le secteur de la Construction alors que son niveau était constant sur les trois dernières années (graphique 2). Il se redresse légèrement dans les autres principaux secteurs, et de manière plus marquée dans les activités de Transports et entreposage.

TABEAU 1 – Besoins en financement d'exploitation et en fonds de roulement des PME selon le secteur d'activité, 2012-2015

En %	Besoin en fonds de roulement d'exploitation					Besoin en fonds de roulement			
	Répartition	Variation annuelle				Variation annuelle			
		2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Ensemble des PME	100,0	2,0	0,4	3,4	2,0	5,1	3,8	7,1	2,0
dont principaux secteurs :									
– Industrie manufacturière	32,7	1,1	0,8	3,4	3,6	1,8	2,5	4,4	2,9
– Construction	10,4	7,4	- 0,2	4,6	0,3	7,0	4,9	9,9	1,4
– Commerce	42,1	2,0	2,8	5,3	3,2	4,1	4,8	8,0	4,0
– Transports et entreposage	8,3	1,5	- 16,3	7,3	- 2,5	3,9	- 1,1	20,1	- 1,7
– Soutien aux entreprises	3,0	6,1	0,8	- 5,2	- 3,5	35,3	42,5	24,1	- 2,4

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 d'entreprises ne sont donc 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 en année n.

Champ : France, PME définies au sens de la LME, relevant des activités marchandes à l'exclusion des secteurs Activités financières hors holding et Administrations publiques.

Source : Banque de France (Fiben, juin 2016).

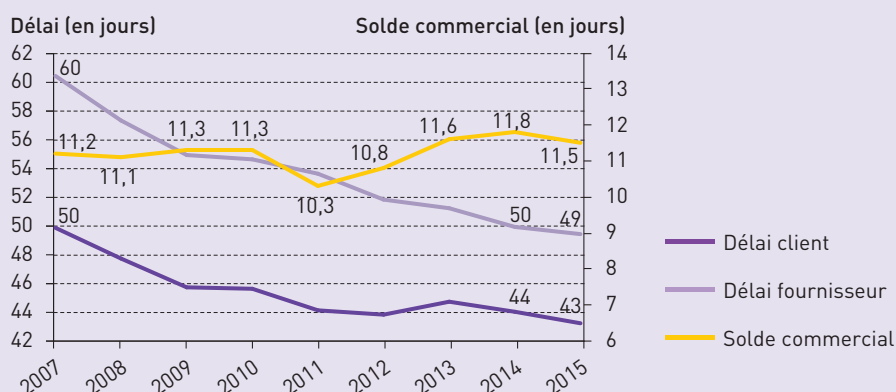
1. Cet effet sectoriel est visible lorsque les activités de Commerce sont exclues de l'échantillon car, dans ce secteur, les délais sont structurellement courts, la clientèle étant largement composée de particuliers qui règlent au comptant.

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



GRAPHIQUE 1 – Évolution des délais de paiement des PME, 2007-2015

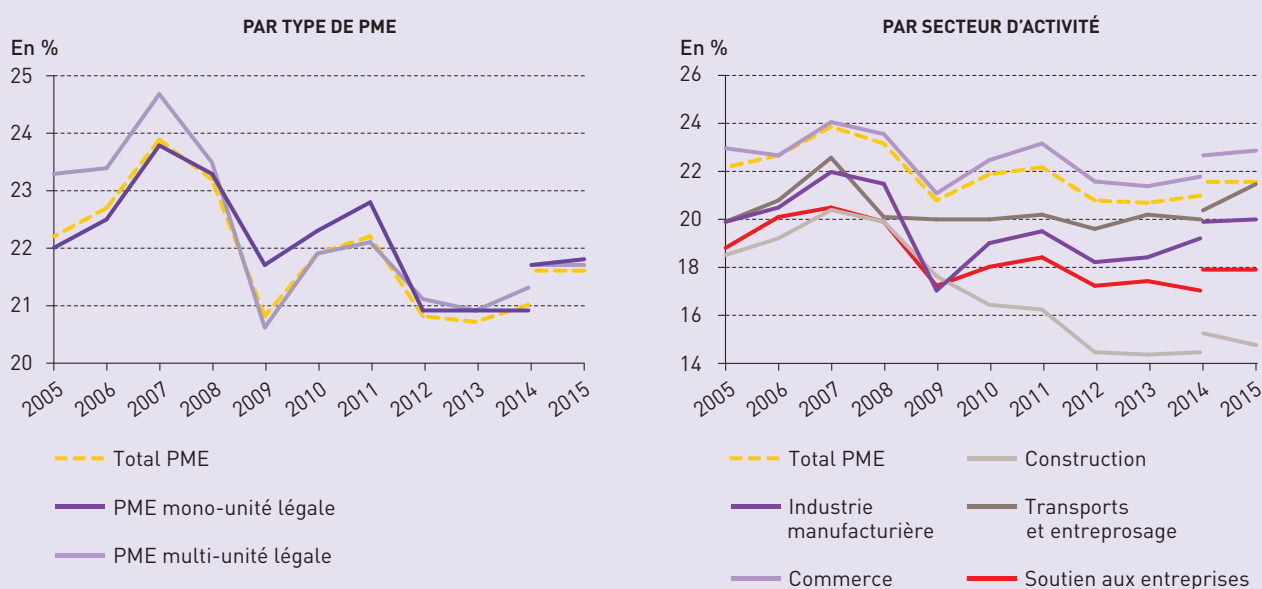


Note de lecture : les moyennes sont non pondérées des ratios individuels. Le délai client et le solde commercial sont exprimés en jours de chiffre d'affaires, le délai fournisseur en jours d'achats.

Champ : France, PME définies au sens de la LME, relevant des activités marchandes à l'exclusion des secteurs Activités financières hors holding et Administrations publiques.

Source : Banque de France.

GRAPHIQUE 2 – Taux de marge des PME, 2005-2015



Note de lecture : pour l'année 2015, les variations sont calculées sur un échantillon de PME (voir le tableau 1) dont les bilans sont présents dans Fiben à la fois en 2014 et 2015 (population cylindrée). La taille et le secteur retenus sont ceux de 2014, quelle que soit la situation de l'entreprise en 2015.

Champ : France, PME définies au sens de la LME, relevant des activités marchandes à l'exclusion des secteurs Activités financières hors holding et Administrations publiques.

Source : Banque de France (Fiben, juin 2016).

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



3. MAINTIEN DES RENTABILITÉS ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

La rentabilité économique mesure l'efficacité de l'appareil productif des PME, en rapportant l'excédent net d'exploitation à l'actif économique constitué des actifs corporels et incorporels exploités (terrains, constructions, machines, outils, brevets, etc.) et du BFRE. En 2015, cette rentabilité économique se maintient chez les PME : elle demeure quasi stable à 7,3 %, contre 7,4 % en 2014 (graphique 3, partie de gauche).

Le ratio de rentabilité financière, quant à lui, mesure la rentabilité des capitaux investis par les actionnaires en rapportant la capacité d'autofinancement aux capitaux propres. En 2015, la rentabilité financière des PME reste également stable à 8,8 % (contre 8,9 % en 2014), quand bien même elle s'avère plus élevée pour les PME indépendantes que pour les PME constituées de plusieurs entités (graphique 3, partie de droite). Malgré un recul de 0,6 point sur un an, elle s'élève à 9,7 % pour les PME mono-unités légales* et à 9,0 % pour les PME multi-unités légales*, soit une légère progression de 0,2 point par rapport à 2014.

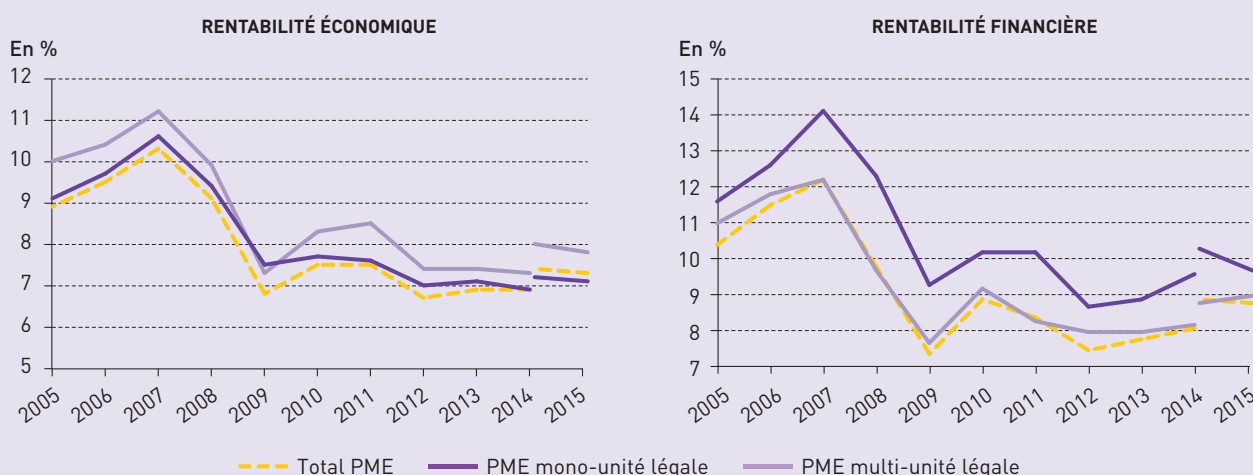
4. DES CAPITAUX PROPRES À NOUVEAU EN HAUSSE

Fin 2015, la structure financière des PME se renforce encore avec des capitaux propres représentant désormais 42 % des ressources mobilisées (graphique 4, partie de gauche). L'augmentation des fonds propres, de +6,7 % par rapport à 2014, est liée à une progression significative du résultat net (+7,6 % par rapport à l'année précédente), et à une baisse de la rémunération des actionnaires avec un taux de dividendes à 59 % en 2015 contre 64 % en 2014. Cela se traduit par une progression significative du poste « report à nouveau et autres réserves » (graphique 4, partie de droite).

Coût de l'endettement bancaire apparent des PME depuis 2007.

[En savoir +](#)

GRAPHIQUE 3 – Rentabilité des PME, 2005-2015



Notes de lecture : pour l'année 2015, les variations sont calculées sur un échantillon de PME (voir le tableau 1) dont les bilans sont présents dans Fiben à la fois en 2014 et 2015 (population cylindrée). La taille retenue est celle de 2014, quelle que soit la situation de l'entreprise en 2015. Les [données par secteur d'activité](#) sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Champ : France, PME définies au sens de la LME, relevant des activités marchandes à l'exclusion des secteurs Activités financières hors holding et Administrations publiques.

Source : Banque de France (Fiben, juin 2016).

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



5. REcul DU POIDS DE L'ENDETTEMENT BANCAIRE

Si l'endettement bancaire* reste majoritaire dans l'endettement financier des PME, il recule de 1 point en 2015, à 61%, et se trouve à un niveau historiquement bas sur la période. **Dans le détail**, les emprunts bancaires, constitués de la dette supérieure à un an, ont reflué (- 1,7% par rapport à 2014) alors que la part des concours bancaires courants (dettes à moins d'un an) est restée stable (6,5%). Le financement obligataire, quant à lui, reste marginal pour les PME, mais affiche une progression constante au cours des dix dernières années; la part de l'endettement obligataire dans l'endettement financier est ainsi passée de 1,6% en 2005 à 4,6% en 2015.

6. UN LEVIER FINANCIER AU PLUS BAS

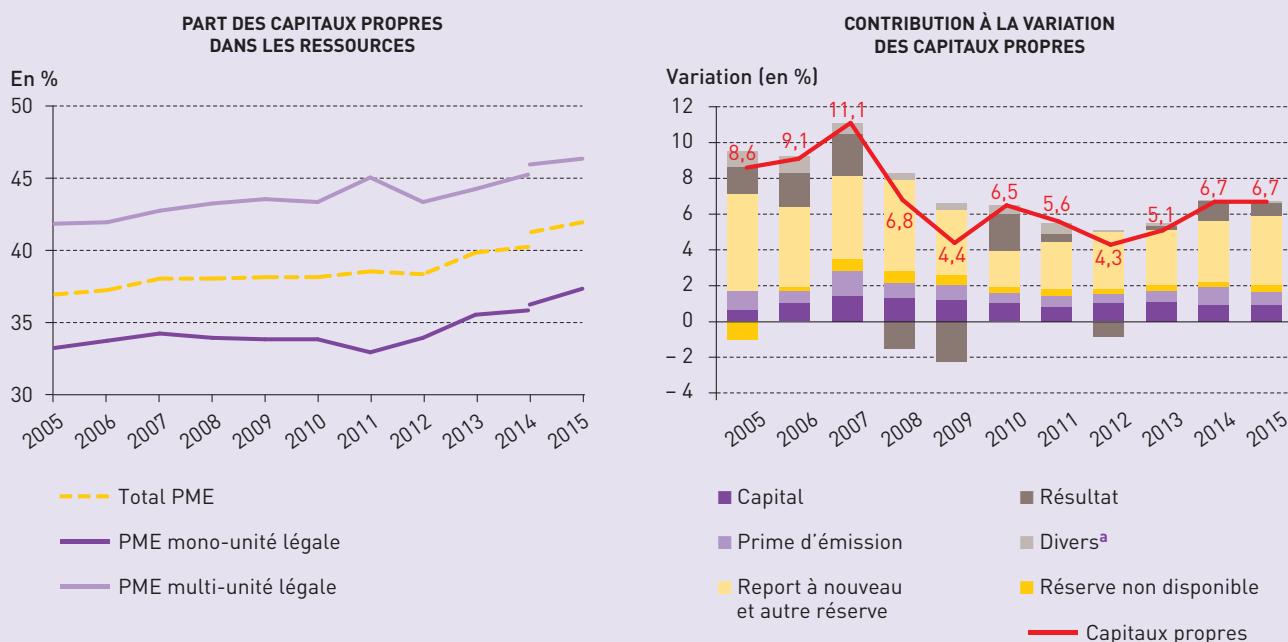
De 2005 à 2008, le **ratio de levier* des PME** a progressé sous l'effet d'un recours à l'endettement bancaire et d'une stagnation des capitaux propres. La crise économique et financière de 2008 a mis fin à cette tendance. L'année 2008 marque le point haut du levier financier sur la période étudiée avec un endettement financier brut qui représente 90% des capitaux propres.

En 2009, les entreprises* ont procédé à des ajustements de leur structure financière en réduisant leur endettement à court terme. Sur la période 2009-2012, le levier financier est stabilisé, l'augmentation de l'endettement étant compensé par une consolidation des capitaux propres.



Les PME continuent de réduire leur endettement bancaire en 2015, année qui correspond à un poids historiquement bas dans l'endettement financier.

GRAPHIQUE 4 – Les capitaux propres des PME, 2005-2015



a. Subvention d'investissement, provision réglementée et écart de réévaluation.

Note de lecture : les variations sont calculées sur un échantillon de PME (voir le tableau 1) 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 d'entreprises ne sont donc pas prises en compte. La taille retenue est celle de l'année n-1, quelle que soit la situation de l'entreprise en année n.

Champ : France, PME définies au sens de la LME, relevant des activités marchandes à l'exclusion des secteurs Activités financières hors holding et Administrations publiques.

Source : Banque de France (Fiben, juin 2016).

II. FINANCEMENT

A. Situation financière



À partir de 2012, la tendance est au désendettement pour les PME. La réduction concerne principalement l'endettement bancaire et notamment l'endettement à moyen-long terme qui recule sur les trois derniers exercices. Cette réduction est à rapprocher de la baisse du taux d'investissement sur la période (17% en 2012

contre 14% en 2015; voir [l'article sur le poids économique des PME](#) dans ce Rapport). Les PME ont ainsi réduit leurs investissements sur les dernières années et amorti leur endettement à moyen-long terme, ce qui diminue mécaniquement leur levier financier.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les premières tendances observées à partir d'un échantillon représentatif de 134 671 PME localisées en France (quelle que soit leur nationalité) et dont les bilans étaient disponibles à la fin juin 2016. Les comptes sociaux concernent l'ensemble des activités marchandes à l'exclusion des secteurs KZ (Activités financières hors holding) et O (Administrations publiques). Le secteur d'activité repose sur la nomenclature d'activités française agrégée (NAF rév. 2 de 2008). Dans le cas d'une entreprise multi-unité légale, le secteur retenu est celui des unités légales dont le poids dans l'entreprise est le plus important en termes de chiffre d'affaires ou d'effectif, à condition que l'un ou l'autre excède 50 %. Sinon, le classement par chiffre d'affaires est privilégié, en retenant le secteur d'activité des unités légales dont la part est la plus forte.

Les doubles comptes liés à l'agrégation des bilans des unités légales constituant une entreprise ne sont pas neutralisés dans cette analyse puisque tous ne sont pas forcément publiés. Ces doubles comptes se rapportent notamment aux capitaux propres, à l'endettement financier et aux revenus ou charges financières intragroupe. Leur poids est relativement limité dans le cas des PME, en raison du faible nombre d'unités légales constituant, en moyenne, l'entreprise. Les données sont issues de la [base Fiben](#) qui intègre :

- les comptes sociaux des entreprises exerçant leur activité sur le territoire français, dont le chiffre d'affaires excède 0,75 M€ ou dont l'endettement bancaire dépasse 0,38 M€, soit un tiers des sociétés imposées au bénéfice industriel et commercial ou au bénéfice réel normal (BIC-BRN), et plus de 75 % des effectifs dans la plupart des secteurs ;

- les liens financiers et le pourcentage de détention du capital par d'autres entreprises. Une distinction est opérée entre les entreprises indépendantes et celles appartenant à un groupe, petit ou grand ;
- les crédits consentis par les établissements de crédit au-delà d'un seuil de référence (25 k€ depuis janvier 2006).

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 ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). La catégorie PME inclut donc les microentreprises. Cependant, l'échantillon Fiben se composant de PME de taille déjà significative, les microentreprises y sont donc faiblement représentées.

DÉFINITIONS

Une PME peut être **mono-unité légale** ou se composer d'un ensemble d'unités légales dépendant d'une tête de groupe française ou étrangère. Elle est alors qualifiée de PME **multi-unité légale** et les comptes sociaux des unités légales la composant sont agrégés pour définir « l'entreprise ». Le **taux de marge** est défini par le rapport de l'excédent brut d'exploitation (EBE) sur la valeur ajoutée (VA).

L'**endettement bancaire** recouvre les sources de financement bancaire à moyen-long terme, les concours bancaires courants et le crédit-bail. Le **ratio de levier** brut représente le poids de l'endettement financier au regard des capitaux propres ; le ratio net est calculé avec un endettement financier auquel est soustraite la trésorerie active.

BIBLIOGRAPHIE

- BOILEAU Adrien et al. (2016). « [La situation des PME en France en 2015](#) », *Bulletin de la Banque de France*, n° 207, sept.-oct. 2016, p. 17-32.

[POUR ALLER PLUS LOIN...](#)

II. FINANCEMENT

A. Situation financière





B. HAUT DE BILAN

Activité du capital-investissement en 2015
| Nadia Kouassi Coulibaly, Simon Ruchaud
Afic

Le financement des PME-ETI par les marchés en 2015
| Éric Forest
Enternext



ACTIVITÉ DU CAPITAL-INVESTISSEMENT EN 2015

|Nadia Kouassi Coulibaly, Simon Ruchaud
Afic
Direction des études économiques et statistiques

- | | |
|---|---|
| <p>1. La France sur le podium du capital-investissement européen</p> <p>2. Cible privilégiée: les PME françaises non cotées</p> | <p>3. Surperformance économique et sociale des entreprises investies</p> <p>4. Stabilisation des levées de capitaux</p> |
|---|---|

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF ET LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES.
- ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES PAR LES ACTEURS FRANÇAIS DU CAPITAL-INVESTISSEMENT, MEMBRES DE L'AFIC.

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

Les acteurs français du capital-investissement* joue un rôle prépondérant dans le financement des PME* françaises* et de l'économie nationale. Deuxième source principale de financement de la croissance et de la transmission des PME derrière le crédit bancaire, ils soutiennent, depuis près de 15 ans, en moyenne 1 500 entreprises* chaque année, majoritairement des PME.

En 2015, le capital-investissement français retrouve son dynamisme d'avant-crise avec plus de 10,7Md€ apportés au financement de la croissance ou de la transmission de 1 645 entreprises, dont un peu plus des trois quarts sont des PME, la plupart françaises et non cotées. En moyenne, les entreprises françaises accompagnées affichent un dynamisme supérieur à celui de l'économie et des entreprises françaises prises dans leur ensemble, tant sur le plan de l'activité que de l'emploi.

La collecte réalisée en 2015 par le capital-investissement français se stabilise autour des 10Md€. Elle est portée par un rééquilibrage des levées de capitaux au profit à la fois des opérations de taille intermédiaire et auprès des investisseurs nationaux (71 % du total). Le secteur public* (fonds souverains* étrangers compris) se positionne en tête des pourvoyeurs français de capitaux, suivi des fonds de fonds français et étrangers, des personnes physiques (*Family Offices** compris) et des compagnies d'assurance. Secteur public et fonds de fonds, français et étrangers, concentrent à eux deux, près de 50 % des levées de l'année.

78 %

des entreprises accompagnées par le capital-investissement français en 2015 sont des PME.

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

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



1. LA FRANCE SUR LE PODIUM DU CAPITAL-INVESTISSEMENT EUROPÉEN

Le marché européen du capital-investissement a **doublé de taille** depuis le début des années 2000. Les montants annuels investis sont ainsi passés de 24 Md€ en 2001 à plus de 47 Md€ en 2015 (INVEST IN EUROPE, 2016). Sur la même période, le marché français a, quant à lui, plus que triplé, passant de 3,3 Md€ à 10,7 Md€ (AFIC, GRANT THORNTON, 2016).



Parmi toutes les entreprises soutenues par le capital-investissement français en 2015, 1 sur 2 est une primo-investie.

Le marché national reste de loin la destination privilégiée des acteurs français du capital-investissement en 2015 : 85 % des entreprises soutenues sont françaises. Elles bénéficient de 66 % des montants totaux investis. À titre de comparaison, au Royaume-Uni en 2014 (dernières statistiques connues), 82 % des 891 entreprises financées par la profession britannique avaient leur siège social dans le pays, mais elles n'ont obtenu que 35 % des montants investis dans l'année (BVCA, 2015).

Depuis 2009, le capital-investissement français se classe au premier rang en Europe en termes de nombre d'entreprises soutenues, devant l'Allemagne, et au deuxième rang derrière le Royaume-Uni en montants investis. Entre 2005 et 2015, il a représenté en moyenne 27 % des entreprises financées par les investisseurs européens en capital et 18 % des fonds investis, soit une moyenne supérieure à celle du poids du produit intérieur brut (PIB) de la France dans le PIB de l'Union européenne à 28 pays sur les dix dernières années qui s'établit à environ 15 % à la fin 2015.

Malgré ces bons résultats, le poids du capital-investissement français dans la création de richesses nationales se situe en-deçà de celui d'autres grands pays de capital-investissement : l'investissement des acteurs nationaux ne correspond ainsi en moyenne qu'à 0,4 % du PIB nominal français sur la période 2011-2014 alors que ce taux moyen s'élève à 2,8 % aux États-Unis.

2. CIBLE PRIVILÉGIÉE : LES PME FRANÇAISES NON COTÉES

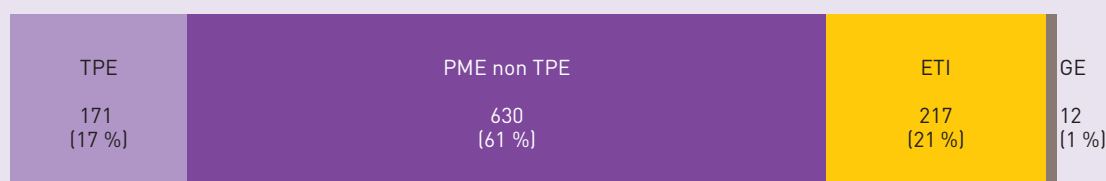
En 2015, parmi les 1 645 entreprises financées par les acteurs français du capital-investissement, 1 392 ont leur siège social en France. Elles ont été financées à hauteur de 7,1 Md€ (sur un total de 10,7 Md€), soit un investissement moyen de 5,1 M€ par entreprise, en hausse par rapport aux 4,5 M€ de l'année 2014 (AFIC, GRANT THORNTON, 2016).

Sur l'ensemble des entreprises soutenues, 46 % font l'objet d'un premier investissement* (contre 42 % en 2014) et sont destinataires de 56 % des montants investis dans l'année. Le ticket moyen initial progresse à 7,8 M€ contre 6,7 M€ l'année précédente. Quant au poids significatif des entreprises réinvesties*, tant en nombre d'entreprises (54 %) qu'en montant d'investissement (44 %), il traduit la relation de long terme qui lie les investisseurs en capital et les entreprises qu'ils accompagnent. Le ticket moyen de réinvestissement augmente lui aussi, de 4,2 M€ en 2014 à 5,3 M€ en 2015.

Avec 78 % des entreprises financées par le capital-investissement français en 2015 (après 74 % en 2014), les PME, y compris les TPE*, demeurent la cible prioritaire de la profession, la catégorie des ETI* comptant pour 21 % (graphique 1).

Avec 866 entreprises investies, le capital-développement* finance un peu plus de la moitié des 1 645 entreprises soutenues par le capital-investissement français en 2015. Cependant, si ce métier est essentiel à la réalisation de la stratégie de croissance d'une PME, en particulier dans l'acquisition de nouveaux marchés, il ne concentre que 36 % des investissements sur la période. La majorité des volumes provient du capital-transmission* avec 57 % des montants mobilisés dans 261 entreprises. Le solde est essentiellement le fait du capital-innovation* avec 499 entreprises, soit environ

GRAPHIQUE 1 – Répartition des entreprises financées par le capital-investissement français selon la catégorie d'entreprise, 2015



Champ : population des 1 030 entreprises, françaises et étrangères, financées par le capital-investissement français, pour lesquelles l'effectif et le chiffre d'affaires sont disponibles (sur un total de 1 645).

Sources : Afic ; Grant Thornton.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



un tiers (30 %) des entreprises financées sur l'année, et 758 M€ investis (graphique 2). Un double record sur la **période 2006-2015** qui témoigne du dynamisme et de la qualité de l'innovation en France.

Même si le dynamisme économique de l'Île-de-France attire toujours une grande partie de l'activité du capital-investissement français (carte 1 page suivante), ce dernier reste aussi très actif dans les autres régions avec 57 % des entreprises françaises soutenues, mais seulement 38 % des montants investis dans les entreprises nationales après le pic à 52 % en 2014.

Si le capital-investissement français finance tous les secteurs d'activité, il a plus particulièrement soutenu en 2015 l'Industrie et les secteurs de l'économie de la connaissance (Informatique, Biotechnologies, Télécommunications, Technologies vertes). Ainsi, 61 % des entreprises investies sur la période (quelle que soit leur nationalité) appartenaient-elles à ces deux grands secteurs, dont 46 % aux secteurs dits d'avenir, accompagnés surtout en capital-innovation. Au cours des dix dernières années, l'Industrie et la Chimie ont concentré près de 20 % des montants investis. À périmètre sectoriel équivalent, c'est près de 2 fois le poids de ces secteurs dans le PIB français.

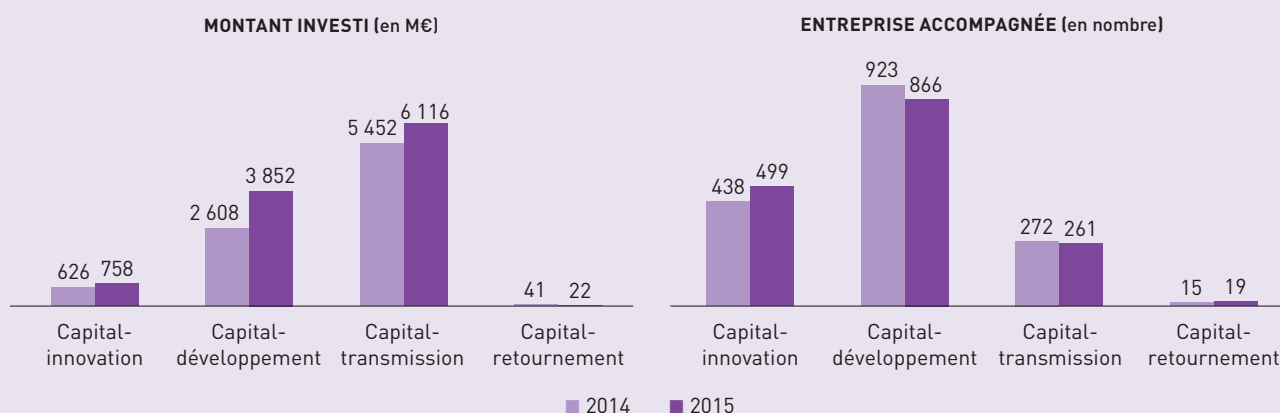
3. SURPERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE DES ENTREPRISES INVESTIES

Les entreprises accompagnées par le capital-investissement français se révèlent plus performantes et plus dynamiques que la moyenne des entreprises comparables de l'économie nationale. Au 31 décembre 2014, les acteurs français du capital-investissement comptaient environ 6100 entreprises en portefeuille dont 89 % étaient françaises. Alors que la France traverse depuis 2009 une période difficile et agitée tant du point de vue des indicateurs économiques et financiers que sociaux, les entreprises françaises accompagnées par le capital-investissement français enregistrent entre 2009 et 2014 une croissance cumulée¹ de leur chiffre d'affaires de 22,4 % (graphique 3 page suivante), bien supérieure à celle de l'économie nationale dans son ensemble (+ 10,0 % pour le PIB nominal). Cette surperformance s'observe également en matière d'emploi, avec près de 314 000 créations nettes sur la même période, dans un contexte social marqué par la perte de 123 200 emplois dans le secteur marchand national (AFIC, EY, 2015 ; INSEE, données en ligne).



Double record pour l'activité du capital-innovation français en 2015, tant en nombre d'entreprises financées que de montants investis.

GRAPHIQUE 2 – Répartition des entreprises financées par le capital-investissement français selon le type d'investissement, 2014-2015



Champ : population des entreprises financées par le capital-investissement français pour lesquelles l'effectif et le chiffre d'affaires sont disponibles.
Sources : Afic ; Grant Thornton.

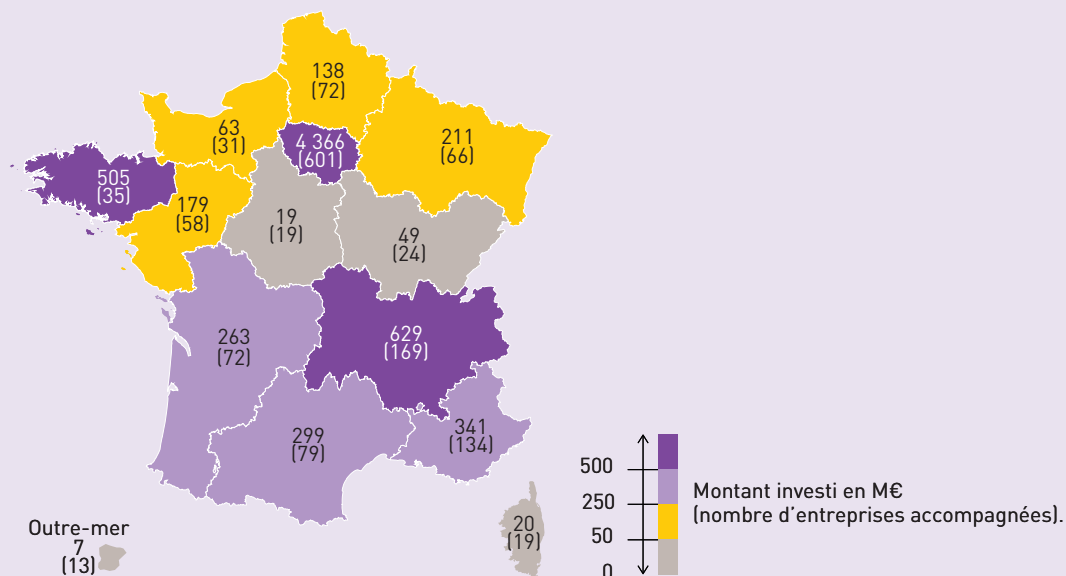
1. Calcul sur la base de 2 925 entreprises françaises pour lesquelles le chiffre d'affaires et les effectifs sont connus pour les années 2013 et 2014.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



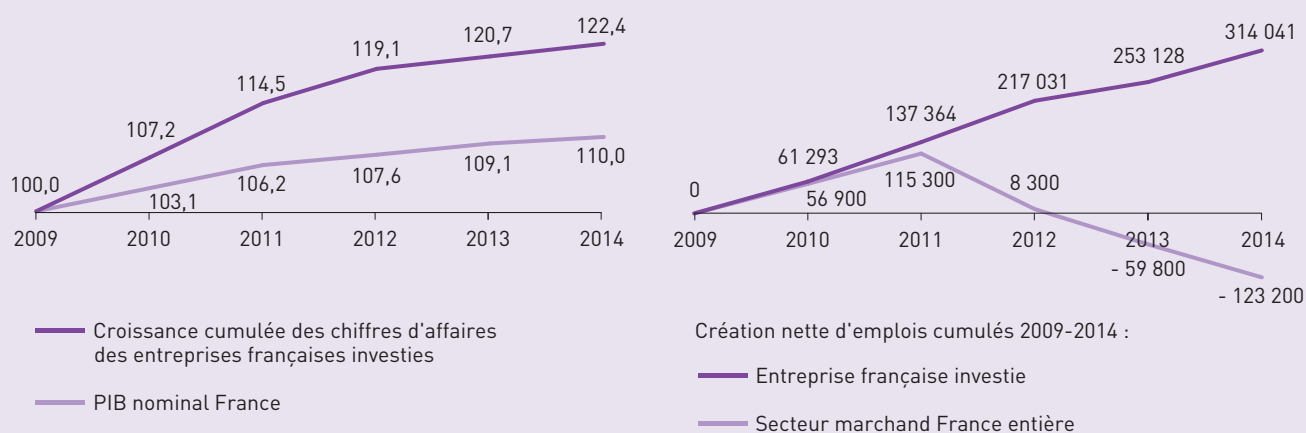
CARTE 1 – Répartition régionale des entreprises accompagnées par le capital-investissement français, 2015



Champ : entreprises ayant leur siège social en France et financées par le capital-investissement français.

Sources : Afic ; Grant Thornton.

GRAPHIQUE 3 – Évolution du chiffre d'affaires et de l'effectif des entreprises françaises accompagnées par le capital-investissement français, 2009-2014



Note de lecture : chiffre d'affaires et effectifs France et étranger (respectivement base 100 et base 0 en 2009).

Champ : entreprises françaises soutenues par le capital-investissement français pour lesquelles les données sont disponibles (périmètre non constant).

Sources : Afic ; EY ; Insee.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



4. STABILISATION DES LEVÉES DE CAPITAUX

L'année 2015 marque une pause dans la hausse des levées de capitaux observée depuis 2012. À 10Md€, le marché se consolide à un niveau désormais proche des standards d'activité connus avant 2009 (graphique 4). En l'absence de levées de fonds de taille supérieure à 1 Md€, le financement de la profession est porté par la forte progression des collectes de tailles intermédiaire (entre 200 M€ et 1 Md€) et moyenne (inférieure à 200 M€). Malgré ce rééquilibrage au profit des acteurs de plus petite taille, les volumes sont surtout le fait d'acteurs capables de réaliser des levées de fonds importantes, géographiquement diversifiées : 13 acteurs français de la profession seulement ont contribué à 70 % de la collecte totale de 2015.

Comme en 2014, l'année 2015 se distingue de la période 2009-2013 par l'importance du poids des entités (françaises et étrangères, fonds souverains compris) du secteur public et des fonds de fonds (toutes origines géographiques confondues) dans le total des fonds levés par le capital-investissement français. Ces

deux catégories d'investisseur sont en première position des pourvoyeurs de capitaux à cette classe d'actifs, avec respectivement 25 % et 21 % du total des levées. Viennent ensuite les personnes physiques (*Family Offices* inclus) avec 18 % de la collecte et les **compagnies d'assurance** (16 %), suivies à distance par les banques (7 %) et les caisses de retraite et fonds de pension français et étrangers (6 %). Les personnes physiques et les entités du secteur public sont, depuis 2009, des acteurs importants du financement du capital-investissement français, à l'origine en moyenne de 40 % des fonds levés.

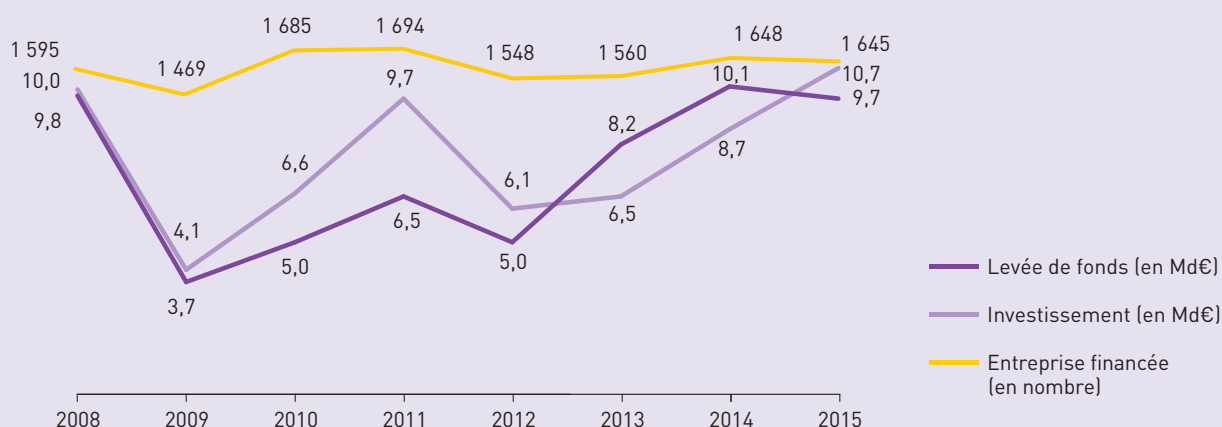
10 Md€

ont été levés par la profession du capital-investissement français en 2015, un niveau stable proche des standards d'activité connus avant 2009.

Une collecte 2015 marquée par davantage de fonds d'origine domestique.

[En savoir +](#)

GRAPHIQUE 4 – Évolution des levées de fonds, des investissements et du nombre d'entreprises financées par le capital-investissement français, 2008-2015



Champ : ensemble des acteurs du capital-investissement français.

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, qui réalisent des opérations de haut de bilan via leurs bureaux basés en France. Le taux de retour de la campagne de collecte d'information auprès des 248 membres est de 92 % pour l'année 2015, ce qui représente 1 645 entreprises investies par 228 sociétés de capital-investissement.

CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'**entreprise**, **TPE**, **PME**, **ETI** et **grande entreprise** (GE) ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir l'[article en fin de ce Rapport](#)). Seuls sont pris en considération les critères d'effectif et de chiffre d'affaires de la LME pour classer ces entreprises selon leur taille. Sans spécification particulière, les PME incluent les TPE.

DÉFINITIONS

Est appelée **entreprise française**, toute entreprise ayant son siège social en France.

Les **premiers investissements** sont constitués des capitaux initiaux reçus pendant six mois par une entreprise, quelle que soit la société de gestion, les flux suivants relevant du **réinvestissement**. Une entreprise peut donc être comptabilisée, la même année, dans les deux catégories.

Les sociétés de **capital-investissement** sont des intermédiaires financiers qui gèrent les fonds 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 (*Corporate Venture*). Leur activité de financement du haut de bilan consiste à prendre des participations en capital dans des entreprises généralement non cotées. Le **capital-innovation** (ou capital-risque) finance de jeunes entreprises, en phase d'amorçage, de création ou de post-crétion, qui présentent généralement une composante technologique forte.

Le **capital-développement** finance des entreprises déjà installées sur leur marché et rentables, lors d'une augmentation des capacités de production ou de la force de vente, du développement de nouveaux produits et services, ou d'une opération de croissance externe.

Le **capital-transmission** investit dans des projets de transmission d'entreprise, majoritairement non cotée, 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 (*Leveraged Buy-Out*).

Le **capital-retournement** finance en fonds propres des entreprises en difficulté.

Les **Family Offices** sont spécialisés dans la gestion et la transmission du patrimoine – financier, social, professionnel et familial – de familles fortunées sur plusieurs générations.

Les **fonds souverains**, ou fonds d'État, sont des fonds d'investissement publics à long terme, possédés ou contrôlés par un gouvernement national, et visant des objectifs macro-économiques précis.

Les entités du **secteur public** représentent les fonds souverains, les structures publiques du programme France investissement, Bpifrance, ainsi que toutes les structures relevant du secteur public.

BIBLIOGRAPHIE

- AFIC, EY (2015). *Impact économique et social des acteurs français du capital-investissement en 2014*, 9 décembre 2015, 27 p.
- AFIC, GRANT THORNTON (2016). *Activité des acteurs français du capital-investissement en 2015*, 29 mars 2016, 64 p.

- BVCA (2015). *Private Equity and Venture Capital Report on Investment Activity 2014*, Autumn 2015, 18 p.

- INVEST IN EUROPE (2016). *2015 European Private Equity Activity*, 5 May 2016, 76 p.

POUR ALLER PLUS LOIN...



LE FINANCEMENT DES PME-ETI PAR LES MARCHÉS EN 2015

Éric Forest
Enternext

- | | |
|--|---|
| <p>1. Plus des trois quarts des sociétés cotées sont des PME-ETI</p> <p>2. Activité des PME-ETI sur les marchés primaire et secondaire</p> <p>3. Parmi les sociétés introduites en Bourse, 70% ont des fonds au capital</p> | <p>4. Une appétence des investisseurs pour les petites et moyennes valeurs</p> <p>5. Croissance des entreprises « Tech » sur les marchés financiers</p> <p>6. Plus d'une PME-ETI cotée sur cinq est une entreprise familiale</p> |
|--|---|

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES CLASSÉES SELON LEUR NIVEAU DE CAPITALISATION BOURSIÈRE.
- ENTREPRISES COTÉES SUR LES COMPARTIMENTS B ET C D'EURONEXT ET SUR ALTERNEXT.

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

Un nombre croissant de PME et d'ETI françaises se (re)financent par les marchés financiers, et bénéficient de l'intérêt grandissant des investisseurs, en recherche de rendement dans un contexte de sélectivité accrue. Ces entreprises de tout secteur et de toute taille utilisent la Bourse, par exemple, pour accélérer leur croissance, s'inscrire dans une stratégie d'indépendance, faciliter leur transmission ou encore offrir un outil de valorisation et de liquidité à leurs actionnaires.

À fin 2015, 1 068 entreprises* sont cotées sur les marchés français, belge, néerlandais et portugais d'Euronext* pour une capitalisation boursière* totale de 3,03Md€, en progression de 10,6% par rapport à fin 2014. La majorité des sociétés inscrites à la cotation sur ces quatre places financières sont françaises* : 69% en nombre pour 63% de la valeur boursière.

Cette forte présence française est davantage marquée sur les valeurs petites et moyennes, inférieures à 1 Md€ de capitalisation boursière qui correspondent aux compartiments B* et C* d'Euronext et à Alternext*. Ces dernières représentent en effet 73% des sociétés cotées. De fait, la majorité des entreprises françaises listées sont des PME-ETI* (76,3%).

69%

des sociétés
inscrites à fin
2015 à la cotation
sur les quatre
places financières
d'Euronext sont
des entreprises
françaises.

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

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



1. PLUS DES TROIS QUARTS DES SOCIÉTÉS COTÉES SONT DES PME-ETI

531

PME-ETI françaises sont présentes sur les marchés d'Euronext à fin 2015.

La Bourse est souvent assimilée aux grandes capitalisations, pourtant, 531 PME-ETI françaises sont cotées sur les marchés d'Euronext à fin 2015, comptant pour 76 % des entreprises inscrites à la cote. Près de 1 sur 2 correspond à une très petite capitalisation, inférieure à 50 M€ (graphique 1). Confortés par la bonne tenue des cours et un contexte de recherche de rendement, les investisseurs particuliers et institutionnels affichent un regain d'intérêt pour ces entreprises en accueillant encore davantage de PME-ETI sur le marché parisien en 2015, malgré une progression moins forte qu'en 2013 et 2014. Ces PME-ETI françaises représentent une capitalisation boursière totale de 134 Md€ avec une valorisation moyenne à 177 M€ et médiane à 65 M€ qui démontre le poids des PME* ou *Small Caps*.

À mi-2016, la robustesse des activités de fusion-acquisition a contribué à des retraits de la cote ne conduisant cependant pas à une réduction du nombre de PME-ETI cotées au 1^{er} semestre 2016 (532 PME-ETI ayant une valorisation moyenne de 151 M€). La répartition selon le segment de capitalisation boursière reste plutôt stable sur les dernières années.

Le nombre de retraits de la cote touchant les PME-ETI françaises est **relativement constant** : en moyenne un peu plus d'une vingtaine d'entre elles sortent, chaque année, du marché d'Euronext depuis 2008. Elles sont au nombre de 6 pour le 1^{er} semestre 2016. Ces sorties

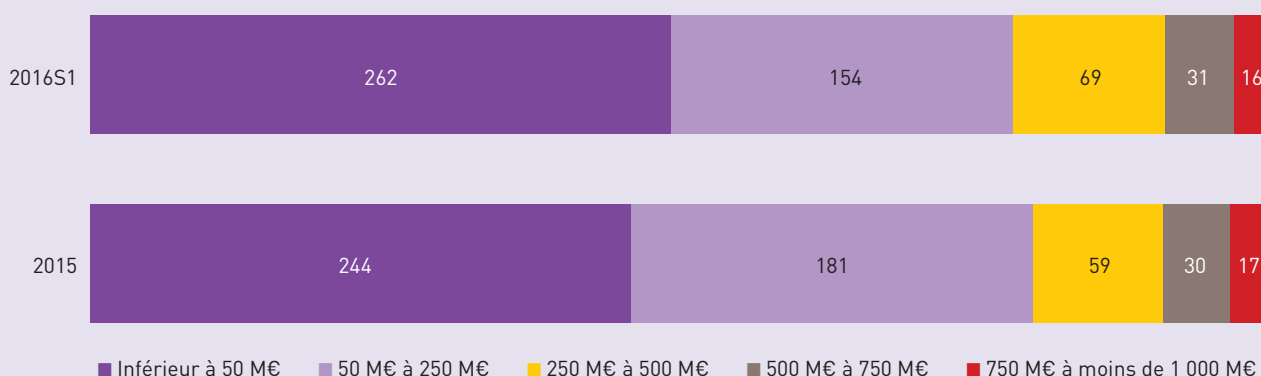
s'expliquent essentiellement par des fusions-acquisitions ou des offres publiques d'achat (OPA) sur les entreprises cotées, plutôt que par des changements de stratégie de financement ou des faillites.

2. ACTIVITÉ DES PME-ETI SUR LES MARCHÉS PRIMAIRE ET SECONDAIRE

L'analogie marquée entre marchés financiers et introduction en Bourse (*Initial Public Offering* – IPO – qui est l'occasion d'une première levée de fonds en actions sur un marché financier), tend à occulter les levées primaires en obligations qui sont désormais possibles sans IPO préalable. L'IPO n'est que la partie émergée de l'iceberg, puisqu'il y a environ 14 introductions en Bourse pour 100 opérations de marché. La différence est due aux levées secondaires, c'est-à-dire à l'ensemble des levées de capitaux (émissions obligataires ou diverses augmentations de capital) qui suivront et qui sont en général, supérieures en nombre et en montant, car les entreprises qui réutilisent les marchés grandissent et gagnent la confiance des investisseurs.

Sur la période couvrant 2013 à mi-2016, 78 PME-ETI françaises sont entrées en Bourse. Elles ont levé 26 M€ en moyenne par opération sur le marché primaire*, ce qui correspond au niveau moyen des levées effectuées en 2015, en augmentation par rapport à 2013 (graphique 2, partie de gauche). La levée primaire moyenne

GRAPHIQUE 1 – Répartition des sociétés françaises cotées en Bourse selon leur niveau de capitalisation boursière, 2015 et 1^{er} semestre 2016



Champ : entreprises françaises cotées sur les compartiments B et C d'Euronext Paris, ainsi que sur Alternext.

Source : Euronext.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



sur le premier semestre 2016 s'établit, quant à elle, à 77M€, la capitalisation boursière moyenne des 8 entreprises nouvellement cotées étant alors plus deux fois supérieure à celle de l'année 2015, à savoir respectivement 229M€ et 89M€.

Sur la même période, le montant total des fonds levés par les PME-ETI françaises sur le marché secondaire* s'élève à 10,7Md€, dans une tendance croissante entre 2013 et 2014 (+21 %) qui s'est stabilisée en 2015 (+2 %). Ce refinancement via les marchés financiers s'effectue pour un tiers en obligations, en baisse notamment en 2015 de 56 % ; et pour deux tiers en actions, en hausse de 70 % en 2014 et de 38 % en 2015 (graphique 2, partie de droite).

Les marchés financiers, fortement médiatisés pour leur facilitation d'accès aux fonds propres, permettent également de se financer en produits de dette. Le poids des montants levés via des émissions d'obligations en est une illustration. Si le financement des entreprises en France reste encore aujourd'hui majoritairement un financement bancaire (pour environ trois quarts du capital sous forme de dette), des proportions quasiment inverses s'observent dans d'autres économies comme aux États-Unis où le marché obligataire représente une incontestable source de (re)financement (PARIS EUROPLACE, 2013). Pour autant, le marché obligataire se caractérise par une liquidité limitée et des attentes différentes des investisseurs, notamment en termes de rendement, de risque et d'horizons d'in-

vestissement. Sa diversité permet de réaliser des opérations presque « sur mesure ».

Traditionnellement dominé en Europe par les banques et les grandes entreprises, ce marché obligataire commence à s'ouvrir aux ETI* et plus récemment aux PME, répondant ainsi à la demande des investisseurs en recherche de rendements plus élevés. Concrètement, et bien que le développement du marché obligataire soit conjoncturellement ralenti dans un contexte de taux bas, il existe désormais des placements privés (dont les *Euro Private Placements** – Euro PP –) ou mutualisés (type Mikado* ou GIAC*) pour des montants inférieurs à 20M€ (PME EN BOURSE, 2016). Les PME-ETI cotées et non cotées ont ainsi accès à une plus large base d'investisseurs spécialisés pour diversifier leurs outils de financement à moyen ou long terme, permettant ainsi à certaines d'entre elles d'accélérer leurs opérations de croissance externe.

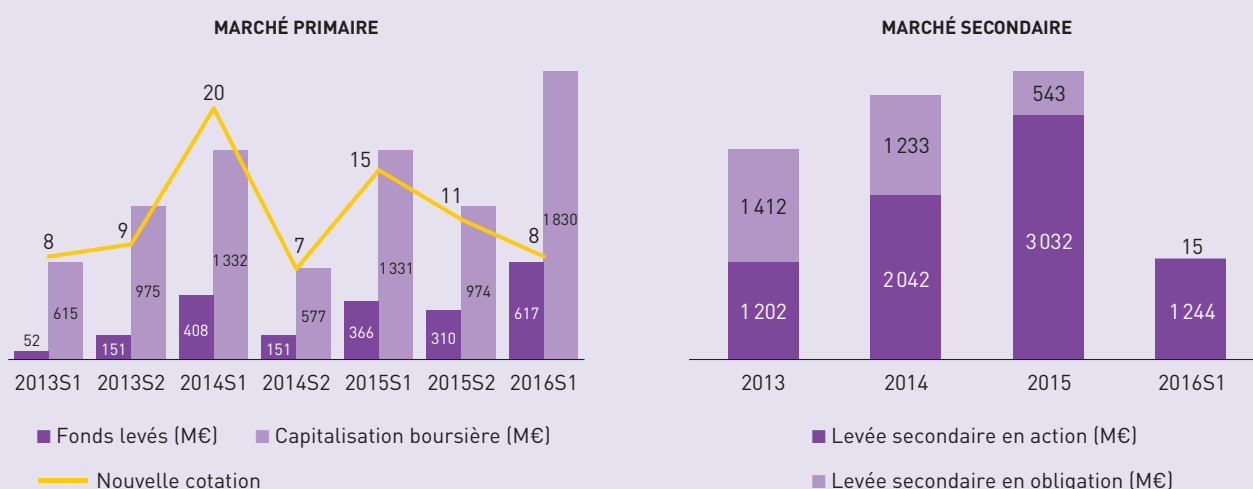
“

Traditionnellement dominé en Europe par les banques et les grandes entreprises, le marché obligataire commence à s'ouvrir aux ETI, et plus récemment aux PME.

3. PARMI LES SOCIÉTÉS NOUVELLES EN BOURSE, 70 % ONT DES FONDS AU CAPITAL

D'après l'étude de l'AFIC et GRANT THORNTON (2016), l'activité de désinvestissement des fonds de capital-investissement sur la période 2009 à 2015 souligne

GRAPHIQUE 2 – Activité des PME-ETI sur les marchés primaire et secondaire, 2013-1^{er} semestre 2016



Champ : entreprises françaises cotées sur les compartiments B et C d'Euronext Paris, ainsi que sur Alternext.

Source : Euronext.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



Lors des introductions en Bourse des PME-ETI françaises, les taux de souscription pour particuliers et institutionnels sont très largement supérieurs aux capitaux demandés.

une forte complémentarité avec la Bourse qui est une source de performance et de liquidité, notamment pour le capital-développement (graphique 3). Ces fonds allègent ainsi leur position tout en laissant à certaines de leurs participations, prêtes à se structurer et à communiquer, l'opportunité de poursuivre leur développement en s'inscrivant dans une stratégie d'indépendance avec une gouvernance simplifiée. L'introduction en Bourse a encore plus de sens lorsqu'elle intervient au milieu du parcours d'investissement, favorisant l'accélération de la création de valeur à moyen terme.

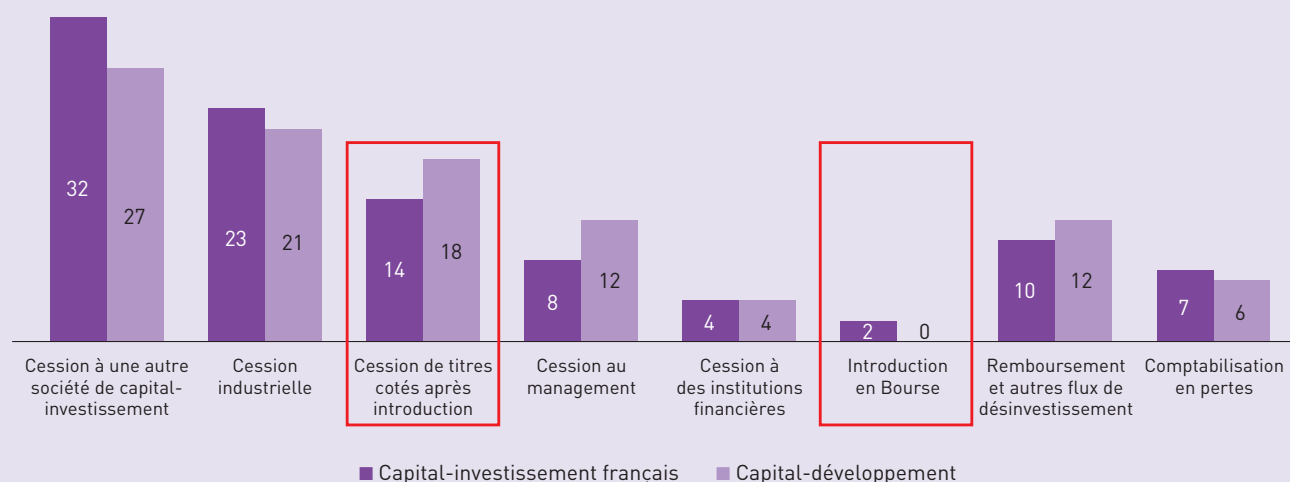
En 2015, les pratiques indiquent que 61% des fonds consentent le plus souvent à des engagements de conservation de titres (*Lock up*) dégressifs de 6 à 12 mois, tandis que pour 79% des dirigeants actionnaires de PME, le *lock up* est d'une durée d'un an post IPO pour gagner la confiance des investisseurs boursiers, facteur clé de succès pour une introduction réussie. L'évolution du cours boursier et le recours au marché pour les éventuelles levées secondaires dépendront essentiellement de cette confiance que la société cotée bâtira dès l'introduction avec les investisseurs boursiers. À ce titre, il est primordial de rappeler l'enjeu de communiquer des perspectives à la fois ambitieuses et réalistes, et de promouvoir régulièrement son titre pour construire sa liquidité, fortifier son cours et pérenniser son entreprise.

4. UNE APPÉTENCE DES INVESTISSEURS POUR LES PETITES ET MOYENNES VALEURS

Les titres des PME-ETI bénéficient d'un intérêt grandissant de la part des investisseurs et des gérants de fonds d'investissement. Sur les dernières années, les indices dédiés aux valeurs moyennes ont eu tendance à surperformer comparativement aux grandes valeurs pourtant plus médiatisées. En effet, **en cinq ans**, le CAC Mid & Small* a progressé davantage que le CAC 40*, avec des hausses respectives de 35% et 5%. Cette observation est également valable à l'échelle européenne, dans la mesure où cet indice performe mieux que l'Euro Stoxx 50*.

Par ailleurs, les taux de souscription* pour particuliers et institutionnels sont très largement supérieurs aux capitaux demandés lors des introductions en Bourse des PME-ETI françaises: en 2015, ce taux s'élève, en moyenne, à 177% alors que celui des particuliers atteint 429%. Cette situation démontre la confiance des investisseurs dans les valeurs moyennes françaises et la réorientation de l'épargne vers les entreprises. Les taux d'allocation* s'établissent en moyenne à 23% pour les particuliers et à 77% pour les investisseurs sur les trois dernières années.

GRAPHIQUE 3 – Désinvestissement des fonds de capital-investissement français selon le type de cession, poids moyen 2009-2015 (en %)



Champ : acteurs du capital-investissement français sur la période 2009-2015.

Sources : Afic ; Grant Thornton.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



L'intérêt des investisseurs pour ces valeurs ne s'arrête toutefois pas au marché primaire, puisque après l'introduction en Bourse, les titres des PME-ETI continuent d'être échangés sur les marchés financiers. Les volumes d'échanges des valeurs moyennes sur les marchés couverts par Euronext Paris connaissent par ailleurs une tendance à la hausse, puisque aussi bien le volume moyen échangé chaque jour (*Average Daily Traded Value* ou ADTV) que le volume total annuel n'ont cessé d'augmenter entre 2013 et 2015 (graphique 4). Dans un contexte de sélectivité accrue, nécessaire au bon fonctionnement des marchés, la conjoncture actuelle confirme la recherche de rendement par des investisseurs prêts à davantage investir dans les petites valeurs en croissance.

Le statut de société cotée témoigne de la volonté et de la confiance d'une entreprise à se structurer et croître dans la durée. La Bourse lui permet en effet de lever des fonds pour financer sa croissance, mais aussi de créer une monnaie d'acquisition en vue d'une stratégie de croissance externe et d'accéder en continu aux marchés des capitaux. C'est aussi un moyen d'accroître sa visibilité, sa notoriété et sa crédibilité et, par consé-

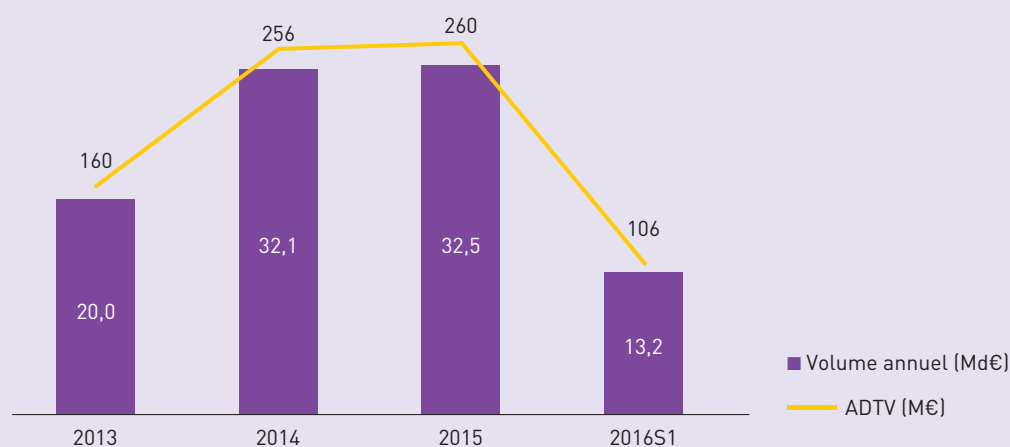
quent, de renforcer son leadership d'une part, et de faciliter le recrutement tout en mobilisant et fidélisant ses collaborateurs d'autre part. Pour les actionnaires, la présence en Bourse offre de la liquidité, la possibilité de s'inscrire dans une stratégie d'indépendance, une valorisation au cours du temps de la société et de leur patrimoine, voire un moyen de transmission à terme.

Aux contraintes parfois structurantes s'ajoutent des perceptions négatives comme la pression sur les résultats et les objectifs, les obligations de communication régulière (plus ou moins importantes selon le marché de cotation choisi) et le temps passé par le management à gérer la Bourse ; ou encore les coûts d'introduction et post-IPO, le jugement porté sur la stratégie et la performance, ainsi que les risques de fuite d'information sensible ou d'image en cas de problème. Pour les actionnaires, les inconvénients d'une cotation en Bourse sont liés à un contrôle limité au sein de la gouvernance, aux questions de notoriété, de visibilité et de transparence, à la fluctuation et à la volatilité des cours, mais aussi à la décorrélation entre les résultats de l'entreprise et la perception du marché et à une valorisation externalisée.



La hausse des volumes échangés sur Euronext Paris entre 2013 et 2015 confirme l'intérêt des investisseurs en recherche de rendement pour des petites valeurs en croissance.

GRAPHIQUE 4 – Volume d'échanges des titres de PME-ETI sur Euronext Paris, 2013-1^{er} semestre 2016



Note de lecture : le volume d'échanges de titres, annuel ou moyen par jour (ADTV), correspond au nombre de titres échangés multiplié par le prix du titre.

Champ : entreprises françaises cotées sur les compartiments B et C d'Euronext Paris, ainsi que sur Alternext.

Source : Euronext.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



5. CROISSANCE DES ENTREPRISES « TECH » SUR LES MARCHÉS FINANCIERS

Plus de 80 % des PME-ETI cotées se concentrent dans cinq secteurs principaux de l'*Industry Classification Benchmark* (ICB), à savoir les Technologies, les Biens de consommation, l'Industrie, la Finance et l'immobilier et les Services aux consommateurs (graphique 5). Les poids sectoriels en nombre d'entreprises cotées et par capitalisation boursière sont similaires. Ce résultat demeure le même en traitant séparément les entreprises d'Île-de-France (57 % des sociétés listées) et de province (une proportion vouée à évoluer avec le redéploiement des activités d'Euronext dans les régions françaises).

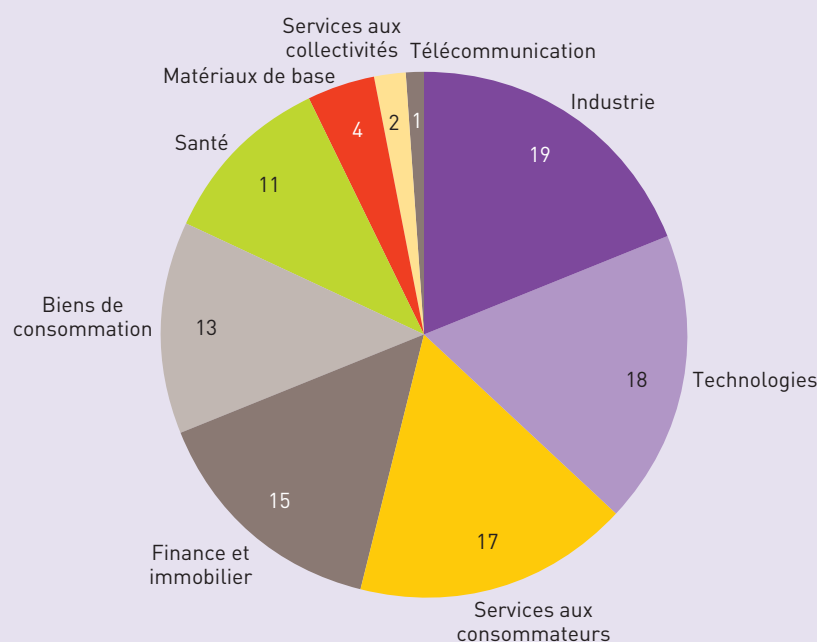
Parmi les PME-ETI présentes sur Euronext Paris, plus de 50 % sont des valeurs « Tech ». Cette appellation regroupe 270 entreprises innovantes qui relèvent des domaines du Numérique (les deux tiers), des Sciences

de la vie (Biotech, Medtech, Diagnostics, etc.) ou des Éco-industries (Cleantech, Énergie). Ces deux dernières catégories sont en fort développement, ce qui a porté la contribution des « Tech » à 80 % des introductions en Bourse de PME-ETI françaises en 2015.

Au sein de ces PME-ETI « Tech » françaises, 59 % ont une capitalisation boursière **inférieure à 50 M€**, avec une moyenne à 104 M€ et une médiane à 38 M€. Elles représentent désormais 27,5 Md€ de valorisation boursière, soit 34 % de la valeur des PME-ETI françaises cotées sur Euronext Paris. Elles sont ainsi un peu plus petites que la moyenne des PME-ETI françaises cotées sur les quatre places financières d'Euronext.

Depuis 2013, 68 nouvelles PME-ETI « Tech » françaises se sont introduites sur les places financières couvertes par Euronext. En 2015, la progression de ce « secteur » sur les marchés financiers se confirme, avec l'introduction en Bourse de 24 entreprises françaises. Elles ont levé plus de 600 M€ au total et représentent plus de 2,2 Md€ de capitalisation.

GRAPHIQUE 5 – Répartition sectorielle des PME-ETI françaises cotées (en %), 1^{er} semestre 2016



Champ : entreprises françaises cotées sur les compartiments B et C d'Euronext Paris, ainsi que sur Alternext.

Source : Euronext.



6. PLUS D'UNE PME-ETI COTÉE SUR CINQ EST UNE ENTREPRISE FAMILIALE

Parmi les PME-ETI cotées sur Euronext Paris, environ 120 correspondent à des entreprises familiales*. Elles couvrent une grande variété de secteurs, dont les Biens de consommation, les Services aux consommateurs, l'Industrie et la Finance. Plus des deux tiers ont une capitalisation boursière inférieure à 250 M€ et 64 % d'entre elles sont situées [en province](#). La place des entreprises familiales en Bourse est donc significative. Elles représentent plus de 20 % des PME-ETI cotées et réutilisent les marchés pour se refinancer. Depuis 2011, les entreprises familiales ont levé près de 2,6 Md€ [sur le marché secondaire](#) (dont la moitié en émissions obligataires) à travers 137 opérations. Pourtant, force

est de constater que seulement 9 nouvelles entreprises familiales se sont introduites en Bourse dans le même intervalle, [levant au total 171 M€](#).

La Bourse permet aux entreprises familiales, prêtes à communiquer régulièrement, de financer leurs projets de croissance, mais également de traiter des sujets tels que la transmission ou la liquidité des actionnaires familiaux. La Bourse simplifie la gestion de la liquidité, ne serait-ce que parce que le cours objective la valeur de l'action. Dans la pratique, les entreprises familiales qui entrent en Bourse lèvent au moins 10 M€ pour amorcer une vie boursière satisfaisante, et ouvrent leur capital à hauteur de 20 % en moyenne pour garder le contrôle. Elles bénéficient d'une forte demande de la part des investisseurs qui apprécient les objectifs poursuivis dans un souci de pérennité et de risque maîtrisé.

20 %

des PME-ETI présentes à la cotation sur Euronext Paris correspondent à des entreprises familiales.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises [françaises](#) dont le siège social est situé en France et cotées sur les compartiments B et C d'Euronext (France, Belgique, Pays-Bas et Portugal), auxquelles s'ajoutent les sociétés françaises présentes sur Alternext. Elles ont de fait une capitalisation boursière inférieure à 1 Md€ et sont identifiées par leur code ISIN (*International Securities Identification Number*), un [identifiant unique](#) propre à chaque actif financier.

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 [l'article en fin de ce Rapport](#)). Seul est pris en considération le critère de capitalisation boursière pour classer les entreprises selon leur taille. Les [PME-ETI](#) regroupent ainsi les sociétés dont la capitalisation boursière est inférieure à 1 Md€.

DÉFINITIONS

Euronext est un marché réglementé paneuropéen du groupe éponyme Euronext, structuré en trois compartiments :

- **Compartiment A** : valeurs avec une capitalisation boursière supérieure à 1 Md€ (*Large Caps*) ;
- **Compartiment B** : valeurs dont la capitalisation boursière est comprise entre 150 M€ et 1 Md€ (*Mid Caps*) ;
- **Compartiment C** : valeurs avec une capitalisation boursière inférieure à 150 M€ (*Small Caps*).

Créé en mai 2005 par Euronext Paris, **Alternext** offre la possibilité aux PME de la zone euro d'accéder à la cotation de manière simplifiée.

Le **marché primaire** est le marché financier sur lequel les nouveaux titres sont émis et souscrits par des investisseurs. Le **marché secondaire** concerne l'échange, entre investisseurs, des titres financiers déjà créés sur le marché primaire. Ils offrent tous deux la possibilité de lever des actions ou de la dette. La **capitalisation boursière** est la valeur, au prix du marché, de l'ensemble des titres représentatifs d'une entreprise. Elle est égale au nombre de titres en circulation multiplié par le cours du titre.

Un **Euro Private Placement** (Euro PP) ou placement privé est une opération de financement à moyen ou long terme entre une entreprise – cotée ou non – et des investisseurs institutionnels (assureurs, organismes de prévoyance ou fonds de prêts). Il peut s'effectuer sous la forme d'une émission obligataire, cotée ou non, ou d'un prêt.

Mikado est un fonds obligataire dédié aux PME.

Le **GIAC** est un groupement d'emprunts qui intervient dans le financement à long ou moyen terme des sociétés en faisant appel aux marchés financiers ou obligataires. Le fonds émet des obligations souscrites par des investisseurs institutionnels et souscrit à son tour aux obligations simples émises par les entreprises.

Le **CAC Mid & Small** est un indice boursier français représentant les PME françaises. Il est composé des 190 valeurs classées de la 101^e à la 290^e place en termes de capitalisation boursière.

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan



Le **CAC 40** est un indice boursier français composé de 40 valeurs choisies parmi les 100 sociétés françaises dont les volumes d'échanges de titres sont les plus importants.

L'**Euro Stoxx 50** est un indice regroupant les 50 sociétés européennes les plus représentatives de la zone euro et sélectionnées parmi 18 secteurs économiques différents.

Le **taux de souscription** est le rapport entre le nombre de titres demandés et le nombre de titres mis sur le marché.

Le **taux d'allocation** est le rapport entre le nombre de titres servis et le nombre de titres mis sur le marché. Les sociétés cotées en Bourse entrent dans la définition de l'**entreprise familiale** de la Commission européenne si les personnes qui ont créé ou acquis l'entreprise (capital), ou bien leur famille ou leurs descendants, détiennent 25% des droits de vote issus de leur capital.

BIBLIOGRAPHIE

• AFIC, GRANT THORNTON (2016). [*Les chiffres clés du capital-développement français*](#), 19 septembre 2016, 32 p.

• PARIS EUROPLACE (2013). [*Financement des entreprises et de l'économie française : pour un retour vers une croissance durable*](#), rapport du groupe de travail Fineco, 8 février 2013, 130 p.

• PME EN BOURSE (2016). [*Rapport annuel 2015*](#), mai 2016, 56 p.

POUR ALLER PLUS LOIN...

II. FINANCEMENT

B. Haut de bilan





C. CRÉDITS ET GESTION DE TRÉSORERIE

Accès des PME aux financements externes :
comparaison internationale 2014
| Kris Boschmans, Miriam Koreen
OCDE

Les comportements de paiement en France et en Europe
en 2015 et début 2016
| Thierry Millon
Altarex



ACCÈS DES PME AUX FINANCEMENTS EXTERNES : COMPARAISON INTERNATIONALE 2014

| Kris Boschmans, Miriam Koreen

OCDE

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

1. Prêts bancaires aux PME : une évolution mitigée

2. Assouplissement des conditions de crédit aux PME

3. Financement non bancaire : recul du crédit-bail et progression de l'affacturage

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

• ENTREPRISES ET PME SELON LA DÉFINITION EN VIGUEUR DANS CHAQUE PAYS.

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

La crise financière s'est traduite en 2009 par une forte contraction de la production économique dans la zone OCDE, et bien que les produits intérieurs bruts (PIB) nationaux aient été généralement en hausse entre 2009 et 2013, la reprise s'est souvent révélée inégale. En 2014, la situation macroéconomique a été globalement positive. L'économie japonaise a connu une contraction de 0,1 % cette année-là, mais la croissance est restée relativement solide aux États-Unis et au Royaume-Uni. L'année 2014 a aussi été un tournant pour la zone euro, dont le taux de croissance a atteint 0,9 %, des améliorations étant attendues en 2016 et 2017. Par rapport à la période antérieure à la crise, le rythme de progression des économies émergentes comme la Chine, la Colombie et la Turquie a considérablement ralenti en 2014, en partie à cause du contexte médiocre en Europe.

Selon le dernier tableau de bord sur le financement des PME et des entrepreneurs (OECD, 2016), le crédit aux PME* a, dans le sillage de la crise financière, diminué en 2014 dans une majorité de pays de l'OCDE, en dépit d'un assouplissement des conditions de crédit – tendance générale à la baisse des taux d'intérêt et des demandes de garanties – dû à une politique monétaire très accommodante dans la plupart des régions du monde au cours de ces dernières années.

Si, en 2014, le crédit-bail n'a encore retrouvé qu'un niveau équivalant à 79 % des volumes accordés sur les années 2007 et 2008, le recours à l'affacturage continue de se diffuser largement auprès des PME, en particulier lorsqu'elles subissent des contraintes de liquidités.

“

Le crédit aux PME a diminué en 2014 dans une majorité de pays de l'OCDE, en dépit d'un assouplissement des conditions de crédit dû à des politiques monétaires très accommodantes.

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

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie

1. PRÊTS BANCAIRES AUX PME :
UNE ÉVOLUTION MITIGÉE

La situation en France, déjà favorable en matière de prêt aux PME sur les deux dernières années, le reste aussi en 2014.

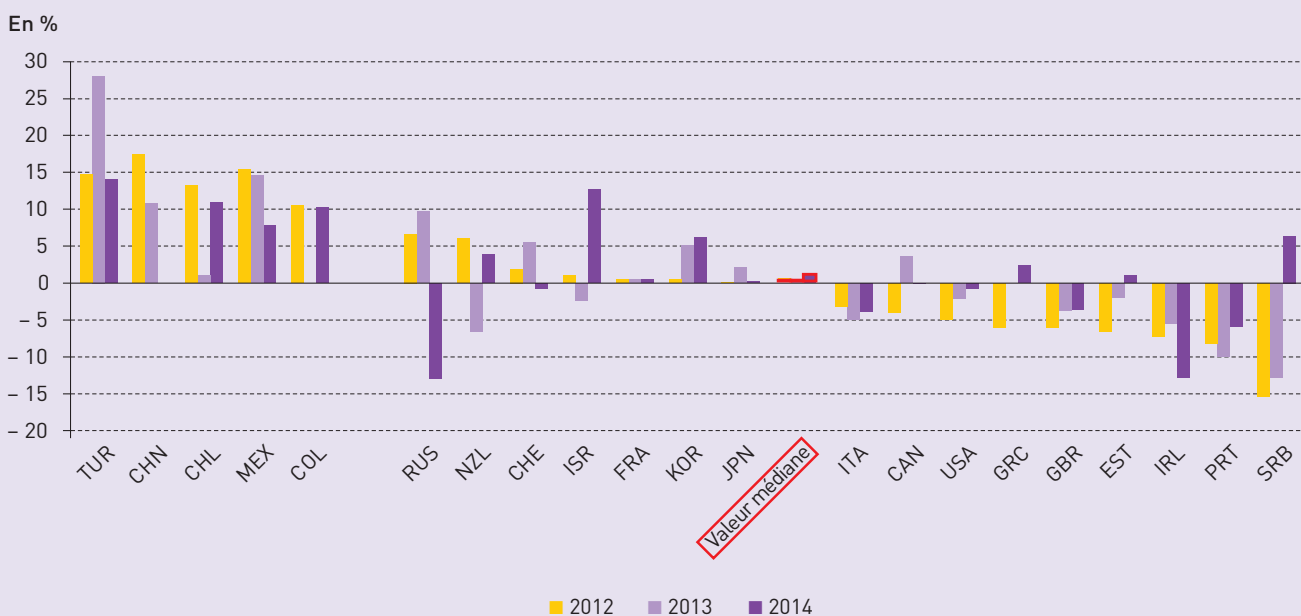
Malgré la reprise globale de la croissance économique et le caractère relativement favorable des conditions financières dans la plupart des pays présents dans le tableau de bord, l'état des lieux demeure mitigé pour l'année 2014. Le crédit aux PME a reculé dans 11 pays, en particulier en Fédération de Russie et en Irlande où la réduction est supérieure à 10 % en un an et, dans une moindre mesure, au Portugal (-6 %), tandis qu'il a augmenté dans 16 pays, et plus spécifiquement au Chili, en Colombie, en Israël et en Turquie où la progression annuelle est comprise entre 10 % et 15 %. La situation en France, déjà favorable en matière de prêt aux PME sur les deux dernières années au regard de la plupart des autres pays, le reste aussi en 2014 : l'évolution est comparable à celle du contexte médian des pays de l'OCDE, marqué par une très légère amélioration de l'encours des prêts aux PME (graphique 1).

En 2014, la hausse du volume de prêts a dépassé les niveaux de 2013 dans une majorité de pays pour lesquels des données sont disponibles. En Estonie, en Israël, en Nouvelle-Zélande et en Serbie, les taux de

croissance sont redevenus positifs. En Belgique, aux États-Unis, en Italie, au Portugal, au Royaume-Uni, en Irlande et en Slovaquie, l'encours des prêts aux PME a continué de diminuer, bien qu'à un rythme moindre qu'en 2013, tandis que la croissance des prêts aux PME, positive en 2013, s'est accélérée en 2014 en Australie, au Chili, en Grèce, en Colombie et en Corée du Sud. En revanche, la situation s'est inversée à la baisse au Canada, dans la Fédération de Russie, en République tchèque et en Suisse. Au Japon, en Malaisie, au Mexique et en Turquie, les prêts aux PME ont augmenté, mais à un rythme moindre qu'en 2013.

En 2014, l'encours des prêts aux PME, corrigé de l'inflation, est demeuré inférieur aux niveaux d'avant la crise dans 12 des 30 pays pour lesquels des données comparables étaient disponibles. C'est en particulier le cas en Estonie, aux États-Unis, en Hongrie, en Irlande, au Portugal, au Royaume-Uni et en Slovaquie où le recul du taux entre 2007 et 2014 s'élève à plus de 20 % (graphique 2). Dans ces 12 pays, le crédit aux PME a diminué, surtout entre 2010 et 2014, ce qui semble indiquer qu'il a été durablement affecté par la crise financière dans la majorité des pays touchés. Cette chute de l'encours des prêts aux PME a coïncidé avec le rebond des niveaux de PIB au Canada, en Estonie, aux États-Unis,

GRAPHIQUE 1 – Variation annuelle de l'encours des prêts aux PME selon les pays, 2012-2014



Notes de lecture : les définitions de la PME varient d'un pays à l'autre (OECD, 2016, p. 476-482) et les noms des pays sont précisés en Méthodologie. Les pays pour lesquels seules des données sur les flux sont disponibles ne sont pas pris en compte. Les données présentées sont corrigées de l'inflation au moyen du déflateur de PIB de l'OCDE.

Source : OCDE.



en Nouvelle-Zélande, en Norvège et au Royaume-Uni. Néanmoins, il est possible que les volumes de prêts accordés sur la période qui a précédé la crise financière aient été très élevés par rapport au contexte historique d'ensemble et, de ce fait, difficiles à maintenir à long terme dans certains pays.

Les évolutions les plus récentes concernant les nouveaux prêts accordés aux PME sont tout aussi mitigées et variées. En 2014, la contraction du crédit aux PME s'est accélérée en Autriche et en Finlande (-2 points par rapport à l'année 2013), et s'est révélée fortement négative, avec un retournement à la baisse en Irlande, dans la Fédération de Russie (-13%) et, dans une moindre mesure, aux Pays-Bas (-5%). Cette tendance contraste avec la situation de l'Espagne, de la République tchèque et du Royaume-Uni, où le volume des nouveaux prêts a augmenté en 2014 après avoir diminué entre 2012 et 2013 (graphique 3, page suivante).

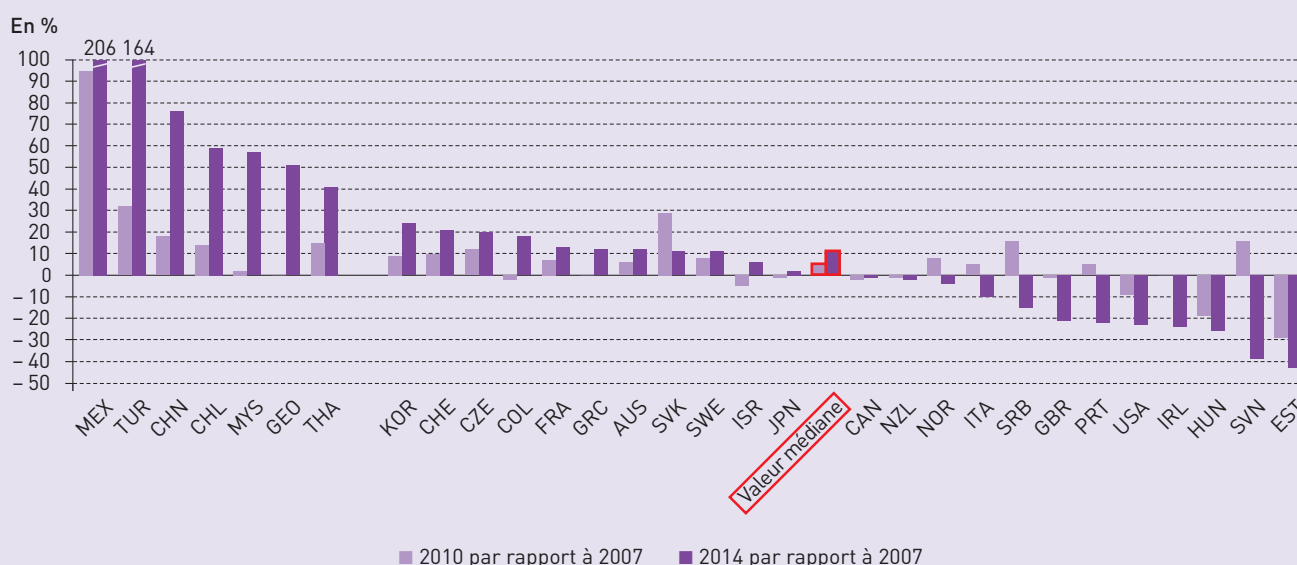
L'analyse des données relatives aux encours et aux flux semble indiquer que le phénomène de recul des flux de crédit aux PME cèderait peu à peu le pas à un rebond dans les pays où le volume des prêts aux PME a le plus souffert des effets de la crise financière. En Espagne, en Estonie, aux États-Unis, en Grèce, en Italie, au Portugal, au Royaume-Uni et en Slovaquie, l'évolution du

crédit est soit redevenue positive en 2014, soit elle a de nouveau reculé, mais à un rythme moindre qu'en 2013. L'Autriche et la Finlande, où les nouveaux prêts aux PME ont connu une diminution constante depuis 2009 et 2007 respectivement, sont deux exceptions notables à cette tendance. La valeur médiane du montant global de prêts accordés aux entreprises a également augmenté, passant d'une baisse de 0,9% en 2013 à une croissance de 0,8% en 2014 dans les pays disposant de données sur les encours. Dans les pays où ces informations sont indisponibles, le montant médian a diminué de 0,2% en 2014, après -0,3% en 2013.

2. ASSOUPPLISSEMENT DES CONDITIONS DE CRÉDIT AUX PME

Grâce à une politique monétaire très accommodante dans la plupart des régions du monde au cours de ces dernières années, les taux d'intérêt appliqués aux PME se sont fortement réduits entre 2011 et 2013 – à la seule exception de la Malaisie. Cette tendance s'est poursuivie en 2014, les taux d'intérêt des prêts aux PME baissant dans 26 des 34 pays pour lesquels des

GRAPHIQUE 2 – Évolution de l'encours des prêts aux PME par rapport à l'année 2007 selon les pays, 2010 et 2014



Notes de lecture : les définitions de la PME varient d'un pays à l'autre (OECD, 2016, p. 476-482) et les noms des pays sont précisés en Méthodologie. Les pays pour lesquels seules des données sur les flux sont disponibles ne sont pas pris en compte. Les données présentées sont corrigées de l'inflation au moyen du déflateur de PIB de l'OCDE. L'évolution est calculée sur la base 2007=0.

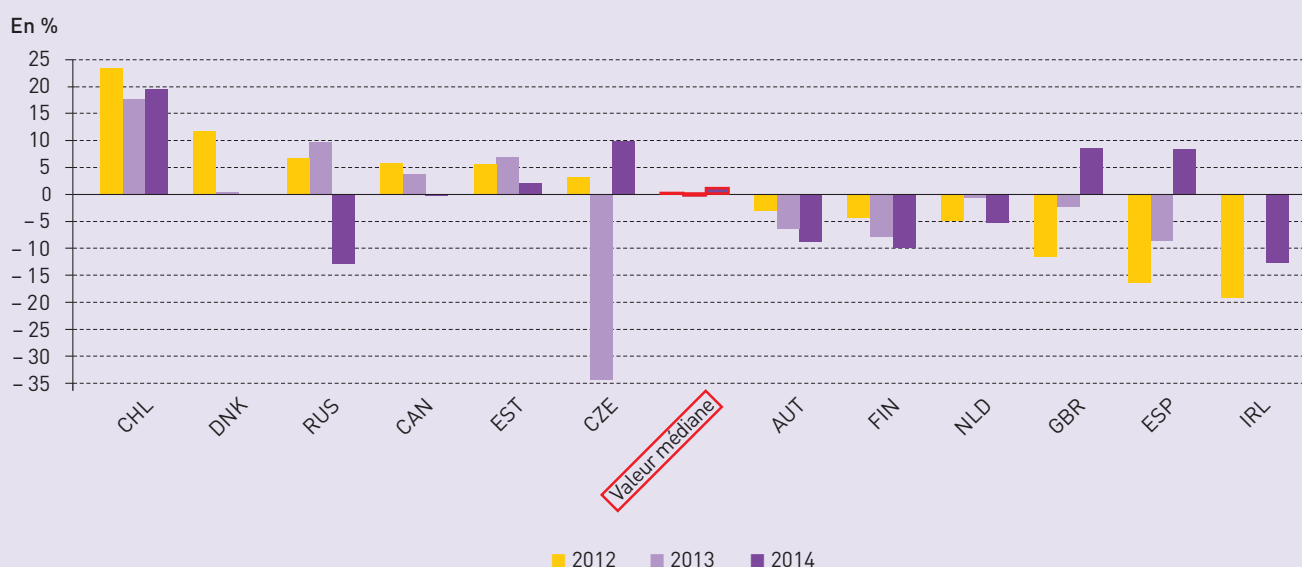
Source : OCDE.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



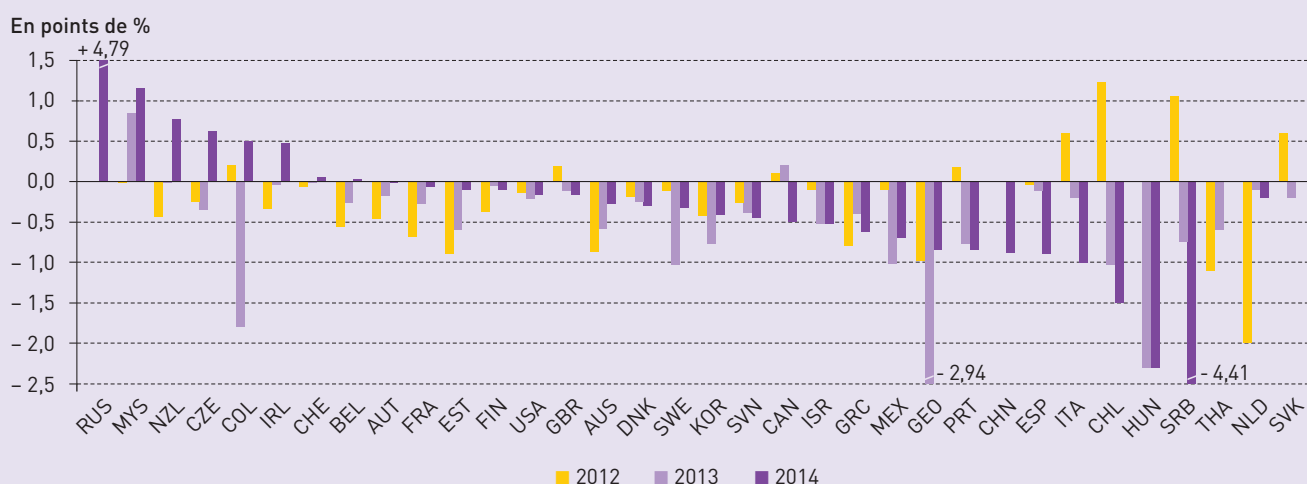
GRAPHIQUE 3 – Taux de croissance annuel des nouveaux prêts aux PME selon les pays, 2012-2014



Notes de lecture : les définitions de la PME varient d'un pays à l'autre (OCDE, 2016, p. 476-482) et les noms des pays sont précisés en Méthodologie. Les données présentées sont corrigées de l'inflation au moyen du déflateur de PIB de l'OCDE.

Source : OCDE.

GRAPHIQUE 4 – Évolution annuelle des taux d'intérêt des prêts aux PME selon les pays, 2012-2014



Notes de lecture : les définitions de la PME varient d'un pays à l'autre (OCDE, 2016, p. 476-482) et les noms des pays sont précisés en Méthodologie. Les données présentées sont corrigées de l'inflation au moyen du déflateur de PIB de l'OCDE.

Source : OCDE.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



données sont disponibles, ce qui semble indiquer que les conditions de financement se sont améliorées depuis 2013. La Belgique, la Colombie, la Fédération de Russie, l'Irlande, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, la République tchèque et la Suisse sont les seuls pays dans lesquels les taux d'intérêt des prêts aux PME ont augmenté entre 2013 et 2014 (graphique 4).

Dans la plupart des pays, plus de la moitié des prêts aux PME était assortie de sûretés. La principale exception est le Royaume-Uni où, en 2014, seul 1 prêt aux PME sur 3 environ était garanti. Cette proportion dépasse 3 prêts sur 4 en Suisse, et atteint même 100 % en République slovaque, où la garantie de prêt est obligatoire. Si les banques exigent souvent une sûreté avant d'accorder un crédit, en particulier aux clients avec lesquels elles n'ont encore aucune relation, certains services financiers ont trouvé de nouveaux moyens d'évaluer et d'atténuer les risques en s'appuyant sur des sources alternatives de données comme l'historique des paiements des commerçants, les transactions en e-commerce et les médias sociaux. L'évolution des sûretés exigées en 2014, au regard des données de 2013, ne présente aucune tendance clairement décelable.

Sur 15 pays participants au tableau de bord, 12 ont fait état d'une baisse des taux de rejet entre 2013 et 2014, les seules exceptions étant le Canada, la Chine et la Corée du Sud. Cette tendance fait suite à une diminution des taux de rejet constatée dans une majorité de pays entre 2012 et 2013, et témoigne de la poursuite d'un assouplissement général des conditions et des normes du crédit depuis 2010, même s'il reste modéré.

Quant au coût du crédit, il s'est effondré ces dernières années en raison de la souplesse des politiques monétaires partout dans le monde. En dépit de cette tendance, le crédit aux PME a souvent reculé au cours de la période récente, y compris dans des pays où, précisément, les conditions de crédit s'étaient améliorées. Le Portugal en constitue l'exemple le plus frappant. En 2014, le taux de rejet, de l'ordre de 11 %, était beaucoup plus faible qu'en 2013 (27 %) et les sûretés exigées étaient également en retrait en 2014, comme en 2013, bien que plus modestement. Le taux d'intérêt moyen appliqué aux prêts aux PME a, quant à lui, chuté de 100 points de base entre 2013 et 2014. Enfin, si 21 % de l'ensemble des PME estimaient que cet accès au financement constituait leur principale préoccupation entre octobre 2012 et mars 2013, cette proportion est tombée à 18 % un an plus tard (EUROPEAN CENTRAL BANK, 2013 et 2014). Malgré ces quatre indicateurs attestant de la réelle amélioration des conditions de crédit aux PME portugaises depuis 2012, le crédit aux PME n'a pas rebondi. Au contraire, corrigé de l'inflation, l'en-cours des prêts aux PME s'est replié de 10 % entre 2012 et 2013, puis de 5,9 % entre 2013 et 2014. La Belgique, les États-Unis, l'Italie et le Royaume-Uni ont tous connu la même situation (quoique moins nette) au

cours de la période 2012-2014, avec une amélioration des conditions de crédit d'une part, et une réduction du crédit aux PME d'autre part.

Ce phénomène de diminution du crédit aux PME, en période d'allègement manifeste des coûts et des conditions en 2013, a persisté dans certains pays en 2014. Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce constat. Tout d'abord, l'insuffisance de la demande de prêt bancaire peut, davantage que l'indisponibilité de l'offre, expliquer la baisse du financement des PME constatée dans de nombreux pays. Ensuite, il est possible que le crédit ne soit devenu plus accessible et moins onéreux que pour certaines PME, tandis que d'autres continuent de se heurter à de graves difficultés d'accès au crédit. En dépit de l'assouplissement récent, les conditions de crédit sont demeurées assez strictes dans bien des pays, surtout là où la croissance économique est restée faible en 2014 et en 2015. Enfin, le desserrement des conditions de crédit peut ne pas se traduire immédiatement par une hausse du financement des PME, un décalage temporel pouvant intervenir entre les deux.

Mesures nationales en faveur de l'accès des PME au financement externe.

[En savoir +](#)

3. FINANCEMENT NON BANCAIRE : REcul DU CRÉDIT-BAIL ET PROGRESSION DE L'AFFACTURAGE

La nouvelle production de crédit-bail a considérablement reculé après la crise financière, et n'a jamais, depuis lors, retrouvé ses niveaux d'avant la crise. Les volumes médians de crédit-bail ont chuté de près d'un tiers entre 2008 et 2009, et n'ont atteint, depuis, qu'un niveau équivalant à 79 % des volumes de 2007-2008. En Espagne, en Estonie, au Portugal et en Slovaquie, la nouvelle production de crédit-bail a diminué de plus de moitié en termes réels entre 2007 et 2014. La Chine, la Colombie, la Suède, la Suisse et la Turquie sont les seuls pays de cet échantillon où les volumes de crédit-bail, corrigés de l'inflation, étaient plus élevés en 2014 qu'en 2007, sachant que la Chine, où le recours au crédit-bail a centuplé, constitue un cas tout à fait à part.

À l'exception des États-Unis, de la Hongrie, de l'Irlande, du Japon, de la Norvège, de la République slovaque et de la Serbie, les volumes d'affacturage ont souvent doublé entre 2007 et 2013, et ont même été décuplés en Chine et en Corée du Sud, même si le niveau de départ était faible. Entre 2013 et 2014, ces volumes ont continué d'augmenter dans 23 des 32 pays pour les-

“

Dans la plupart des pays, plus de la moitié des prêts aux PME est assortie de sûretés en 2014, à l'exception du Royaume-Uni où seul un tiers des prêts est garanti.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



quels des données sont disponibles ; le Chili, l'Espagne, la Fédération de Russie, le Japon, le Mexique, le Portugal, la République slovaque, la Serbie et la Suède font exception à cette tendance à la hausse. L'emploi de l'affacturage s'est donc étendu et continue de se diffuser largement. Les PME tenues par des contraintes de liquidités l'ont accepté comme méthode alternative ces sept dernières années. Contrairement à la plupart des autres sources de financement, la disponibilité de l'affacturage n'a pas été gravement affectée par la crise.

Une activité en capital-risque encore inférieure à son niveau de 2007, alors que la finance participative continue sur sa lancée.

En savoir +

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'édition 2014 du tableau de bord de l'OCDE couvre 37 pays : Australie (AUS), Autriche (AUT), Belgique (BEL), Canada (CAN), Chili (CHL), Chine (CHN), Colombie (COL), Corée du Sud (KOR), Danemark (DNK), Espagne (ESP), Estonie (EST), États-Unis (USA), Fédération de Russie (RUS), Finlande (FIN), France (FRA), Géorgie (GEO), Grèce (GRC), Hongrie (HUN), Irlande (IRL), Israël (ISR), Italie (ITA), Japon (JPN), Malaisie (MYS), Mexique (MEX), Norvège (NOR), Nouvelle-Zélande (NZL), Pays-Bas (NLD), Portugal (PRT), République slovaque (SVK), République tchèque (CZE), Royaume-Uni (GBR), Serbie (SRB), Slovaquie (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 et 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.

Le tableau de bord s'articule autour de **16 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 reposent sur des données provenant principalement d'institutions financières et d'autres agences gouvernementales. Elles sont complétées des données de Leaseurope pour le crédit-bail, et de Factors Chain International pour l'affacturage.

CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'**entreprise** et **PME** diffèrent sensiblement selon les pays. Elle renvoie tout au plus à un critère de taille appréhendée par l'effectif. Les PME sont donc des entreprises dont l'effectif est généralement inférieur à 250 salariés (comme dans l'Union européenne), mais certains pays fixent cette limite à 200 salariés. Les États-Unis, quant à eux, l'établissent à 500 salariés (OECD, 2016, p. 476-482). Pour la France, elles ne correspondent pas à la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)).

BIBLIOGRAPHIE

• EUROPEAN CENTRAL BANK (2013). [Survey on the Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises in the Euro Area](#), October 2012 to March 2013, April 2013, 37 p.

• EUROPEAN CENTRAL BANK (2014). [Survey on the Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises in the Euro Area](#), October 2013 to March 2014, April 2014, 36 p.

• OECD (2016). [Financing SMEs and Entrepreneurs 2016. An OECD Scoreboard](#), 14 April 2016, 494 p.

POUR ALLER PLUS LOIN...



LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT EN FRANCE ET EN EUROPE EN 2015 ET DÉBUT 2016

|Thierry Millon
Altarex

1. Des retards de paiement stables en Europe en 2015, au plus bas début 2016

2. Recul des retards de paiement en France

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) ET ADMINISTRATIONS CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- TRANSACTIONS COMMERCIALES DES ENTREPRISES EUROPÉENNES SUIVIES PAR LE PROGRAMME DUNTRADE.

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

Après deux années d'assouplissement, les comportements de paiement se sont durcis sensiblement en 2014 en Europe*, le retard moyen de règlement par rapport au délai contractuel repassant alors au-dessus de la barre des 14 jours, voire s'approchant du plafond des 15 jours de retard à deux reprises (fin mars et fin septembre).

Pourtant, si le premier trimestre 2015 a, un temps, confirmé les inquiétudes des chefs d'entreprise, dès le printemps la réalité d'une reprise plus solide est apparue sérieuse. Les comportements de paiement ont alors amorcé une légère amélioration qui s'est poursuivie tout au long de l'année. Le premier semestre 2016 conserve cette dynamique, voire l'amplifie. À mi-année, le seuil des 13 jours de retard est une nouvelle fois à portée de main comme avant la crise.

Ce scénario n'est toutefois pas partagé par tous les pays. Si l'Allemagne reste solidement en tête des bons payeurs, c'est l'Espagne qui donne les signes de progrès le plus rapide. La situation en France s'améliore aussi, car cette question des délais de paiement demeure une préoccupation fondamentale : portée par des actions politiques, un cadre législatif, et des initiatives locales ou de branches professionnelles, la lutte contre les retards de paiement a pour objectif de faciliter la vie de centaines de milliers de dirigeants et [sauver de la défaillance](#) de 10 000 à 15 000 entreprises françaises chaque année, une défaillance d'entreprise sur quatre étant due à des retards de règlement client.



Les comportements de paiement se sont améliorés en Europe en 2015, et continuent à se détendre début 2016, approchant ainsi, à 13 jours de retard, leur niveau moyen d'avant-crise.

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

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



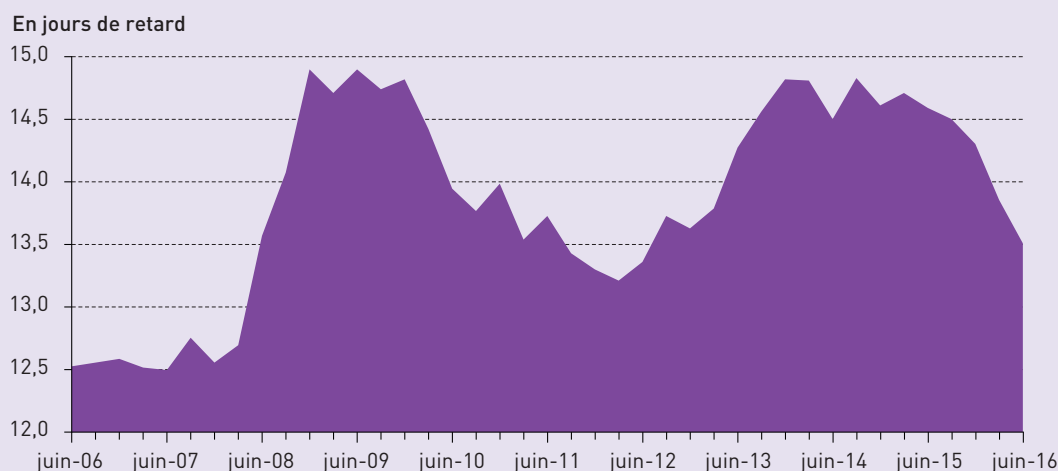
1. DES RETARDS DE PAIEMENT STABLES EN EUROPE EN 2015, AU PLUS BAS DÉBUT 2016

En 2015, la proportion d'entreprises* européennes respectant les délais de règlement contractuels évolue peu autour de 41 %, sa moyenne sur cinq ans. Cette stabilité ne favorise pas une réduction des retards de paiement qui restent au-dessus de 14 jours (ALTARES, 2016a). L'année 2016 offre cependant une éclaircie encourageante. Le taux de bons payeurs remonte à près de 43 % permettant de redescendre à 13,5 jours de retard en moyenne à fin juin, un chiffre comparable à celui de l'été 2012 (graphique 1).

LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT SE DÉTENDENT ENFIN EN EUROPE

En France, la proportion d'entreprises réglant leurs factures sans retard demeure inférieure de 4 points à la moyenne européenne en 2015 (37,1 % contre 41,1 %). Ces comportements de paiement se sont sensiblement dégradés entre l'hiver 2014 et l'automne 2015, jusqu'à atteindre un point bas à 36,2 % en fin de troisième trimestre. Depuis, l'amélioration est rapide, mais les entreprises françaises sont encore les championnes des petits retards de paiement en Europe. En effet, près d'un tiers (32,2 %) d'entre elles reportent leurs règlements de 1 à 15 jours contre un peu plus d'un quart (27,1 %) en Europe. Les six premiers mois

GRAPHIQUE 1 – Évolution des retards de paiement des entreprises en Europe, 2006-2016



Champ : ensemble des entreprises européennes suivies par le programme DunTrade.

Source : Altares.

TABLEAU 1 – Comportement de paiement des entreprises en Europe selon leur taille, 2015

En %	Très petite entreprise	Petite entreprise	Moyenne entreprise	Grande entreprise	Total entreprise
Sans retard	45,3	37,8	25,7	16,1	41,1
Retard de 1 à 30 jours	44,8	55,7	68,7	77,8	49,3
Retard supérieur à 30 jours	9,9	6,6	5,6	6,2	9,7

Notes de lecture : La définition des tailles d'entreprise est précisée en Méthodologie en fin d'article. En raison des valeurs arrondies, le total en colonne n'est pas forcément égal à 100 %. Les données par pays sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Champ : ensemble des entreprises européennes suivies par le programme DunTrade.

Source : Altares.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



de 2016 confirme cette habitude française de légers retards ; désormais 33,6 % des entreprises décalent leurs paiements jusqu'à 15 jours. Cependant, si encore 30,7 % des entreprises françaises différaient de plus de 15 jours le règlement de leurs factures en 2015, elles ne sont plus que 27,6 % à le faire sur le premier semestre 2016. Dans ces conditions, le retard moyen de règlement recule sensiblement. Alors qu'il avait brutalement dérapé pour approcher 14 jours en fin de premier semestre 2015, il côtoie les 12 jours à mi-2016.

En Europe, l'amélioration la plus sensible est à mettre à l'actif de l'Espagne dont le retard moyen atteint un point bas depuis dix ans, à peine supérieur à 14 jours à fin juin 2016. Ce pays présentait des reports de plus de 20 jours en 2012 avant de les ramener progressivement juste au-dessus de 16 jours en 2015. Certes, le délai contractuel moyen généralement pratiqué est encore supérieur à 90 jours, mais près de 1 entreprise sur 2 (47,4 %) respecte ce délai sur les six premiers mois de 2016. Toutefois, les longs retards demeurent fréquents dans la mesure où 1 entreprise espagnole sur 10 paye ses fournisseurs avec un retard de plus de 30 jours.

L'Allemagne tire également la performance européenne. Les comportements de paiement s'améliorent peu car ils sont déjà particulièrement vertueux : près de 73 % des entreprises règlent leurs factures dans les temps et à peine plus de 1 % les reporte de plus de 30 jours en 2015. La situation au cours du premier semestre 2016 se tend très légèrement, mais le retard moyen se maintient aux environs de 6 jours seulement.

En Belgique, les comportements de paiement se sont dégradés en 2015 : 38 % des entreprises belges respectaient les délais contractuels de règlement contre 42 % en 2014. Le retard moyen est alors remonté de 11,7 à 12,4 jours. Le premier semestre 2016 ne présente pas d'amélioration.

La situation des entreprises britanniques a été plus délicate encore en 2015, mais s'oriente mieux en début d'année 2016. Moins d'un quart d'entre elles (23 %) respectait les délais en 2015 contre 26,6 % en 2014 et 29,5 % en 2013. Le retard moyen de paiement est ainsi passé de 15,5 jours en 2013 à 17,1 jours en 2014 pour atteindre 18,4 jours en 2015. Une forte inversion de tendance se manifeste sur les six premiers mois de 2016 ; le retard moyen retombe à 15,7 jours à la faveur d'une rapide amélioration des comportements de paiement. Désormais, plus de 30 % des entreprises britanniques payent conformément aux délais contractuels.

En Italie, la situation s'est fortement dégradée de 2012 à 2015. Les fournisseurs devaient compter sur des règlements différés de plus de 20 jours après la date d'échéance en 2015, voire de plus de 60 jours pour

1 client sur 10. Sur le premier semestre 2016, le retard moyen recule à peine (19,2 jours).

Au Portugal, les retards de paiement sont longs et fréquents. Plus de 15 % des entreprises reportent le paiement des factures de plus de 60 jours en 2015 et le retard moyen avoisine 30 jours. Sur les six premiers mois de 2016, la situation s'assouplit sans être satisfaisante. Le taux de grands retards retombe sous les 13 % et le retard moyen sous 27 jours.

TROIS QUARTS DES ENTREPRISES EUROPÉENNES DE TAILLE MOYENNE PRÉSENTENT DES RETARDS DE PAIEMENT

En 2015, les trois quarts des entreprises européennes de taille moyenne* payent leurs fournisseurs en retard. Ce taux est encore plus élevé pour les grandes entreprises* (84 %) tandis que la moyenne, toutes catégories d'entreprise confondues, se situe à 59 % (tableau 1). Un effet de taille semble donc jouer sur la vitesse à laquelle les fournisseurs sont réglés. Le portefeuille client augmente mécaniquement avec la taille du fournisseur et ce dernier met en place légitimement des procédures et des outils dédiés au pilotage de sa chaîne de facturation et de recouvrement. Efficaces dans la gestion des liquidités et du besoin en fonds de roulement (BFR), ces dispositifs exigent une parfaite écriture des lignes de facturation, or certaines manquent de précision, voire de données conformes. La multiplication des comptes augmente le risque de défaut sur les factures reçues.

L'Allemagne, traditionnellement citée en exemple pour la qualité de ses règlements fournisseurs, n'échappe pas à la règle. Alors que 27 % des entreprises allemandes payent en retard, les entreprises de taille moyenne sont 38 % à différer leurs paiements et les sociétés de plus de 250 salariés sont 53 % à se comporter de même. En Espagne et en Italie, plus de 7 entreprises moyennes sur 10 reportent le règlement de leurs factures. Elles sont plus de 8 sur 10 en Belgique, en France, au Portugal et au Royaume-Uni.

EN EUROPE, LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION EST DAVANTAGE RESPECTUEUX DES DÉLAIS DE RÈGLEMENT

Dans ce contexte **sans réelle évolution en 2015**, les secteurs* du Bâtiment et de l'Immobilier se démarquent en confortant leur première place sectorielle de bons payeurs. En fin d'année 2015 comme fin 2014, la Construction présente la plus forte proportion d'entreprises payant dans les temps : 46 % des entrepreneurs ont réglé leurs factures sans retard, soit 5 points de mieux que la moyenne toutes activités confondues.

37 %

des entreprises françaises respectent les délais de règlement contractuels en 2015, un taux inférieur de 4 points à la moyenne des entreprises européennes.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



Début 2016, ce taux gagne encore 2 points, à 48 %. À l'exception de l'Allemagne (75 %), c'est en France que le ratio est le plus élevé à près de 55 %, soit 3 points de mieux que fin 2015. La performance du Royaume-Uni est à souligner car c'est dans cette activité que le pays obtient son meilleur résultat sectoriel : il gagne 6 points en six mois, à désormais 38 % d'entreprises réglant leurs factures dans les temps (tableau 2).

L'Immobilier emboîte le pas du Bâtiment avec désormais 43 % de payeurs sans retard à mi-2016 contre 39 % fin 2015. Avec un ratio de bons payeurs à 53 %, les Pays-Bas se positionnent derrière l'Allemagne (79 %) et l'Italie signe son meilleur score sectoriel (45 %), comme à fin 2015.

Les Services s'inscrivent aussi dans une dynamique favorable avec 44 % de bons payeurs à fin juin 2016 contre 42 % fin 2015. Les tendances font le grand écart entre le Royaume-Uni, dont le taux gagne 7 points en six mois à 32 %, et les Pays-Bas où il chute, de 59 % au dernier trimestre de 2015, à 50 % six mois plus tard. À 36 %, la France est en retrait par rapport à ses autres voisins proches qui, eux, se situent au-dessus de 40 %, notamment la Belgique qui obtient ici son meilleur résultat sectoriel (43 %).

Les autres secteurs se situent à fin juin 2016 en deçà de la moyenne européenne de bons payeurs (43 %). C'est notamment le cas du Commerce interentreprises dont le taux est de 42 %, comme en 2015. L'Espagne, sans grande évolution par rapport à fin 2015 (50 %), conserve la deuxième marche du podium derrière l'Allemagne. La France, quant à elle, progresse en gagnant 2 points par rapport à la fin 2015. Mais avec un taux de 30 %, le Commerce interentreprises présente encore la deu-

xième moins bonne performance sectorielle du pays. Quant au Portugal, il affiche, dans ce secteur, son taux le plus haut, avec pourtant moins de 25 % de bons payeurs.

L'Industrie augmente légèrement son taux de bons payeurs à 42 % à fin juin 2016, un effort d'autant plus louable que l'Allemagne fait moins bien dans ce secteur que dans les autres. Fin 2014, 72 % des industriels allemands payaient leurs fournisseurs à l'heure. Une proportion réduite à 69 % en fin d'année 2015, puis à 67 % six mois plus tard. La Belgique signe ici sa moins bonne performance sectorielle (30 %), à peine distancée par la France (33 %).

Dans le Commerce de détail, les comportements de paiement s'améliorent timidement ; la proportion de payeurs sans retard gagne 1 point en 2016 à 38 %. Ce secteur offre des disparités nationales fortes entre un taux allemand à 73 % et un taux anglais à seulement 24 %, le plus bas des activités outre-manche.

Le Transport s'inscrit dans une moyenne européenne stable depuis plusieurs années, y compris sur le début de 2016. Avec un taux juste sous les 38 %, ce secteur apparaît comme le moins vertueux. Cette situation est particulièrement sensible en Allemagne qui enregistre ici, à mi-2016, sa proportion la plus basse de bons payeurs par secteur à 62 %, contre 64 % à fin 2015 et 67 % à fin 2014. C'est aussi le cas au Portugal (15 %), mais également en France (26 %).

Dans l'Administration, les comportements de paiement sont comparables à ceux observés dans le privé. La moyenne européenne des organismes payant dans les délais se situe sous les 37 % à fin juin 2016, comme à fin 2015. La France peut se féliciter de comptabiliser

TABEAU 2 – Paiements effectués sans retard par les entreprises en Europe selon le pays et le secteur d'activité, 2^e trimestre 2016

En %	Construction	Industrie	Transport	Commerce Interentreprises	Commerce de détail	Services	Immobilier	Administration	Total
Allemagne	74,7	66,6	62,3	70,1	73,0	73,3	78,7	73,7	71,7
Belgique	33,0	30,1	32,4	33,0	34,5	42,8	42,2	33,8	37,3
Espagne	46,4	49,5	34,7	49,7	55,3	44,3	43,3	26,2	47,6
France	54,7	33,3	25,6	30,6	41,0	35,9	34,3	41,6	39,6
Irlande	22,1	21,6	21,6	23,2	26,9	33,0	32,7	33,1	27,9
Italie	41,5	41,4	33,0	38,4	28,4	41,7	44,8	20,1	37,4
Pays-Bas	44,4	42,8	43,5	47,0	55,0	49,6	52,7	37,5	49,5
Portugal	15,7	20,3	15,1	24,3	21,2	20,5	21,9	22,7	20,8
Royaume-Uni	38,0	26,4	28,1	27,2	23,9	31,8	33,2	25,6	30,9
Europe	48,0	41,8	37,7	42,5	38,2	44,4	43,0	36,9	43,1

Champ : ensemble des entreprises et des administrations européennes suivies par le programme DunTrade.

Source : Altares.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



plus de 41 % de payeurs sans retard, soit 3 points de plus par rapport à fin 2015 et fin 2014, et qui place l'Administration au deuxième rang national derrière la Construction et juste devant le Commerce de détail.

2. REcul DES RETARDS DE PAIEMENT EN FRANCE

La question du financement de la reprise ne peut être déconnectée de celle des délais de paiement. Il s'agit autant de ne pas laisser filer son BFR que de gagner en liquidité pour pouvoir saisir toutes les opportunités. Le débat s'est ouvert très largement en 2015 en France et s'est traduit non seulement par des [sanctions nouvelles](#), mais aussi par des [actions pédagogiques](#), à destination des secteurs privé et public.

PRIVÉ - PUBLIC : LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT S'AMÉLIORENT

De façon globale, les retards de paiement ont tendance à reculer en France. Ils reviennent à 12,2 jours au cours du deuxième trimestre 2016, après 12,6 jours sur le premier et 13,6 jours un an plus tôt. Cette amélioration est portée par l'effet conjugué d'un meilleur comportement à échéance (38,7 % de paiements effectués à l'heure contre 38,1 % au premier trimestre), et d'une sensible diminution des reports supérieurs à 30 jours : 6,8 % au deuxième trimestre contre 7,8 % au premier. Toutefois, les situations sont différentes selon la forme juridique et la taille du débiteur.

Dans le secteur privé, les retards de paiement se stabilisent dans les sociétés commerciales (12,5 jours) à mi-2016, mais s'allongent, en trois mois, d'une journée chez les entrepreneurs individuels (12,3 jours, tableau 3). Des tensions apparaissent pour les plus petits acteurs, ceux de moins de trois salariés. Qu'ils soient sous le régime d'une entreprise individuelle (12,6 jours) ou d'une société (13,2 jours), les décalages de règlement augmentent d'une journée. Il en est de même dans le monde associatif, avec un report en hausse d'un jour chez les plus petites structures (13,8 jours). En revanche, la situation s'éclaircit pour les petites* et moyennes entreprises, le retard moyen se réduisant d'une demi-journée à 12,8 jours. Enfin, les comportements de paiement ne s'améliorent pas chez les entreprises de plus de 500 salariés dont le retard moyen de paiement est de 15,1 jours au deuxième trimestre 2016 contre 14,9 jours trois mois avant.

À mi-2016, les retards de paiement restent également élevés dans les organisations publiques de plus de 500 collaborateurs. Ils se stabilisent à 14,8 jours pour les établissements publics à caractère industriel et commercial (EPIC) et augmentent à 17,6 jours (contre 17,2 jours au premier trimestre) pour les établissements publics administratifs (EPA), comme pour les services de l'État. En dépit de la dégradation de la situation observée chez les grands acteurs de l'Administration, l'ensemble du secteur public affiche une sensible amélioration des comportements de paiement. En moyenne, les reports de paiement sont ramenés de 13 à 12,1 jours pour les EPIC, de 14,8 à 14,2 jours pour les services de l'État et de 9,8 à 8,8 jours pour les EPA. De plus, les grands retards de paiement du secteur public sont généralement moins fréquents que dans le privé. Ainsi, alors que le taux de report des

“

Même si la France reste championne des petits retards de paiement, les comportements s'améliorent fin 2015 et début 2016, le report moyen des règlements tendant vers les 12 jours.

TABLEAU 3 – Comportement de paiement selon la catégorie juridique du débiteur, 2^e semestre 2016

	Jour de retard	En retard de paiement de plus de 30 jours
	Nombre	%
Entrepreneur individuel	12,3	8,3
Société commerciale	12,5	6,8
Association loi 1901 ou assimilé	11,6	5,7
Personne morale de droit public soumise au droit commercial	12,1	4,3
Établissement public administratif	8,8	3,3
Collectivité territoriale	7,8	2,8
Administration de l'État	14,2	6,3
Total	12,2	6,8

Champ : ensemble des entreprises et des administrations françaises suivies par le programme DunTrade.

Source : Altares.

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie



règlements au-delà de 30 jours se situe à 6,8 % pour les sociétés commerciales, il tombe à 4,3 % pour les EPIC et à 3,3 % pour les EPA.

Les collectivités territoriales offrent une lecture particulière des habitudes de paiement. À fin juin 2016, la part des grands retards est peu importante (2,8 %) et le délai moyen de report tombe sous les 8 jours, en recul de près d'une journée par rapport au premier trimestre 2016. Ces bons résultats masquent toutefois une forte disparité : les retards de paiement vont du simple au double, de 7 jours à 14 jours, selon qu'il s'agit d'une petite ou d'une grande collectivité.

LES ENTREPRISES DE L'OUEST DE LA FRANCE MONTRENT L'EXEMPLE

Le nouveau découpage régional atténue les disparités locales et renforce la position vertueuse de l'ouest de la France (ALTARES, 2016b). Les entreprises de Nouvelle-Aquitaine et de Bretagne sont les plus nombreuses à honorer les dates de règlement des factures. Respectivement, près de 48 % et 46 % d'entre elles payent leurs fournisseurs sans aucun retard à la fin du premier semestre 2016, des taux très au-delà de la moyenne française à 39 % (carte 1). Le Limousin fait

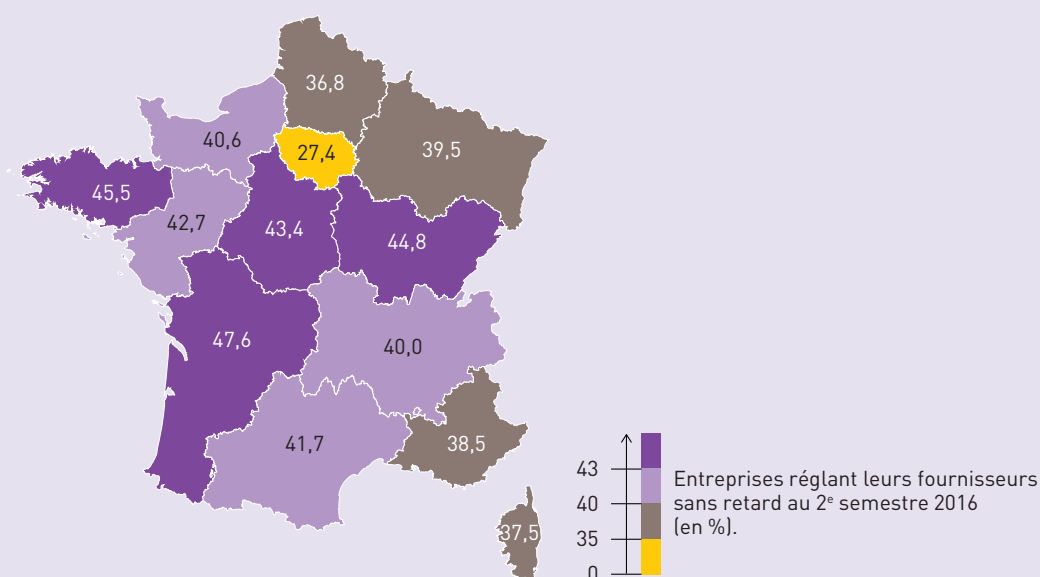
encore mieux avec 52 % de bons payeurs. Ces comportements se traduisent par un retard moyen qui tombe sous la barre des 10 jours. En Pays de la Loire, le retard moyen se situe aussi en deçà des 10 jours et près de 43 % des entreprises respectent les dates de facture.

Les régions Bourgogne-Franche-Comté et Centre-Val de Loire adoptent, elles aussi, des comportements plus respectueux que la moyenne française, avec respectivement 45 % et 43 % d'entreprises réglant leurs fournisseurs sans retard et un report moyen qui s'établit juste au-dessus des 10 jours.

En Normandie, la proportion de bons payeurs franchit la barre des 40 % en fin de semestre (41 %), une moyenne qui masque une disparité forte entre la Basse-Normandie à 44 % et la Haute-Normandie à 37 %. Cette dernière affiche un retard moyen de près de 12 jours, tandis que la première passe sous les 10 jours.

Un écart local est également sensible en Auvergne-Rhône-Alpes (40 %) avec un taux de bons payeurs qui demeure en dessous des 40 % en Rhône-Alpes, mais qui dépasse 42 % en Auvergne. Ce territoire présente toutefois davantage de longs retards avec près de 8 % d'entreprises qui décalent leurs règlements de plus de 30 jours contre 6 % en Rhône-Alpes. À mi-2016, les

CARTE 1 – Comportement de paiement des entreprises par région, 2^e trimestre 2016



Note de lecture : les **données régionales** (nouveau et ancien découpages), par tranche de retard et en nombre de jours de retard, sont disponibles dans la version en ligne de ce Rapport.

Champ : ensemble des entreprises françaises suivies par le programme DunTrade.

Source : Altares.



entreprises rhônalpines sont donc proportionnellement moins nombreuses à respecter les dates de facture, mais les fournisseurs subissent un report moyen moins important, un peu plus de 11 jours contre plus de 12 jours en Auvergne.

L'Occitanie parvient également à tenir une proportion de paiements à l'heure au-delà des 40 % (42 %), tirée par les entreprises de Midi-Pyrénées (43 %) plus vertueuses que celles de Languedoc-Roussillon (40 %) qui présentent un taux de longs retards de 8 % contre 6 % chez leurs voisines à mi-2016. Dans ces conditions, si l'Occitanie présente un retard de paiement de même niveau que la moyenne nationale (un peu au-dessus de 12 jours), Languedoc-Roussillon dépasse 13 jours et Midi-Pyrénées se fixe à 11 jours.

Le Grand Est offre globalement une proportion d'entreprises réglant sans retard comparable à la moyenne nationale (39 %), mais là encore, avec des disparités locales sensibles. Le territoire de Champagne-Ardenne porte la performance régionale avec 43 % de bons payeurs devant la Lorraine à 39 %, puis l'Alsace à 37 %. Les longs retards sont plus fréquents en Lorraine, c'est pourquoi le retard moyen sur ce territoire s'élève

à 13 jours, contre 12 jours en Alsace et 11 jours en Champagne-Ardenne.

En Provence-Alpes-Côte d'Azur, la proportion d'entreprises payant leurs factures à l'heure est en ligne avec la moyenne française (39 %), mais le taux de retard supérieur à 30 jours y est plus important et approche désormais 8 %. Le retard moyen constaté est ainsi de plus de 13 jours.

En Corse et dans la région des Hauts-de-France, 37 % des entreprises payent leurs fournisseurs sans retard, c'est 2 points en dessous de la moyenne française. Les retards dépassent 14 jours dans la première, mais sont contenus à 12,4 jours dans la seconde.

Première région économique française, l'Île-de-France ne montre pas l'exemple en matière de comportement de paiement. À la fin juin 2016, à peine plus de 1 organisation francilienne sur 4 respecte les délais de règlement contractuels. Plus sévère encore, près de 1 sur 10 décale le paiement de ses factures de plus de 30 jours. Dans ces conditions, le retard moyen de paiement se situe très au-delà de la moyenne française, à près de 16 jours.



Le nouveau découpage régional atténue les disparités locales en matière de comportement de paiement et renforce la position vertueuse de l'ouest de la France.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les comportements de paiement des entreprises et des acteurs publics de neuf pays en Europe (Allemagne, Belgique, Espagne, France, Irlande, Italie, Pays-Bas, Portugal et Royaume-Uni). Les retards de règlement sont étudiés par Altarex au travers du [programme DunTrade](#), du réseau mondial Dun & Bradstreet qui permet une observation factuelle de la réalité des paiements de 2 millions de sièges sociaux pour la France et de 9 millions pour l'Europe. Les **secteurs d'activité** sont ceux du [système de classification des Industries de l'Amérique du Nord](#) (SCIA – North American Industry Classification System, NAICS) qui est équivalent à la nomenclature d'activités françaises (NAF rév. 2 de 2008).

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 [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren. Seul est pris en compte le critère d'effectif pour classer les entreprises par taille : les **très petites** entreprises comptent jusqu'à 5 salariés, les **petites** entreprises emploient de 6 à 50 salariés, les **moyennes** entreprises ont entre 51 et 250 salariés et les **grandes** comptabilisent plus de 250 salariés. Ce critère de taille est identique pour les administrations publiques.

BIBLIOGRAPHIE

• ALTARES (2016a). [Analyse au 4^e trimestre 2015 et au 1^{er} trimestre 2016 : comportements de paiement des entreprises en France et en Europe](#), juin 2016, 19 p.

• ALTARES (2016b). [Analyse au 2^e trimestre 2016 : comportements de paiement des entreprises en France et en Europe](#), septembre 2016, 20 p.

[POUR ALLER PLUS LOIN...](#)

II. FINANCEMENT

C. Crédits et gestion de trésorerie





R&D ET INNOVATION

A. PANORAMA

B. ENTREPRENEURIAT INNOVANT

3



A. PANORAMA

L'activité de R&D des PME et des ETI en France en 2014

| Camille Schweitzer

Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement
supérieur et de la Recherche

Utilisation du CIR par les entreprises en 2013

| Justin Quémener, Maryline Rosa, Frédérique Sachwald
Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement
supérieur et de la Recherche

PME et ETI dans les pôles de compétitivité en 2014

| Marc Dufau

Ministère de l'Économie et des Finances

Publication de brevet par les PME et les ETI en 2015

| Emmanuelle Fortune

Institut national de la propriété industrielle



L'ACTIVITÉ DE R&D DES PME ET DES ETI EN FRANCE EN 2014

|Camille Schweitzer

Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
SIES – Département des études statistiques de la Recherche

- | | |
|--|---|
| 1. Des PME toujours plus intensives en R&D que les autres entreprises | 4. Les aides publiques, sources privilégiées du financement externe de la R&D des PME |
| 2. Des dépenses de R&D plus élevées chez les PME tournées vers l'international | 5. Une R&D dans les branches de Services fortement impulsée par les PME |
| 3. Des filiales de groupes étrangers particulièrement actives en R&D | 6. Une R&D des PME mieux répartie entre les régions |

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 2014, la dépense intérieure de recherche et développement* (DIRD) s'établit à 47,9 Md€, soit une hausse, corrigée de l'évolution des prix, de 0,6 % par rapport à 2013. Cette croissance est moindre qu'entre 2012 et 2013 car la DIRD des entreprises (DIRDE*) augmente de 1,2 % en volume, alors que celle des administrations (DIRDA*) diminue de 0,4 %. Le ralentissement de la progression du taux de croissance de la DIRD, amorcé depuis 2010, se prolonge donc en 2014 (DIXTE, TESTAS, 2016).

L'effort de recherche de la France, mesuré en rapportant la DIRD au produit intérieur brut (PIB), se maintient, comme en 2013, à 2,24 %. Il devrait légèrement diminuer en 2015, pour atteindre 2,23 %. Les dépenses des entreprises* devraient rester stables et celles des administrations* progresser, ce qui augmenterait la DIRD, mais à un rythme inférieur à celui du PIB.

La DIRDE s'élève à 31,1 Md€ en 2014, dont un peu plus des deux tiers sont à attribuer aux PME* et aux ETI* pour un montant total de 21,4 Md€. Les PME réalisent, à elles seules, 7,5 Md€ de travaux de recherche et développement (R&D) en 2014, un montant identique à celui de 2013, qui correspond à un quart de la DIRDE. Les PME et les ETI emploient les trois quarts des personnels de R&D en entreprise, près d'un tiers rien que pour les PME.

21,4 Md€

ont été consacrés en 2014 par les PME et les ETI à des travaux de R&D exécutés sur le territoire français.

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

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



1. DES PME TOUJOURS PLUS INTENSIVES EN R&D QUE LES AUTRES ENTREPRISES



En 2014, la croissance des dépenses intérieures de R&D en France est portée par les ETI, les PME ayant investi quasiment autant qu'en 2013.

Les entreprises implantées en France ont consacré 31,1 Md€ à des travaux de R&D en 2014 contre 30,6 Md€ en 2013. Cette dépense a donc augmenté de 1,2 % en volume, soit davantage qu'entre 2012 et 2013 (+1,0 %). Contrairement à 2013 où la croissance de l'activité de R&D était portée par les PME, ce sont principalement les ETI qui contribuent à cette progression avec une DIRD en hausse de 11,5 % en 2014, d'autant qu'après avoir augmenté entre 2012 et 2013 (+5,4 %), la DIRD des PME stagne en 2014 à presque 7,5 Md€ (-0,3 % par rapport à l'année 2013). Les grandes entreprises* connaissent, quant à elles, un recul assez fort de leur DIRD (-9,6 %), suffisant pour compenser en grande partie la reprise de l'activité de R&D des ETI sur l'année (tableau 1).

Si les PME représentent près d'un quart de la DIRDE, elles emploient près d'un tiers des effectifs de R&D et une part identique dans la catégorie des chercheurs en

entreprise (mesurés en équivalent temps plein – ETP). En moyenne, une PME exécutant des travaux de R&D emploie 38 personnes, comprenant 5 ETP pour mener les projets de R&D, dont 3 ETP chercheurs. En adéquation avec l'évolution de la DIRDE par taille d'entreprise, les effectifs de R&D augmentent chez les ETI et baissent chez les PME et les grandes entreprises. Quel que soit le type d'entreprise, les chercheurs représentent, en moyenne, deux tiers des effectifs de recherche.

En 2014, malgré la stabilité des montants de R&D engagés, les PME conservent une intensité de recherche deux fois plus élevée que les autres entreprises. Elles consacrent toujours 5,1 % de leur chiffre d'affaires (CA) à leur activité interne de R&D, alors que, toutes entreprises confondues, la DIRD ne représente en moyenne que 2,6 % du CA global.

Ces deux résultats – une part de chercheurs aussi élevée que dans les entreprises de plus grande taille et un effort de R&D supérieur à la moyenne – montrent que les PME portent une attention tout aussi stratégique à la R&D que les ETI et les grandes entreprises.

TABEAU 1 – Dépenses et effectif de R&D des entreprises selon leur taille, 2014

		Moins de 250 salariés	250 à 4 999 salariés	5 000 salariés et plus	Total entreprise
Entreprise	(en %)	89,3	10,2	0,5	100,0
DIRDE	(en M€)	7 450	13 962	9 720	31 133
	(en %)	23,9	44,8	31,2	100,0
Évolution 2013/2014 en volume	(en %)	- 0,3	11,5	- 9,6	1,2
Intensité de R&D ^a	(en %)	5,1	2,5	2,1	2,6
DERDE	(en M€)	1 698	4 674	6 347	12 719
	(en %)	13,4	36,7	49,9	100,0
Évolution 2013/2014 en volume	(en %)	11,6	17,4	63,7	35,6
Effectif de R&D	(en milliers d'ETP ^b)	78	108	63	248
	(en %)	31,3	43,5	25,2	100,0
Évolution 2013/2014 en volume	(en %)	- 2,4	8,0	- 11,4	- 0,8
Effectif de chercheurs	(en milliers d'ETP ^b)	51	70	41	162
	(en %)	31,2	43,3	25,4	100,0
Évolution 2013/2014 en volume	(en %)	- 2,2	8,7	- 9,3	0,2

a. Ratio dépense intérieure de R&D (DIRDE) totale/chiffre d'affaires total.

b. Équivalent temps plein.

Notes de lecture : concernant les dépenses extérieures de R&D des entreprises (DERDE), les données de 2014 intègrent une modification importante de déclaration d'une entreprise qui ne comptabilisait pas jusqu'alors ses dépenses de R&D vers les autres entreprises de son groupe. L'évolution entre 2013 et 2014 est donc à interpréter avec prudence. En raison des valeurs arrondies, la somme des pourcentages n'est pas forcément égale à 100 %.

Champ : ensemble des entreprises implantées en France ayant une activité interne de R&D en 2014.

Source : MENESR-SIES, pôle Recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D 2014).



2. DES DÉPENSES DE R&D PLUS ÉLEVÉES CHEZ LES PME TOURNÉES VERS L'INTERNATIONAL

Seules 5,4% des entreprises ayant une activité de R&D sont exportatrices* (tableau 2). Quelle que soit leur taille, elles ont, en moyenne, un niveau de CA et de dépenses de R&D plus important que les entreprises de R&D qui n'exportent pas, ce qui ne les empêche pas de réaliser aussi un effort de R&D supérieur qui s'élève à 5,3% de leur CA en moyenne contre 1,5% pour les non-exportatrices. Le nombre moyen de salariés, en équivalent temps plein, qu'elles dédient à la R&D est également 20 fois supérieur à celui des entreprises qui desservent uniquement le marché national.

Ces écarts de « profils R&D » entre exportatrices et non-exportatrices se réduisent avec l'augmentation de la taille de l'entreprise : pour les ETI exportatrices, si le CA moyen est identique à celles qui n'exportent pas,

elles réalisent 7 fois plus de R&D et emploient, en moyenne, 6 fois plus de personnels de R&D.

Le lien avec l'étranger est aussi visible à travers des ressources de financement de la R&D provenant de l'étranger* beaucoup plus élevées pour celles qui exportent.

Les PME qui réalisent du CA à l'exportation sont peu nombreuses : elles représentent 2,5% des PME qui exécutent des travaux de R&D. Elles ont un CA moyen 3 fois supérieur à celui des PME dont le marché est national ou local, et leur DIRD moyenne est multipliée par 14. Elles consacrent ainsi près de 17% de leur CA à des activités de R&D, contre seulement 4% pour les PME qui n'exportent pas. Les PME exportatrices sont donc les entreprises qui fournissent le plus grand effort de recherche, très loin devant les ETI et les grandes entreprises exportatrices (5,8% et 3,7% respectivement). Elles emploient également 11 fois plus de personnes en R&D que les PME non-exportatrices.



Parmi les entreprises ayant des activités de R&D en France, celles qui exportent emploient, en moyenne, 20 fois plus de personnels en R&D que les non-exportatrices, 11 fois chez les PME.

TABLEAU 2 – Activité de R&D des entreprises selon leur taille et leur statut à l'exportation, 2014

	Moins de 250 salariés		250 à 4 999 salariés		5 000 salariés et plus		Total entreprise	
	Non-exportatrice	Exportatrice	Non-exportatrice	Exportatrice	Non-exportatrice	Exportatrice	Non-exportatrice	Exportatrice
Entreprise (en %)	97,5	2,5	71,0	29,0	55,3	44,7	94,6	5,4
Chiffre d'affaires (moyenne, en k€)	9 192	30 805	307 279	365 062	7 429 036	4 337 807	52 460	378 222
DIRDE (moyenne, en k€)	372	5 208	2 789	21 139	94 141	161 309	811	19 883
Intensité de R&D ^a (moyenne, en %)	4,0	16,9	0,9	5,8	1,3	3,7	1,5	5,3
DERDE (moyenne, en k€)	86	1 150	1 125	6 606	106 381	49 790	453	5 991
Ressources provenant de l'étranger (moyenne, en k€)	13	662	146	3 111	5 329	13 470	38	2 490
Effectif de R&D (moyenne, en ETP ^b)	4	44	23	161	546	1 110	7	149

a. Ratio dépense intérieure de R&D (DIRDE) totale/chiffre d'affaires total.

b. Équivalent temps plein.

Note de lecture : concernant les dépenses extérieures de R&D des entreprises (DERDE), les données de 2014 intègrent une modification importante de déclaration d'une entreprise qui ne comptabilisait pas jusqu'alors ses dépenses de R&D vers les autres entreprises de son groupe. L'évolution entre 2013 et 2014 est donc à interpréter avec prudence.

Champ : ensemble des entreprises implantées en France ayant une activité interne de R&D en 2014.

Source : MENESR-SIES, pôle Recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D 2014).



3. DES FILIALES DE GROUPES ÉTRANGERS PARTICULIÈREMENT ACTIVES EN R&D

Les filiales de groupes de nationalité* étrangère représentent 12% des entreprises qui effectuent de la R&D, mais concentrent 21% de la DIRDE, avec 6,5Md€ de dépenses de R&D en France en 2014 (tableau 3). La dynamique est la même chez les PME : les PME filiales de groupes de nationalité étrangère – 8% des PME – réalisent 1 565M€ de dépenses de R&D en France, soit

21% de la DIRDE des PME. L'intensité de recherche de ces filiales de groupes étrangers est légèrement plus élevée que pour les entreprises françaises, sauf parmi les PME. Les PME françaises sont ainsi les entreprises qui consacrent la part la plus élevée de leur CA à l'activité de R&D (5,4% contre 4,3% pour les PME étrangères et 4,5% pour les grandes entreprises filiales de groupes étrangers).

Les dépenses extérieures de R&D* (DERD) des filiales de groupes étrangers se montent à 1,7Md€, ce qui représente 13% de la DERD des entreprises. Une part

TABLEAU 3 – Activité de R&D des entreprises selon leur taille et leur appartenance à un groupe étranger, 2014

		Moins de 250 salariés		250 à 4 999 salariés		5 000 salariés et plus		Total		Total entreprise
		Entreprise française	Filiale de groupe étranger	Entreprise française	Filiale de groupe étranger	Entreprise française	Filiale de groupe étranger	Entreprise française	Filiale de groupe étranger	
Entreprise	(en %)	80,9	8,4	6,8	3,4	0,4	0,1	88,1	11,9	100,0
DIRDE	(en M€)	5 885	1 565	9 932	4 031	8 786	934	24 603	6 530	31 133
	(en %)	19	5	32	13	28	3	79	21	100
Intensité de R&D ^a	(en %)	5,4	4,3	2,5	2,4	1,9	4,5	2,6	2,9	2,6
DERDE	(en M€)	1 278	420	3 546	1 128	6 195	152	11 019	1 700	12 719
	(en %)	10	3	28	9	49	1	87	13	100
<i>dont dépenses extérieures vers :</i>										
– Autre entreprise en France	(en %)	62	46	51	48	59	67	57	47	55
– Secteur public	(en %)	11	4	3	7	4		4	7	5
– Étranger	(en %)	27	50	46	46	38	33	39	46	40
Ressources extérieures										
– Autre entreprise en France	(en %)	30	43	42	44	55	s	45	39	44
– Secteur public	(en %)	50	10	28	3	29	s	32	8	26
– Étranger	(en %)	20	47	31	53	17	s	23	54	30
Effectif de R&D	(en milliers d'ETP ^b)	64	14	77	31	56	6	197	51	248
	(en %)	26	6	31	12	23	3	80	20	100
Effectif de chercheurs	(en milliers d'ETP ^b)	41	9	51	19	36	5	129	33	162
Part des chercheurs et ingénieurs de R&D dans l'effectif de R&D	(en %)	65	67	66	61	65	77	65	65	65

s : secret statistique.

a. Ratio dépense intérieure de R&D (DIRDE) totale/chiffre d'affaires total.

b. Équivalent temps plein.

Notes de lecture : concernant les dépenses extérieures de R&D des entreprises (DERDE), les données de 2014 intègrent une modification importante de déclaration d'une entreprise qui ne comptabilisait pas jusqu'alors ses dépenses de R&D vers les autres entreprises de son groupe. L'évolution entre 2013 et 2014 est donc à interpréter avec prudence. En raison des valeurs arrondies, la somme des pourcentages n'est pas forcément égale à 100 %.

Champ : ensemble des entreprises implantées en France ayant une activité interne de R&D en 2014.

Source : MENESR-SIES, pôle Recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D 2014).



importante de cette DERDE est destinée à l'étranger : 46 % contre seulement 39 % pour les entreprises françaises. C'est le cas, en particulier, des PME étrangères dont la moitié de la DERD est orientée hors de la France, pour seulement un peu plus d'un quart chez les PME françaises. Au sein de la DERD réalisée à l'étranger, 24,3 % de la DERD des filiales de groupe étranger est destinée à des entreprises du groupe situées en dehors du territoire français. Cette part est de 26,6 % pour la DERD des entreprises françaises.

Les filiales de groupes étrangers emploient l'équivalent de 51 000 emplois ETP en France pour leurs activités de R&D, soit 20 % de l'effectif de R&D de l'ensemble des entreprises exécutant de la R&D en France. La proportion de chercheurs ou ingénieurs parmi ces effectifs est la même que pour les entreprises françaises (65 %). Les PME étrangères concentrent 27 % des personnels de R&D des filiales étrangères. Ces effectifs sont plus qualifiés que dans les ETI, mais moins que dans les grandes entreprises filiales de groupes étrangers. *A contrario* des ETI, la part des chercheurs dans le personnel de R&D est supérieure de 2 points chez les filiales étrangères de type PME et de 12 points chez les plus grandes.

Des comportements en R&D différents selon que les PME appartiennent ou non à un groupe.

En savoir +

4. LES AIDES PUBLIQUES, SOURCES PRIVILÉGIÉES DU FINANCEMENT EXTERNE DE LA R&D DES PME

Le financement des activités internes et externes de R&D des entreprises se fait à 22 % sur ressources externes (publiques ou en provenance d'autres entreprises implantées en France ou à l'étranger), et à 78 % par autofinancement. En ce qui concerne les ressources externes, les dépenses de R&D des entreprises sont financées à 26 % par des aides publiques, à 30 % par l'étranger et à 44 % par d'autres entreprises implantées en France. Cette répartition est stable dans le temps. Pour les filiales de groupes étrangers, plus de la moitié des ressources extérieures proviennent de l'étranger. Elles sont également financées sur fonds publics à hauteur de 8 %.

Les aides publiques constituent une part importante du financement des PME (40 %), qu'elles soient françaises ou filiales de groupes étrangers, tandis que les ETI et les grandes entreprises sont davantage financées par d'autres entreprises implantées en France (respectivement 42 % et 50 % de leur financement externe). En 2014, comme en 2013, les PME ont reçu 655 M€ de financements publics directs pour leur activité de R&D, hors mesures fiscales telles que les exonérations de cotisations sociales au titre du dispositif de Jeune entreprise innovante – voir [l'article dans ce Rapport](#) – ou le Crédit d'impôt recherche – voir [l'article dans ce Rapport](#). Ce montant représente 7,1 % de leurs dépenses totales de R&D, internes et externes (tableau 4). Plus de 80 % des financements publics reçus par les PME correspondent à des crédits incitatifs émanant des

40 %

des financements externes de la R&D des PME proviennent d'aides publiques, tandis que celle des ETI et des grandes entreprises est principalement financée par d'autres entreprises localisées en France.

TABEAU 4 – Répartition des financements publics dédiés à la R&D par taille d'entreprise et nature des fonds, 2014

	Moins de 250 salariés	250 à 4 999 salariés	5 000 salariés et plus	Total entreprise
Total des financements publics (en M€)	655	934	959	2 549
<i>dont :</i>				
– Défense (en %)	7	65	51	45
– Grand programme technologique (en %)	1	8	40	18
– Crédit incitatif ^a (en %)	82	24	9	33
– Collectivité territoriale et association (en %)	10	3	0	4
Part des financements publics reçus dans la dépense totale de R&D ^b (en %)	7,1	5,0	6,0	5,8

a. Les mesures fiscales comme les exonérations de cotisations sociales ou le Crédit d'impôt recherche ne sont pas incluses.

b. La dépense totale de recherche comprend l'exécution de la recherche par les entreprises et la sous-traitance de travaux de R&D.

Champ : ensemble des entreprises implantées en France ayant une activité interne de R&D en 2014.

Source : MENESR-SIES, pôle Recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D 2014).

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



ministères et organismes publics, et 10 % proviennent des collectivités territoriales et des associations. Les ETI et les grandes entreprises reçoivent davantage de financements liés à la Défense (plus de la moitié de leur financement public) et aux grands programmes technologiques (comme le nucléaire, par exemple). Enfin, les PME n'ont pas qu'un rayonnement national, plus d'un quart de leurs ressources externes proviennent de l'étranger (27 %).

5. UNE R&D DANS LES BRANCHES DE SERVICES FORTEMENT IMPULSÉE PAR LES PME

Près de 80 % des dépenses de R&D des entreprises relèvent de l'Industrie. Les trois branches* d'activité de R&D les plus porteuses sont toujours l'Industrie automobile, la Construction aéronautique et spatiale et

l'Industrie pharmaceutique, qui représentent respectivement 14 %, 11 % et 10 % de la DIRDE totale (tableau 5).

Les PME se caractérisent, quant à elles, par un poids important des travaux de R&D dans les Services qui représentent 49 % de leur DIRD, contre seulement 21 % en moyenne pour l'ensemble des entreprises. Si les PME représentent un quart de la DIRDE totale, elles portent plus de la moitié de la DIRDE consacrée aux Services. Ces derniers sont néanmoins liés aux activités industrielles. Il s'agit notamment d'activités qui sont externalisées par l'Industrie. Ainsi, les PME consacrent-elles 1 513 M€ aux Activités spécialisées, scientifiques et techniques, et 1 147 M€ aux Activités informatiques et services d'information.

Pourtant, les PME exercent également des activités de R&D dans l'Industrie. Si les deux premières branches (Industrie automobile et Construction aéronautique et spatiale) sont quasiment réservées aux ETI et aux grandes entreprises, les PME représentent 18 % de la DIRDE consacrée à l'Industrie pharmaceutique.

TABEAU 5 – Répartition de la dépense intérieure de R&D par taille d'entreprise et branche de R&D, 2014

	Moins de 250 salariés		250 à 4 999 salariés	5 000 salariés et plus	Total entreprise	
	M€	%	M€	M€	M€	%
Branche industrielle	3 814	51	11 994	8 708	24 516	79
Industrie automobile	261	3	1 473	2 657	4 390	14
Construction aéronautique et spatiale	43	1	899	2 562	3 503	11
Industrie pharmaceutique	537	7	2 180	310	3 027	10
Industrie chimique	336	5	909	542	1 788	6
Fabrication d'instruments et d'appareils de mesure, d'essai et de navigation, horlogerie	249	3	1 378		1 627	5
Composants, cartes électroniques, ordinateurs, équipements périphériques	367	5	1 038		1 405	5
Fabrication de machines et d'équipements non compris ailleurs	383	5	697		1 081	3
Fabrication d'équipements électriques	223	3	804		1 027	3
Autres branches industrielles	1 416	19	3 398	1 854	6 668	21
Branche de Services	3 637	49	1 967	1 013	6 617	21
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	1 513	20	554		2 067	7
Activités informatiques et services d'information	1 147	15	873	83	2 103	7
Édition, audiovisuel, diffusion	670	9	416		1 086	3
Autres branches de Services	307	4	1 054		1 361	4
Total	7 451	100	13 962	9 720	31 133	100

Note de lecture : en raison des valeurs arrondies, la somme des pourcentages n'est pas forcément égale à 100 %.

Champ : ensemble des entreprises implantées en France ayant une activité interne de R&D en 2014.

Source : MENESR-SIES, pôle Recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D 2014).



6. UNE R&D DES PME MIEUX RÉPARTIE ENTRE LES RÉGIONS

La région Île-de-France occupe une place prépondérante dans l'activité de R&D des entreprises puisqu'elle concentre 42,0 % de la DIRDE totale en 2014, correspondant à 13,1 Md€. Les deux autres régions où le secteur privé* est le plus actif en R&D sont Auvergne-Rhône-Alpes (14,4 %) et Occitanie (10,8 %). La région Provence-Alpes-Côte d'Azur, regroupée avec la Corse, concentre une proportion non négligeable de la R&D réalisée sur le territoire avec 6,4 % de la DIRDE totale.

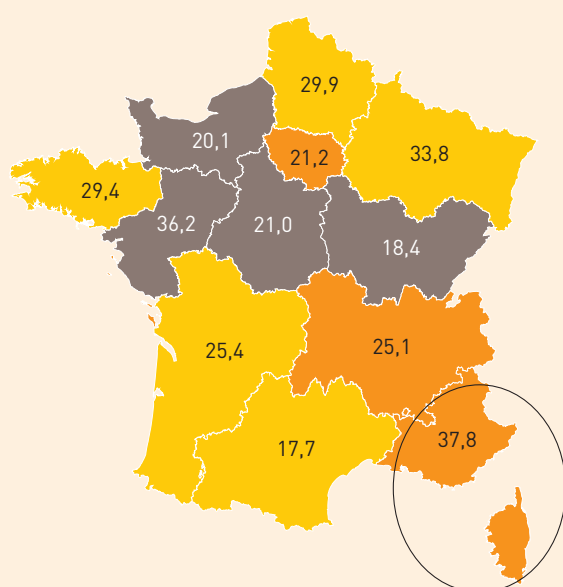
La DIRD des PME en région est moins concentrée que pour la moyenne des entreprises, toutes tailles confondues. L'Île-de-France regroupe 37,3 % de la DIRD des PME, contre 42,0 % pour l'ensemble des entreprises. De plus, la contribution des PME à l'activité de R&D

de certaines régions est non négligeable, comme en Provence-Alpes-Côte d'Azur regroupée avec la Corse, dont 38 % de la DIRDE est portée par les PME (carte 1). En Île-de-France, leur poids dans la DIRDE régionale est inférieur à la moyenne nationale (respectivement 21,2 % et 23,9 %). Malgré une R&D très active de la part des PME de cette région, la présence d'ETI et de grandes entreprises abaisse logiquement leur poids en comparaison de l'ensemble des régions.

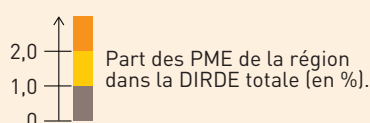
Un nouveau découpage qui lisse les différences locales de R&D chez les PME.

[En savoir +](#)

CARTE 1 – Répartition régionale de la dépense intérieure de R&D des PME, 2014



Le chiffre indiqué pour chaque région correspond au poids des PME locales dans la DIRDE régionale (en %).



Champ : ensemble des entreprises implantées en France ayant une activité interne de R&D en 2014.

Source : MENESR-SIES, pôle Recherche (enquête sur les moyens consacrés à la R&D 2014).



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'étude porte sur les entreprises de nationalité française ou étrangère, exécutant des travaux de R&D internes sur le territoire français (métropole et outre-mer). Les résultats sont issus de l'enquête européenne obligatoire sur les moyens consacrés à la R&D, réalisée auprès des entreprises et des administrations par le ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (MENESR) à la sous-direction des systèmes d'information et des études statistiques (SIES).

Pour la partie entreprise, l'enquête est conduite auprès d'environ 11 000 entreprises. Elle est exhaustive pour les entreprises ayant une DIRD supérieure à 0,4 M€ et échantillonnée pour les autres.

Les résultats 2014 présentés dans cet article sont semi-définitifs. Au printemps 2017, les chiffres définitifs pour l'année 2014 seront arrêtés.

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 [l'article en fin de ce Rapport](#)). Chaque entreprise est 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 dans l'enquête statistique. La catégorie PME inclut par conséquent les microentreprises*.

DÉFINITIONS

La **dépense intérieure de recherche et développement** (DIRD) correspond à la somme des moyens financiers (nationaux et étrangers) mobilisés pour l'exécution des travaux de R&D sur le territoire national par les administrations françaises (**DIRDA**) et les entreprises (**DIRDE**). 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 R&D).

La **dépense extérieure de recherche et développement** (DERD) correspond aux travaux de R&D financés par chaque entité interrogée et exécutés en dehors de chez elle. Elles comprennent les sous-traitances et les achats de R&D exécutés sur le territoire national ou à l'étranger. Les dépenses extérieures peuvent avoir lieu entre agents d'un même secteur.

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, ou **administration**, regroupant l'État (services ministériels, organismes publics de recherche et autres établissements publics hors enseignement supérieur), l'enseignement supérieur et les institutions sans but lucratif (associations, fondations).

Par convention statistique, la **nationalité d'une entreprise** correspond au pays où est situé son centre de décision. La plupart du temps, celui-ci coïncide avec le siège social. Cependant, la complexité de certaines organisations ne rend pas toujours aisée la détermination de cette nationalité. C'est notamment le cas pour le groupe EADS – Airbus group – qui, dans cette étude, est considéré par convention comme français.

Une entreprise est **exportatrice** si une partie de son chiffre d'affaires annuel provient de ventes à l'exportation, quel qu'en soit le montant.

Les **ressources provenant de l'étranger** font référence aux financements obtenus de l'Union européenne, d'organismes internationaux et d'entreprises implantées à l'étranger (appartenant ou non au même groupe) pour l'exécution de travaux de R&D internes ou externes.

La DIRD est répartie selon les **branches d'activité** pour lesquelles les travaux de R&D sont réalisés indépendamment du code d'activité principale de l'entreprise (APE) qui les mène.

BIBLIOGRAPHIE

- DIXTE Christophe, TESTAS Anna (2016). « [Les dépenses intérieures de R&D en 2014](#) », *MENESR Note Flash*, n° 11, septembre 2016, 2 p.

POUR ALLER PLUS LOIN...



UTILISATION DU CIR PAR LES ENTREPRISES EN 2013

| Justin Quémener, Maryline Rosa, Frédérique Sachwald
Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
DGRI, Service de l'innovation, du transfert de technologie et de l'action régionale

- | | |
|---|------------------------------------|
| 1. Déclarants et créances par type de dépenses | 3. Distribution sectorielle du CIR |
| 2. Dépenses déclarées et créances par taille d'entreprise | 4. Distribution régionale du CIR |

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES (UNITÉS LÉGALES) CLASSÉES SELON LEUR EFFECTIF.
- ENTREPRISES DÉCLARANT DES DÉPENSES AU TITRE DU CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE.

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

Le Crédit d'impôt recherche (CIR), mis en place en 1983, est une incitation fiscale à la recherche et au développement (R&D) qui s'adresse à toutes les entreprises, sans restriction de taille ou de secteur. Son assiette a été élargie au-delà des dépenses de R&D. Depuis 1992, il intègre des dépenses relatives à l'élaboration de nouvelles collections pour les entreprises industrielles du secteur Textile, habillement, cuir (THC). La créance relative à ces dépenses est le « Crédit d'impôt collection » (CIC). Depuis 2013, il comprend aussi certaines dépenses d'innovation réalisées par des PME au sens communautaire*, le « Crédit d'impôt innovation » (CII) ou « créance innovation » faisant référence à la créance relative à ces dépenses. La créance au titre des seules dépenses de recherche est désignée par « CIR recherche » ou « créance recherche ». Le sigle « CIR » est alors réservé au dispositif dans son ensemble et à la créance totale.

Depuis 2008, le CIR est le premier dispositif de financement public des dépenses de R&D des entreprises en France. C'est le soutien à la R&D qui touche le plus grand nombre d'entreprises, notamment les petites, près des trois quarts des bénéficiaires employant moins de 50 salariés.

Au total, près de 23 000 entreprises ont déclaré 21 Md€ de dépenses éligibles au CIR, générant une créance de 5,7 Md€ pour l'année 2013, dont 5,6 Md€ au titre de la recherche, 74 M€ au titre de l'innovation et 65 M€ au titre des dépenses de collection (MENESR, 2016).

5,7 Md€

de créance ont été alloués aux entreprises au titre du Crédit d'impôt recherche pour l'année 2013.

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



1. DÉCLARANTS ET CRÉANCES PAR TYPE DE DÉPENSES

En 2013, 22800 entreprises* ont déposé une déclaration au titre du CIR* pour un total de **dépenses éligibles** de près de 21 Md€ (tableau 1). Les 5,7 Md€ de créance totale ont été perçus par 17400 entreprises bénéficiaires. Ces bénéficiaires* sont des entreprises indépendantes fiscalement ou des maisons mères de groupes fiscalement intégrés*. Leur nombre est inférieur à celui des déclarants* car les maisons mères ayant opté pour l'intégration fiscale, cumulent le CIR de leurs filiales et d'autres ne déclarent pas de dépenses.

Les dépenses relatives aux activités de recherche représentent 96,5% de l'ensemble des dépenses déclarées, les dépenses d'innovation 1,8% et les dépenses de collection dans le secteur THC 1,8%. Avec 5,6 Md€, le CIR recherche* représente 98% du CIR, soit plus que la part des dépenses de recherche dans le total des dépenses. Cette différence est due au fait que les dépenses de recherche bénéficient d'un taux de crédit d'impôt plus élevé que les dépenses d'innovation (30% contre 20%), ce qui se justifie notamment par le caractère plus risqué des activités de R&D (MENESR, 2014). À l'inverse, les dépenses d'innovation ont un poids dans les dépenses supérieur à celui du CIR* dans le total de la créance (1,8% et 1,3% respectivement).

TABEAU 1 – Entreprises déclarantes et bénéficiaires du CIR selon le type de dépenses déclarées, 2013

Type de dépenses déclarées	Déclarant Nombre	Bénéficiaire Nombre	Dépense déclarée		Créance	
			M€	%	M€	%
Recherche	17 845	15 245	20 119	96,5	5 567	97,6
dont recherche uniquement	15 510	12 965	19 328	92,7	5 330	93,4
Innovation	3 554	3 445	372	1,8	74	1,3
dont innovation uniquement	1 336	1 280	142	0,7	28	0,5
Collection	1 136	1 062	365	1,8	65	1,1
dont collection uniquement	984	914	287	1,4	57	1,0
Total hors doubles comptes	22 830^a	17 445	20 855	100,0	5 707	100,0

a. Total obtenu par la somme des lignes « Recherche », « Innovation uniquement », « Collection uniquement », des 8 sociétés qui ne déclarent que des dépenses d'innovation et de collection et des 2 657 qui ne déclarent pas de dépenses.

Champ : France entière, ensemble des entreprises ayant déclaré des dépenses éligibles au Crédit d'impôt recherche.

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir, décembre 2015).

TABEAU 2 – Distribution des entreprises bénéficiaires du CIR recherche par taille d'entreprise, 2013

	Entreprise bénéficiaire		Dépense déclarée		Créance recherche			Créance/ Dépense déclarée %
	Nombre	%	M€	%	M€	%	Moyenne k€	
1 à 9 salariés	6 013	39,4	1 025	5,1	307	5,5	51	30
10 à 249 salariés	7 683	50,4	4 758	23,7	1 422	25,5	185	30
Inférieur à 250 salariés	13 696	89,8	5 783	28,7	1 729	31,1	126	30
dont PME au sens communautaire	9 160	60,1	3 255	16,2	976	17,5	107	30
250 à 4 999 salariés	1 304	8,6	6 376	31,7	1 912	34,4	1 467	30
5 000 salariés et plus	97	0,6	7 951	39,5	1 922	34,5	19 815	24
Non renseigné	148	1,0	8	0,0	3	0,1	23	30
Total	15 245	100,0	20 119	100,0	5 567	100,0	365	28

Champ : France entière, ensemble des entreprises bénéficiaires du Crédit d'impôt recherche au titre des dépenses de recherche uniquement.

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir, décembre 2015).



2. DÉPENSES DÉCLARÉES ET CRÉANCES PAR TAILLE D'ENTREPRISE

Les entreprises de moins de 250 salariés bénéficiant du CIR recherche représentent 90% des bénéficiaires et les PME au sens communautaire, indépendantes d'un groupe, 60% (tableau 2). Ces dernières comptent pour 16% des dépenses déclarées et reçoivent 18% de la créance. Toutes les catégories de taille d'entreprise ont un taux moyen de CIR de 30%¹, sauf les bénéficiaires de 5000 salariés et plus, dont le ratio de la créance aux dépenses est de 24% du fait du taux réduit à 5% s'appliquant au-delà de 100M€ de dépenses. Le montant de la créance moyenne est en revanche **croissant avec la taille** de l'entreprise puisque les budgets de R&D augmentent avec les effectifs. La créance moyenne pour l'ensemble des entreprises est de 365k€, alors que celle des moins de 250 salariés s'élève à 126k€ et celle des moins de 10 salariés à 51k€.

Le CII ne concerne par définition que des PME au sens communautaire. Elles sont 3 445 à en bénéficier en 2013 (tableau 3), dont près de 85% emploient moins de 50 salariés. Le montant moyen des dépenses d'innovation déclarées est de 108k€, pour une créance moyenne de 22k€. En moyenne, les bénéficiaires n'atteignent donc pas le plafond de 400k€ de dépenses éligibles. Avec un niveau moyen des dépenses de 163k€, même les PME dont l'effectif est supérieur à 100 salariés n'y arrivent pas.

3. DISTRIBUTION SECTORIELLE DU CIR

Les Industries manufacturières reçoivent 61% du CIR recherche et les Services 37% (tableau 4, page suivante). Le secteur électrique et électronique est celui qui déclare le plus de dépenses (15%) et qui perçoit le montant de créance le plus élevé (16%). Le secteur Pharmacie, parfumerie, entretien vient en 2^e position pour les dépenses déclarées (14%), en 3^e pour le CIR (12%). Son poids dans la créance est ainsi inférieur à celui dans les dépenses car ces dernières sont concentrées dans certains laboratoires avec des dépenses élevées, qui, de fait, sont soumis au taux réduit. L'industrie automobile est dans une configuration similaire à la Pharmacie avec de grandes entreprises et des centres de R&D représentant des montants importants de dépenses. Sa part dans la créance est ainsi de 6%, contre 8% pour les dépenses déclarées. À l'inverse, le secteur Conseil et assistance en informatique est au 3^e rang pour les dépenses, mais au 2^e pour la créance recherche car il est composé d'entités de plus petite taille réalisant plus souvent des dépenses inférieures à 100M€, échappant ainsi au taux réduit. Les Services d'architecture et d'ingénierie sont en 4^e position pour les dépenses et la créance.

L'analyse de la distribution sectorielle du CIR recherche obtenu par les PME communautaires² donne des résultats très différents de l'analyse précédente.

90%

des entreprises
bénéficiaires du
Crédit d'impôt
recherche en 2013
emploient moins de
250 salariés.

TABLEAU 3 – Distribution des entreprises bénéficiaires du CII par taille d'entreprise, 2013

	Entreprise bénéficiaire		Dépense déclarée		Créance innovation			Créance/ Dépense déclarée %
	Nombre	%	M€	%	M€	%	Moyenne k€	
1 à 9 salariés	1 453	42,2	102,8	27,7	20,6	27,7	14,2	20
10 à 49 salariés	1 464	42,5	188,6	50,8	37,8	50,8	25,8	20
50 à 99 salariés	306	8,9	49,2	13,2	9,8	13,2	32,2	20
100 à 249 salariés	179	5,2	29,2	7,8	5,9	7,9	32,7	20
Non renseigné	43	1,2	1,7	0,5	0,3	0,5	7,9	20
Total	3 445	100,0	371,5	100,0	74,4	100,0	21,6	20

Champ : France entière, ensemble des PME au sens communautaire bénéficiaires du CIR au titre des dépenses d'innovation uniquement.

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir, décembre 2015).

1. Les taux majorés ont été supprimés à partir de 2013.

2. La notion de PME au sens communautaire est ici utilisée dans la distribution du CIR recherche afin d'obtenir le même type d'entreprises que celles éligibles au CII et ainsi permettre la comparaison entre les deux types de crédit d'impôt. La distribution des dépenses et de la créance recherche étant quasiment identique pour les PME – celles-ci ne connaissent pas le taux réduit du CIR au-delà de 100M€ qui affecte certaines très grandes entreprises –, seule la distribution de la créance est commentée.

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



TABLEAU 4 – Répartition des dépenses et de la créance recherche par secteur, 2013

NAF rév. 2	Total entreprise			PME ^a
	Dépense déclarée	Créance recherche		Créance recherche
	%	M€	%	%
Industrie manufacturière	63,3	3 389	60,9	36,0
Industrie électrique et électronique	15,1	893	16,0	9,7
Pharmacie, parfumerie, entretien	13,6	668	12,0	9,3
Industrie mécanique	3,5	208	3,7	4,1
Chimie, caoutchouc, plastiques	5,1	306	5,5	3,6
Industrie automobile	8,0	332	6,0	1,2
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	7,2	356	6,4	0,6
Autres industries manufacturières	10,8	626	11,2	7,5
Services	34,6	2 053	36,9	63,0
Conseil et assistance en informatique	11,7	704	12,6	27,1
Services d'architecture et d'ingénierie	10,1	592	10,6	14,4
Recherche et développement	1,4	84	1,5	5,5
Services aux entreprises	1,8	110	2,0	5,2
Commerce ^b	4,2	254	4,6	4,6
Autres services	5,4	310	5,6	6,3
Autres secteurs ^c	2,0	124	2,2	1,0
Total	100,0	5 567	100,0	100,0

a. PME au sens communautaire.

b. Y compris les filiales de multinationales de secteurs industriels dont l'activité principale est le Commerce.

c. Agriculture, sylviculture et pêche, Bâtiment et travaux publics et Activité non indiquée.

Note de lecture : répartition après réaffectation* du CIR recherche des secteurs Activités des sociétés de holding et Services de R&D.

Champ : France entière, ensemble des entreprises bénéficiaires du CIR au titre des dépenses de recherche uniquement.

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir, décembre 2015).

TABLEAU 5 – Répartition des dépenses et de la créance innovation par secteur, 2013

NAF rév. 2	Dépense déclarée	Créance innovation	
	%	M€	%
Industrie manufacturière	30,3	22,0	30,3
Industrie électrique et électronique	8,8	6,5	8,8
Industrie mécanique	6,9	5,1	6,9
Chimie, caoutchouc, plastiques	2,7	2,0	2,7
Industrie automobile	1,3	1,0	1,3
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	0,6	0,5	0,6
Pharmacie, parfumerie, entretien	0,6	0,5	0,6
Autres industries manufacturières	9,3	6,4	9,3
Services	67,9	50,5	67,9
Conseil et assistance en informatique	36,4	27,0	36,4
Services d'architecture et d'ingénierie	11,3	8,4	11,3
Commerce	7,4	5,5	7,4
Services aux entreprises	5,8	4,3	5,8
Autres services	7,0	10,0	7,0
Autres secteurs ^a	1,8	1,4	1,8
Total	100,0	73,9	100,0

a. Agriculture, sylviculture et pêche, Bâtiment et travaux publics et Activité non indiquée.

Champ : France entière, ensemble des PME au sens communautaire bénéficiaires du CIR au titre des dépenses d'innovation uniquement.

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir, décembre 2015).

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



En effet, pour ces PME, le CIR recherche est concentré dans les Services (63%) et notamment dans le Conseil et assistance en informatique (27,1%), les Services d'architecture et d'ingénierie (14,4%), de R&D (5,5%) et aux entreprises (5,2%). À l'inverse, l'Industrie ne reçoit que 36% de la créance recherche des PME. Si le poids des secteurs de l'Industrie électrique et électronique et de la Pharmacie diminue sensiblement, il demeure néanmoins significatif (9,7% et 9,3%). Quant à l'Industrie automobile et à la Construction navale, aéronautique et ferroviaire, elles cumulent 1,8% de la créance recherche des PME contre 12,4% de celle de l'ensemble des entreprises.

Contrairement au CIR recherche (toutes entreprises confondues), le CII est majoritairement perçu par les entreprises des Services : les Industries manufacturières reçoivent ainsi 30% de la créance innovation et les Services 68% (tableau 5). En revanche, sur la population des PME communautaires, la répartition du CIR recherche et du CII est homogène. Ces résultats reflètent la différence non négligeable de

concentration sectorielle des PME et des entreprises plus grandes.

Le CII est sectoriellement beaucoup plus concentré que le CIR recherche, toutes tailles d'entreprises confondues. Le secteur Conseil et assistance en informatique représente, en effet, plus de 36% du CII (tableau 5). En additionnant le CIR recherche et le CII, ce secteur reçoit 731 M€ et devient ainsi le 2^e bénéficiaire du CIR, devant la Pharmacie qui perçoit très peu de CII. Sur le périmètre des PME, ce constat est d'autant plus vrai que ce secteur compte pour 9,3 points de plus dans la créance innovation que dans la créance recherche, et contribue en grande partie à l'écart de poids des Services entre les deux crédits d'impôt (soit 4,9 points). Le 2^e secteur bénéficiaire du CII, celui des Services d'architecture et d'ingénierie, reçoit 11% de la créance. Il est également en 2^e position dans la créance recherche des PME. Tous les autres secteurs perçoivent moins de 10% du CII, les PME manufacturières recevant des montants de créance très faibles, inférieurs à ceux obtenus au titre du CIR recherche.



Les PME des Services bénéficient d'environ 2/3 de la créance au titre des crédits d'impôts recherche et innovation.

TABLEAU 6 – Distribution régionale du CIR recherche, 2013

En %	Total entreprise			PME ^a	
	Bénéficiaire	Dépense déclarée	Créance recherche	Bénéficiaire	Créance recherche
Alsace	2,8	1,4	1,4	2,4	2,0
Aquitaine	3,6	1,8	1,4	3,7	2,6
Auvergne	1,5	1,1	1,1	1,5	1,4
Basse-Normandie	1,2	0,4	0,4	1,2	0,7
Bourgogne	2,1	0,8	0,7	2,1	1,7
Bretagne	4,2	1,9	2,4	4,3	3,8
Centre	2,2	1,6	0,7	1,8	1,1
Champagne-Ardenne	1,0	0,4	0,4	0,7	0,5
Corse	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Franche-Comté	1,7	0,5	0,5	1,7	1,1
Haute-Normandie	1,3	1,0	0,5	1,3	1,0
Île-de-France	34,6	60,3	66,4	33,7	42,7
La Réunion	0,3	0,1	0,1	0,3	0,1
Languedoc-Roussillon	3,1	1,0	0,9	3,7	3,5
Limousin	0,8	0,5	0,4	0,9	0,5
Lorraine	1,9	1,3	1,2	1,9	1,4
Midi-Pyrénées	4,5	5,5	3,9	4,8	4,7
Nord – Pas-de-Calais	3,6	1,5	1,4	3,2	2,4
Pays de la Loire	5,4	2,1	1,9	5,2	3,0
Picardie	1,3	0,9	0,8	1,2	0,8
Poitou-Charentes	1,5	0,4	0,4	1,4	1,0
Provence-Alpes-Côte d'Azur	6,9	5,4	5,0	7,6	8,6
Rhône-Alpes	14,4	10,1	8,2	15,2	15,2
Autres DOM ^b	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

a. PME au sens communautaire.

b. Le détail n'est pas fourni pour respecter le secret statistique.

Champ : France entière, ensemble des entreprises bénéficiaires du CIR au titre des dépenses de recherche uniquement.
Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir, décembre 2015).

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



4. DISTRIBUTION RÉGIONALE DU CIR

La distribution régionale du CIR recherche pour l'ensemble des entreprises correspond largement à celle des dépenses déclarées (tableau 6, page précédente) et, au-delà, à celle des dépenses de R&D des entreprises (DIXTE, TESTAS, 2015). Les écarts constatés entre la part dans les dépenses déclarées et la part dans la créance perçue s'expliquent notamment par les règles de réaffectation du crédit d'impôt aux filiales des maisons mères (majoritairement des holdings*) en cas d'intégration fiscale.

Concernant la population des PME uniquement, le CIR recherche est davantage réparti sur le territoire. Le poids de l'Île-de-France diminue logiquement, au profit

de toutes les autres régions. La part de Rhône-Alpes passe de 8% à 15%, celle de Provence-Alpes-Côte d'Azur de 5% à 9% et celle de Languedoc-Roussillon de 0,9% à 3,5%.

Les distributions concernant les dépenses d'innovation et le CII sont assez proches de celles pour le CIR recherche des PME (tableau 7). Le CII est davantage réparti sur le territoire, la région Île-de-France ne représentant que 38% de la créance, contre 43% et 66% pour le CIR recherche (respectivement pour les PME et l'ensemble des entreprises). À l'inverse, le poids des régions Pays de la Loire et Nord – Pas-de-Calais est sensiblement plus élevé dans le CII que dans le CIR recherche des PME.

TABLEAU 7 – Distribution régionale du CII, 2013

	Bénéficiaire		Dépense déclarée	Créance innovation
	Nombre	%	%	%
Alsace	88	2,6	2,2	2,2
Aquitaine	120	3,5	2,8	2,9
Auvergne	53	1,5	1,3	1,3
Basse-Normandie	34	1,0	0,9	1,0
Bourgogne	64	1,9	1,6	1,5
Bretagne	142	4,1	3,8	3,7
Centre	87	2,5	2,3	2,2
Champagne-Ardenne	34	1,0	0,7	0,7
Corse	4	0,1	0,1	0,1
Franche-Comté	41	1,2	1,1	1,1
Haute-Normandie	36	1,0	0,8	0,8
Île-de-France	1 068	31,0	37,2	37,7
La Réunion	9	0,3	0,2	0,2
Languedoc-Roussillon	111	3,2	3,1	3,2
Limousin	22	0,6	0,6	0,5
Lorraine	55	1,6	1,6	1,5
Midi-Pyrénées	172	5,0	5,0	4,9
Nord – Pas-de-Calais	140	4,1	4,1	4,0
Pays de la Loire	222	6,4	5,1	5,0
Picardie	37	1,1	1,4	1,4
Poitou-Charentes	64	1,9	1,5	1,5
Provence-Alpes-Côte d'Azur	270	7,8	8,1	8,0
Rhône-Alpes	570	16,5	14,3	14,4
Autres DOM ^a	2	0,1	0,1	0,1
Total	3 445	100,0	100,0	100,0

a. Le détail n'est pas fourni pour respecter le secret statistique.

Champ : France entière, ensemble des PME au sens communautaire bénéficiaires du CIR au titre des dépenses d'innovation uniquement.

Source : MENESR-DGRI-SITTAR-C1 (Gecir, décembre 2015).



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

La population analysée est constituée des entreprises qui ont déclaré des dépenses éligibles au CIR pour l'année 2013. Elles déposent la déclaration CIR avec leur liasse fiscale (en 2014 ou 2015 pour celles dont l'exercice se clôture en novembre 2013). Celles qui ont oublié ont deux ans pour le faire. Les chiffres sont issus des déclarations pour l'année 2013, parvenues en décembre 2015. Ce sont les données les plus actualisées portant sur l'utilisation du dispositif, constatées à travers les déclarations fiscales, contrairement aux estimations fournies pour la préparation du projet de loi de finances.

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 [l'article en fin 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. Le nombre de salariés est issu des déclarations CIR. La **PME au sens communautaire** est une entreprise dont l'effectif est inférieur à 250 salariés et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 M€ ou le total du bilan est au plus de 43 M€. Les modalités de prise en compte de ces seuils dépendent des [conditions de détention du capital](#). La déclaration CIR permet de distinguer les PME au sens communautaire des autres entreprises.

DÉFINITION

Le **CIR** comprend désormais trois composantes : les crédits d'impôt au titre des dépenses de recherche (**CIR recherche**), des dépenses d'innovation (**CII**) et des dépenses de stylisme du secteur Textile, habillement, cuir (CIC). Le terme CIR correspond au dispositif dans son ensemble, ou à la créance totale. Un **déclarant** est une entreprise qui a déposé une déclaration 2069-A-SD au titre de l'année 2013 (dont l'année d'ouverture de l'exercice est 2013). Un **bénéficiaire** du CIR est une entreprise indépendante au sens fiscal du terme ou la société mère d'un groupe fiscalement intégré. Le régime de l'**intégration fiscale** est une option que peut prendre une société mère pour intégrer, dans le calcul de son bénéfice fiscal, les bénéfices de ses

filiales détenues à plus de 95 %. La société mère paye alors l'impôt sur les sociétés pour l'ensemble de ses filiales intégrées (article 223 A du code général des impôts). Dans le cas du CIR recherche, du CII ou du CIC, les filiales déclarent les dépenses et calculent leur créance, la société mère cumulant les crédits d'impôt de ses filiales.

Une société de **holding** est définie comme une entité qui détient le contrôle des actifs d'un groupe de sociétés filiales et dont la principale activité est d'être propriétaire de ce groupe. Elle ne fournit aucun autre service aux entreprises dans lesquelles elle possède des fonds propres. En d'autres termes, elle n'administre, ni ne gère d'autres entités. En tant que maison mère, elle relève aussi du principe d'intégration fiscale.

La **réaffectation sectorielle** du CIR est gérée selon les principes suivants (MENESR, 2016) :

- 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 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 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. Certaines étant des laboratoires d'entreprises filiales de sociétés appartenant à l'Industrie manufacturière, le CIR est alors réaffecté aux **secteurs utilisateurs de la R&D**. À défaut, le CIR demeure à la ligne Recherche et développement. Les Services bancaires et assurances, voient à l'inverse, leur 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.

BIBLIOGRAPHIE

• DIXTE Christophe, TESTAS Anna (2015). « [Les dépenses intérieures de R&D s'élèvent à 47,5 Md€ en 2013](#) », *MENESR Note Flash*, n° 05, septembre 2015, 2 p.

• MENESR (2014). [Développement et impact du Crédit d'impôt recherche : 1983-2011](#), avril 2014, 85 p.

• MENESR (2016). [Le Crédit d'impôt recherche en 2013](#), avril 2016, 32 p.

POUR ALLER PLUS LOIN...

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama





PME ET ETI DANS LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ EN 2014

| Marc Dufau

Ministère de l'Économie et des Finances

DGE – Sous-direction de la prospective, des études et de l'évaluation économiques

1. Typologie des entreprises appartenant aux pôles de compétitivité

2. Un quart des établissements d'ETI membres des pôles est d'origine étrangère

3. L'Industrie concentre les effectifs des PME et des ETI membres des pôles

4. Une concentration géographique des établissements membres des pôles

5. Hausse de la part des PME et des ETI dans les financements du FUI

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES 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.

S'inspirant du modèle des clusters, les pôles de compétitivité demeurent, après dix ans d'existence, un vecteur essentiel de projets partenariaux mettant en jeu entreprises, centres de recherche publics et privés et organismes de formation, qui coopèrent afin de transformer les travaux collaboratifs de recherche et développement (R&D) en produits, procédés ou services innovants.

Dès leur mise en œuvre en 2005, l'action coordonnée des collectivités territoriales et de l'État, dans le cadre d'une [nouvelle politique industrielle](#), s'est traduite par un soutien financier de projets collaboratifs de cette nature. Lors de la phase 2, entre 2009 et 2012, des domaines d'activité stratégiques, des plans d'actions cohérents et des indicateurs de suivi ont été définis pour chaque pôle de compétitivité, dans le cadre de contrats de performance. La troisième phase, démarrée en 2013 et à échéance 2018, a donné une nouvelle impulsion aux pôles avec une ambition davantage tournée vers les débouchés commerciaux et l'emploi, en aidant au développement des entreprises membres, notamment à l'international, et en renforçant les actions de soutien aux PME (CONSEIL DES MINISTRES, 2013).

En 2014, les 71 pôles de compétitivité présents sur le territoire français regroupent 9 650 adhérents, dont près de 9 sur 10 sont des entreprises*, pour la plupart des PME*. Les établissements des PME et des ETI membres relèvent essentiellement de l'Industrie, appartiennent en majorité à des entités françaises et sont relativement concentrés géographiquement, avec trois régions qui prédominent.

8500

entreprises sont membres des pôles de compétitivité en France, en 2014.

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



1. TYPOLOGIE DES ENTREPRISES APPARTENANT AUX PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

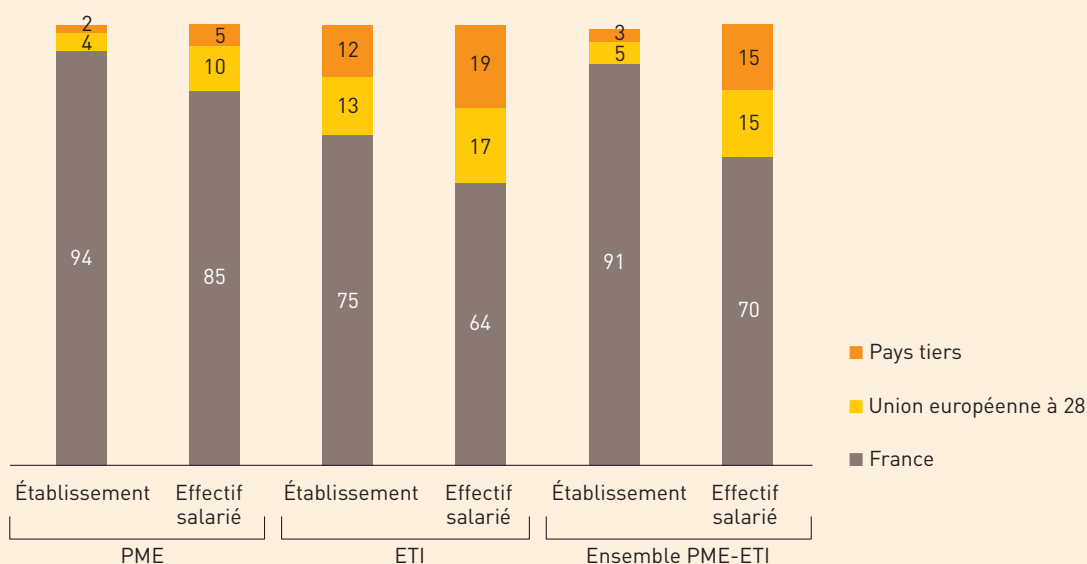
En 2014, les 71 pôles de compétitivité français comptent plus de 8500 entreprises, auxquelles s'ajoutent près de 1150 établissements publics de recherche ou de formation. Ces entreprises membres emploient au total 1,7 million de salariés, soit 7 % de l'effectif salarié total en France. Parmi leurs personnels, un peu plus de 13 % relèvent de la catégorie des cadres et professions intellectuelles, qui inclut notamment les chercheurs et les ingénieurs dédiés à la R&D.

Les entreprises membres des pôles de compétitivité sont en grande majorité des PME (87%), dont plus de la moitié est une microentreprise* (52%). Quant aux ETI* et aux grandes entreprises*, elles représentent respectivement 11,5% et 1,5% des entreprises membres.

Cette répartition par catégorie d'entreprise est naturellement stable dans le temps (86 %, 12 % et 2 % en 2013). Les pôles de compétitivité regroupent, par ailleurs, une proportion importante de jeunes entreprises. En 2014, près de la moitié des PME membres des pôles (47,6 %) a moins de 10 ans d'existence, dont près d'un tiers est âgé de moins de 5 ans. Par comparaison, seulement 12,5 % des ETI membres des pôles ont moins de 10 ans.

Les établissements* qui composent les entreprises membres des pôles de compétitivité sont au nombre de 10 380 et appartiennent à 75 % à des PME contre 17 % à des ETI et 8 % à de grandes entreprises. Quant aux effectifs, les établissements de PME emploient au total 215 600 salariés et les ETI en regroupent 594 000. Ces établissements de PME concentrent relativement plus de cadres et professions intellectuelles supérieures que les ETI (17 % contre 12 %), traduisant une spécialisation sectorielle plus orientée vers les secteurs Activités scientifiques et techniques de soutien aux

GRAPHIQUE 1 – Répartition des établissements et de leurs effectifs par catégorie d'entreprise membre des pôles de compétitivité et zone géographique d'origine (en %), 2014



Lecture : 94 % des établissements de PME membres des pôles appartiennent à des entreprises françaises.

Notes de lecture : les effectifs salariés sont comptabilisés au 31 décembre 2013. La zone géographique d'origine renvoie au code pays du code officiel géographique (COG). Les trois zones concernées (France, Union européenne et pays tiers) correspondent aux zones d'implantation des unités légales des entreprises, que ces dernières soient indépendantes ou appartiennent à un groupe. En raison des valeurs arrondies, la somme des pourcentages n'est pas forcément égale à 100 %.

Champ : établissements d'entreprises membres des pôles de compétitivité en 2014.

Sources : DGE (enquête 2015 auprès des gouvernances des pôles) ; Insee.



entreprises et Information et communication (voir le paragraphe 3). Ces secteurs sont, en effet, naturellement plus intensifs en ressources humaines relevant de cette catégorie professionnelle.

des établissements d'ETI étrangères recule assez fortement (- 8 points), passant d'un tiers à un quart, alors qu'en termes d'effectif salarié, elle conserve le même niveau à près de deux tiers.

1/3

des PME membres des pôles de compétitivité en France, en 2014, existe depuis moins de 5 ans.

2. UN QUART DES ÉTABLISSEMENTS D'ETI MEMBRES DES PÔLES EST D'ORIGINE ÉTRANGÈRE

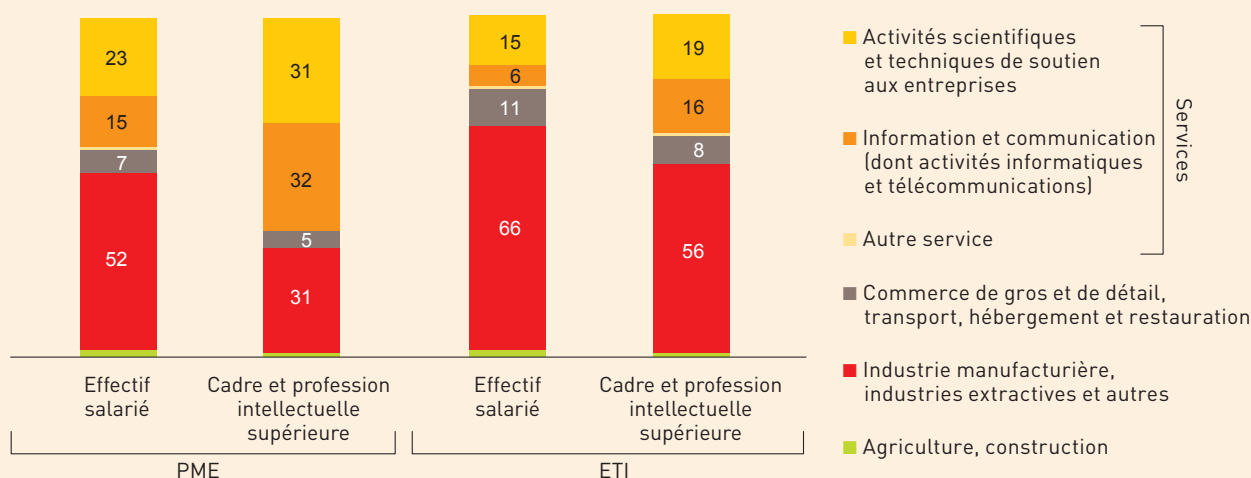
En 2014, 8 % des établissements de PME et d'ETI membres des pôles appartiennent à des entreprises étrangères. Ils emploient 30 % des salariés de ces deux catégories d'entreprise (graphique 1).

Si les PME demeurent des entreprises principalement nationales (94 % en nombre d'établissements français et 85 % en termes d'effectif salarié), la proportion d'établissements étrangers est plus élevée chez les ETI : un quart d'entre eux appartient à un groupe localisé dans l'un des 28 pays de l'Union européenne (UE) ou dans un pays tiers, à parts équivalentes. Toutefois, le poids des établissements de PME étrangères augmente légèrement en 2014 (+ 2 points), en particulier celui des effectifs qui y sont rattachés (+ 4 points). *A contrario*, la part

3. L'INDUSTRIE CONCENTRE LES EFFECTIFS DES PME ET DES ETI MEMBRES DES PÔLES

En 2014, comme par le passé, le secteur industriel concentre la majorité des effectifs salariés des PME et des ETI membres des pôles de compétitivité, avec une prépondérance plus marquée chez les ETI que chez les PME. Deux tiers des salariés des établissements d'ETI membres des pôles travaillent, en effet, dans ce secteur, contre un peu plus de la moitié pour les PME des pôles (graphique 2). Son poids est néanmoins en recul par rapport à 2013 (respectivement 71 % et 55 %), au profit essentiellement des Activités scientifiques et techniques de soutien aux entreprises dans les deux catégories d'entreprise. Ce secteur et celui de l'Information et de la communication sont significativement représentés en termes d'effectif salarié chez les PME membres, avec une part respective de 23 % et 15 %.

GRAPHIQUE 2 – Répartition des effectifs des établissements par secteur d'activité et catégorie d'entreprise membre des pôles de compétitivité (en %), 2014



Note de lecture : les effectifs salariés et ceux des cadres et professions intellectuelles supérieures sont comptabilisés au 31 décembre 2013.

Champ : établissements d'entreprises membres des pôles de compétitivité en 2014.

Sources : DGE (enquête 2015 auprès des gouvernances des pôles) ; Insee.

III. R & D ET INNOVATION

A. Panorama



Cette répartition sectorielle des effectifs varie aussi selon les différentes catégories professionnelles et d'entreprise. Si l'Industrie emploie 56 % des cadres et des professions intellectuelles supérieures des ETI membres de pôles, elle n'en regroupe qu'un tiers chez les PME membres où ce type d'emploi y est réparti de façon homogène entre les secteurs de l'Industrie, de l'Information et de la communication et des Activités scientifiques et techniques (environ 30 % des effectifs cadres pour chacun de ces secteurs). À l'inverse de la tendance sur les effectifs, toutes catégories professionnelles confondues, le poids des cadres et professions intellectuelles supérieures de l'Industrie s'accroît de 6 points entre 2013 et 2014 chez les ETI, alors qu'il reste stable chez les PME. La part des cadres de PME relevant des Activités scientifiques et techniques augmente, quant à elle, proportionnellement à celle des effectifs des PME dans ce secteur (respectivement + 18 points contre + 6 points).

4. UNE CONCENTRATION GÉOGRAPHIQUE DES ÉTABLISSEMENTS MEMBRES DES PÔLES

La région Île-de-France est la plus représentée, avec, toutes catégories d'entreprise membre confondues (y compris les grandes entreprises), près de 23 % du total des établissements. Elle concentre par ailleurs plus du quart des établissements des PME membres (tableau 1), logiquement suivie des régions Auvergne-Rhône-Alpes (17 %), Provence-Alpes-Côte d'Azur (12 %) et Occitanie (9 %). Elle regroupe également le plus d'établissements d'ETI membres (près de 20 % d'entre eux), juste devant Auvergne-Rhône-Alpes (19 %). La prépondérance de ces régions dans les pôles de compétitivité est, de par l'objectif même de ces derniers, comparable à la répartition régionale de la dépense

TABLEAU 1 – Répartition de l'effectif des établissements par région et catégorie d'entreprise membre des pôles de compétitivité, 2014

	PME			ETI		
	Établissement %	Effectif salarié Nombre	Effectif cadre %	Établissement %	Effectif salarié Nombre	Effectif cadre %
Île-de-France	27	51 038	25	19	98 595	19
Auvergne-Rhône-Alpes	17	36 904	15	19	116 058	11
Provence-Alpes-Côte d'Azur	12	19 340	19	6	34 803	19
Occitanie	9	20 333	18	8	57 702	12
Nouvelle-Aquitaine	6	13 488	12	7	38 126	9
Pays de la Loire	5	12 051	11	7	34 365	11
Grand Est	5	13 318	11	7	71 003	10
Bretagne	4	10 624	15	7	43 439	9
Bourgogne-Franche-Comté	4	13 836	10	6	21 364	7
Hauts-de-France	3	11 656	11	7	36 982	10
Normandie	3	5 181	12	3	15 897	8
Centre-Val de Loire	3	6 282	11	4	23 086	11
Outre-mer	1	997	7	1	1 789	3
Corse	1	564	12	0	888	12
Total	100	215 612	17	100	594 097	12

Notes de lecture : les effectifs salariés et ceux des cadres et professions intellectuelles supérieures sont comptabilisés au 31 décembre 2013. En raison des valeurs arrondies, la somme des pourcentages n'est pas forcément égale à 100 %.

Champ : établissements d'entreprises membres des pôles de compétitivité en 2014.

Sources : DGE (enquête 2015 auprès des gouvernances des pôles) ; Insee.



intérieure de R&D des entreprises* (DIRDE). En effet, Île-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes et Occitanie regroupent, à elles seules, plus des deux tiers de la DIRDE en 2014 (LEZEC, 2016).

Les régions, comportant le plus d'établissements membres de pôles, sont aussi celles où la proportion de cadres et professions intellectuelles supérieures dans les effectifs des PME et des ETI membres est la plus grande. Plus du quart de l'effectif des PME franciliennes membres des pôles est constitué de cadres. Deux autres régions se distinguent, affichant également, dans les PME, un poids des cadres plus élevé que la moyenne. Il s'agit de Provence-Alpes-Côte d'Azur avec 19 % et de l'Occitanie avec 18 %.

5. HAUSSE DE LA PART DES PME ET DES ETI DANS LES FINANCEMENTS DU FUI

De 2005 à 2015, près de 4 000 projets collaboratifs ont été labellisés par les pôles de compétitivité, dont 40 % ont bénéficié d'un soutien financier de l'État via le Fonds

unique interministériel (FUI) et des collectivités territoriales, soit 1 584 projets de R&D collaborative représentant un montant total prévisionnel de dépenses éligibles de 6,9 Md€ au moment du dépôt de la demande de financement auprès du FUI. La contribution financière du FUI et des collectivités locales s'élève en moyenne à **40 % de ces dépenses** sur la période.

Les données disponibles les plus récentes (appels à projets n° 9 à 20 correspondant à la période 2010-2015) montrent un recul des financements des projets collaboratifs sur cette période et une **baisse tendancielle** du nombre de projets retenus pour financement. Cette réduction des financements par le FUI a toutefois été en grande partie compensée par les crédits du Programme d'investissements d'avenir (PIA).

Sur 2010-2015, les établissements de PME et d'ETI représentent en moyenne 40 % des participants aux projets financés par le FUI. Cette proportion progresse, passant de 36 % en 2010 à 44 % en 2015 (tableau 2). La part des fonds accordés aux PME et aux ETI dans le montant total attribué par le FUI à l'ensemble des entreprises s'élève à 32,3 % en moyenne, avec une forte augmentation sur 2015 (42 % contre 31 % en 2014), mettant ainsi le taux de financement public au niveau de leur taux de participation.

“

La proportion d'établissements de PME et d'ETI participant aux projets financés par le FUI progresse de 36 % en 2010 à 44 % en 2015.

TABLEAU 2 – Part des PME et des ETI présentes dans les projets collaboratifs et financées par le FUI, 2010-2015

Année	Appel à projet Numéro	Projet		Partenaire Nombre	Établissement de PME et d'ETI	
		Déposé Nombre	Retenu Nombre		Projet financé par le FUI %	Montant total financé par le FUI %
2010	9	226	75	572	37,1	25,4
	10	216	73	516	36,0	24,9
2011	11	185	83	605	38,7	25,8
	12	132	79	539	39,1	28,8
2012	13	151	63	442	37,8	32,1
	14	154	77	521	37,8	31,6
2013	15	143	72	544	41,9	35,4
	16	123	68	440	43,4	37,1
2014	17	137	65	419	43,2	31,0
	18	128	67	421	41,1	31,3
2015	19	137	62	399	43,9	41,4
	20	125	58	346	39,6	43,4

Champ : ensemble des projets collaboratifs déposés lors des appels à projets du FUI de 2010 à 2015.

Source : DGE.



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les établissements d'entreprises membres des pôles de compétitivité à la fin 2014, localisés en France (quelle que soit leur nationalité) et recensés au cours du premier semestre 2015 dans le cadre de l'enquête annuelle réalisée auprès des structures de gouvernance des pôles par la Direction générale des entreprises (DGE).

Les données ont été enrichies (effectif salarié, secteur d'activité, etc.) par appariement avec plusieurs bases de données statistiques de l'Insee. Ces informations n'étant disponibles que pour l'année 2013 lors de l'analyse, les effectifs salariés pris en compte sont ceux au 31 décembre 2013. Le secteur de l'Industrie comprend les codes de la nomenclature d'activités française (NAF rév. 2 de 2008) allant de 01 à 39. Le secteur Information et communication regroupe les codes NAF débutant par 58, 59, 60, 61, 62 et 63. Quant aux Activités scientifiques et techniques de soutien aux entreprises, elles font référence aux codes NAF commençant par 71, 72 et 74.

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 [l'article en fin de ce Rapport](#)). La catégorie des PME inclut, par conséquent, les microentreprises.

DÉFINITION

L'**établissement** fait référence à une unité de production repérée par une adresse physique (lieu de travail correspondant à un bâtiment, une usine, des « bureaux », un site de production). Une entreprise est donc composée d'un ou plusieurs établissements. La **dépense intérieure de R&D des entreprises** (DIRDE) correspond à la somme des moyens financiers (nationaux et étrangers) mobilisés pour l'exécution des travaux de R&D sur le territoire national 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 R&D).

BIBLIOGRAPHIE

• CONSEIL DES MINISTRES (2013). « [Communication sur la troisième phase des pôles de compétitivité](#) », *Compte-rendu en ligne*, 9 janvier 2013.

• LEZEC Florian (2016). « [La DIRDE en hausse de 2,3% en 2014](#) », *MENESR Note Flash*, n°3, mars 2016, 2 p.

POUR ALLER PLUS LOIN...



PUBLICATION DE BREVET PAR LES PME ET LES ETI EN 2015

|Emmanuelle Fortune
Institut national de la propriété industrielle

- | | |
|---|---|
| <p>1. Une contribution toujours stable des PME à la publication de demandes de brevets</p> <p>2. Plus de 3 déposants personnes morales françaises sur 4 sont des PME et ETI</p> | <p>3. PME et ETI brevètent fortement en Technologies médicales, Manutention et BTP</p> <p>4. Analyse par région</p> |
|---|---|

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME.
- ENTREPRISES DONT LA DEMANDE DE BREVET DÉPOSÉE PAR LA VOIE NATIONALE A ÉTÉ PUBLIÉE EN 2015.

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

Chaque année en France, en moyenne, 15 000 demandes de brevets d'invention sont publiées par la voie nationale*, dont les trois quarts sont issus de personnes morales* françaises* (FORTUNE, 2016). Ce passage par l'organisme de protection de la propriété industrielle du pays de résidence du demandeur (l'Inpi – [Institut national de la propriété industrielle](#) – pour la France) est le moyen privilégié pour le premier dépôt de brevet. En cas d'extension de la demande à l'étranger, la procédure nationale est aussi utilisée comme première étape.

Les entreprises* françaises du secteur privé sont les principaux acteurs de cette dynamique de publication de brevet puisqu'elles comptent, de façon constante, pour 10 000 nouvelles demandes de brevets publiées par an et un peu plus de 90% des déposants personnes morales françaises avec au moins une demande de brevet publiée dans l'année.

En 2015, parmi ces personnes morales françaises, 8 sur 10 sont des PME* et des ETI*. Elles sont à l'origine de 3 demandes de brevets sur 10 publiées par la voie nationale par ces dernières. Si la part des publications de brevets issus de PME reste stable en 2015 comme en 2014, celle des ETI rattrape son niveau de 2013 et 2012, après le recul non négligeable observé en 2014. Le poids actuel des PME est en grande partie le fruit des [mesures publiques](#) destinées à favoriser leur recours à la propriété industrielle qui permet la protection et la valorisation de leur potentiel de R&D et d'innovation, notamment aux yeux des investisseurs en capital.

78%

des déposants
personnes morales
françaises avec une
demande de brevet
publiée en 2015 sont
des PME ou des ETI.

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



1. UNE CONTRIBUTION TOUJOURS STABLE DES PME À LA PUBLICATION DE DEMANDES DE BREVETS

En 2015, les PME sont à l'origine de 2 592 demandes de brevets publiées par la voie nationale, soit un cinquième des demandes issues de personnes morales françaises. Les ETI déposantes ont vu leurs demandes de brevets publiées augmenter à 806. Elles représentent ainsi 7 % des demandes de brevets publiées par des personnes morales françaises. Avec 6 655 demandes de brevets publiées, les grandes entreprises* sont toujours la source de 57 % des demandes de brevets publiées au cours de l'année 2015 et provenant de personnes morales françaises (tableau 1).

La part de chaque catégorie d'entreprise dans la publication annuelle de demandes de brevets déposées par des personnes morales françaises est **stable dans le temps**. Elle l'est aussi sur le périmètre des entreprises du secteur privé : les PME représentent un quart des demandes de brevets publiées des entreprises privées, près d'un dixième pour les ETI et deux tiers pour les grandes entreprises.

Le nombre de demandes de brevets publiées par la voie nationale dont le bénéficiaire est une PME augmente faiblement en 2015 (+1%), comme en 2014. En revanche, celui concernant les ETI croît fortement de 16%, bien au-dessus du taux de +3% observé pour l'ensemble des personnes morales françaises. Cette progression vient compenser le recul observé pour les ETI en 2013 (-13%). Elle est liée à la présence de 11 ETI supplémentaires en 2015 alors que la tendance était à la baisse dans cette catégorie d'entreprise (357 ETI déposantes de brevets publiés en 2012, 333 en 2013 puis 290 en 2014); et au fait qu'une ETI est, en moyenne, détentrice de plusieurs brevets publiés chaque année. La plus forte hausse est constatée chez les ETI qui emploient moins de 250 salariés (+37%) et entre 250 et 2 000 salariés (+17%).

À 51 %, le taux d'extension, auprès de l'[Office européen des brevets](#) (OEB) ou du système [Patent Cooperation Treaty](#) (PCT), des demandes de brevets déposées par la voie nationale, publiées en 2015 et issues des PME reste en dessous du taux constaté pour l'ensemble des personnes morales françaises (62%); pour les ETI et les grandes entreprises, ce taux est identique à celui de l'ensemble des personnes morales françaises. Les

TABEAU 1 – Répartition des demandes de brevets publiées en 2015 par catégorie d'entreprise du déposant

	Demande de brevet publiée	Évolution 2014/2015	Part dans les demandes de brevets publiées		
			Des entreprises privées	Des personnes morales françaises	De l'ensemble des déposants
	Nombre	%	%	%	%
PME	2 592	1	26	22	17
ETI	806	16	8	7	5
dont :					
– ETI de moins de 250 salariés	271	37	2,7	2,3	1,8
– ETI entre 250 et 2 000 salariés	485	17	4,8	4,1	3,2
– ETI de 2 000 salariés et plus	45	- 6	0,4	0,4	0,3
– Effectif indéterminé	5	- 84	0,0	0,0	0,0
Groupe, tête de groupe et filiale de groupe, entreprise de 5 000 salariés et plus	6 655	2	66	57	44
Entreprise du secteur privé	10 053	3	100	86	67
Personne morale française	11 726	3	-	100	78

Note de lecture : comptage fractionnaire* des demandes de brevets publiées. La somme des pourcentages peut être différente du total en raison des valeurs arrondies.

Champ : demandes de brevets déposées par la voie nationale par les personnes morales françaises du secteur privé et publiées en 2015.

Source : Inpi (2016).



comportements de protection élargie à d'autres territoires que la France demeurent les mêmes d'une année sur l'autre.

Et ailleurs ?

L'activité de dépôt de demandes de brevets des PME en Australie et auprès de l'OEB.

[En savoir +](#)

2. PLUS DE 3 DÉPOSANTS PERSONNES MORALES FRANÇAISES SUR 4 SONT DES PME ET ETI

En 2015, 2 798 personnes morales françaises distinctes ont eu au moins une demande de brevet publiée par la voie nationale, dont 9 sur 10 sont des entreprises du secteur privé parmi lesquelles 1 871 sont des PME et

301 des ETI (tableau 2). Les PME représentent ainsi 67% des personnes morales françaises déposantes (73% des déposants de type entreprise privée), alors qu'elles sont à l'origine de 22% (respectivement 26%) des demandes de brevets publiées en 2015. La plupart d'entre elles n'a en effet déposé qu'une seule demande de brevet parmi les publications de l'année, le nombre moyen de demandes de brevets des PME étant de 1,4, un niveau identique depuis 2011.

Comparativement, les ETI sont en nombre relativement faible puisqu'elles ne comptent que 301 déposants distincts, soit 1 déposant personne morale française ou de type entreprise privée sur 10. Avec 2,7 demandes de brevets publiées, en moyenne, en 2015, la propension moyenne des ETI à breveter s'accroît (2,4 en 2014). Elle est 2 fois plus élevée que celle des PME.

Le nombre de PME déposantes de demandes de brevets publiées par la voie nationale augmente faiblement entre 2014 et 2015 (+ 1%) après le léger recul de 2014 (- 1%). Cette progression est identique à celle pour l'ensemble des personnes morales françaises déposantes. En revanche, le nombre d'ETI déposantes augmente de nouveau (+ 4%) alors qu'il était orienté, lui aussi, [à la baisse depuis 2012](#).

1 871

PME ont obtenu la publication, en 2015, d'au moins une demande de brevet déposée par la voie nationale.

TABLEAU 2 – Répartition des déposants de demandes de brevets publiées en 2015 par catégorie d'entreprise

	Déposant distinct	Évolution 2014/2015	Part dans le total des déposants		Demande de brevet publiée
			Des entreprises privées	Des personnes morales françaises	
	Nombre	%	%	%	Nombre moyen
PME	1 871	1	73	67	1,4
ETI	301	4	12	11	2,7
dont :					
– ETI de moins de 250 salariés	106	41	4	4	2,6
– ETI entre 250 et 2 000 salariés	169	- 4	7	6	2,9
– ETI de 2 000 salariés et plus	22	5	1	1	2,0
– Effectif indéterminé	4	- 78	0	0	0,0
Groupe, tête de groupe et filiale de groupe, entreprise de 5 000 salariés et plus	407	- 5	16	15	16,4
Entreprise du secteur privé	2 579	- 1	100	92	3,9
Personne morale française	2 798	1	-	100	4,2

Note de lecture : la somme des pourcentages peut être différente du total en raison des valeurs arrondies.

Champ : ensemble des personnes morales françaises du secteur privé dont au moins une demande de brevet déposée par la voie nationale a été publiée en 2015.

Source : Inpi (2016).

III. R&D ET INNOVATION

A. Panorama



3. PME ET ETI BREVÈTENT FORTEMENT EN TECHNOLOGIES MÉDICALES, MANUTENTION ET BTP



Dans le domaine du BTP, les PME comptent pour 6 déposants de brevets publiés en 2015 par la voie nationale sur 10.

L'analyse des domaines technologiques* des demandes de brevets déposées par les PME et les ETI et publiées en 2015 donne un aperçu de leur spécialisation : comme l'année précédente, elles ont une **contribution plus importante** en Technologies médicales, Manutention et Bâtiment et travaux publics (BTP) puisqu'elles sont à l'origine de plus de 6 demandes de brevets sur 10 publiées en 2015 dans ces sous-domaines. À elles seules, les PME comptent respectivement pour 52%, 51% et 58% des déposants.

PME et ETI sont également bien représentées dans les domaines technologiques de la Chimie alimentaire, des Machines à fabriquer du papier et des textiles, et du Mobilier et jeux avec plus de 5 demandes de brevets sur 10 publiées en 2015, mais aussi dans les Méthodes de traitement de données à des fins de gestion (47,7%).

Toutefois, parmi toutes les demandes de brevets publiées en 2015 par la voie nationale et dont le déposant est une PME, seul le BTP compte pour plus de 1 brevet sur 10, tandis que pour les ETI, ce dernier partage la première place avec le sous-domaine du Transport (12% et 13%).

4. ANALYSE PAR RÉGION

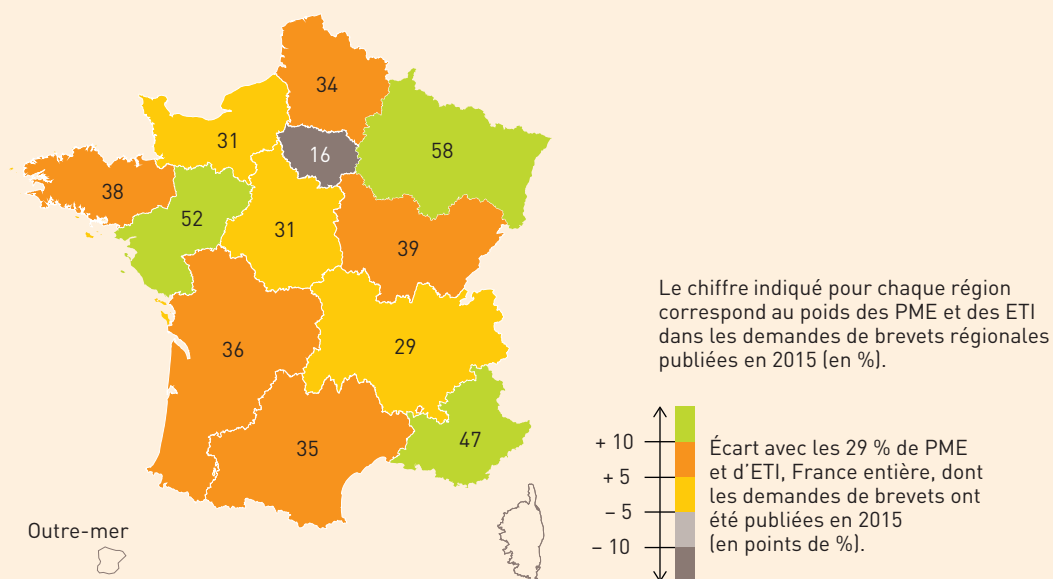
En 2015, les PME et les ETI qui ont déposé le plus grand nombre de demandes de brevets publiées se situent dans les régions Île-de-France (697) et Auvergne-Rhône-Alpes (628). Toutefois, le territoire qui détient la part la plus élevée de demandes de brevets publiées issues de PME ou d'ETI est la région Grand-Est avec un taux de 58% (carte 1). Viennent ensuite Pays de la Loire et Provence-Alpes-Côte d'Azur avec, respectivement, 52% et 47%. Ces trois régions sont très au-dessus des 29% du niveau national. Avec la Bourgogne-Franche-Comté (39%), ce sont les quatre régions françaises où les PME et les ETI sont plus performantes que la moyenne en matière de possession de brevets.

À l'inverse, dans la région Île-de-France, la part des PME et des ETI dans les demandes de brevets publiées par des personnes morales françaises de la même région se situe à plus de 10 points en deçà de la moyenne nationale.

Qu'en est-il au niveau des anciennes régions françaises ?

[En savoir +](#)

CARTE 1 – Répartition régionale des demandes de brevets publiées en 2015 issues de PME et d'ETI



Champ : demandes de brevets déposées par la voie nationale par les PME et les ETI françaises et publiées en 2015.

Source : Inpi (2016).



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les demandes de brevets déposées par la voie nationale française et publiées en 2015. Elles correspondent à des inventions dont la demande de protection a été faite 18 mois avant la publication, c'est-à-dire entre le 1^{er} juillet 2013 et le 30 juin 2014.

Ne sont pris en compte que :

- les dépôts de brevet par la voie nationale effectués auprès de l'Inpi ;
 - les dépôts qui ont fait l'objet d'une publication.
- Sont 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 [l'article en fin de ce Rapport](#)). La catégorie 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 possible de faire cette première demande auprès d'autres offices de propriété industrielle, notamment auprès de l'OEB.

Les **déposants de brevet** regroupent les personnes morales, françaises ou étrangères, ainsi que les personnes physiques qui ont déposé au moins une demande de brevet par la voie nationale. Une **personne morale** est classée en tant qu'entreprise ou en tant qu'acteur de la catégorie « **Recherche, enseignement supérieur et établissement de l'État** » (RESE). Les sociétés contrôlées ou filiales de l'État appartiennent à la catégorie RESE. Elles ne sont donc pas comptabilisées parmi les entreprises comme dans les éditions du Rapport antérieures à 2015. Un déposant est de **nationalité française** si son adresse, inscrite sur la publication de la demande de brevet, est en France.

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 aussi 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 utilisée pour la recherche de documents de brevet dans le cadre de l'étude sur l'état de la technique est peu adaptée à l'analyse en termes de stratégies technologiques.

BIBLIOGRAPHIE

- FORTUNE Emmanuelle (2016). « [Les PME et ETI dépositaires de brevets](#) », *Statistiques Inpi*, octobre 2016.

[POUR ALLER PLUS LOIN...](#)



B. ENTREPRENEURIAT INNOVANT

Les entreprises innovantes issues du Concours i-Lab et des incubateurs de la recherche publique en 2015

|Émilie Cartier, Justin Quémener, Marie-Christine Rodes
Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
DGRI – Service de l'innovation, du transfert de technologie et de l'action régionale

Les jeunes entreprises innovantes en 2015

|Adel Moutaabbid
Ministère de l'Économie et des Finances



LES ENTREPRISES INNOVANTES ISSUES DU CONCOURS I-LAB ET DES INCUBATEURS DE LA RECHERCHE PUBLIQUE EN 2015

Émilie Cartier, Justin Quémener, Marie-Christine Rodes
Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
DGRI – Service de l'innovation, du transfert de technologie et de l'action régionale

1. Quasi-stabilité du nombre d'entreprises innovantes créées chaque année

2. Une concentration géographique proche de celle de la R&D publique

3. Un lien avec la recherche publique globalement stable

4. De plus en plus de femmes et de docteurs parmi les porteurs de projet

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- NOUVELLES IMMATRICULATIONS AU RÉPERTOIRE SIRENE.
- ENTREPRISES ISSUES DU CONCOURS I-LAB OU DES INCUBATEURS DE LA RECHERCHE PUBLIQUE.

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

Depuis quelques années maintenant, l'innovation est au cœur de la stratégie de croissance de la France. La production de connaissances par la recherche publique est source d'innovation à condition de conduire à des applications concrètes dans l'économie réelle. Ce transfert peut s'effectuer au travers de la création d'entreprise innovante. Cependant, cet acte n'est pas sans risque et peut conduire à des difficultés de financement par le marché. L'intervention publique s'emploie donc à pallier cette défaillance de marché, d'une part, en prenant en charge une partie du risque financier et, d'autre part, en accompagnant les créateurs.

C'est dans cet objectif que, dès 1999, le ministère en charge de la recherche a mis en place le Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes et les incubateurs de la recherche publique dans le cadre de la loi sur la recherche et l'innovation, dite «loi Allègre». En 2014, le Concours s'est enrichi d'un nouveau volet, le prix Pépite – Tremplin pour l'entrepreneuriat étudiant, destiné à encourager la création d'entreprise par les étudiants et les jeunes diplômés. Il est, à cette occasion, rebaptisé Concours i-Lab.

À la fin 2015, plus de 500 M€ ont été consacrés, au total, à ces deux dispositifs publics et 3 700 entreprises innovantes ont ainsi vu le jour, dont la moitié est issue de la recherche publique*. Dans le temps, les porteurs de projet se féminisent – même s'il reste encore des progrès à faire –, et sont de plus en plus diplômés.

3 700

entreprises innovantes ont été créées en France, en seize ans, via le Concours i-Lab et les incubateurs de la recherche publique.

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

III. R&D ET INNOVATION

B. Entrepreneuriat innovant



1. QUASI-STABILITÉ DU NOMBRE D'ENTREPRISES INNOVANTES CRÉÉES CHAQUE ANNÉE

220

nouvelles entreprises innovantes, issues du Concours i-Lab et des incubateurs publics, voient le jour chaque année, en moyenne.

En seize années, le Concours i-Lab et les incubateurs de la recherche publique (C&I par la suite) ont contribué à modifier l'image de l'entrepreneuriat auprès de la recherche publique. Ces deux dispositifs ont ainsi permis la création de plus de 3 700 entreprises innovantes, avec une moyenne de 220 nouvelles entreprises par an, à l'exception du pic à 280 créations observé en 2010 et d'un retour à des niveaux légèrement supérieurs sur 2013 et 2014 (graphique 1).

Sur la période, 30 % des créations d'entreprises C&I ont été à la fois accompagnées par les incubateurs et lauréates du Concours. Une part non négligeable des créations bénéficie ainsi des synergies entre les deux dispositifs. Près de 50 % ont été uniquement incubés et environ 20 % n'ont bénéficié que du Concours i-Lab.

Les fluctuations observées par dispositif sont liées à l'évolution des objectifs assignés aux incubateurs de la recherche publique et aux orientations impulsées au Concours i-Lab concernant la nature des projets, les

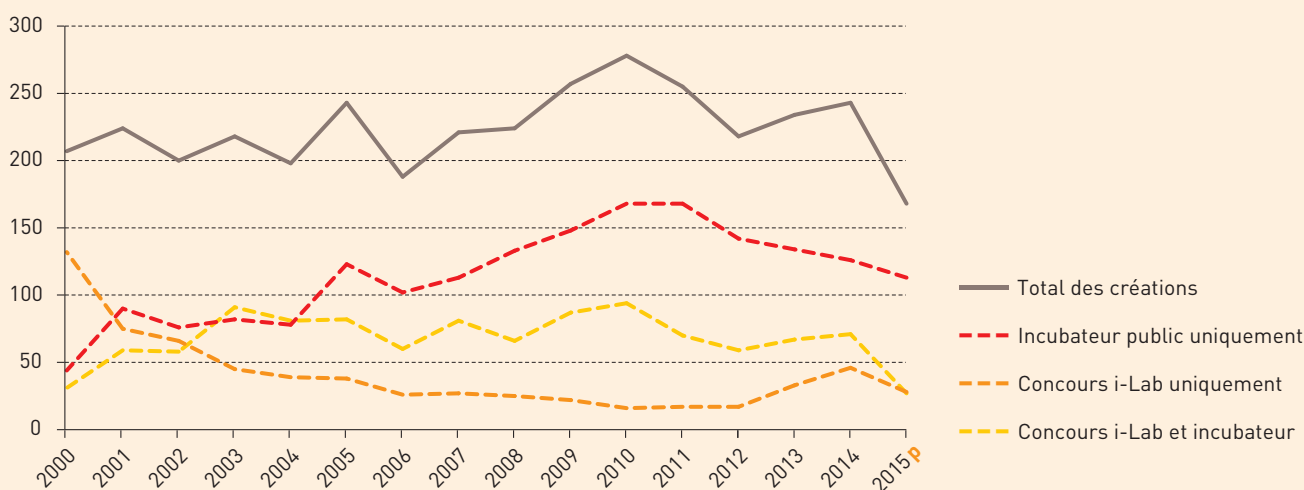
critères de sélection et le taux de sélectivité des projets. L'évolution des dotations allouées a également eu une influence sur le nombre de créations d'entreprises qu'il était possible de soutenir.

2. UNE CONCENTRATION GÉOGRAPHIQUE PROCHE DE CELLE DE LA R&D PUBLIQUE

Entre 2000 et 2015, plus de 6 créations d'entreprises innovantes C&I sur 10 se sont implantées dans seulement quatre régions (carte 1) : Île-de-France (22 %), Auvergne-Rhône-Alpes (14 %), Occitanie (11 %) et Provence-Alpes-Côte d'Azur (11 %). Cette concentration géographique est stable dans le temps – respectivement 21 %, 15 %, et deux fois 11 % pour l'année 2014. Elle est à mettre en relation avec le poids de ces régions dans le produit intérieur brut (PIB) national – respectivement 30 %, 11 %, 7 % et 7 % – et avec leur poids dans la dépense intérieure de recherche et développement* (DIRD) des administrations (DIRDA*) qui inclut toute la recherche publique (TESTAS, 2015). L'analyse des liens

GRAPHIQUE 1 – Évolution du nombre de créations d'entreprises innovantes C&I, 2000-2015

En nombre d'entreprises innovantes créées



p : provisoire.

Lecture : parmi les 207 entreprises innovantes C&I de la génération 2000, 132 ont été lauréates du Concours i-Lab sans être incubées, 44 d'entre elles n'ont été accompagnées que par les incubateurs de la recherche publique et 31 ont bénéficié des deux dispositifs.

Note de lecture : le total des créations C&I comptabilise les nouvelles entreprises ayant bénéficié d'une des trois catégories d'accompagnement possibles, hors doublon.

Champ : France, entreprises innovantes issues, entre 2000 et 2015, du Concours i-Lab et/ou des incubateurs de la recherche publique (C&I).

Source : MENESR-SITTAR (2016).



entre les créations d'entreprises innovantes C&I et la DIRD confirme qu'il existe **une corrélation avec la DIRDA** plutôt qu'avec la DIRD des entreprises (DIRDE*). Ce constat est logique compte tenu des objectifs du Concours i-Lab et des incubateurs, qui visent à favoriser la valorisation des résultats de la recherche publique par le monde des entreprises via l'émergence de nouvelles entreprises innovantes.

3. UN LIEN AVEC LA RECHERCHE PUBLIQUE GLOBALEMENT STABLE

Depuis la mise en place des deux dispositifs, la part des entreprises innovantes C&I issues de la recherche publique est relativement stable, autour de 40%. Toutefois, les entreprises lauréates du Concours i-Lab directement issues de la recherche publique représentent plus de la moitié des entreprises créées via ce dispositif depuis le pic à 60% de 2010 (graphique 2 page suivante). Quant à la part des entreprises incubées provenant de la recherche publique, elle stagne depuis

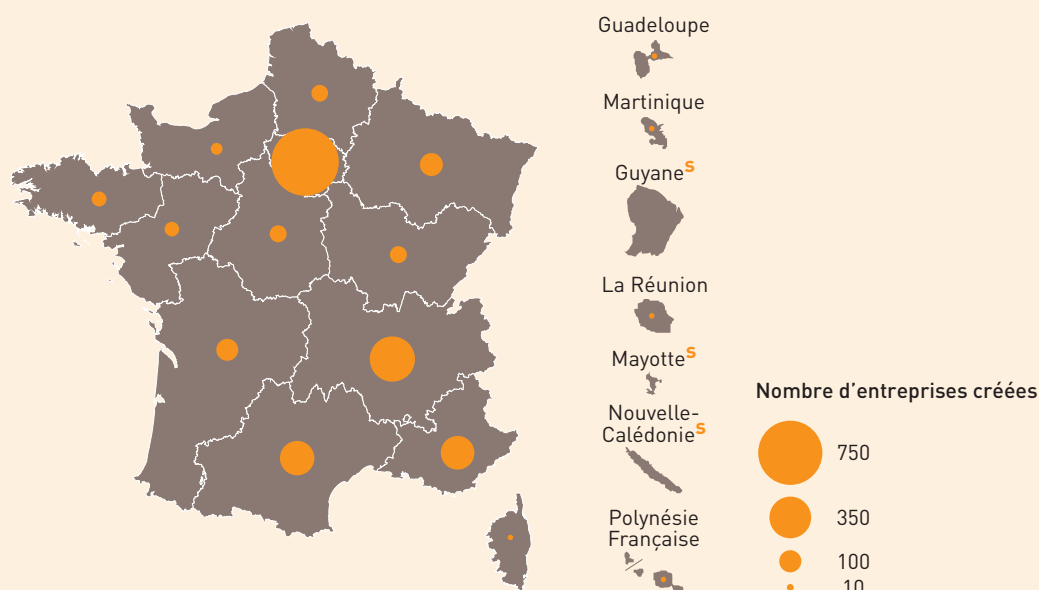
environ une décennie à 40%, après avoir été majoritaire au cours des premières années du dispositif (2000 à 2003). Cet écart peut s'expliquer par l'orientation plus technologique (donc plus intensive en R&D) donnée à la sélection des projets lauréats du Concours i-Lab d'une part, et par l'évolution du métier des incubateurs de la recherche publique d'autre part. Centrés, au démarrage, sur les projets issus de la recherche publique, les incubateurs ont élargi leur cible à des projets externes* qu'ils se sont efforcés, pendant la période d'incubation, de mettre en relation avec des ressources publiques sans pour autant les comptabiliser dans la recherche publique, le lien étant parfois ténu (projets liés à la recherche publique*).

Le lien direct avec la recherche publique se renforce au sein de la population des entreprises qui ont bénéficié des deux dispositifs. Situé autour de 50% jusqu'en 2006, le taux de création d'entreprise innovante C&I issue de la recherche publique évolue entre 60% et 70% sur les années suivantes. Au-delà de l'impact naturel des lauréats du Concours i-Lab, qui proviennent plus fréquemment de la recherche publique, cette évolution témoigne de la bonne synergie qui existe entre les deux mesures.

40%

des entreprises innovantes créées via le Concours i-Lab et les incubateurs publics, sont issues de la recherche publique.

CARTE 1 – Répartition régionale des créations d'entreprises innovantes C&I, 2000-2015



S : secret statistique.

Note de lecture : données provisoires. La taille de la bulle est proportionnelle au nombre d'entreprises innovantes C&I créées dans une région entre 2000 et 2015. L'échelle donne un point de référence.

Champ : France, entreprises innovantes issues, entre 2000 et 2015, du Concours i-Lab et/ou des incubateurs de la recherche publique (C&I).

Source : MENESR-SITTAR (2016).

III. R&D ET INNOVATION

B. Entrepreneuriat innovant



4. DE PLUS EN PLUS DE FEMMES ET DE DOCTEURS PARMIS LES PORTEURS DE PROJET



La part des créatrices d'entreprises innovantes, incubées ou lauréates du Concours i-Lab, est orientée à la hausse, atteignant un point haut à 14% en 2014.

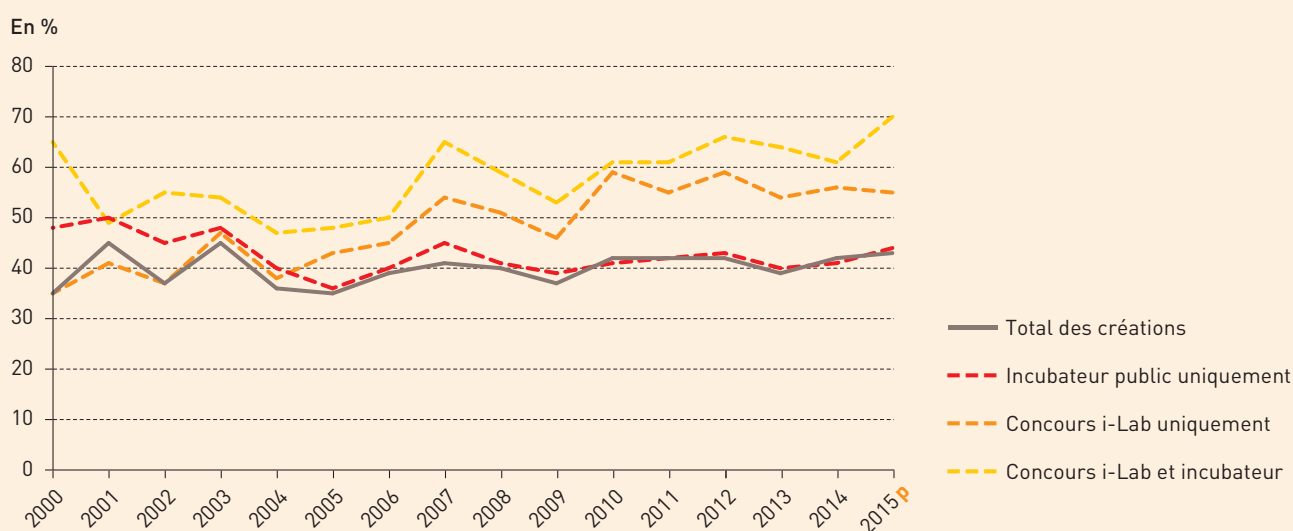
Les porteurs de projet à l'origine des entreprises innovantes C&I, sur les seize années étudiées, sont à 90% des hommes. La part des femmes tend, cependant, à augmenter significativement, malgré une forte variabilité d'une année sur l'autre (graphique 3). Passant d'un point bas à 8% en 2004 à un point haut à 14% dix ans plus tard (pour une moyenne de 11% sur la période), la trajectoire d'ensemble est orientée à la hausse avec un taux de croissance annuel moyen de + 2,3%.

En dépit des impulsions politiques fortes sur la parité dans le milieu professionnel, et comparativement à la population des chefs d'entreprise – les femmes dirigent 25% des sociétés à responsabilité limitée (SARL) et 17% des entreprises hors SARL (INSEE, 2015) –, les créateurs d'entreprises innovantes C&I demeurent en moyenne beaucoup plus masculins lorsqu'il s'agit de prendre la décision d'entreprendre.

La part des femmes porteuses de projet issu de la recherche publique est plus élevée que lorsque le projet ne l'est pas (respectivement 13,5% contre 8,3%, en moyenne de 2001 à 2015). Une partie de l'explication réside dans le **type de formation suivie** par les créatrices C&I : 42% d'entre elles ont un doctorat et seulement 14% ont obtenu un diplôme d'ingénieur.

Les créateurs d'entreprises innovantes ont généralement une formation très élevée. Sur les générations 2001 à 2015, 6 porteurs de projet C&I sur 10 sont docteurs ou ingénieurs et moins de 1 sur 4 possède un diplôme inférieur à Bac+5 (graphique 4). Ce niveau de formation progresse dans le temps. La part des docteurs et des diplômés de master ou d'école de commerce [correspondant à un Bac+5] est en augmentation, alors que celle des ingénieurs repart à la hausse en 2010, après avoir fortement reculé sur cinq ans. Le Concours i-Lab favorisant des projets issus plus souvent de la recherche publique, les diplômés d'un doctorat sont alors proportionnellement **plus fréquents chez les lauréats** du Concours (près de 1 sur 2) que chez les bénéficiaires du dispositif incubateur (3 sur 10).

GRAPHIQUE 2 – Évolution de la part des créations d'entreprises innovantes C&I issues de la recherche publique, 2000-2015



^p : provisoire.

Lecture : parmi les entreprises innovantes incubées (hors Concours i-Lab), la part des créations issues de la recherche publique passe de 50% en 2001 à 41% en 2014.

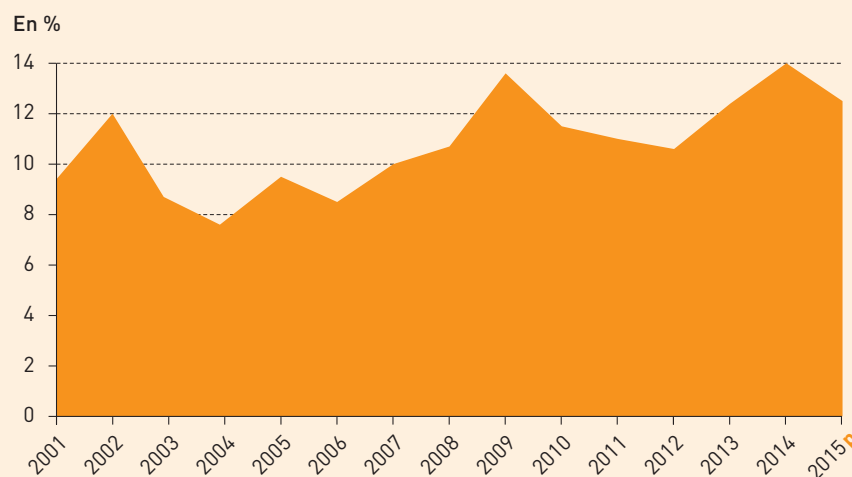
Note de lecture : les catégories « Incubateur public uniquement » et « Concours i-Lab uniquement » correspondent aux créations d'entreprises qui n'ont bénéficié que de l'un ou l'autre des dispositifs. La catégorie « Concours i-Lab et incubateurs » regroupe celles qui ont bénéficié des deux mesures. Le total des créations comptabilise toutes les catégories, hors doublon.

Champ : France, entreprises innovantes issues, entre 2000 et 2015, du Concours i-Lab et/ou des incubateurs de la recherche publique (C&I).

Source : MENESR-SITTAR (2016).



GRAPHIQUE 3 – Évolution de la part des femmes porteuses de projet dans les créations d'entreprises innovantes C&I, 2001-2015



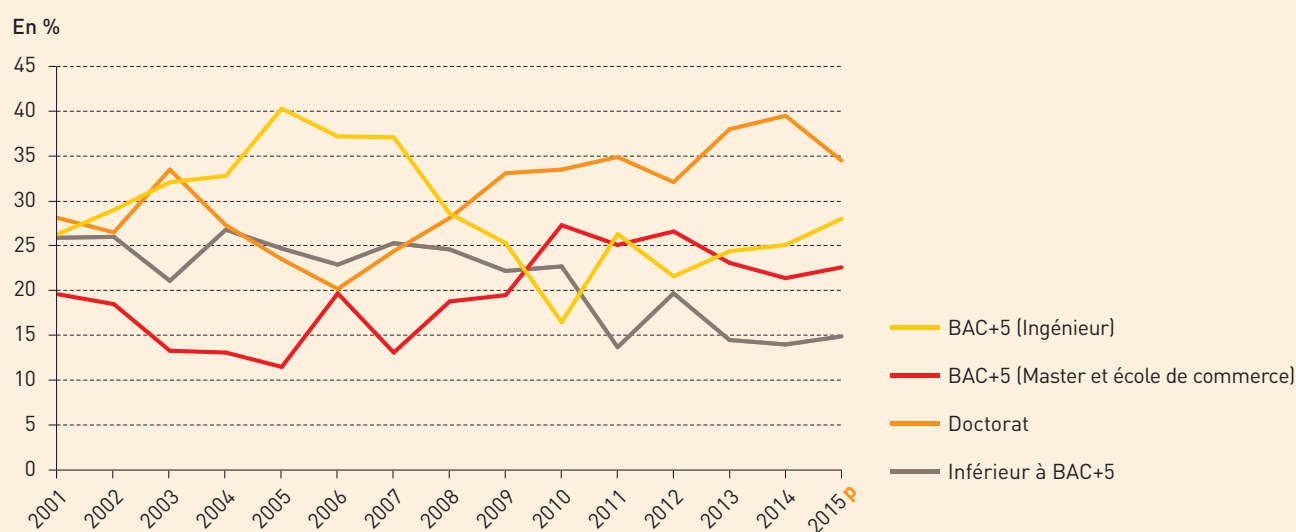
^p : provisoire.

Lecture : la part des entreprises innovantes C&I créées par des femmes a augmenté de 9,4 % en 2001 à 14 % en 2014.

Champ : France, entreprises innovantes issues, entre 2001 et 2015, du Concours i-Lab et/ou des incubateurs de la recherche publique (C&I).

Source : MENESR-SITTAR (2016).

GRAPHIQUE 4 – Évolution du niveau de formation des porteurs de projet de création d'entreprise innovante C&I, 2001-2015



^p : provisoire.

Lecture : la part des entreprises innovantes C&I créées par des docteurs est passée de 28 % en 2001 à près de 40 % en 2014.

Champ : France, entreprises innovantes issues, entre 2001 et 2015, du Concours i-Lab et/ou des incubateurs de la recherche publique (C&I).

Source : MENESR-SITTAR (2016).



Si les docteurs représentent, en moyenne, pratiquement 30 % des créateurs C&I depuis 2009, leur proportion s'est maintenue au-dessus de ce taux, voire a augmenté, atteignant un point haut à 40 % pour la génération 2014. Cette progression importante, qui s'observe à partir de 2006, est davantage présente chez les entreprises incubées (doublement de leur part qui passe de 20 % en 2001 à 40 % en 2014). Toutefois, la part des docteurs et celle des ingénieurs convergent depuis 2006. L'explication de cette hausse ne semble pas devoir se trouver du côté des ingénieurs qui poursuivent

leurs études en doctorat (puisque la proportion est quasiment stable ces dernières années), mais plutôt du côté de la formation doctorale. Depuis 2011, elle tend à s'ouvrir pour permettre aux doctorants de compléter leur parcours, par exemple, par une sensibilisation à l'entrepreneuriat. Par ailleurs, les difficultés d'insertion des docteurs sur la période (malgré la [mesure « jeunes docteurs »](#) intégrée au Crédit d'impôt recherche – CIR –) les ont peut-être conduits à s'intéresser à une valorisation directe des connaissances et des compétences qu'ils ont acquises.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises innovantes issues du Concours i-Lab et/ou des incubateurs de la recherche publique, depuis 1999, année de mise en œuvre de ces deux dispositifs, jusqu'à la fin 2015, bien que les données ne soient pas définitives pour cette dernière année.

DÉFINITIONS

La **dépense intérieure de recherche et développement** (DIRD) correspond à la somme des moyens financiers (nationaux et étrangers) mobilisés pour l'exécution des travaux de R&D sur le territoire national par les administrations françaises (**DIRDA**) et les entreprises (**DIRDE**). 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 R&D).

La nature des différents liens entre un projet incubé et la recherche publique est attribuée au projet à l'origine de la création de l'entreprise, indépendamment du statut du porteur ou du futur dirigeant. Trois catégories sont distinguées :

- les projets ou entreprises « **issus de la recherche publique** » exploitent des résultats protégés (brevets, logiciels, savoir-faire) issus d'établissements de recherche publique, cette exploitation étant encadrée par un accord de transfert de technologie (cession ou licence).
- les projets ou entreprises « **liés à la recherche publique** » s'appuient sur des compétences, des expertises ou des moyens matériels de laboratoires publics de recherche pour pouvoir démarrer leur activité (contrats de collaboration de recherche ou de prestation de service).
- les projets ou entreprises « **autres ou externes** » n'ont aucun lien avec la recherche publique.

BIBLIOGRAPHIE

- INSEE (2015). « [Indépendants et dirigeants salariés d'entreprise : un tiers de femmes](#) », *Insee Première*, n° 1563, juillet 2015, 4 p.

- TESTAS Anna (2015). « [Les dépenses de R&D dans les régions européennes en 2012](#) », *MENESR Note d'information*, n° 15.07, septembre 2015, 8 p.

POUR ALLER PLUS LOIN...



LES JEUNES ENTREPRISES INNOVANTES EN 2015

|Adel Moutaabbid

Ministère de l'Économie et des Finances

DGE – Sous-direction de la prospective, des études et de l'évaluation économiques

- | | |
|---|---|
| <p>1. Nouvelle hausse du montant d'exonération sociale par JEI</p> <p>2. Près de 8 JEI sur 10 emploient moins de 10 salariés, la plupart affectés à la RDI</p> <p>3. Une concentration sectorielle de l'activité des JEI</p> | <p>4. Île-de-France et Auvergne-Rhône-Alpes, les régions de prédilection des JEI</p> <p>5. Malgré une certaine fragilité financière, les JEI investissent et exportent</p> <p>6. La plupart des JEI bénéficient aussi d'autres mesures en faveur de la RDI</p> |
|---|---|

PÉRIMÈTRE ÉTUDIÉ

- ENTREPRISES AYANT BÉNÉFICIÉ DU DISPOSITIF JEI ENTRE 2004 ET 2015.

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

Le dispositif Jeune entreprise innovante* (JEI), instauré en 2004, a pour objectif de soutenir l'effort de recherche et d'innovation des jeunes PME en leur permettant, sous certaines conditions, de bénéficier d'avantages fiscaux et d'une exonération des charges sociales relatives aux emplois hautement qualifiés. Cette aide allège le coût des activités de recherche-développement et d'innovation (RDI) des entreprises* de moins de 8 ans qui réalisent des dépenses de RDI représentant *a minima* 15% de leurs charges totales. En 2014, ce dispositif a été classé à la première place des mesures fiscales de soutien à la R&D dans l'Union européenne (COMMISSION EUROPÉENNE, 2014).

En douze années d'existence, près de 8 100 jeunes entreprises ont ainsi pu compter sur cette mesure pour démarrer ou pérenniser leur activité grâce au maintien d'un niveau élevé de RDI. En 2015, près de 3 500 entreprises ont bénéficié de la mesure, dont 667 sont entrées dans le dispositif cette même année. Depuis sa mise en œuvre, les entreprises bénéficiaires ont obtenu un montant total de 1 355 M€ d'exonérations sociales* et environ 160 M€ d'exonérations fiscales*, dont respectivement 158 M€ et 11 M€ en 2015.

Le dispositif JEI est par ailleurs cumulable avec les Crédits d'impôt recherche (CIR) et innovation (CII) et l'appartenance à un pôle de compétitivité. Ces aides répondent à des objectifs distincts, mais ont en commun la promotion d'une économie de la connaissance comme facteur clé de développement et de croissance. Près des trois quarts des JEI bénéficient d'au moins une de ces mesures.

8 100

entreprises ont
bénéficié du dispositif
Jeune entreprise
innovante depuis
2004, année de mise
œuvre de la mesure
en France.

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



1. NOUVELLE HAUSSE DU MONTANT D'EXONÉRATION SOCIALE PAR JEI



En 2015, le montant moyen d'exonération de cotisations sociales s'élève à 46 k€ par JEI, un niveau en hausse, mais qui reste encore légèrement en deçà de celui de 2010.

Le montant des exonérations de cotisations sociales accordées aux JEI s'élève en 2015 à environ 158 M€, soit une hausse de 7,6 % en un an, supérieure à celle de l'année 2013 (+3,2 %). Son évolution est liée aux modifications du cadre législatif de cette politique de soutien à la création d'entreprise innovante.

En raison de la stabilité du dispositif sur la période 2004-2010, le montant des exonérations de cotisations sociales a plus que doublé, en lien avec l'accroissement naturel du nombre de bénéficiaires dans le temps. Il est ainsi passé de 62 M€ en 2004 à 143 M€ en 2010, et chaque JEI a perçu, en moyenne, 50 k€ d'exonération de cotisations sociales par année, ce qui correspond approximativement à la prise en charge, par l'État, du salaire d'un chercheur par JEI (graphique 1).

En 2011, sous l'effet de leur plafonnement et de l'instauration d'une dégressivité dans le temps, les exonérations de cotisations sociales accordées ont reculé

de 35 %, le montant d'exonération par JEI s'établissant alors à 30 k€ par an en moyenne. Suite au réaménagement opéré en loi de finances rectificative 2011 pour assouplir cette réforme, le montant moyen d'exonération par JEI atteint alors 35 k€ par an en 2012 et 2013.

La dernière réforme du dispositif, qui supprime la dégressivité des exonérations sociales tout en maintenant leur plafonnement et qui étend le dispositif à certaines dépenses d'innovation (MINEFI, 2013), montre ses premiers effets dès la fin de l'année 2014. Les montants, au total et par JEI, des exonérations sociales accordées sont en hausse. Le montant moyen passe de 43 k€ en 2014 à 46 k€ en 2015, un niveau qui demeure encore légèrement en deçà de celui de 2010.

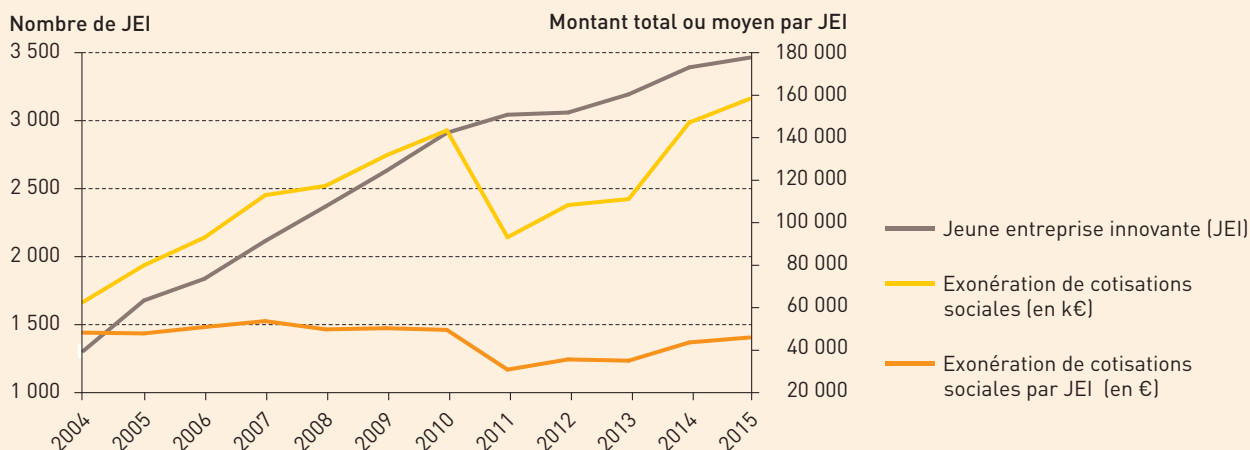
2. PRÈS DE 8 JEI SUR 10 EMPLOIENT MOINS DE 10 SALARIÉS, LA PLUPART AFFECTÉS À LA RDI

Les 3 459 entreprises qui bénéficient du dispositif JEI en 2015 emploient près de 26 000 salariés. Une large majorité compte moins de 10 salariés (78 %), concentrant alors 38 % du total des effectifs salariés des JEI et 46 % du montant consolidé des exonérations sociales octroyées (tableau 1). Les JEI sont ainsi, en moyenne, plus petites que les PME* – hors auto-entrepreneurs –

Les différentes réformes du dispositif JEI depuis 2011.

[En savoir +](#)

GRAPHIQUE 1 – Évolution du nombre de JEI et du montant d'exonération de cotisations sociales, 2004-2015



Champ : France, ensemble des entreprises entrées dans le dispositif JEI entre 2004 et 2015.

Source : Acoess (base JEI 2015). Traitements DGE.



réalisant des activités de R&D : seulement 48% d'entre elles ont un effectif inférieur à 10 salariés.

Ces JEI employant moins de 10 salariés sont exonérées de cotisations sociales pour 78% de leurs personnels impliqués* dans des activités de R&D et d'innovation*. Cette proportion s'élève à 89% pour les entreprises de moins de 5 salariés. De manière générale, la part des effectifs consacrés à la RDI diminue avec l'accroissement de la taille de la JEI, notamment lorsqu'elle passe le seuil des 50 salariés. En effet, seulement 15% des effectifs des JEI avec un effectif salarié supérieur à 50 personnes relèvent, en moyenne, du périmètre éligible à l'exonération sociale, alors que dans les entreprises de 10 à 49 salariés, qui concentrent un peu plus de la moitié des effectifs des JEI, la proportion de salariés « exonérés » avoisine les 50% (tableau 1). Si, à sa création, l'entreprise est centrée sur le développement d'un projet innovant, la commercialisation suppose ensuite la mobilisation de nouvelles compétences, notamment dans les domaines du marketing et de l'action commerciale, qui nécessitent des ressources humaines sortant par conséquent du champ du périmètre éligible à l'exonération sociale.

En 2015, les entreprises bénéficiant du dispositif JEI emploient relativement moins de personnels de RDI au regard de la part des effectifs exonérés qui passe de 59% en 2014 à 55% un an plus tard. Le changement provient essentiellement des « micro » JEI. Leur part dans la population des JEI est stable en 2015 (la hausse de la part des moins de 5 salariés étant compensée par le recul de celle des 5 à 9 salariés), mais elle est constituée d'entreprises qui ont embauché, dès le départ, moins de personnels de RDI : le poids des effectifs exonérés perd 3 points par rapport à l'année 2014 chez les entreprises de moins de 5 salariés et 5 points chez celles de 5 à 9 salariés.

Depuis 2005, environ 620 entreprises entrent chaque année, en moyenne, dans le dispositif JEI. Elles sont majoritairement très jeunes : 60% des entreprises devenues JEI entre 2005 et 2015 ont moins de 2 ans à leur entrée dans le dispositif et 77% ont moins de 3 ans. Les JEI de la première génération (année 2004) sont, à l'inverse, relativement âgées car cette cohorte initiale de bénéficiaires n'a pas pu intégrer le dispositif à l'âge d'entrée attendu. La distribution par âge à l'entrée se stabilise à partir de l'année suivante.

Les entreprises entrées dans le dispositif depuis 2005 restent JEI durant quatre années en moyenne. Une proportion relativement forte (17%) reste sept ans, autrement dit conserve le statut de JEI quasiment jusqu'au plafond d'âge. Certaines JEI n'intègrent pas le dispositif dès leur création, soit par méconnaissance de cette mesure, soit parce qu'elles réalisent des dépenses de RDI encore insuffisantes pour répondre aux critères d'éligibilité du dispositif. Elles peuvent quitter le dispositif parce qu'elles ne respectent plus le critère de dépenses de RDI ou le critère d'âge, parce qu'elles se sont développées et ne sont plus des PME, ou encore parce qu'elles ont été rachetées. Il se peut également qu'elles aient cessé leur activité.

3. UNE CONCENTRATION SECTORIELLE DE L'ACTIVITÉ DES JEI

Depuis la création du dispositif, la répartition sectorielle globale des JEI est stable. En 2015, 86% d'entre elles relèvent du secteur Information et communication, et des Activités spécialisées, scientifiques et techniques. À titre de comparaison, seulement la moitié des PME

“

Les JEI employant moins de 5 salariés sont exonérées de cotisations sociales pour 89% de leurs personnels impliqués dans des activités de R&D et d'innovation.

TABEAU 1 – Répartition des JEI, de leurs salariés et des exonérations sociales selon la classe d'effectif, 2015

En %	JEI	Effectif salarié	Effectif « exonéré »	Part des effectifs « exonérés »	Montant des exonérations sociales
Moins de 5 salariés	52	15	24	89	20
5 à 9 salariés	26	23	30	72	25
10 à 49 salariés	21	52	44	47	50
50 salariés et plus	1	10	3	15	5
Total	100	100	100	55	100

Notes de lecture : effectif salarié au quatrième trimestre 2015. En raison des valeurs arrondies, la somme des pourcentages d'une colonne n'est pas forcément égale à 100 %.

Champ : France, entreprises bénéficiant du dispositif JEI en 2015.

Source : Acof (base JEI 2015). Traitements DGE.



4. ÎLE-DE-FRANCE ET AUVERGNE- RHÔNE-ALPES, LES RÉGIONS DE PRÉDILECTION DES JEI

réalisant des activités de R&D (hors auto-entrepreneurs) appartient à ces mêmes secteurs.

Les JEI de ces deux secteurs concentrent 87% des salariés et près de 88% du montant des exonérations de cotisations sociales octroyées (tableau 2), soit plus de 138M€ au total. À l'inverse, l'Industrie manufacturière, qui regroupe près d'un tiers des PME réalisant des activités de R&D (hors auto-entrepreneurs), compte moins de 10% de JEI. Ces dernières bénéficient environ de 7% des exonérations sociales.

La part de salariés « exonérés » par entreprise est comprise entre 45% et 64% selon les secteurs, hormis dans le secteur Production et distribution d'eau, assainissement, gestion des déchets et dépollution (85%).

En 2015, tous secteurs d'activité confondus, une JEI bénéficie en moyenne de 46k€ d'exonération de cotisations sociales. Ce montant moyen est fortement tiré vers le haut par le poids structurel des entreprises appartenant aux deux secteurs Information et communication, et Activités spécialisées, scientifiques et techniques qui bénéficient d'un montant d'exonérations sociales s'élevant à 47k€ par an et par JEI.

En 2015, trois quarts des JEI et 78% de leurs effectifs salariés sont établis dans quatre régions (tableau 3), logiquement les mêmes que pour les pôles de compétitivité ou encore pour la dépense intérieure de R&D des PME, à savoir Île-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Occitanie (voir les articles sur les [pôles de compétitivité](#) et sur [l'activité de R&D des PME](#) dans ce Rapport). Les JEI sont particulièrement concentrées en Île-de-France (1 500 JEI, soit 44% d'entre elles), alors que la seconde région d'implantation n'en compte que 438 (13%). À titre de comparaison, seulement 1 PME sur 3 réalisant des activités de R&D est francilienne.

En Île-de-France, les JEI développent plus particulièrement des activités liées à l'information et à la communication (54% des JEI de la région) et emploient un nombre moyen de salariés plus important (8,8 contre 7,8 au niveau national), ce qui explique un niveau moyen d'exonération sociale par JEI régionale très élevé (52k€). Il est supérieur de 6 points à la moyenne nationale.

TABEAU 2 – Répartition des JEI, de leurs salariés et des exonérations sociales selon le secteur d'activité, 2015

NAF rév. 2 de 2008	JEI Nombre	Effectif salarié Nombre	Effectif salarié Nombre moyen	Salarié « exonéré » par JEI Nombre moyen	Part des salariés « exonérés » %	Exonération sociale par JEI Montant moyen (k€)
Information et communication	1 492	11 326	8,0	4,9	57	47
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	1 467	10 996	7,8	4,4	54	47
Industrie manufacturière	248	1 650	6,9	3,8	54	43
Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	116	624	6,1	3,6	56	32
Activités de services administratifs et de soutien	41	401	10,3	5,4	50	54
Autres secteurs	40	289	7,4	3,8	50	33
Activités financières et d'assurance	26	196	8,2	5,4	64	43
Enseignement	18	132	7,8	4,2	45	20
Production et distribution d'eau, assainissement, gestion des déchets et dépollution	11	33	3,7	3,1	85	19
Total	3 459	25 647	7,8	4,6	55	46

Note de lecture : effectif salarié au quatrième trimestre 2015.

Champ : France, entreprises bénéficiant du dispositif JEI en 2015.

Sources : Acof (base JEI 2015) ; Insee. Traitements DGE.



En Normandie, ce sont les 60% de JEI relevant d'Activités spécialisées, scientifiques et techniques, fortement intensives en personnels de RDI, qui tirent vers le haut le montant moyen d'exonération de 53k€ par JEI locale. Dans les régions Auvergne-Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur, un peu plus de la moitié des JEI appartient aussi à ce secteur ; le montant d'exonération par JEI se situant à la moyenne nationale (46k€).

5. MALGRÉ UNE CERTAINE FRAGILITÉ FINANCIÈRE, LES JEI INVESTISSENT ET EXPORTENT

Les caractéristiques structurelles des JEI, en particulier leurs charges en personnel et investissement liées aux activités de R&D, qui restent élevées malgré les allègements dont elles bénéficient (voir paragraphe 6), expliquent leur difficulté à être rapidement rentables et stables économiquement.

Ces JEI engagent des investissements qui représentent, en moyenne, un tiers de leur chiffre d'affaires (CA), soit

respectivement 166k€ pour 496k€ sur 2014 (tableau 4, page suivante). Elles sont généralement déficitaires (excédent brut d'exploitation de - 138k€) et leurs coûts salariaux représentent près de la moitié des charges d'exploitation (43%). Le dispositif JEI leur permet de réduire le coût du travail des personnels affectés à la RDI, leur assurant ainsi l'accès à une main-d'œuvre qualifiée nécessaire à leur développement économique. En 2014, cette mesure a diminué leurs coûts salariaux de 12%, contre 8% en 2013, conséquence du renforcement du dispositif réaménagé en loi de finances 2014.

Plus des deux tiers des JEI réalisent un CA et dégagent une valeur ajoutée positive, et près de la moitié réussit à tirer des bénéfices de ses activités, une proportion en nette progression sur deux ans (+10 points). Le faible montant de leurs fonds propres, quasi équivalent à celui de leur CA, confirme que ces JEI n'ont pas encore réussi à stabiliser leur activité. Toutefois, elles n'hésitent pas à se tourner vers l'international et sont de plus en plus nombreuses à le faire : en 2014, environ 37% d'entre elles exportent (30% en 2012), réalisant alors un CA moyen hors de France de 371k€ (392k€ en 2012). Toutes JEI confondues (exportatrices ou non), ce montant moyen des ventes hors de France s'élève à 111k€ en 2014, soit plus d'un cinquième du CA total de annuel.

“

Suite au dernier réaménagement en loi de finances 2014, le dispositif JEI a permis de réduire de 12% le coût du travail des entreprises bénéficiaires de cette mesure, contre 8% l'année précédente.

TABLEAU 3 – Répartition des JEI et de leur effectif salarié, et montant moyen de l'exonération de cotisations sociales par région, 2015

	JEI		Effectif salarié		Exonération sociale par JEI Montant moyen (k€)
	Nombre	%	Nombre	%	
Île-de-France	1 511	43,7	12 700	49,5	52
Auvergne-Rhône-Alpes	438	12,7	2 977	11,6	45
Occitanie	317	9,2	1 999	7,8	40
Provence-Alpes-Côte d'Azur	305	8,8	2 301	9,0	44
Nouvelle-Aquitaine	202	5,8	1 269	4,9	37
Bretagne	153	4,4	1 191	4,6	43
Grand Est	123	3,6	736	2,9	41
Hauts-de-France	115	3,3	730	2,8	34
Pays de la Loire	108	3,1	670	2,6	35
Bourgogne-Franche-Comté	80	2,3	442	1,7	33
Normandie	60	1,7	428	1,7	53
Centre-Val de Loire	32	0,9	133	0,5	28
Autres régions ^a	15	0,4	71	0,3	37
Total	3 459	100,0	25 647	100,0	46

a. Corse, Guadeloupe, Guyane, La Réunion et Martinique.

Notes de lecture : effectif salarié au quatrième trimestre 2015. En raison des valeurs arrondies, la somme des pourcentages en colonne n'est pas forcément égale à 100 %.

Champ : France, entreprises bénéficiant du dispositif JEI en 2015.

Source : Acof (base JEI 2015). Traitements DGE.

III. R&D ET INNOVATION

B. Entrepreneurat innovant



6. LA PLUPART DES JEI BÉNÉFICIENT AUSSI D'AUTRES MESURES EN FAVEUR DE LA RDI

En 2013, 73 % des JEI ont cumulé ce dispositif avec les Crédits d'impôt recherche (CIR) ou innovation (CII). Elles ont perçu 249 M€ de CIR et 7 M€ de CII, alors que leur montant d'exonération de cotisations sociales au

titre du statut JEI s'élève à 111 M€. De même, près de la moitié des JEI était membre d'un pôle de compétitivité en 2013 (tableau 5). Au total, 8 JEI sur 10 bénéficient également du CIR ou du CII, ou appartiennent à un pôle de compétitivité français. Ces dernières sont de taille plus grande que la moyenne des JEI. En particulier, un quart des JEI membres d'un pôle de compétitivité emploie entre 10 et 49 salariés contre seulement 1 sur 5 pour l'ensemble des JEI.

TABEAU 4 – Données comptables sur les JEI, 2014

		Moyenne	Médiane
Effectif	(en nombre de salariés)	7	4
Chiffre d'affaires ^a	(en k€)	496	152
Exportations ^b	(en k€)	111	0
Valeur ajoutée	(en k€)	196	80
Excédent brut d'exploitation	(en k€)	- 138	- 26
Fonds propres	(en k€)	467	146
Investissement	(en k€)	166	42

a. Y compris les JEI qui ne réalisent pas encore de chiffre d'affaires.

b. Y compris les JEI qui n'exportent pas.

Note de lecture : effectif salarié au 31 décembre 2014.

Champ : ensemble des 3 341 entreprises bénéficiant du dispositif JEI en 2014.

Sources : Acoess (base JEI 2015) ; Insee (Fare 2014). Traitements DGE.

TABEAU 5 – Répartition des JEI par dispositif de soutien et secteur d'activité ou effectif, 2013

NAF rév. 2 de 2008	JEI bénéficiaire du CIR ou du CII		JEI membre d'un pôle de compétitivité		JEI bénéficiaire du CIR, du CII ou membre d'un pôle de compétitivité		Total JEI	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Information et communication	986	42	348	32	1 060	42	1 376	43
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	1 011	43	578	53	1 107	44	1 337	42
Industrie manufacturière	182	8	101	9	202	8	247	8
Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	77	3	31	3	84	3	114	4
Autres secteurs	80	3	27	2	86	3	115	4
Effectif salarié								
Moins de 5 salariés	1 116	48	475	44	1 247	49	1 737	54
5 à 9 salariés	686	29	319	29	728	29	823	26
10 à 49 salariés	509	22	276	25	539	21	601	19
50 salariés et plus	25	1	15	1	25	1	28	1
Total	2 336	100	1 085	100	2 539	100	3 189	100

Notes de lecture : effectif salarié au 31 décembre 2013. En raison des valeurs arrondies, la somme des pourcentages en colonne n'est pas forcément égale à 100 %.

Champ : France, entreprises bénéficiant du dispositif JEI en 2013.

Sources : Acoess (base JEI 2015) ; MENESR ; DGE. Traitements DGE.



MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises, localisées en France, ayant bénéficié du dispositif Jeune entreprise innovante sur la période 2004-2015. Elles sont identifiées à partir des bases de données de l'[Agence centrale des organismes de Sécurité sociale](#) (Acos).

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 ; voir [l'article en fin de ce Rapport](#)). La catégorie PME inclut par conséquent les microentreprises*.

DÉFINITIONS

Selon le [Code général des impôts](#), une entreprise est qualifiée de **jeune entreprise innovante** (JEI) lorsque, à la clôture de l'exercice, elle remplit simultanément les cinq conditions suivantes :

- elle est une PME au sens communautaire : elle emploie moins de 250 personnes et a soit un CA inférieur à 5 M€, soit un total de bilan inférieur à 4 M€ ;
- elle est créée depuis moins de 8 ans ;
- elle a réalisé au cours de l'exercice des dépenses de recherche représentant plus de 15 % des charges fiscalement déductibles au titre de ce même exercice ;
- elle est indépendante, c'est-à-dire que son capital est détenu de manière continue à 50 % au moins par des personnes physiques ; ou par une PME elle-même détenue à 50 % au moins par des personnes physiques, certaines sociétés ou fonds à la condition qu'il n'existe pas de lien de dépendance entre la JEI et ces sociétés ou fonds ; ou par des fondations ou associations reconnues d'utilité publique à caractère scientifique, ou par une société qualifiée elle-même de JEI ; ou par des établissements publics de recherche et d'enseignement ou leurs filiales ;

- elle est réellement nouvelle, c'est-à-dire qu'elle n'est pas créée dans le cadre d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension ou d'une reprise d'activités préexistantes.

Le statut de JEI peut aussi être accordé sous certaines conditions à des entreprises dirigées ou détenues par des étudiants, des personnes titulaires depuis moins de cinq ans d'un diplôme conférant le grade de master ou d'un doctorat, ou encore des personnes affectées à des activités d'enseignement et de recherche.

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 concernent les **personnels impliqués dans des activités de R&D et d'innovation** : ingénieurs-chercheurs, techniciens, gestionnaires de projet de R&D, juristes chargés de la protection industrielle et des accords de technologie, personnes responsables des tests pré-concurrentiels, salariés affectés directement à la réalisation d'opération de conception de prototypes ou à l'installation pilote de certains nouveaux produits, et certains mandataires sociaux (MESR, MINEFI, MSPS, 2004).

Les **activités de R&D et d'innovation** retenues sont caractérisées par les dépenses éligibles déclarées par les entreprises pour l'attribution du CIR ou du CII. Ces activités englobent, d'une part, les moyens humains et matériels affectés aux projets, les travaux de R&D sous-traités, les brevets et leur défense, la veille technologique, la normalisation, et d'autre part, les activités d'innovation (réalisation d'opération de conception de prototype ou d'installation pilote de nouveaux produits).

BIBLIOGRAPHIE

- COMMISSION EUROPÉENNE (2014). « [A Study on R&D Tax Incentives, Final Report](#) », *Taxation Papers*, Working paper, n° 52, 28 November 2014, 130 p.
- MESR, MINEFI, MSPS (2004). [Guide pratique de la Jeune entreprise innovante](#), novembre 2004, 31 p.
- MINEFI (2013). « [Prolongation et extension du régime d'exonérations sociales accordées aux jeunes entreprises innovantes \(JEI\)](#) », *Projet de loi de finances pour 2014, évaluations préalables des articles du projet de loi*, article 71, 2013, p. 424-432.

[POUR ALLER PLUS LOIN...](#)

III. R&D ET INNOVATION

B. Entrepreneuriat innovant





REPÈRES

ENTREPRISE ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME
INDEX DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS
L'OBSERVATOIRE DES PME & BPIFRANCE LE LAB



ENTREPRISE ET CATÉGORIES D'ENTREPRISE SELON LA LME

L'importance croissante des groupes dans le tissu productif a conduit les systèmes statistiques européens à repenser la notion d'entreprise pour être au plus près de la réalité économique. En France, ce changement de définition s'inscrit dans la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME). Deux modifications essentielles interviennent. L'entreprise est considérée selon son périmètre statistique et non plus juridique. Elle appartient alors à la catégorie microentreprise, PME, ETI ou grande entreprise, selon la combinaison des données d'effectif, de chiffre d'affaires et de total de bilan des unités légales qui la composent.

1. DE L'ENTREPRISE JURIDIQUE À L'ENTREPRISE STATISTIQUE

Dans le système statistique français, l'entreprise a été historiquement définie avec la notion d'unité légale (UL), qui correspond à une entité juridique, personne morale ou physique, de droit privé ou public. Cette UL 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.

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).

Selon cette définition statistique, l'entreprise peut donc être une UL indépendante, un segment de groupe ou l'ensemble d'un groupe. Seules les unités présentes sur le territoire français sont pour le moment prises en compte pour cartographier le périmètre de chaque entreprise¹.

2. NOUVELLE CLASSIFICATION LME DES ENTREPRISES

Le décret d'application de la LME précise quatre catégories d'entreprise : les microentreprises (MIC), les petites et moyennes entreprises (PME), les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les grandes entreprises (GE).

¹. Identifier des entreprises, au sens statistique, au sein de groupes complexes est une opération de profilage 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.



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. Ils sont appréciés au niveau de l'entreprise statistique, après regroupement des UL.

Leur combinaison en niveau permet alors de classer les entreprises (tableau 1) selon les règles suivantes :

- Une **MIC** 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 d'au plus 43 M€. Elle inclut de fait les MIC.
- 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 d'au plus 2 Md€.
- Une **GE** est une entreprise statistique qui n'est pas classée dans les catégories précédentes.

TABLEAU 1 – Catégories d'entreprise selon la LME de 2008

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

Source : France stratégie.

BIBLIOGRAPHIE

• 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.



INDEX DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

A

ACOSS : Agence centrale des organismes de Sécurité sociale
ADTV : *Average Daily Traded Value*
AFIC : Association française des investisseurs pour la croissance
ASSO : Administration de Sécurité sociale

B

BCE : Banque centrale européenne
BEP : Brevet d'études professionnelles
BFR : Besoin en fonds de roulement
BFRE : Besoin en fonds de roulement d'exploitation
BIC : Bénéfice industriel et commercial
BPCE : Banque populaire et Caisse d'épargne
BRN : Bénéfice réel normal
BTP : Bâtiment et travaux publics

C

C&I : Concours national i-Lab et incubateurs de la recherche publique (loi « Allègre »)
CA : Chiffre d'affaires
CAP : Certificat d'aptitude professionnelle
CDD : Contrat de travail à durée déterminée
CIB : Classification internationale des brevets
CIC : Crédit d'impôt collection
CICE : Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi
CII : Crédit d'impôt innovation
CIR : Crédit d'impôt recherche
CLAP : Connaissance locale de l'appareil productif (Insee)
COG : Code officiel géographique (Insee)

D

DEB : Déclaration d'échange de bien
DERD : Dépense extérieure de recherche et développement
DERDE : Dépense extérieure de recherche et développement des entreprises
DGDDI : Direction générale des douanes et des droits indirects (ministère de l'Économie et des Finances)

DGCIS : Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (ministère de l'Économie et des Finances, DGE à présent)
DGE : Direction générale des entreprises (ministère de l'Économie et des Finances)
DGFIP : Direction générale des finances publiques (ministère de l'Économie et des Finances)
DIRD : Dépense intérieure de recherche et développement
DIRDA : Dépense intérieure de recherche et développement des administrations
DIRDE : Dépense intérieure de recherche et développement des entreprises
DOM : Département d'outre-mer

E

EBE : Excédent brut d'exploitation
ENF : Entreprise non financière
EPA : Établissement public à caractère administratif
ÉPIC : Établissement public à caractère industriel et commercial
EPST : Établissement public à caractère scientifique et technique
ÉSANE : Élaboration des statistiques annuelles d'entreprise (Insee)
ETI : Entreprise de taille intermédiaire
ETP : Équivalent temps plein
Euro PP : *Euro Private Placement*

F

FAB : Franco à bord
FARE : Fichier approché des résultats Ésane (Insee)
FATS : *Foreign Affiliates Statistics* (Insee)
FCPI : Fonds commun de placement dans l'innovation
FIBEN : Fichier bancaire des entreprises (Banque de France)
FUI : Fonds unique interministériel

G

GE : Grande entreprise



H

HLM : Habitation à loyer modéré
HT : Hors taxes

I

ICB : *Industry Classification Benchmark*
INPI : Institut national de la propriété industrielle
INSEE : Institut national de la statistique et des études économiques
IPO : *Initial Public Offering*
ISBL : Institut sans but lucratif
IUS : *Innovation Union Scoreboard* (Tableau de bord de l'Union de l'innovation pour la recherche et l'innovation)

J

JEI : Jeune entreprise innovante (dispositif fiscal)

K

k€ : Millier d'euros

L

LIFI : Enquête sur les liaisons financières entre sociétés (Insee)
LME : Loi de modernisation de l'économie (2008)

M

M€ : Million d'euros
Md€ : Milliard d'euros
MENESR : Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
MENESR-SIES : Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche - Sous-direction des systèmes d'information et des études statistiques
MENESR-DGRI-SITTAR : Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche - Direction générale de la recherche et de l'innovation - Service de l'innovation, du transfert de technologie et de l'action régionale
MESR : Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (MENESR à présent)
MIC : Microentreprise
MINEFI : Ministère de l'Économie et des Finances
MSPS : Ministère de la Santé et de la Protection sociale

N

NAF : Nomenclature d'activités française
NAICS : *North American Industry Classification System*

O

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD)
OEB : Office européen des brevets (European Patent Office, EPO)
OECP : Observatoire économique de la commande publique
OPA : Offre publique d'achat
OPEP : Organisation des pays exportateurs de pétrole

P

PCT : *Patent Cooperation Treaty* (Traité de coopération en matière de brevets)
PÉPITE : Pôle étudiant pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat (ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche)
PI : Propriété industrielle
PIB : Produit intérieur brut
PLF : Projet de loi de finances
PLFR : Projet de loi de finances rectificative
PME : Petite et moyenne entreprise
PRS : Pacte de responsabilité et de solidarité
PSPH : Participant au service public hospitalier

Q

QE : *Quantitative Easing*

R

R&D : Recherche et développement
RDI : Recherche, développement et innovation
RE@P : Recensement économique de l'achat public
RESE : Recherche, enseignement supérieur et établissement de l'État (Inpi)

S

SARL : Société à responsabilité limitée
SAS : Société par actions simplifiée
SCIA : Système de classification des Industries de l'Amérique du Nord
SINE : Système d'information sur les nouvelles entreprises (Insee)
SIREN : Système d'identification du répertoire des entreprises (Insee)
SIRENE : Système informatique pour le répertoire des entreprises et de leurs établissements (Insee)
SMIC : Salaire minimum de croissance
SNF : Société non financière

**T**

THC : Secteur Textile, habillement et cuir

TIC : Technologies de l'information et de la communication

TLTRO : *Targeted Long Term Refinancing Operation*

TPE : Très petite entreprise

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

U

UE : Union européenne

UE28 : Union européenne à 28 pays

UL : Unité légale

URSSAF : Union pour le recouvrement des cotisations de Sécurité sociale et des allocations familiales

V

VA : Valeur ajoutée

VTC : Voiture de transport avec chauffeur



L'OBSERVATOIRE DES PME

L'Observatoire des PME constitue un pôle de capitalisation des connaissances sur le profilage des PME et des ETI françaises. Depuis plus de dix ans :

- il recense les données chiffrées disponibles et les met en perspective en les inscrivant dans la durée ;
- il clarifie les concepts utilisés ;
- il compare les situations en France avec celles d'autres territoires.

Afin de diffuser au plus grand nombre une information structurée et commentée, l'Observatoire des PME propose, en ligne, un *Rapport sur l'évolution des PME* mis à jour au fil de la disponibilité des articles. Sa version numérique est enrichie de ressources complémentaires organisées par thématiques.

Le pilotage de l'Observatoire des PME, assuré par Bpifrance Le Lab, est placé sous l'égide d'un comité de pilotage qui réunit des partenaires historiques, présents depuis 2001 pour certains. La collaboration de plus en plus étroite avec d'autres Observatoires et la participation de nouveaux contributeurs, notamment internationaux, lui permettent d'enrichir et de diversifier le champ des sujets abordés.

BPIFRANCE LE LAB

Bpifrance Le Lab est un laboratoire d'idées lancé en mars 2014 pour « faire le pont » entre le monde de la recherche et celui de l'entreprise. Il se positionne en tant qu'agitateur d'idées pour Bpifrance et les dirigeants d'entreprise, de la start-up à l'ETI.

Bpifrance Le Lab décrypte les déterminants de la croissance et éclaire les chefs d'entreprise dans un monde de ruptures à la fois économiques, sociétales et environnementales, avec deux finalités :

- participer à l'amélioration des pratiques de financement et d'accompagnement de Bpifrance ;
- stimuler la réflexion stratégique des dirigeants et favoriser la croissance de leurs entreprises.

Bpifrance Le Lab s'est doté de sa propre gouvernance, avec un conseil d'orientation composé de 19 personnalités interdisciplinaires et présidé par Nicolas Dufourcq, Directeur général de Bpifrance.

L'ensemble des publications de Bpifrance Le Lab ainsi que les appels à projets à destination du monde académique pour la réalisation de travaux de recherche sur les pratiques entrepreneuriales sont disponibles sur www.bpifrance-lelab.fr.

Avec PME 2016, l'Observatoire des PME signe la douzième édition de son Rapport annuel sur l'évolution des PME et des ETI en France.

Découvrez à travers une **vingtaine d'articles synthétiques** signés par des acteurs de référence, les principales tendances économiques et financières des PME et des ETI françaises pour l'année 2015.

À partir de chaque article, accédez à un **univers enrichi** en analyses, en données complémentaires et en références documentaires sélectionnées au gré de notre veille.

Parce que notre objectif est de diffuser au plus grand nombre des informations structurées et commentées, chaque article ou table de données est en **accès libre**, en téléchargement gratuit et à **partager** avec votre réseau !

MyDoc

Pensez à construire votre **Rapport sur mesure** pour un contenu adapté à vos centres d'intérêt. À l'aide de la fonction MyDoc, choisissez les articles et créez votre rapport personnel. Enregistrez son URL privative dans vos favoris pour y accéder facilement.



Que ce soit le rapport complet ou votre rapport sur mesure, il peut être imprimé à la demande dans le respect des règles de l'**éco-édition**. Aidez-nous à réduire davantage encore l'empreinte écologique du Rapport PME en préférant sa version numérique : vous l'emporterez partout puisqu'elle est consultable sur tablette et smartphone.

En 2017, ça bouge avec PME au fil de l'eau ! Retrouvez l'actualisation des articles de ce rapport annuel, mais aussi des focus dans PME au fil de l'eau, le Rapport PME dont les contenus sont mis à jour tout au long de l'année. Pour ne manquer aucune de ces nouveautés, inscrivez-vous aux alertes de l'Observatoire des PME et suivez-nous sur Twitter avec le **#RapportPME**.

www.bpifrance-lelab.fr/rpme2016



9 791094 762028