



# PME 2011

Rapport sur l'évolution des PME





**Le Rapport PME 2011  
est édité par OSEO**

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

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

© Direction de l'information légale  
et administrative, 2011  
ISBN : 978-2-11-008755-3

# SOMMAIRE

OSEO

PME 2011

SOMMAIRE

3

## 5 PRÉFACE

## 7 INTRODUCTION

## 13 I. LES GRANDES ÉVOLUTIONS

- 15 La démographie des PME
- 29 Le comportement économique des PME
- 45 La situation financière des PME

## 69 II. LES THÉMATIQUES

- 71 Les PME et l'emploi
- 81 Les PME et l'innovation - Bilan 2010
  - L'activité de R&D des PME
  - Le crédit d'impôt recherche
  - Les PME dans les pôles de compétitivité
  - Le dispositif jeune entreprise innovante
  - Les PME et ETI déposantes de brevets
- 135 Les PME et l'exportation
- 145 Les PME et les délais de paiement
  - Les comportements de paiement des PME
  - Délais de paiement
- 167 Les PME dans les marchés publics

## 177 III. ACTUALITÉ

- 179 RSE et développement durable : un enjeu pour les PME
- 203 Les PME et la gestion des actifs intellectuels

## 219 IV. L'ACTION PUBLIQUE EN FRANCE

- 221 Actions des organismes publics
- 229 Principales mesures en faveur des PME

## 263 V. L'OBSERVATOIRE DES PME





# PRÉFACE

François DROUIN  
Président-Directeur général  
OSEO

OSEO

PME 2011

PRÉFACE

5

Pour la septième année consécutive, l'Observatoire des PME publie son rapport sur l'évolution des PME. Ce document, élaboré avec la participation de nombreuses institutions publiques au service des entreprises, dresse un bilan des plus complets de l'activité des PME françaises.

C'est précisément le caractère répété de ce rapport, fondé sur un cadre d'analyse inchangé d'année en année, qui permet de dégager avec fiabilité les grandes évolutions caractérisant le tissu français de PME. Pour être plus utile et plus efficace encore, ce rapport s'efforce toujours de mettre en lumière les tendances des PME françaises au regard de leurs homologues européennes, voire mondiales.

L'année 2011 constitue un tournant pour les PME, qui montrent leurs capacités de résilience après les années 2008-2009 qui les avaient si durement frappées. Le Plan de relance de l'économie a, à ce titre, joué un rôle capital. La reprise se fait bel et bien sentir, qui se traduit par un redémarrage global de l'activité et un retour à la création de sociétés accompagné de créations d'emplois. Cette reprise, bien que tangible, reste inégale selon les secteurs d'activité et la taille des entreprises.

Les perspectives d'activité des PME, enregistrées fin mai 2011, sont globalement positives, dans la continuité des tendances de 2010 et avant les turbulences financières de l'été dont nous ne mesurons pas encore l'impact sur notre économie. Il est certain que, dans ce contexte, les PME continuent de montrer une certaine prudence dans leur choix d'investissement. Elles misent davantage sur les projets d'innovation et d'export que sur des investissements matériels. Ce sont d'ailleurs les entreprises innovantes et implantées sur les marchés étrangers qui formulent les prévisions les plus optimistes quant à l'évolution de leur activité. Ces PME se sont largement appuyées sur les dispositifs publics tels que le crédit impôt recherche pour relancer leur croissance.

En termes d'innovation et de positionnement sur les marchés, il est à relever que la responsabilité sociétale et environnementale (RSE) devient un enjeu stratégique pour nos entreprises. C'est pourquoi la partie « Actualité » du présent document est consacrée à ce sujet.

Je tiens à remercier chaleureusement l'ensemble des contributeurs de ce rapport, sans lesquels nous ne pourrions établir un outil d'analyse et de connaissance aussi complet et pertinent. Je pense, en particulier, aux différents ministères concernés (Économie, Budget, Industrie, Recherche), à la Banque de France, à l'INSEE, à l'INPI, à la CDC, à Altarex...

Avec l'ensemble des équipes qui ont collaboré à ce travail, je souhaite que ce document recueille un large intérêt auprès des acteurs économiques, et aussi des pouvoirs publics afin de leur apporter un éclairage utile dans les décisions qu'ils prennent pour faire grandir notre tissu de PME et le rendre plus compétitif encore.



# INTRODUCTION

Guy VALS  
OSEO

OSEO

PME 2011

INTRODUCTION

7

Le rapport 2011 de l'Observatoire des PME, à l'instar des éditions précédentes, résulte d'un travail collaboratif qui rassemble les principaux acteurs impliqués dans l'action publique en faveur des PME.

La permanence des analyses et la qualité des contributions de nos partenaires, nous les en remercions infiniment, permettent d'apporter des éclairages quantitatifs et qualitatifs sur l'évolution des PME/ETI, de mettre en perspective leur situation en France et à l'étranger, d'affiner les outils et concepts utilisés pour décrire les réalités multiples de cet ensemble de plus de trois millions d'entreprises, garant de l'avenir de notre économie.

Ce rapport est structuré en quatre grandes parties.

Dans « **Les grandes évolutions** », sont analysés la démographie des PME (INSEE), leur comportement économique (OSEO) et leur situation financière (Banque de France).

La partie « **Thématiques** » rassemble les données les plus récentes dans les domaines de l'emploi (OSEO), de l'innovation (MESR, DGCIS, INPI, OSEO), de l'exportation (Direction générale des Douanes), des marchés publics (Observatoire économique de l'achat public) et des délais de paiement (Altares, Banque de France).

La partie « **Actualité** » porte sur les enjeux, pour les PME, du développement durable et de la responsabilité sociétale (école des Mines de Saint-Étienne) ainsi que de la valorisation des actifs intellectuels (OCDE)

Enfin, la dernière partie présente un **bilan de l'action publique** en France en faveur des PME (CDC, OSEO, Médiation du crédit) et un récapitulatif des principales mesures législatives ou réglementaires concernant ces entreprises.

Le tableau ainsi réalisé met en valeur les capacités de résilience de cette population d'entreprises, après les traumatismes de la période 2008-2009, et une volonté résolue de projection dans l'avenir sous réserve que l'environnement économique se stabilise.

## En 2010, hausse des créations d'auto-entreprises, mais aussi de sociétés

Avec 622 000 entreprises nouvelles en 2010, après 580 200 en 2009, le nombre total de créations d'entreprises reste en hausse (+ 7 %) même s'il est très inférieur à celui de 2009 (+ 75 %), année où le régime de l'auto-entrepreneur avait été mis en place avec un très grand succès.

Les demandes de création d'auto-entreprises augmentent encore (+ 12 %). Mais le nombre de créations de sociétés repart à la hausse (+ 7 %), alors qu'il avait diminué de 6 % en 2009. Du fait de la part importante d'auto-entrepreneurs parmi les créateurs de 2010, la proportion de créations sans salarié reste donc, comme en 2009, très élevée (95 %).

L'analyse, trois ans après, de la génération 2006, montre que 2 sur 3 sont toujours actives en 2009 et que les chances de survie augmentent notablement avec le niveau d'investissement initial, l'expérience des créateurs ou leur niveau de formation.

Au 1<sup>er</sup> janvier 2010, on dénombre 3 422 000 entreprises dans l'ensemble des activités marchandes non agricoles dont 99 % ont moins de 50 salariés.

## Un net redémarrage des secteurs amont au premier semestre 2011

Interrogés en mai 2011, avant les fortes turbulences financières de l'été, les dirigeants de PME sont optimistes quant à l'évolution de leur activité à court terme et font part de bonnes perspectives pour 2012 avec, cependant, d'importants écarts sectoriels. Le redémarrage de l'investissement productif est net dans l'industrie et bien engagé dans les services aux entreprises.

Tous secteurs confondus, une progression moyenne du chiffre d'affaires de 4,1 % est prévue pour 2011, soit légèrement plus qu'en 2010. L'activité est la plus soutenue dans les secteurs amont, à commencer par celui de l'industrie. Dans cette phase de dynamisation par l'amont, les recrutements s'accroissent, tout particulièrement dans les PME qui innovent et qui exportent.

Dans ce contexte de reprise tangible mais encore inégale, les trésoreries ont continué de s'assouplir et ont retrouvé leur niveau d'avant-crise, sauf dans les secteurs orientés vers les particuliers. La rentabilité des PME s'est sensiblement redressée en 2010 et les résultats sont de nouveau escomptés en hausse sur l'exercice 2011 en cours.

Les anticipations pour 2012 demeurent assez différenciées. Le fort optimisme des entreprises innovantes et de celles bien implantées sur les marchés étrangers, appartenant le plus souvent à l'industrie et aux services aux entreprises, tranche avec les perspectives plus mitigées des petites entreprises dont le marché est exclusivement national et centré sur les particuliers.

## Les PME bénéficient de la reprise mais diffèrent leurs investissements

Les petites et moyennes entreprises bénéficient d'une reprise d'activité en 2010, soutenue en particulier par les exportations. Cette croissance est progressive et accélère en fin d'année. Avec une activité en hausse, les besoins en fonds de roulement augmentent légèrement, sous l'effet d'une reconstitution des stocks et d'un accroissement du crédit inter-entreprises.

Le taux de marge se redresse sans pour autant revenir à son niveau d'avant-crise.

Une meilleure rentabilité économique, associée à la faiblesse des charges financières, permet à la rentabilité financière nette des capitaux propres de progresser et de revenir en moyenne à 10 %. Ce redressement masque néanmoins des écarts importants et concerne essentiellement les PME dont les performances étaient les plus dégradées en 2009.

Les PME conservent cependant un comportement prudent et attentiste, augmentant le niveau de leur trésorerie et de leurs capitaux propres. La structure financière des PME se renforce avec un endettement contenu ; l'endettement bancaire stagne et les concours bancaires courants sont les seuls à progresser sous l'effet de la reprise de l'activité.

Les dépenses d'investissement baissent pour la deuxième année consécutive de sorte que, par rapport à la valeur ajoutée, le taux d'investissement atteint son plus bas niveau depuis 1996. Le volume substantiel de la trésorerie dans le bilan des PME laisse ouverte la possibilité d'une reprise de l'investissement, pour peu que l'environnement économique se stabilise et que les anticipations de la demande soient favorables.

## Reprise des créations d'emplois en 2010

L'année 2010 présente un réel tournant en matière d'emploi, avec 142 000 créations nettes de postes enregistrées en 2010 pour 16 millions d'actifs recensés dans l'ensemble des secteurs marchands, hors agriculture. La rupture avec les exercices précédents est claire avec plus de 300 000 emplois perdus en 2008-2009 du fait de la crise.

La reprise de l'emploi salarié en 2010 est nettement différenciée selon la taille des établissements. Contrairement à ce qui a pu être observé dans le passé, les plus petits établissements ont tendance à perdre des postes tandis que les moyens et les plus grands, plus réactifs en période de reprises de l'activité, en créent.

Les perspectives pour 2011 sont globalement positives et apparaissent en ligne avec les tendances enregistrées en 2010. La progression des effectifs devrait rester significative dans les entreprises de 10 à 249 salariés, sous réserve des effets des turbulences financières de l'été 2011. Les entreprises de moins de 10 salariés pourraient, au contraire, voir les créations d'emplois continuer à stagner en raison de la faiblesse persistante de la demande finale.

## L'innovation : investissement privilégié des PME et ETI, stimulé par les dispositifs publics

En 2010, les arbitrages réalisés par les entreprises entre les différents projets d'investissement ont été favorables à l'innovation, alors que les investissements corporels ont en général été reportés faute de visibilité sur la reprise économique annoncée.

La concentration sectorielle des entreprises innovantes est différenciée selon leur taille, les unités de petite taille se développant essentiellement dans les activités spécialisées, scientifiques et techniques (44 %) et l'information & communication (32 %) tandis que l'industrie manufacturière concentre 45 % des PME et 66 % des ETI innovantes.

La moitié des entreprises innovantes de plus de 3 ans visent les marchés étrangers : l'ouverture internationale est croissante avec la taille, les TPE innovantes ayant un taux d'exportation médian de 25 % contre 30 % pour les PME et 44 % pour les ETI.

Depuis la réforme de 2008, le crédit d'impôt recherche (CIR) est devenu la première source de financement public de la R&D, notamment des petites et très petites entreprises. En 2008 et 2009, le nombre de déclarants a très fortement augmenté pour atteindre près de 16 000 d'entreprises, soit une croissance de 60 % en deux ans.

Fin 2009, 65 pôles de compétitivité rassemblaient 7 200 établissements membres qui appartenaient pour 73 % à des PME, pour 15 % à des ETI et pour 12 % à de grandes entreprises. Plus de 64 % des projets labellisés par les pôles impliquent au moins une PME.

Le nombre de bénéficiaires du dispositif Jeune entreprise innovante (JEI) n'a cessé de croître depuis sa mise en place en 2004. De 1 300 en 2004, les entreprises jouissant de cette mesure sont plus de 2 600 en 2010.

Près du quart des demandes de brevets publiées en 2010 par la voie nationale par des personnes morales françaises ont été effectuées par des PME ou des ETI. En 3 ans, les demandes de brevets des PME ont progressé de 18 % et celles des ETI de 112 %. Ces résultats sont, notamment, la résultante des politiques incitatives menées au cours des dernières années : tarifs réduits des redevances de brevets pour les PME et ETI, pré-diagnostics PI, actions de sensibilisation et formation...

## Fort rebond des échanges et du nombre de PME exportatrices en 2010

En 2010, les PME reviennent à l'international, en lien avec le rebond des échanges qui accompagne la reprise. Le nombre d'entreprises entrantes s'inscrit en effet en hausse alors que celui des entreprises sortantes diminue fortement. Les ventes vers les pays tiers, notamment vers l'Asie, sont particulièrement dynamiques. Les exportations d'équipements mécaniques et électroniques, ainsi que celles de produits chimiques et cosmétiques augmentent fortement.

Les PME exportatrices sont plus fortement polarisées sur les pays de l'Union européenne, notamment les pays limitrophes, que les entreprises de plus de 250 salariés. Mais les ventes hors UE expliquent les deux tiers de la hausse des exportations des PME en 2010, dont un tiers d'exportation vers l'Asie.

## Recul des défaillances et amélioration des délais de paiement

Le premier semestre 2011 reste bien orienté avec un recul de 4 % des défaillances de PME. Les défaillances d'entreprises sont étroitement corrélées aux délais de paiements : les entreprises qui retardent leurs règlements fournisseurs de plus de 30 jours, présentent une probabilité de défaillance multipliée par six.

Au cours des trois dernières années, en France, les délais de paiement ont autant diminué qu'au cours des huit années précédentes. En harmonisant les pratiques de paiement entre entreprises, la LME a globalement réduit le niveau de risque dans la sphère des PME, en limitant la transmission des difficultés de trésorerie d'une entreprise à l'autre. Mais l'effort entrepris doit être poursuivi : un quart des créances des PME demeure en attente d'encaissement au-delà de 60 jours.

En Europe, l'Allemagne et les Pays-Bas montrent l'exemple, la France et la Belgique sont plutôt bons élèves, et le Royaume-Uni confirme son redressement. Les pays du sud de l'Europe sont encore à la peine. Dans la plupart des pays européens, les grandes entreprises sont, comme en France, moins respectueuses des délais de paiement que les petites.

## Marchés publics : les PME toujours majoritaires en nombre et minoritaires en montants

La part des PME dans le total des marchés publics (État + collectivités locales) atteint 62 % en nombre de marchés mais seulement 28 % en montant. La prépondérance des PME en termes de nombre de marchés apparaît plus marquée pour les collectivités locales que pour l'État (65 % contre 43 %).

En termes de montant, cette différence est encore plus marquée, la part des PME représentant 43 % pour les collectivités locales et seulement 16 % pour l'État. La présence des PME décroît essentiellement sur les marchés les plus importants (montant supérieur à 1M€).

## Développement durable, RSE, actifs intellectuels : nouveaux enjeux pour les PME

La recherche d'un développement économique et social, prenant en compte la capacité de charge de la planète, a conduit la communauté internationale à fixer des objectifs ambitieux tant en matière d'environnement que de social. Dans cet objectif, les institutions internationales interpellent de façon croissante et directe les entreprises à travers, notamment, la responsabilité sociétale, la modification des modes de consommation et de production, ou le développement de l'économie verte.

La responsabilité sociétale des entreprises (RSE), qui puise ses origines dans des pratiques diverses, s'est appuyée sur des postures très différentes dépendantes des contextes culturels. La norme ISO 26000, parue en 2010, concilie les différentes approches et considère que la responsabilité sociétale (RS) est la contribution des organisations au développement durable.

Dans ce contexte, la RSE devient un facteur de compétitivité économique et de gestion efficiente des ressources, un positionnement stratégique qui ne concerne pas uniquement les grands groupes, mais aussi les PME/ETI. L'innovation, l'environnement, le management et l'économie des entreprises peuvent être reconsidérés selon cette logique. L'accompagnement des PME/ETI s'oriente vers des approches collectives par filière ou territoire, favorisant la mise en place de réseaux d'innovation et encourageant la création de valeur partagée.

Parallèlement, le développement de nouveaux modes d'innovation, ouverts et collaboratifs, induit une valorisation croissante des actifs immatériels dans l'économie mondiale. Dans ce cadre, la gestion des actifs intellectuels constitue une activité essentielle pour que le potentiel d'innovation des entreprises devienne un véritable moteur de croissance et de création d'emplois. L'amélioration de l'accessibilité du système de droits de propriété intellectuelle (DPI) aux PME et jeunes entreprises (start-up) devient, ainsi, un enjeu majeur de la coopération internationale.

## L'action publique : un effet de levier tant pour la survie que pour la croissance des PME

Entre octobre 2008 et fin décembre 2010, le dispositif du plan de relance, mis en œuvre dans un délai record par OSEO afin de prévenir la propagation des défaillances, a permis la mise en place de 5,3 Md€ de financement en faveur de 20 100 entreprises. La mise en place du soutien a eu un impact direct sur la sauvegarde d'entreprises fragilisées et sur l'emploi.

De même, depuis novembre 2008, la Médiation a permis à plus de 14 500 entreprises de surmonter le refus initial de leur(s) banque(s) et de trouver un financement permettant de poursuivre et de développer leur activité. Plus de 3,6 milliards de crédits ont été mis en place et le seuil des 250 000 emplois sauvés ou confortés a été franchi à l'été 2011.

Dans le même temps, CDC Entreprises a confirmé son rôle d'investisseur contra-cyclique dans un contexte de baisse significative des levées de capitaux privés depuis 2008 (- 38 % au 31/12/2010) à travers ses souscriptions dans les véhicules d'investissement ou la montée en puissance des fonds gérés en direct. Ces dispositifs s'adressent principalement aux besoins des petites et moyennes entreprises au stade de leurs primo-développements : 44 % des entreprises financées par ces dispositifs en 2010 étaient en phase d'amorçage ou de capital risque, contre 28 % en moyenne pour l'ensemble des acteurs français du capital investissement.



# I. LES GRANDES ÉVOLUTIONS

LA DÉMOGRAPHIE DES PME

LE COMPORTEMENT ÉCONOMIQUE DES PME

LA SITUATION FINANCIÈRE DES PME

GRANDES ÉVOLUTIONS





# LA DÉMOGRAPHIE DES PME

## ÉVOLUTION 2010

OSEO

PME 2011

GRANDES ÉVOLUTIONS

DÉMOGRAPHIE

15

Clotilde MASSON  
INSEE

Au 1<sup>er</sup> janvier 2010, on dénombre 3 422 000 entreprises dans l'ensemble des activités marchandes non agricoles<sup>1</sup> (**tableau 1**). 31 % d'entre elles ont une activité de « commerce, transports, hébergement et restauration », 20 % relèvent des autres services aux particuliers (y compris « enseignement, santé, action sociale »), 16 % ont une activité de « soutien aux entreprises » (informatique, conseil, publicité, architecture et ingénierie, contrôles techniques), et 14 % sont dans le secteur de la construction.

**Tableau 1 - Répartition des entreprises par nombre de salariés et activité au 1<sup>er</sup> janvier 2010 (en milliers)**

Secteur d'activité	0	1 à 9	10 à 49	50 à 99	100 à 249	250 et plus	Total
Industrie	113,3	87,5	29,6	4,0	2,9	1,8	239,1
Construction	267,6	170,0	27,2	1,6	0,7	0,3	467,5
Commerce, transports, hébergement et restauration	611,1	375,2	59,7	6,0	3,0	1,6	1 056,6
Information et communication	84,4	21,6	5,4	0,7	0,4	0,3	112,9
Activités financières	81,5	37,5	3,6	0,4	0,3	0,4	123,6
Activités immobilières	137,5	30,7	2,3	0,2	0,2	0,1	171,2
Soutien aux entreprises	395,1	138,2	23,7	2,4	1,4	0,8	561,7
Enseignement, santé, action sociale	362,9	60,3	7,9	1,8	0,6	0,2	433,7
Autres services aux ménages	185,0	66,1	4,4	0,4	0,2	0,1	256,1
<b>Ensemble</b>	<b>2 238,5</b>	<b>987,1</b>	<b>163,9</b>	<b>17,5</b>	<b>9,6</b>	<b>5,6</b>	<b>3 422,2</b>

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

Plus de 65 % des entreprises n'ont aucun salarié, 29 % ont de 1 à 9 salariés. Au total, 94 % des entreprises ont moins de 10 salariés, 99 % ont moins de 50 salariés. La part des entreprises sans salariés est particulièrement élevée dans le secteur de l'« enseignement, santé, action sociale » (près de 84 %) et dans le secteur des activités immobilières (80 %). C'est dans le secteur de l'industrie qu'elle est la plus faible (47 %). Dans ce secteur, 16 % des entreprises ont 10 salariés ou plus, mais dans tous les autres secteurs, cette part n'atteint pas 7 %.

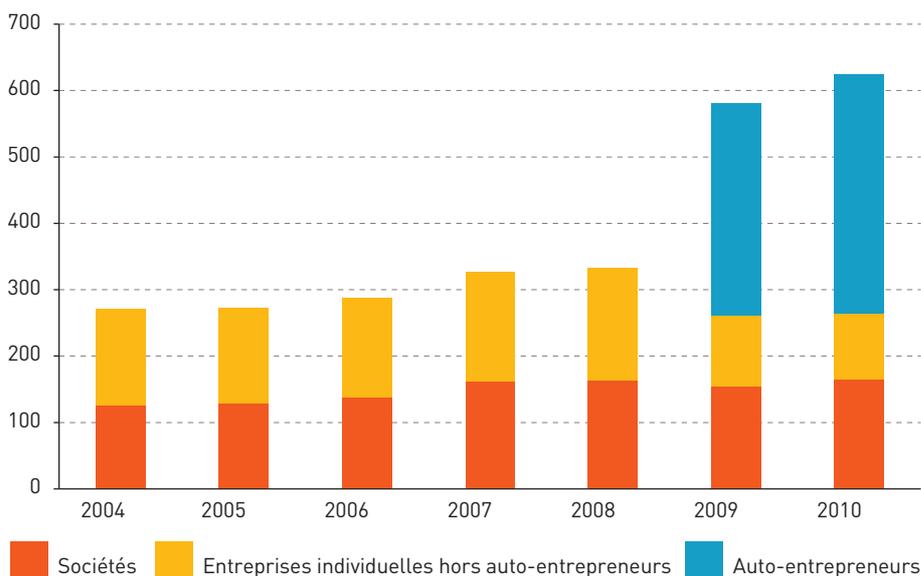
1. Cette étude porte sur les entreprises de l'ensemble des activités marchandes non agricoles, champ de la démographie d'entreprises suivi par l'INSEE depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2007. Les activités sont codées en NAF rév. 2.

## En 2010, hausse des créations d'auto-entreprises, mais aussi de sociétés

Avec 622 000 entreprises nouvelles en 2010, après 580 200 en 2009, le nombre total de créations d'entreprises marchandes hors activité agricole est encore en hausse : + 7 %. La hausse est nette, même si elle est très inférieure à celle de 2009 (+ 75 %), année où le régime de l'auto-entrepreneur avait été mis en place avec un très grand succès.

En 2010, le nombre de demandes de création d'auto-entreprises augmente encore (+ 12 %). Mais le nombre de créations de sociétés repart à la hausse (+ 7 %), alors qu'il avait diminué de 6 % en 2009 (**graphique 1**). Les 359 700 nouvelles auto-entreprises enregistrées représentent 58 % des créations comptabilisées en 2010. Cette part, légèrement plus élevée qu'en 2009, est égale à celle observée au cours des trois derniers trimestres de 2009, après un trimestre de montée en charge progressive. Les demandes de création d'auto-entreprises représentent 78 % des créations d'entreprises individuelles, soit un peu plus qu'en 2009 (75 %). L'augmentation du nombre de demandes de création d'auto-entreprises est nettement plus forte chez les artisans (+ 17 %) et les professions libérales (+ 16 %) que chez les commerçants (+ 3 %).

**Graphique 1 - Le nombre de créations d'entreprises continue de s'accroître en 2010 (en milliers)**



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

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Lecture : en 2010, les créations d'auto-entreprises augmentent de 12 % ; celles de sociétés de 7 %, après une diminution en 2009.

## La construction, les transports et les activités immobilières en nette progression

Le nombre total de créations d'entreprises est en hausse dans la plupart des secteurs, mais plus particulièrement dans la construction (+ 14,8 %), les transports (+ 14,6 %) et les activités immobilières (+ 12,8 %) (**tableau 2**).

C'est dans le secteur de la construction que le nombre de créations augmente le plus rapidement (+ 14,8 %). Deux facteurs concourent à cette évolution. D'une part, la hausse des créations d'auto-entreprises (+ 25,3 %) est particulièrement élevée. D'autre part,

le nombre de créations d'entreprises individuelles en dehors de ce régime augmente aussi (+ 1 %), alors qu'il diminue dans presque tous les autres secteurs. Ainsi, le secteur de la construction, qui représente 15 % de l'ensemble des créations en 2010, explique à lui seul un peu plus du quart de la hausse du nombre de créations.

La progression des créations d'entreprises dans les transports est encore plus entraînée par les auto-entreprises. Mais c'est également dans ce sous-secteur que les créations de sociétés progressent le plus. L'augmentation des créations d'entreprises de transport atteint 35,7 % pour les auto-entreprises et 12,8 % pour les sociétés. Dans le secteur des activités immobilières, ce sont les créations d'entreprises individuelles hors auto-entreprises qui progressent le plus (+ 24,7 %). Les créations de sociétés augmentent aussi fortement (+ 9,9 %). On peut y voir un signe de reprise dans un secteur qui a été le premier touché par la crise, même s'il ne comprend que 3 % de l'ensemble des créations.

**Tableau 2 - Évolution du nombre de créations d'entreprises par secteur d'activité en 2010 - en %**

Secteur d'activité	Évolution 2010-2009 des créations				Répartition des créations en 2010
	Ensemble	Sociétés	Entreprises individuelles hors auto-entrepreneurs	Auto-entrepreneurs	
Construction	14,8	5,7	1,0	25,3	14,8
Activités immobilières	12,8	9,9	24,7	7,2	2,9
Enseignement, santé, action sociale	10,3	3,9	- 3,6	21,5	9,0
Soutien aux entreprises	9,3	7,7	- 13,0	14,7	22,0
Industrie	7,6	9,4	0,9	7,9	5,1
Autres services aux ménages	7,2	1,8	- 17,0	11,6	12,3
Activités financières et d'assurance	7,1	11,7	- 15,9	8,0	2,1
Commerce, transports, hébergement et restauration, dont :	1,9	7,9	- 14,1	5,8	27,0
<i>commerce</i>	0,6	6,6	- 16,6	4,5	21,0
<i>transports</i>	14,6	12,8	- 0,4	35,7	1,6
<i>hébergement et restauration</i>	4,2	10,1	- 9,3	8,8	4,4
Information et communication	- 0,9	6,0	- 24,1	- 1,5	4,8
<b>Ensemble</b>	<b>7,2</b>	<b>7,5</b>	<b>- 8,5</b>	<b>12,4</b>	<b>100,0</b>

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

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

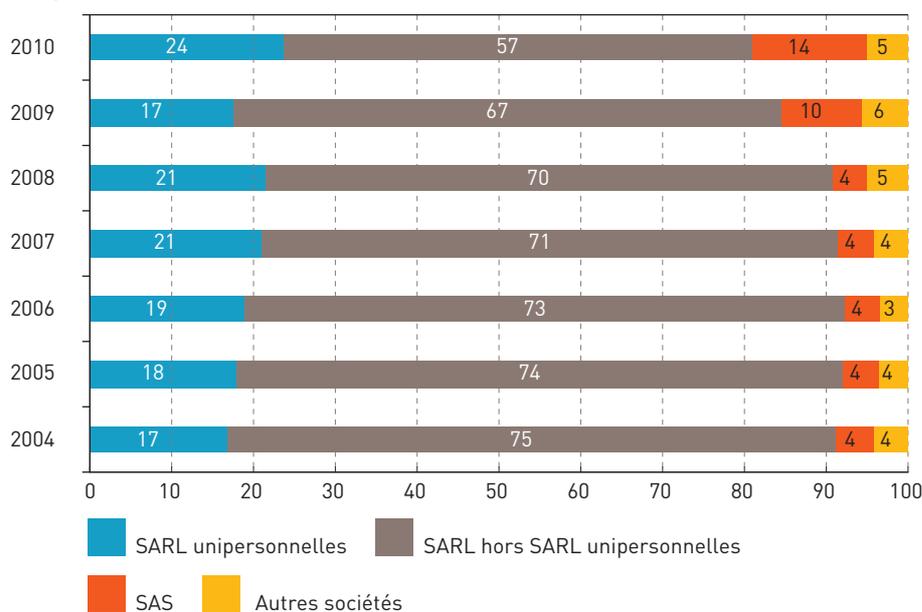
## Stabilité des créations dans le commerce, baisse dans l'information-communication

Dans le sous-secteur du commerce, les créations n'augmentent que de 0,6 %. Le seul secteur dans lequel le nombre de créations diminue est celui de l'information et de la communication (-0,9 %). Il ne représente toutefois que 5 % des créations de 2010. Le nombre de créations d'entreprises individuelles hors régime de l'auto-entrepreneur baisse dans la plupart des secteurs. Cette baisse est particulièrement importante dans les secteurs de l'information et communication, des autres services aux ménages, du commerce et des activités financières et d'assurance (respectivement -24,1 %, -17 %, -16,6 % et -15,9 %).

## Les formes juridiques simplifiées ou unipersonnelles de plus en plus fréquentes

En 2010, comme en 2009, un peu plus d'une entreprise nouvelle sur quatre est une société. Parmi les entreprises créées sous forme de société en 2010, 81 % sont des sociétés à responsabilité limitée (SARL) et 14 % des sociétés par actions simplifiées (SAS). La part des sociétés par actions simplifiées augmente nettement depuis 2008, réduisant d'autant la part des SARL : 4 % en 2008, 10 % en 2009, 14 % en 2010 (**graphique 2**). Cette évolution est liée au fait qu'un capital minimum n'est plus exigé pour les sociétés par actions simplifiées immatriculées depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009. On peut désormais créer une telle société avec un capital d'un euro (au lieu de 37 000 euros auparavant). Les créations sous cette forme juridique augmentent dans tous les secteurs d'activité. Simultanément, les créations de SARL augmentent plus modérément (+ 3 %) dans leur ensemble : le nombre de créations de SARL unipersonnelles progresse très vite (+ 47 %), au détriment des autres SARL (-8 %). En 2010, les SARL unipersonnelles représentent 29 % des SARL et 24 % de l'ensemble des sociétés. Ces formes de sociétés unipersonnelles sont une alternative à l'auto-entreprise, et plus généralement à l'entreprise individuelle. Elles ont un succès croissant depuis 2004, excepté en 2009 où la mise en place du régime de l'auto-entrepreneur pourrait avoir entraîné un effet de substitution plus important.

**Graphique 2 - La part croissante des SARL unipersonnelles et des SAS parmi les sociétés (en %)**



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

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

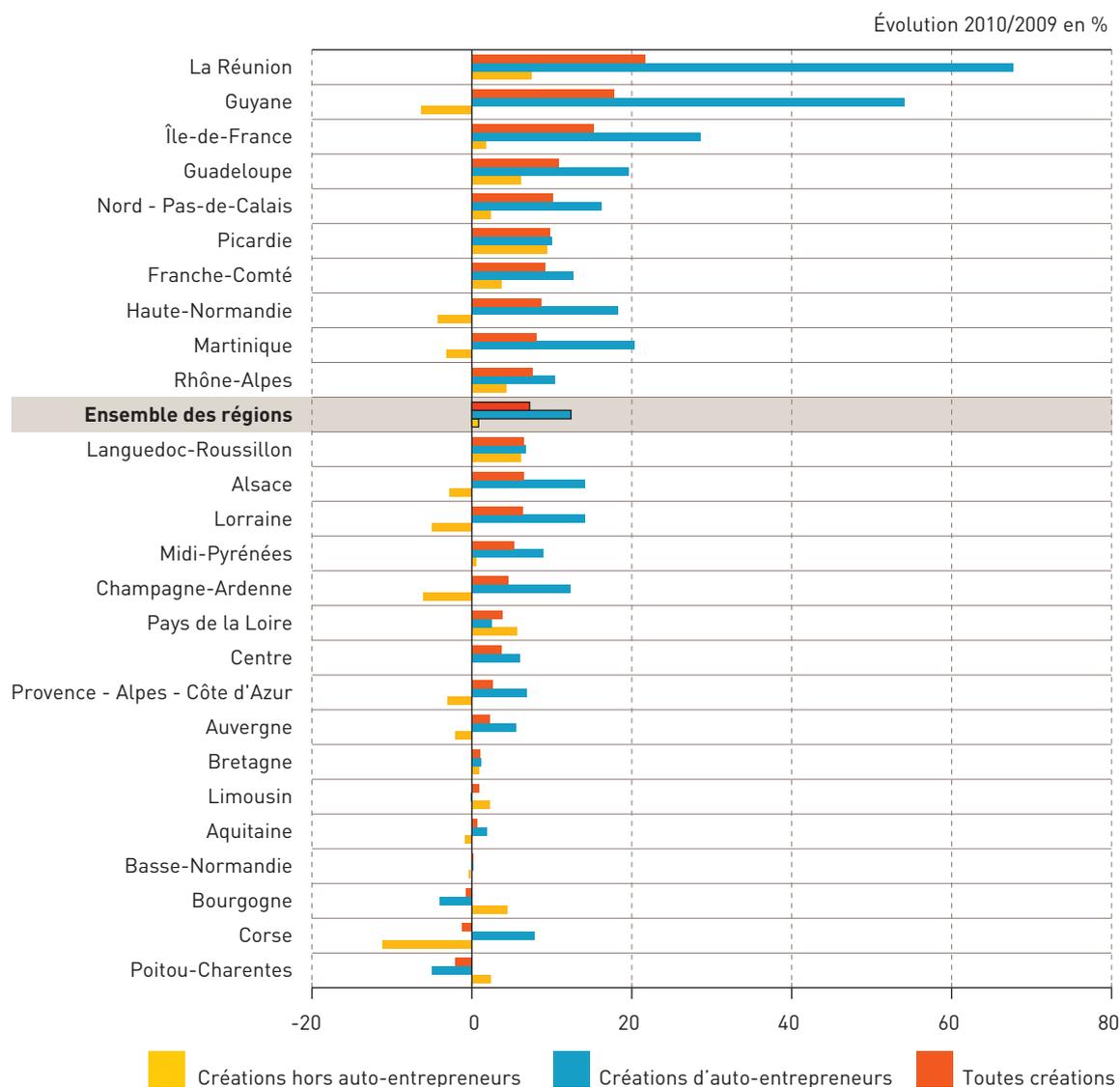
SARL : société à responsabilité limitée ; SAS : société par actions simplifiées.

## La demande de création d'auto-entreprises gagne aussi les DOM

En 2010, le nombre total de créations progresse dans toutes les régions à l'exception du Poitou-Charentes, de la Corse et de la Bourgogne. Nouveauté par rapport à l'année précédente, le nombre de créations hors auto-entreprises croît également dans quinze régions sur vingt-six, alors qu'il avait diminué partout en 2009 et même, dans la plupart des régions, de plus de 20 %. En 2010, c'est dans les départements d'outre-mer (DOM) et en Île-de-France que le nombre de demandes de création d'auto-entreprises

a le plus augmenté, alors que c'était l'inverse en 2009, notamment parce que le régime de l'auto-entrepreneur y avait suscité moins d'intérêt. Dans les DOM, ce rattrapage s'explique par l'adaptation, fin 2009, du régime microsocial (régime spécifique à l'auto-entrepreneur) aux spécificités des DOM pour les cotisations sociales. Dans trois régions seulement, le nombre de demandes de création d'auto-entreprises baisse : le Poitou-Charentes (-5 %), la Bourgogne (-4,1 %) et le Limousin (-0,1 %). La Réunion, la Guyane, l'Île-de-France et la Guadeloupe sont les quatre régions où les créations d'entreprises augmentent le plus en 2010. Mais la Réunion et la Guadeloupe font aussi partie des régions où le nombre de créations hors auto-entreprises progresse le plus (+ 7,5 % et + 6,1 %, respectivement). Les régions métropolitaines de ce « groupe de tête » sont la Picardie, le Languedoc-Roussillon et les Pays de la Loire, avec des taux de croissance compris entre + 5 % et + 10 %. À l'inverse, la Guyane fait partie des régions où le nombre de créations hors auto-entreprises diminue, avec les régions Corse, Champagne-Ardenne, Lorraine et Haute-Normandie (graphique 3).

**Graphique 3 - Évolution du nombre de créations selon les régions**



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

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Lecture : les créations d'auto-entreprises sont en hausse dans presque toutes les régions, avec de fortes disparités.

## La plupart des créations se font sans salarié

La quasi-totalité des demandes de création d'auto-entreprises se font sans salarié. Du fait de la part importante d'auto-entrepreneurs parmi les créateurs de 2010, la proportion de créations sans salarié reste donc, comme en 2009, très élevée (95 %). En dehors des créations d'auto-entreprises, 87 % des créations se font également sans salarié. Dans les entreprises qui se créent avec au moins un salarié, il y a, en moyenne, trois salariés, comme en 2009 et en 2008 (**tableau 2**).

**Tableau 3 - Créations d'entreprises en 2010 selon le nombre de salariés et l'activité**

Secteur d'activité	Créations sans salarié parmi l'ensemble des créations en 2010 (en %)	Créations sans salarié parmi les créations hors auto-entrepreneurs en 2010 (en %)	Nombre moyen de salariés en 2010 (si au moins un salarié)
Industrie	93,3	87,1	4,8
Construction	90,4	78,9	3,0
Commerce, transports, hébergement et restauration	92,0	84,4	2,8
Information et communication	98,1	93,9	2,9
Activités financières et d'assurance	94,1	93,0	2,7
Activités immobilières	96,7	96,1	2,0
Soutien aux entreprises	97,1	91,7	3,0
Enseignement, santé, action sociale	98,5	96,4	4,3
Autres services aux ménages	97,0	84,5	3,0
<b>Ensemble</b>	<b>94,6</b>	<b>87,4</b>	<b>3,0</b>

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

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

## Des créateurs d'entreprises individuelles un peu plus jeunes qu'en 2009

Les créateurs d'entreprises individuelles en 2010 ont en moyenne 38,2 ans (38,7 en 2009). L'âge moyen des nouveaux créateurs auto-entrepreneurs baisse légèrement : 38,2 ans en 2010, contre 39 en 2009. Il se rapproche de l'âge moyen des autres créateurs entrepreneurs individuels (38 ans). L'âge moyen des créateurs est le plus élevé (42,8 ans) dans le secteur des activités immobilières. C'est dans celui de l'information et communication que les créateurs sont les plus jeunes en moyenne (33,9 ans). Dans ce secteur, les auto-entrepreneurs sont très majoritaires, et ont, en moyenne, quatre ans de moins que les autres créateurs. L'âge moyen des auto-entrepreneurs est très proche de celui des autres créateurs dans tous les autres secteurs d'activité à une exception près, l'enseignement, santé, action sociale, où les auto-entrepreneurs sont beaucoup plus âgés : 40,3 ans en moyenne, contre 34,6 pour les autres créateurs, soit plus de cinq ans d'écart.

Près des deux tiers des créateurs d'entreprises individuelles (64 %) sont des hommes, une proportion comparable à celle des seuls créateurs auto-entrepreneurs. Les femmes créent le plus souvent des entreprises de soutien aux entreprises (25 %), de commerce, transports, hébergement et restauration (24 %) ou d'autres services aux ménages (22 %). Les hommes privilégient le commerce, transports, hébergement et restauration (26 %), la construction (22 %) et le soutien aux entreprises (21 %).



## La moitié des auto-entreprises créées en 2009 ont réalisé du chiffre d'affaires cette année-là

Pour l'année 2010, on ne peut pas distinguer, parmi les demandes de création d'auto-entreprises publiées par l'INSEE, les entrepreneurs qui ont effectivement démarré leur activité, ceux qui ne l'ont pas démarré et ceux à qui ce régime a été refusé après la déclaration de création. Avec un an de recul, les données de l'Acoss permettent d'évaluer la part d'auto-entrepreneurs de l'année 2009 qui ont débuté une activité. Sur les 313 000 cotisants affiliés au régime de l'auto-entrepreneur au cours de 2009, 157 000, soit environ la moitié, ont déclaré un chiffre d'affaires positif dans l'année, signe d'une activité économique effective. Le chiffre d'affaires réalisé par ces unités est de 987 millions d'euros. Les 313 000 cotisants auto-entrepreneurs incluent 27 000 «transformeurs», dont 20 000 ont réalisé un chiffre d'affaires en 2009. (Le «transformeur» désigne un entrepreneur individuel ayant adopté le régime de l'auto-entrepreneur en 2009 après avoir créé son entreprise sous un autre régime avant 2009.) On dénombre donc 286 000 auto-entreprises nouvelles en 2009. Ainsi, on estime que les 320 000 demandes de création d'auto-entreprises comptées par l'INSEE pour l'année 2009, incluent 34 000 personnes à qui le statut de l'auto-entrepreneur a été refusé a posteriori, soit un peu moins de 11 %. Parmi ces 286 000 auto-entreprises nouvelles, on peut évaluer à 137 000 celles qui ont démarré leur activité en 2009 et à 149 000 celles qui ne l'ont pas débutée dans l'année. Toutefois, ces dernières ont pu commencer leur activité en 2010.

OSEO

PME 2011

GRANDES ÉVOLUTIONS

DÉMOGRAPHIE

21

## Créations et créateurs d'entreprises : la génération 2006 trois ans après

### Enquête auprès des entreprises créées en 2006

Le dispositif Sine (Système d'information sur les nouvelles entreprises) vise à analyser les conditions de développement des jeunes entreprises et les difficultés qu'elles rencontrent au cours de leurs cinq premières années d'existence. Un échantillon d'entreprises créées ou reprises en 2006 a été interrogé une première fois à l'automne 2006 : environ 56 000 entreprises de France métropolitaine et des DOM, exerçant dans les secteurs de l'industrie, de la construction, du commerce et des services. Trois ans plus tard, à la fin 2009, les entreprises survivantes de l'échantillon ont été interrogées à nouveau.

Au fil du temps, certains créateurs développent leur entreprise, d'autres la font survivre, d'autres encore cessent leur activité. Parmi les entreprises créées en 2006, deux sur trois sont toujours actives en 2009. Les chances de survie dépendent d'abord des conditions dans lesquelles le créateur a préparé son projet.

### Entreprises créées en 2006 : deux sur trois sont toujours actives en 2009

En 2009, trois ans après leur création, deux entreprises sur trois sont toujours actives. Le taux de pérennité à trois ans des entreprises créées en 2006 est identique à celui des entreprises créées en 2002, malgré une année 2008 marquée par un fort ralentissement de l'activité et une année 2009 de récession aiguë.

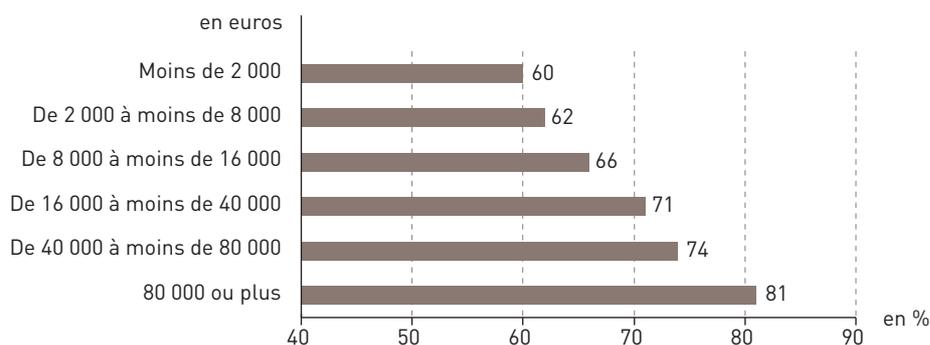
Cependant, la stabilité du taux de pérennité masque des points communs et des caractéristiques propres à chacune de ces deux générations de nouvelles entreprises. Toutes choses égales par ailleurs, les conditions de mise en œuvre d'un projet de création d'entreprise priment toujours sur le profil du créateur pour réussir au cours des trois premières années.

## Plus le créateur investit initialement, plus l'entreprise est pérenne

Quels que soient la génération et le secteur d'activité, plus l'investissement initial est important (installation dans les locaux, achats de matériels, constitution de stocks...), plus les chances de survie de l'entreprise sont élevées (**graphique 4**). Ainsi, les entreprises créées avec au moins 80 000 euros d'investissement sont, toutes choses égales par ailleurs, 2,1 fois plus souvent actives en 2009 que celles créées avec moins de 2 000 euros. Pour autant, une majorité de créateurs investissent peu au démarrage de leur activité : en 2006, 54 % investissaient moins de 8 000 euros, et seulement 8 % au moins 80 000 euros.

Les sociétés se maintiennent plus longtemps que les entreprises individuelles : comme pour la génération 2002, 74 % des sociétés créées en 2006 sont toujours actives en 2009 contre 59 % des entreprises individuelles. Toutes choses égales par ailleurs, les sociétés ont 3,2 fois plus de chances de passer la première année que les entreprises individuelles, et 1,7 fois plus la troisième année. Bien qu'en retrait par rapport à 2002, les entreprises individuelles étaient pourtant toujours majoritaires parmi les créations : 52 % des entreprises s'étaient créées en nom propre en 2006 (contre 55 % en 2002), les autres étaient des sociétés.

**Graphique 4 - Taux de pérennité à trois ans selon les montants investis à la création de l'entreprise**



Source : INSEE, enquête Sine 2006, interrogations 2006 et 2009.

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

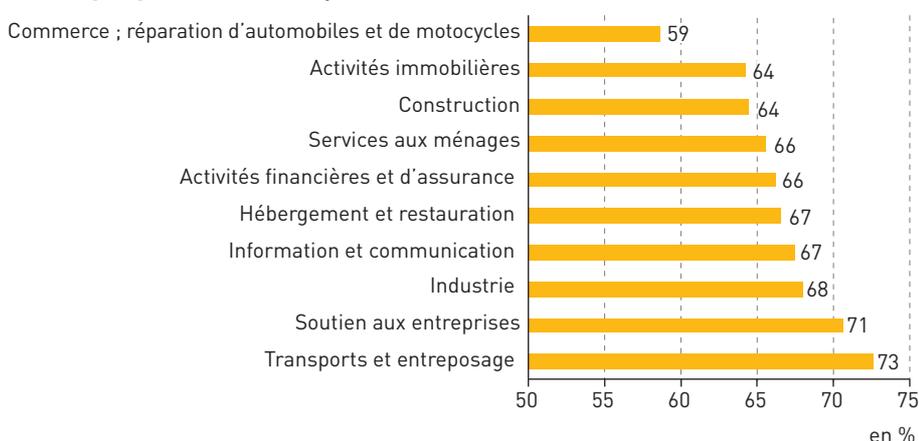
## Les entreprises du commerce et de l'immobilier sont les moins pérennes

En 2006, le secteur du commerce et de la réparation était le plus gros pourvoyeur des nouvelles entreprises (23 %). Mais, comme pour la génération 2002, les entreprises de ce secteur sont les moins pérennes : seules 59 % sont toujours en activité en 2009 (**graphique 5**). À l'inverse, trois ans après leur création, 73 % des entreprises de transports et d'entreposage sont actives ; toutefois, ce secteur représentait seulement 2 % des nouvelles entreprises en 2006. Le soutien aux entreprises se prête bien à la création d'entreprise : en 2006, 17 % des entreprises se sont créées dans ce secteur où les chances de survie à trois ans sont, toutes choses égales par ailleurs, 1,8 fois supérieures à celles du commerce.

Certains secteurs d'activité sont plus ou moins porteurs selon la génération considérée. Ainsi, trois ans après la création, les hôtels et restaurants sont plus souvent actifs en 2009 qu'en 2005 (respectivement 67 % et 58 %). *A contrario*, le taux de pérennité à trois ans des entreprises de l'immobilier est en baisse : 68 % pour les entreprises créées en 2002 contre 64 % pour celles créées en 2006.

Quelles que soient les caractéristiques de l'entreprise, le profil du créateur influe également sur la pérennité des entreprises. Comme pour les créateurs de 2002, l'âge, la situation de l'entrepreneur juste avant le démarrage de son activité et les qualifications figurent parmi les critères les plus déterminants pour franchir le cap des trois premières années.

**Graphique 5 - Taux de pérennité à trois ans selon le secteur d'activité**



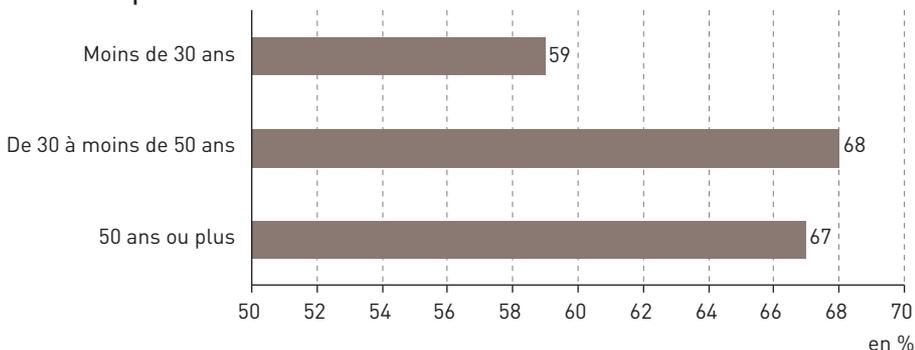
Source : INSEE, enquête Sine 2006, interrogations 2006 et 2009.

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

## Les entreprises créées par les jeunes et les chômeurs cessent plus rapidement

En 2006, la proportion de jeunes parmi les créateurs est la même qu'en 2002 : un peu plus de deux sur dix ont moins de 30 ans. Comme pour la génération précédente, les entreprises créées par ces jeunes sont moins pérennes ; 59 % sont toujours actives en 2009, contre 68 % pour celles créées par les personnes âgées de 30 à moins de 50 ans (**graphique 6**). Les jeunes choisissent principalement les secteurs du commerce (24 %) et de la construction (23 %). Dans ces deux secteurs d'activité, ils sont moins diplômés que l'ensemble des créateurs de moins de 30 ans : respectivement 46 % et 68 % d'entre eux ont un diplôme inférieur au baccalauréat, contre 41 % pour l'ensemble des jeunes créateurs.

**Graphique 6 - Taux de pérennité à trois ans selon l'âge du créateur d'entreprise**



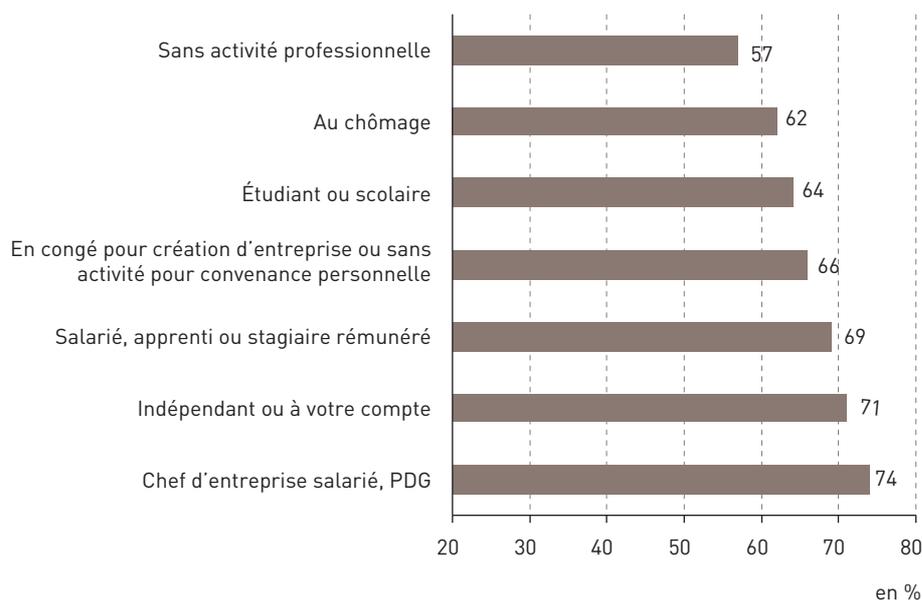
Source : INSEE, enquête Sine 2006, interrogations 2006 et 2009.

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

En 2006, 41 % des créateurs étaient au chômage, contre 34 % en 2002. Ces créateurs ont les chances de réussite les plus faibles : 62 % ont franchi le cap des trois ans en 2009 (**graphique 7**). *A contrario*, les entreprises de ceux qui étaient travailleurs indépendants juste avant la création (8 %), sont 1,3 fois plus souvent actives trois ans plus tard.

Les anciens chômeurs ont plus souvent créé une entreprise individuelle : 57 % exercent en nom propre en 2006 contre 54 % des anciens salariés. Ces entrepreneurs, anciens chômeurs, sont également plus souvent des femmes (30 % contre 26 % des anciens salariés) ou des commerçants (26 % contre 19 % des anciens salariés). L'ambition à la création de l'entreprise est moins forte chez les anciens chômeurs ; quelques mois seulement après le démarrage de leur activité, 29 % d'entre eux envisageaient de développer leur entreprise contre 36 % des anciens salariés.

**Graphique 7 - Taux de pérennité à trois ans selon la situation professionnelle du chef d'entreprise juste avant la création de l'entreprise**



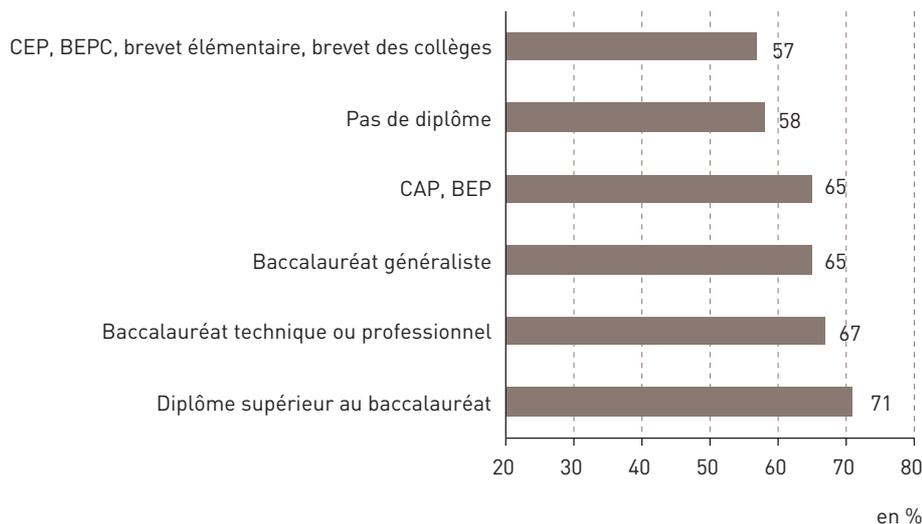
Source : INSEE, enquête Sine 2006, interrogations 2006 et 2009.

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

## Le diplôme, un bon atout pour le créateur

Toutes choses égales par ailleurs, plus le créateur est diplômé, meilleures sont les chances de survie de son entreprise (**graphique 8**). Ainsi, 71 % des entreprises créées par des diplômés de l'enseignement supérieur sont toujours actives en 2009, contre 58 % de celles créées par des non-diplômés. En 2006, 38 % des créateurs étaient diplômés de l'enseignement supérieur contre 13 % qui n'avaient pas de diplôme. Les diplômés de l'enseignement supérieur exercent plus souvent une activité de soutien aux entreprises (30 % contre 9 % des autres créateurs).

**Graphique 8 - Taux de pérennité à trois ans selon le diplôme le plus élevé du créateur d'entreprise**



Source : INSEE, enquête Sine 2006, interrogations 2006 et 2009.

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

## Les entreprises créées par les femmes sont aussi pérennes que celles créées par les hommes

En 2006, 29 % des créateurs étaient des femmes, contre 27 % en 2002. Cette nouvelle génération de femmes entrepreneuses réussit mieux que la précédente : 65 % des entreprises qu'elles ont créées sont toujours actives au bout de trois ans, contre 62 % des entreprises créées en 2002. Ainsi, pour la première fois, les entreprises créées par les femmes sont aussi pérennes que celles créées par les hommes. L'atout féminin est le niveau d'études : 65 % des créatrices avaient au moins un baccalauréat en 2006 contre 50 % des créateurs.

Malgré cela, les chances de survie à trois ans des entreprises créées par les femmes sont légèrement inférieures à celles créées par les hommes : 0,9 fois, toutes choses égales par ailleurs. Cette différence entre les hommes et les femmes s'explique essentiellement par la présence d'enfants à charge ; qu'elles soient seules ou en couple, les chances de survie des entreprises créées par les femmes diminuent lorsqu'elles élèvent des enfants.

## Les entreprises aidées sont presque aussi pérennes que les autres

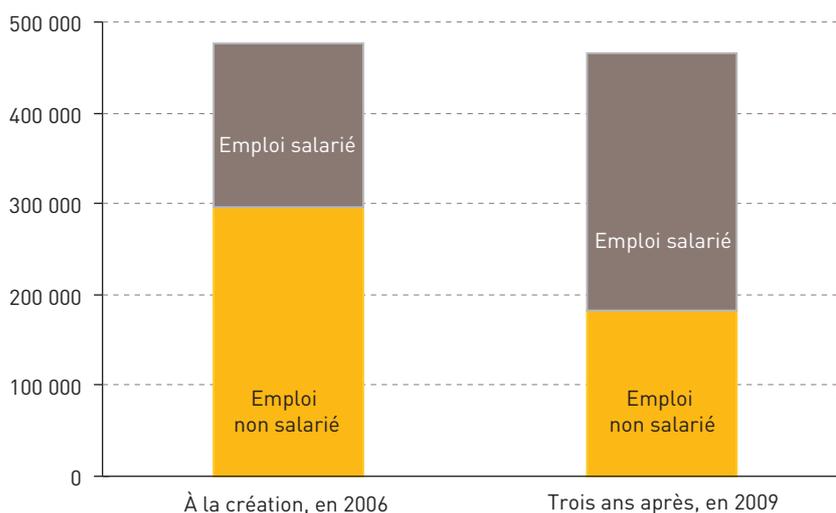
En 2006, 45 % des nouveaux entrepreneurs ont bénéficié d'aides ou d'exonérations publiques. Le plus souvent, c'est l'aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (Accre) qui était versée : près de huit créateurs aidés sur dix avaient perçu l'Accre. Les aides s'adressent, avant tout, aux créateurs dont les chances de survie sont, toutes choses égales par ailleurs, les plus faibles. En effet, 68 % des créateurs aidés étaient des chômeurs en 2006. Pour autant, le taux de pérennité à trois ans des entreprises aidées est proche de celui des autres entreprises (65 % contre 67 % pour les entreprises non aidées). Ainsi, le dispositif d'aides semble remplir sa mission en permettant aux entreprises les plus fragiles de se maintenir presque aussi souvent que les autres.

## En 2009, 98 % des emplois créés en 2006 subsistent

Les entreprises créées en 2006 employaient 477 000 personnes au démarrage : 296 000 non salariés et 181 000 salariés (**graphique 9**). Dans un premier temps, la dynamique de la création d'entreprise concerne l'emploi non salarié : créer une entreprise, c'est d'abord créer son propre emploi. Ainsi, près de huit entreprises sur dix n'avaient aucun salarié à la création.

Même si 34 % des entreprises créées en 2006 ont cessé leur activité avant leur troisième année d'existence, le bilan est positif pour l'emploi salarié généré par les créations d'entreprises. En effet, 137 300 emplois salariés ont été créés dans les entreprises pérennes et 68 500 emplois salariés ont été perdus suite aux fermetures d'entreprises. 113 100 emplois non salariés ont été perdus : ce sont ceux des indépendants dont l'entreprise n'a pas survécu. Globalement, le bilan est légèrement négatif : en 2009, l'emploi total représente 98 % de l'emploi créé trois ans plus tôt.

**Graphique 9 - Évolution du nombre du nombre d'emplois salariés et non salariés**



Source : INSEE, enquête Sine 2006, interrogations 2006 et 2009.

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

## Plus de huit créateurs sur dix sont satisfaits de leur projet

Interrogés sur le principal problème rencontré au cours des trois premières années d'activité, 31 % des créateurs ont déclaré avoir des difficultés quant aux débouchés et 18 % des problèmes financiers. En revanche, 38 % des créateurs ont affirmé n'avoir rencontré aucun souci particulier depuis la création de leur entreprise.

En 2009, parmi les créateurs toujours en activité, plus de huit sur dix se disent satisfaits, voire très satisfaits de leur entreprise créée trois ans auparavant. Un peu moins de la moitié des créateurs espèrent assurer la pérennité de leur entreprise, 36 % comptent même la développer. Par contre, 16 % des créateurs sont pessimistes et pensent devoir redresser leur entreprise en difficulté.



## Bibliographie

« En 2010, hausse des créations d'auto-entreprises mais aussi de sociétés », *INSEE Première* n° 1277, janvier 2010 (C. Hagège, C. Masson, INSEE).

« Créations et créateurs d'entreprise – Enquête de 2009 : la génération 2006 trois ans après », *INSEE Résultats* n° 51 Économie, février 2011 (S. Déprez, N. Wach, INSEE).

« Nouvelles entreprises, cinq ans après : plus d'une sur deux est toujours active en 2007 », *INSEE Première* n° 1274, janvier 2010 (S. Déprez, INSEE).

« Créations et créateurs d'entreprise – Enquête de 2007 : la génération 2002 cinq ans après », *INSEE Résultats* n° 39 Économie, janvier 2009 (S. Déprez, N. Wach, INSEE).

OSEO

PME 2011

GRANDES ÉVOLUTIONS

DÉMOGRAPHIE

27

OSEO

---

PME 2011

---

GRANDES ÉVOLUTIONS

---

DÉMOGRAPHIE

---

28

# LE COMPORTEMENT ÉCONOMIQUE DES PME

Michel BARRETEAU  
OSEO

OSEO

PME 2011

GRANDES ÉVOLUTIONS

COMPORTEMENT DES PME

29

## Synthèse

Interrogés en mai 2011, avant les fortes turbulences financières de l'été, les dirigeants de PME sont optimistes pour l'évolution de leur activité à court terme et font part de bonnes perspectives pour 2012 avec, cependant, d'importants écarts sectoriels. Le redémarrage de l'investissement productif est net dans l'industrie et bien engagé dans les services aux entreprises.

Tous secteurs confondus, une progression moyenne du chiffre d'affaires de 4,1 % est prévue pour 2011, soit légèrement plus qu'en 2010.

L'activité est la plus soutenue dans les secteurs amont, à commencer par celui de l'industrie. Les producteurs de biens intermédiaires bénéficient de la reconstitution des stocks et ceux de biens d'équipement de la sensible reprise de l'investissement productif. Dans la construction, l'activité a entamé son redressement. En revanche, l'activité croît plus lentement, voire piétine, dans les secteurs liés à la consommation des ménages : services aux particuliers, tourisme et surtout commerce de détail, ainsi que commerce et réparation automobile.

Dans cette phase de dynamisation par l'amont, les recrutements s'accroissent, tout particulièrement dans les PME qui innovent et qui exportent. Cependant, l'emploi stagne encore dans les TPE, majoritairement situées sur des activités traditionnelles.

Dans ce contexte de reprise tangible mais encore inégale, les trésoreries ont continué de s'assouplir et ont retrouvé leur niveau d'avant crise. L'état des trésoreries devrait de nouveau s'améliorer à court terme, sauf dans les secteurs orientés vers les particuliers.

La rentabilité des PME s'est sensiblement redressée en 2010 et les résultats sont de nouveau escomptés en hausse sur l'exercice 2011 en cours.

L'investissement productif des petites et moyennes entreprises est nettement reparti dans les premiers mois de l'année, après plusieurs années de recul ou de stagnation. Ce redémarrage est le plus prononcé dans le secteur manufacturier et dans les services aux entreprises.

Les anticipations pour 2012 demeurent assez différenciées. Les tendances actuelles devraient se prolonger, avec des écarts similaires entre secteurs d'activité. Le fort optimisme des entreprises innovantes et de celles bien implantées sur les marchés étrangers, appartenant le plus souvent à l'industrie et aux services aux entreprises, tranche avec les perspectives plus mitigées des entreprises, souvent de petite taille, dont le marché est exclusivement national et centré sur les particuliers.

L'enquête semestrielle de fin d'année, conduite en novembre 2011, permettra de mesurer les conséquences de la crise des dettes souveraines en Europe ainsi que du ralentissement de la croissance mondiale depuis le deuxième trimestre sur la situation des PME françaises, notamment en ce qui concerne l'investissement.

## Évolution de la situation des PME en 2011

### Le contexte économique général à la mi-2011

Les secousses financières qui sont allées grandissantes au cours de l'été, avec en filigrane des doutes sur l'issue de la crise des dettes souveraines en Europe et sur l'état de santé de l'économie américaine, ont alimenté un climat de défiance propice à un décrochage de l'activité.

De fait, la croissance a déjà fortement ralenti au deuxième trimestre dans ces zones, notamment en France et en Allemagne, après la vive progression du premier trimestre. En conséquence, la prévision officielle de l'évolution du PIB de l'Hexagone en 2011 a été révisée en baisse fin août à + 1,75 %, contre + 2,0 % précédemment.

Avec une population active nationale toujours en sensible progression, une croissance économique molle s'avère insuffisante pour faire réduire le nombre des chômeurs. Celui-ci a recommencé à progresser à partir du mois de mai, malgré la création de 110 000 emplois dans le secteur marchand non agricole au premier semestre 2011, soit presque autant que sur l'ensemble de l'année précédente. Le taux de chômage en France métropolitaine a reculé de 0,2 % sur les six premiers mois de l'année, à + 9,1 %, mais ne devrait plus guère diminuer d'ici la fin de l'année 2011.

Sur l'ensemble du premier semestre, la consommation des ménages a stagné, principalement du fait de l'arrêt de la prime à la casse fin 2010. En revanche, la croissance économique a été soutenue par la progression de l'investissement productif, notamment dans l'industrie manufacturière où un rattrapage s'imposait. En juillet, les industriels prévoient toujours une hausse de 14 % de leurs dépenses d'investissement en 2011, après une progression limitée à 1 % en 2010 et une chute de 21 % en 2009.

### La situation des PME au premier semestre 2011

Quel est l'état des petites et moyennes entreprises françaises à la veille de l'été ?

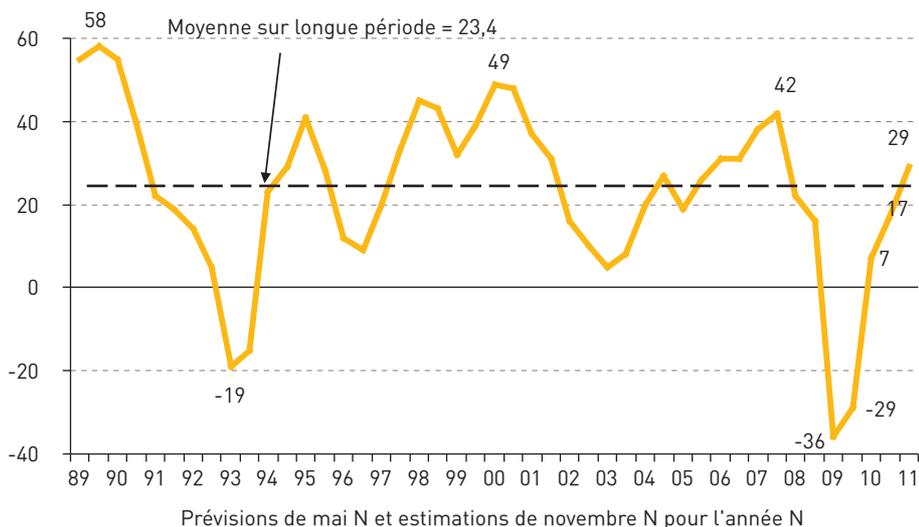
La 53<sup>e</sup> enquête semestrielle d'OSEO<sup>1</sup>, effectuée en mai 2011, permet de recueillir l'opinion des dirigeants de PME sur la situation économique et financière de leur propre entreprise. L'analyse s'appuie sur un échantillon de 3 561 entreprises de 1 à 249 salariés appartenant à tous les secteurs d'activité excepté l'agriculture et les services financiers. L'enquête sur la conjoncture des PME est effectuée deux fois par an, en mai et novembre.

### Le redressement de l'activité ne concerne pas tous les secteurs

L'indicateur d'activité<sup>2</sup> des PME s'établit à + 29. À ce niveau, il a progressé de 12 points en six mois et dépasse sa moyenne de long terme (+ 23,4).

1. Les résultats détaillés de l'enquête, avec les analyses sectorielles et régionales, sont disponibles sur [oseo.fr](http://oseo.fr)  
2. Solde en pourcentage des opinions opposées : 46 % des PME prévoient une hausse de leur chiffre d'affaires en 2011 et 17 % une diminution.

**Graphique 1 - Indicateur d'activité pour l'année en cours**  
Solde des opinions en % (hausse-baisse)



Source : OSEO.

Sur la base des 4 ou 5 premiers mois de l'année, les PME anticipent une progression de leur chiffre d'affaires de + 4,1 % en moyenne en 2011, après une hausse estimée à + 3,6 % en 2010. L'accélération de l'activité est minime après le réel redressement intervenu l'année précédente.

### L'activité est la plus dynamique dans l'industrie, les services aux entreprises et le commerce de gros

Les secteurs situés en amont du système productif anticipent une progression soutenue de leur activité en 2011 :

- + 6,6 % industrie (après + 5,7 % en 2010) ;
- + 5,4 % services aux entreprises (contre + 3,6 %) ;
- + 4,5 % commerce de gros (vs + 5,6 %).

Le redressement progressif des facturations se confirme dans la construction :

- + 2,2 % bâtiment (après + 1,0 % en 2010) ;
- + 1,9 % travaux publics (vs - 2,0 %).

En revanche, la progression de l'activité semble ralentir dans les autres secteurs, très liés à la consommation des ménages :

- + 2,3 % transports (après + 3,3 % en 2010) ;
- + 2,3 % services aux particuliers (contre + 3,8 %) ;
- + 1,3 % tourisme (vs + 2,0 %) ;
- + 0,6 % commerce et réparation automobile (après + 3,5 %) ;
- + 0,4 % commerce de détail (contre + 1,1 %).

### La progression de l'activité est vigoureuse sauf dans les TPE

Les entreprises de 10 à 49 salariés anticipent une croissance de leur CA 2011 de + 5,4 % (idem 2010), et celles de 50 à 249 salariés de + 6,2 % (après + 4,5 %). Cependant, les entreprises de moins de 10 salariés prévoient une hausse moyenne de leur chiffre d'affaires de + 2,3 % seulement en 2011 (contre + 1,7 %).

## Des prévisions de croissance deux fois plus élevées chez les PME exportatrices

Les PME fortement exportatrices, qui réalisent plus du quart de leur activité à l'international<sup>3</sup>, tablent sur une progression moyenne de + 8,6 % de leur CA en 2011, après + 10,4 % en 2010. Les moyennement exportatrices (6 % à 25 % de l'activité à l'international) prévoient une hausse de + 6,5 %, après + 4,5 %. Les PME non ou très peu exportatrices en revanche ont une prévision de croissance plus modérée pour 2011, de + 3,2 %, contre + 2,6 % en 2010.

## L'activité progresse deux fois plus vite dans les entreprises innovantes<sup>4</sup>

Les PME innovantes<sup>5</sup> escomptent une augmentation de leur CA de + 6,3 % en moyenne en 2011, contre + 2,8 % pour les « non innovantes ».

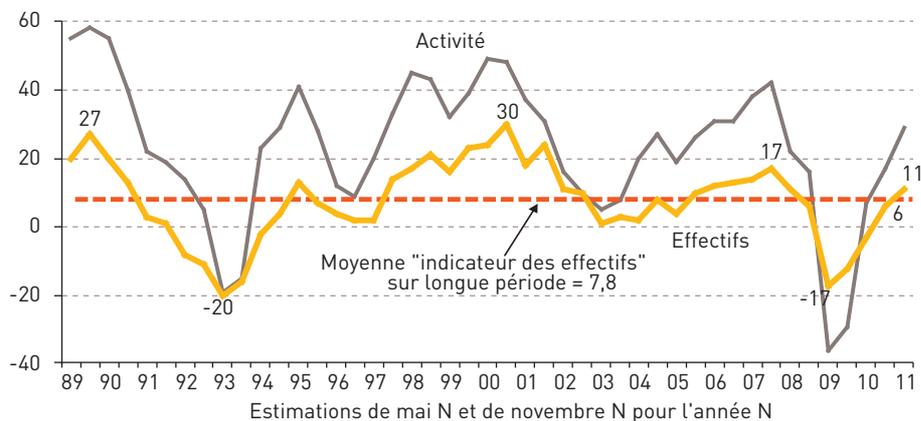
## Nouvelle progression des créations d'emploi

### L'augmentation des effectifs est en ligne avec la croissance de l'activité

En mai, 24 % des PME annoncent une hausse de leur effectif par rapport à fin 2010, tandis que 13 % font part d'une diminution. En six mois, le solde d'opinion progresse de 5 points, s'établissant ainsi à + 11, un peu au-dessus de sa moyenne de long terme.

**Graphique 2 - Indicateurs courants (année N)**

Solde des opinions en % (hausse-baisse)



Source : OSEO.

3. 9 % des entreprises de l'échantillon font plus du quart de leur activité à l'international; elles sont qualifiées « fortement exportatrices ». Les « moyennement exportatrices », réalisant entre 6 % et 25 % de leur CA à l'export, constituent 13 % de l'échantillon. Le solde, soit 78 % du total de l'échantillon, dites « non exportatrices » par convention, sont les entreprises qui n'exportent pas (60 %) ou font moins de 6 % de leur CA à l'international (18 %).

4. Une entreprise est qualifiée « innovante » si elle a réalisé au moins une des 5 mesures suivantes au cours des trois dernières années :

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

5. 36 % des entreprises de l'échantillon sont classées « innovantes » et, *a contrario*, 64 % « non innovantes ».



## L'emploi progresse principalement dans les secteurs amont

Les PME de l'industrie et des transports, qui avaient le plus fortement réduit leurs effectifs pendant la crise, ont commencé à les reconstituer à vive allure. En six mois, l'indicateur courant de l'emploi gagne 15 points, à + 17, dans l'industrie et progresse de 11 points, à + 22, dans les transports.

Les effectifs sont de même sensiblement renforcés dans le commerce de gros, où l'indicateur gagne encore 2 points, à + 20. Les recrutements se poursuivent dans les services aux entreprises, avec un indicateur à + 12, après + 11 en novembre 2010.

En revanche, les embauches ralentissent un peu dans le tourisme (+ 6 en mai après + 11 fin 2010) et les services aux particuliers (+ 5 contre + 12). Les effectifs restent stables dans la construction (+ 1 versus - 1) et se stabilisent dans le secteur « commerce et réparation automobile » (+ 2 après - 13 fin 2010).

Enfin, les ajustements à la baisse continuent dans le commerce de détail, avec un solde d'opinion toujours légèrement négatif à - 4 (idem novembre précédent).

## Les effectifs croissent dans toutes les tailles d'entreprise à l'exception des TPE

L'emploi continue à stagner dans les entreprises de 1 à 9 salariés où l'activité peine à accélérer. Par contre, la progression des effectifs est vive dans les entreprises de 10 à 249 salariés qui font part d'une augmentation soutenue de leur activité.

**Tableau 1 - Indicateurs courants d'activité et d'emploi en 2011 selon la taille des entreprises (solde des opinions en %, hausse-baisse)**

	Activité	Effectifs
1 à 9 salariés	+ 15	- 1
10 à 19 salariés	+ 39	+ 17
20 à 49 salariés	+ 41	+ 24
50 à 99 salariés	+ 50	+ 27
100 à 249 salariés	+ 51	+ 19
<b>Ensemble</b>	<b>+ 29</b>	<b>+ 11</b>

Source : OSEO.

Les perspectives d'évolution des effectifs en 2011 sont également très positives dans les ETI (cf. encadré).

## L'emploi et les ETI

Une première enquête de conjoncture auprès des entreprises de taille intermédiaire a été effectuée en mars 2011 par OSEO en collaboration avec la DGCIS.

Les ETI se situent entre les PME et les GE (grandes entreprises). Ce sont les entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME (Effectif < 250 salariés, CA < 50 Mn€ ou Bilan annuel < 43 Mn€) et qui, en données consolidées :

- d'une part occupent moins de 5000 personnes ;
- d'autre part ont un CA annuel n'excédant pas 1,5 milliard d'euros ou un total du bilan annuel n'excédant pas 2 milliards d'euros.

En mars 2011, 37 % des ETI pensent accroître leurs effectifs totaux (France + étranger) d'ici fin 2011, tandis que 9 % envisagent de les réduire, ce qui donne un indicateur en solde d'opinions positif à + 28.

Pour l'activité, 56 % anticipent une croissance en 2011, contre 7 % une diminution, soit un indicateur courant de l'activité à + 49.

*L'enquête conjointe DGCIS-OSEO est consultable sur [oseo.fr](http://oseo.fr). Elle a fait l'objet d'une synthèse dans Le 4 pages de la DGCIS (n° 13, juin 2011).*

## Les PME qui exportent et/ou innovent sont plus souvent créatrices d'emploi que les autres

L'indicateur courant de l'emploi des entreprises « moyennement exportatrices » ressort à + 20 (après + 9 fin 2010) et celui des « fortement exportatrices » à + 19 (contre + 13), tandis qu'il ne gagne que 4 points à + 8 chez les « non exportatrices ».

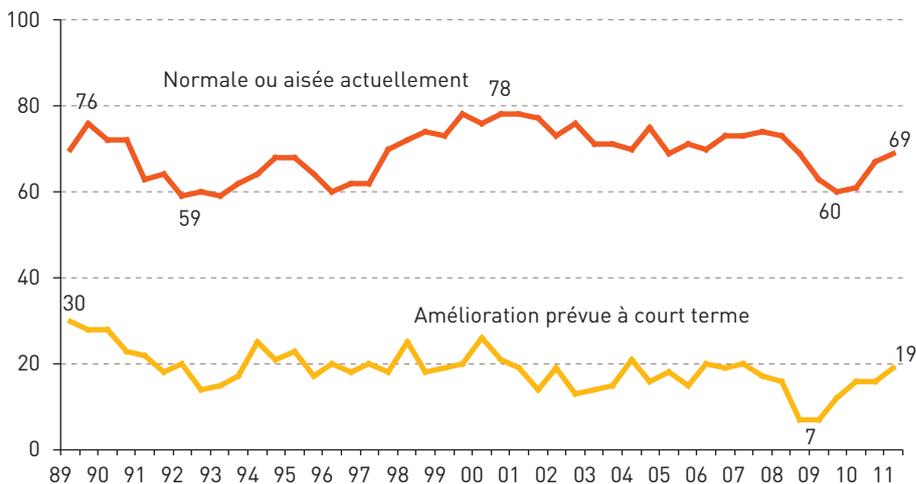
Le tiers des entreprises innovantes ont accru leurs effectifs salariés au cours des premiers mois de l'année, tandis que 12 % les ont réduits, ce qui donne un solde d'opinion de + 21, contre + 8 seulement pour les PME traditionnelles.

## Les trésoreries se sont détendues début 2011 et devraient continuer à s'assouplir

En mai 2011, 69 % des PME estiment normale ou aisée la situation de leur trésorerie récente. C'est 2 points de mieux qu'en novembre 2010 et 8 points de plus qu'en mai 2010. *A contrario*, 31 % des entreprises disent avoir rencontré des difficultés de trésorerie au cours des six derniers mois.

Toujours en mai 2011, 19 % des dirigeants s'attendent à un assouplissement de l'état de la trésorerie dans les prochains mois, contre 14 % un resserrement, soit un solde des opinions opposées positif à + 5.

**Graphique 3 - Trésorerie des PME (opinion des chefs d'entreprises en %)**



Source : OSEO.

## La situation de trésorerie a évolué différemment selon le secteur d'activité

Au cours des six derniers mois, la proportion de PME estimant difficile l'état de leur trésorerie récente a diminué de 5 points dans le commerce de gros (à 22 %) et les services aux entreprises (27 %) et reculé de 6 points dans le secteur « commerce et réparation automobile » (30 %). La situation s'est nettement assouplie dans les travaux publics, où la mention de difficulté baisse de 9 points, à 35 %.

La situation est jugée à peu près stable dans le commerce de détail, avec 36 % de citations « difficile » ainsi que dans le bâtiment, avec 39 %. Cependant, les trésoreries se sont tendues dans les transports, jugées serrées par 42 % des entreprises (+ 3 points en six mois), dans les services aux particuliers avec 35 % de citations (+ 5 points en six mois mais - 5 points sur douze mois) et dans le tourisme avec 35 % (après 28 % et 38 %).

Les anticipations d'évolution dans les mois à venir sont légèrement positives dans presque tous les secteurs. L'indicateur de la trésorerie future est voisin de la moyenne (+ 5), à l'exception des branches suivantes :

- Services aux particuliers : - 2 (après - 3 en novembre 2010) ;
- Commerce et réparation automobile : - 3 (après + 2) ;
- Commerce de détail : - 7 (contre - 12).

### État de la trésorerie jugé plus tendu dans les petites entreprises

En mai 2011, le tiers des entreprises de 1 à 19 salariés estiment avoir rencontré des difficultés de trésorerie au cours des six derniers mois, au lieu de 26 % seulement des entreprises de 20 à 249 salariés<sup>6</sup>.

À court terme, selon l'indicateur avancé de la trésorerie, la situation devrait se maintenir dans les TPE mais s'améliorer quelque peu dans les PME<sup>7</sup> :

- 1 à 9 salariés : + 1 ;
- 10 à 19 salariés : + 7 ;
- 20 à 49 salariés : + 8 ;
- 50 à 99 salariés : + 11 ;
- 100 à 249 salariés : + 5.

### Les trésoreries des entreprises très exportatrices sont plus souples

24 % des entreprises « fortement » exportatrices annoncent des tensions de trésorerie, contre 31 % parmi les « moyennement » exportatrices et 32 % des non exportatrices.

L'indicateur prévisionnel de la trésorerie ressort à + 10 chez les entreprises « moyennement » exportatrices ainsi que chez les « fortement exportatrices », contre + 5 chez les « non exportatrices ».

### Les PME innovantes anticipent une amélioration de leur trésorerie

En mai 2011, 29 % des entreprises innovantes jugent difficile la situation de leur trésorerie récente, soit 3 points de moins qu'en novembre précédent. Dans le même intervalle, la proportion a diminué de 2 points, à 32 %, chez les PME traditionnelles.

En outre, les PME innovantes ont un indicateur prévisionnel de la trésorerie à + 10, au lieu de + 2 pour les PME traditionnelles.

## Accès au crédit de trésorerie difficile pour une entreprise sur cinq

Deux questions ont été introduites dans l'enquête de novembre 2010 pour appréhender les conditions d'accès au crédit de trésorerie et les causes des difficultés éventuellement rencontrées. Elles ont été maintenues dans la présente enquête.

« Au cours des 6 derniers mois, comment avez-vous assuré le financement de votre exploitation courante ? » :

- 45 % Très facilement, car trésorerie excédentaire (+ 2 points) ;
- 35 % Assez facilement, car concours bancaires sollicités obtenus (stable) ;
- **13 % Assez difficilement**, car obtention partielle des avances demandées (- 1 point) ;
- **7 % Très difficilement**, car aucune facilité bancaire obtenue (stable).

6. En mars 2011, 19 % seulement des ETI déclarent avoir eu une situation de trésorerie difficile en 2010.

7. L'indicateur de la trésorerie future des ETI se situe à + 5.

Pour les entreprises ayant répondu «assez» ou «très difficilement», soit 20 % de l'ensemble de l'échantillon, il était demandé de «cocher les raisons de ces difficultés d'accès au crédit de trésorerie parmi les 4 suivantes (possibilité de réponses multiples)» :

- 46 % Niveau insuffisant de l'activité et/ou des perspectives de développement trop incertaines (- 4 points);
- 40 % Garanties exigées trop importantes (+ 3 points);
- 36 % Secteur considéré comme trop risqué (+ 3 points);
- 16 % Secteur d'activité méconnu des banques (+ 4 points).

En ce qui concerne la première question, il apparaît que 20 % des PME déclarent avoir eu des difficultés pour assurer le financement de leur exploitation avec le concours des établissements financiers. Dans 60 % des cas, il s'agit d'entreprises dont la rentabilité est jugée mauvaise par leur propre dirigeant.

**L'accès aux crédits d'exploitation est d'autant plus difficile que l'entreprise est petite** : c'est le cas pour 23 % des TPE, 19 % des entités de 10 à 49 salariés, 14 % de celles de 50 à 99 salariés et seulement 9 % de celles employant 100 à 249 salariés.

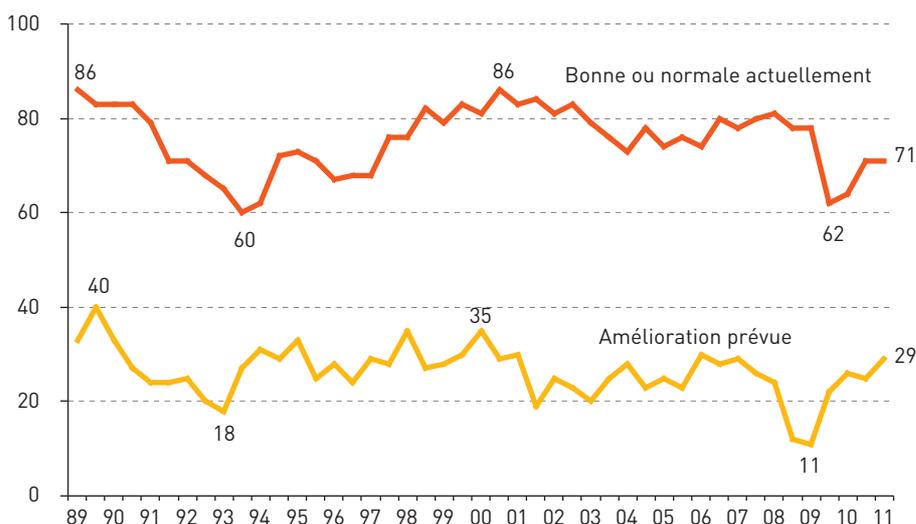
Ni le caractère innovant de l'entreprise, ni l'activité à l'international n'ont d'incidence sur l'accès au crédit de trésorerie. En revanche, d'un point de vue sectoriel, il apparaît que les difficultés d'obtention des concours d'exploitation sont significativement plus fréquentes que la moyenne dans le tourisme (28 %) et, à l'inverse, moins fréquentes dans le commerce de gros (13 %).

## Rentabilité : poursuite du redressement escompté en 2011

En mai 2011, 27 % des dirigeants estiment que la rentabilité de leur entreprise en 2010 a été «bonne» et 29 % «mauvaise». L'indicateur de la rentabilité récente s'établit ainsi à - 2, en hausse de 13 points sur un an.

Pour l'exercice de 2011 en cours, 29 % des dirigeants prévoient une amélioration des résultats, contre 14 % seulement une dégradation, ce qui donne un indicateur avancé de la rentabilité à + 15. Ceci semble en ligne avec les perspectives très positives d'évolution de l'activité à court terme.

**Graphique 4 - Rentabilité des PME (opinion des chefs d'entreprises en %)**



Source : OSEO.



## L'amélioration de la rentabilité en 2010 est ressentie dans la quasi-totalité des secteurs

L'indicateur de la rentabilité récente est le meilleur dans les secteurs suivants :

- Commerce de gros : + 17 (+ 27 points par rapport à mai 2010) ↗
- Tourisme : + 4 (+ 11 points) ↗
- Services aux particuliers : + 3 (+ 11 points) ↗
- Services aux entreprises : + 2 (+ 16 points) ↗

Il est légèrement négatif dans :

- Commerce de détail : - 1 (+ 8 points sur un an) ↘
- Industrie : -4 (+ 23 points) ↘
- Commerce et réparation automobile : - 10 (+ 1 point) ↔
- Bâtiment : - 12 (- 8 points) ↘

Enfin, le jugement sur les performances d'exploitation demeure très sévère, quoique en très légère amélioration, dans les deux secteurs suivants :

- Transports : - 29 (+ 5 points) ↘
- Travaux publics : - 32 (+ 6 points) ↘

## L'opinion sur la rentabilité passée est meilleure chez les entreprises très exportatrices et chez les innovantes

L'indicateur courant de la rentabilité des entreprises « fortement » exportatrices s'établit à + 9, au lieu de + 1 chez les « moyennement » exportatrices et - 4 chez les « non exportatrices ». De même, on note un écart de 9 points entre le jugement des entreprises innovantes (solde d'opinion à + 4) et les traditionnelles (- 5).

En revanche, la taille de l'entreprise n'a pas d'incidence significative sur l'appréciation des résultats obtenus lors du dernier exercice.

## Pour 2011, une réelle progression des résultats est attendue dans les secteurs amont

L'indicateur prévisionnel est le plus élevé dans les secteurs les plus dynamiques en termes d'activité, ceux situés en amont du cycle productif :

- Industrie : + 22 (prév. CA 2011 : + 6,6 %) ;
- Commerce de gros : + 21 (prév. CA : + 4,5 %) ;
- Services aux entreprises : + 20 (prév. CA : + 5,4 %).

À l'inverse, l'indicateur avancé de la rentabilité est le plus faible dans les secteurs sans grande perspective de croissance à court terme :

- Commerce de détail : - 3 (prév. CA 2011 : + 0,4 %) ;
- Commerce et réparation automobile : + 2 (prév. CA : + 0,6 %) ;
- Services aux particuliers : + 3 (prév. CA : + 2,3 %) ;
- Tourisme : + 6 (prév. CA : + 1,3 %) ;
- Travaux publics : + 7 (prév. CA : + 1,9 %) ;
- Transports : + 7 (prév. CA : + 2,3 %).

## Les anticipations d'évolution de la rentabilité des TPE sont plus modérées

L'indicateur prévisionnel de la rentabilité ressort à + 9 chez les TPE, contre + 19 pour les entités de 10 à 249 salariés.

## Les entreprises exportatrices et/ou innovantes sont nettement plus optimistes

L'indicateur avancé de la rentabilité atteint + 20 chez les PME « moyennement exportatrices » et + 24 points chez les « fortement exportatrices », tandis qu'il s'établit à + 13 pour les « non exportatrices ».

De même, l'indicateur des résultats futurs culmine à + 25 pour les PME innovantes au lieu de + 9 pour les PME traditionnelles.

## Net redémarrage de l'investissement en 2011

Après trois années consécutives de recul, l'investissement repart nettement à la hausse depuis fin 2010.<sup>8</sup>

En mai 2011, 49 % des PME prévoient d'investir dans l'année, contre 45 % en mai 2010 et 43 % seulement au sortir de la récession, en mai 2009. De plus, les prévisions d'investissement sont également en sensible progression en volume. En effet, 29 % des dirigeants annoncent des dépenses en augmentation contre 24 % en diminution, soit un solde d'opinion de + 5, à comparer à - 4 en novembre précédent et - 6 en mai 2010.

### Vive remontée de l'investissement dans l'industrie

C'est dans l'industrie que l'indicateur prévisionnel du volume d'investissement est le plus élevé, à + 15. Un peu en deçà, on trouve les services aux entreprises (+ 8), le commerce de gros (+ 6), mais aussi le secteur « commerce et réparation automobile » (+ 6) et celui du tourisme (+ 5).

La chute paraît enrayée dans les transports (+ 3) et les travaux publics (- 2) mais semble se poursuivre dans le bâtiment (- 5), le commerce de détail (- 8) et, plus encore, les services aux particuliers (- 11).

 Tableau 2 - Prévisions d'investissement en 2011

	Proportion d'entreprises prévoyant d'investir (rappel mai 2010)	Indicateur prévisionnel du volume d'investissement (rappel mai 2010)
Industrie	60 % (52 %) ↗	+ 15 (+ 1) ↗
Bâtiment	39 % (41 %) ⇔	- 5 (- 9) ↗
Travaux publics	63 % (38 %) ↗	- 2 (- 46) ↗
Commerce/réparation automobile	44 % (37 %) ↗	+ 6 (- 8) ↗
Commerce de gros	45 % (35 %) ↗	+ 6 (- 12) ↗
Commerce de détail	39 % (36 %) ↗	- 8 (- 10) ⇔
Transports	61 % (48 %) ↗	+ 3 (- 16) ↗
Tourisme	53 % (53 %) ⇔	+ 5 (- 5) ↗
Services aux entreprises	45 % (42 %) ↗	+ 8 (- 4) ↗
Services aux particuliers	38 % (52 %) ↘	- 11 (- 3) ↘
<b>Ensemble</b>	<b>49 % (45 %) ↗</b>	<b>+ 5 (- 6) ↗</b>

Source : OSEO.

Lecture : en mai 2011, 60 % des PME de l'industrie prévoient d'investir en 2011, contre 52 % prévoyant en mai 2010 d'investir dans l'année. Toujours dans l'industrie, 37 % des entreprises envisagent d'investir plus qu'en 2010, contre 22 % moins, ce qui donne un indicateur prévisionnel du volume d'investissement de + 15. Cet indicateur est très supérieur à celui de mai 2010 (+ 1). Les flèches donnent le sens de la variation, d'une année sur l'autre, de la fréquence d'investissement et de l'indicateur du volume d'investissement.

8. Deux fois par an, les entreprises sont interrogées sur le montant des investissements prévus (en mai) ou estimés (en novembre) pour l'année civile en cours (année N). Ces investissements sont détaillés selon leur nature immobilière, mobilière ou incorporelle. Le plan de financement correspondant est également demandé. Les dirigeants sont ensuite invités à indiquer l'évolution du montant des investissements de l'année en cours N (« en hausse », « stable » ou « en baisse ») par rapport à l'année précédente (N-1), ce qui permet de bâtir un indicateur du volume d'investissement en solde d'opinion.



## L'investissement croît dans les PE et les ME mais se stabilise dans les TPE

L'indicateur prévisionnel du volume d'investissement est positif à + 9 dans les entreprises de 10 à 49 salariés, et ressort à + 9 dans celles de 50 à 249 salariés<sup>9</sup>, alors qu'il est tout juste à l'équilibre (- 1) pour les entreprises de 1 à 9 salariés.

## L'investissement repart d'autant plus vigoureusement que l'entreprise exporte

L'indicateur prévisionnel d'évolution des dépenses d'investissement en 2011 culmine à + 19 chez les PME «fortement exportatrices», s'établit à + 11 chez celles «moyennement exportatrices», alors qu'il est tout juste positif à + 2 pour les entreprises «non exportatrices».

## L'innovation tire l'investissement

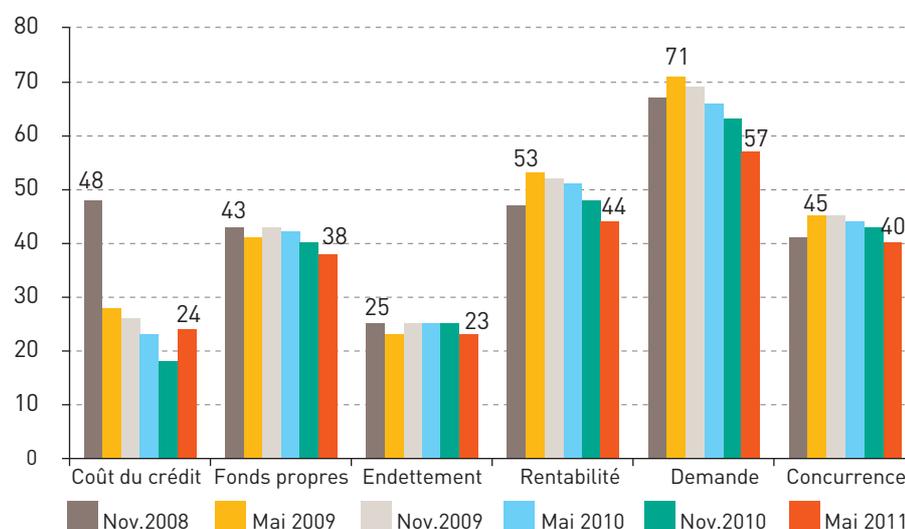
58 % des PME innovantes prévoient de faire des investissements en 2011, au lieu de 44 % parmi les PME traditionnelles. L'indicateur prévisionnel du volume d'investissement des premières est de + 12, à comparer à + 1 pour les secondes.

## La faiblesse de la demande pèse beaucoup moins sur la décision d'investissement

Six facteurs communément considérés comme des obstacles possibles à l'investissement sont régulièrement soumis à l'appréciation des dirigeants de PME. Chacun d'eux perd en intensité, excepté le coût du crédit qui remonte de six points, mentionné par 24 % des dirigeants.

L'insuffisance de la demande demeure le principal frein à l'investissement, mais avec 57 % de citations celui-ci recule de 6 points par rapport à fin 2010 et de 14 points par rapport à mai 2009, au plus profond de la crise.

**Graphique 5 - Obstacles à l'investissement (en %)**



Source : OSEO.

<sup>9</sup> Dans l'enquête de conjoncture auprès des entreprises de taille intermédiaire effectuée en mars 2011, 43 % des ETI prévoient une hausse des investissements de croissance interne en 2011 et 12 % une diminution, ce qui donne un indicateur prévisionnel en solde d'opinion à + 31 (cf. encadré p. 33).

## Accès aisé au crédit à l'investissement sauf pour les PME financièrement fragiles

À la question «Avez-vous rencontré des difficultés pour financer vos investissements au cours des six derniers mois?»<sup>10</sup>, 11 % des PME répondent par l'affirmative. Il n'y a pas de véritable différence selon le secteur d'activité ou la taille de l'entreprise, ni non plus en fonction du comportement en matière d'innovation ou des performances à l'exportation. En revanche, il s'agit d'entreprises qui sont 53 % à considérer que leur rentabilité actuelle est mauvaise.

Aux 11 % d'entreprises déclarant des difficultés de financement de leurs projets d'investissement, il a été demandé de «cocher les raisons de refus de crédit parmi les 4 suivantes (possibilité de réponses multiples)» :

- 67 % Fragilité financière de l'entreprise ;
- 32 % Secteur d'activité considéré comme trop risqué ;
- 16 % Nature essentiellement immatérielle des projets ;
- 16 % Secteur d'activité méconnu des banques.

Ceci confirme que la fragilité financière de l'entreprise est le principal motif des difficultés d'accès aux concours financiers à l'investissement.

## Autofinancement des investissements de 2011 prévu à 40 %

Les investissements programmés sur l'année 2011 concernent les équipements à hauteur de 60 %, en hausse de 7 points sur un an. Ceci traduit l'accélération du renouvellement des équipements productifs qui avait été ralenti pendant la crise.

À l'inverse, la part relative de l'immobilier dans le total des dépenses prévues est en recul de 8 points, à 33 %. Enfin, le poids relatif des dépenses de nature corporelle est à peu près stable, à 7 %.

Les PME pensent autofinancer<sup>11</sup> leurs investissements de l'exercice en cours à hauteur de 40 % en moyenne, tout comme en mai 2010.

Au sein des plans de financement, le poids moyen des concours à long terme est relativement faible : 9 % pour les crédits bancaires à plus de 7 ans et 2 % pour le crédit-bail immobilier. Ces concours sont en effet réservés aux programmes importants (constructions neuves, acquisition de locaux, restructurations majeures), de montants unitaires souvent élevés mais assez peu fréquents.

Les concours à moyen terme dédiés aux investissements courants sont en revanche beaucoup plus fréquents. Les crédits bancaires de 2 à 7 ans représentent 33 % en moyenne des plans prévisionnels de financement et les opérations de crédit-bail et de location financière 16 %.

10. Question introduite dans la 52<sup>e</sup> enquête, datée de janvier 2011.

11. Autofinancement des investissements = financement sur ressources propres de l'entreprise + (apports des associés ou de la société mère) + (aides, subventions et indemnités d'assurance).

**Tableau 3 - Investissements prévus en 2011 et modes de financement envisagés (base : 1 740 PME ayant déclaré des investissements)**

Répartition des investissements par nature <i>(rappel mai 2010)</i>		Plan de financement prévisionnel moyen <i>(rappel mai 2010)</i>	
<b>Immobiliers</b> (terrains, constructions, locaux existants, aménagements)	<b>33 % (41 %)</b>	<b>autofinancement</b> (y compris apports en fonds propres et subventions)	<b>40 % (40 %)</b>
<b>mobiliers</b> (matériels, véhicules, équipements divers...)	<b>60 % (53 %)</b>	<b>crédit bancaire</b>	<b>42 % (43 %)</b>
<b>incorporels</b> (fonds de commerce, brevets licences, logiciels)	<b>7 % (6 %)</b>	moyen terme (2 à 7 ans)	33 % (35 %)
		long terme (8 ans et plus)	9 % (8 %)
		<b>crédit-bail mobilier et location financière</b>	<b>16 % (15 %)</b>
		<b>crédit-bail immobilier</b>	<b>2 % (2 %)</b>
<b>Montant global investi =</b>	<b>100 % (100 %)</b>	<b>Total =</b>	<b>100 % (100 %)</b>

Source OSEO.

OSEO

PME 2011

GRANDES ÉVOLUTIONS

COMPORTEMENT DES PME

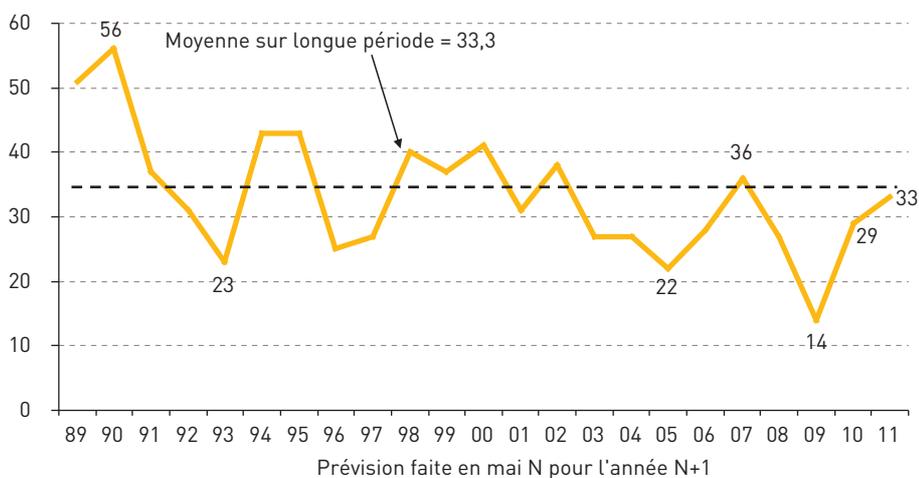
41

## Les anticipations des PME pour 2012

### Perspectives de croissance de l'activité assez positives

En mai 2011, soit deux mois avant les turbulences financières de l'été, 40 % des dirigeants anticipent une progression de leur activité en 2012, tandis que seuls 7 % craignent une diminution. L'indicateur avancé de l'activité ressort ainsi à + 33, au niveau de la moyenne de long terme.

**Graphique 6 - Indicateur avancé de l'activité pour l'année suivante**  
Solde des opinions en % (hausse-baisse)



Source OSEO.

## Meilleures anticipations dans les secteurs situés en amont du cycle productif

L'indicateur prévisionnel d'activité est sensiblement supérieur à la moyenne dans le commerce de gros (+ 44), l'industrie (+ 41) et les services aux entreprises (+ 40). Il est un peu en dessous de la moyenne dans les services aux particuliers (+ 29), le tourisme (+ 28) et les transports (+ 25).

Les anticipations de progression de l'activité en 2012 sont un peu plus modérées dans le commerce de détail (+ 18), le bâtiment (+ 17) et les travaux publics (+ 16). C'est cependant dans le secteur du « commerce et réparation automobile » qu'il est le plus faible (+ 6).

## Les perspectives de développement de l'activité augmentent fortement avec la taille de l'entreprise

L'indicateur avancé de l'activité (**tableau 4**) croît de + 23 chez les TPE, à + 51 chez les entreprises de 50 à 249 salariés. Il est de + 35 chez celles de 10 à 19 salariés et + 43 pour celles qui emploient de 20 à 49 salariés.

## Les PME exportatrices et/ou innovantes sont très optimistes pour 2012

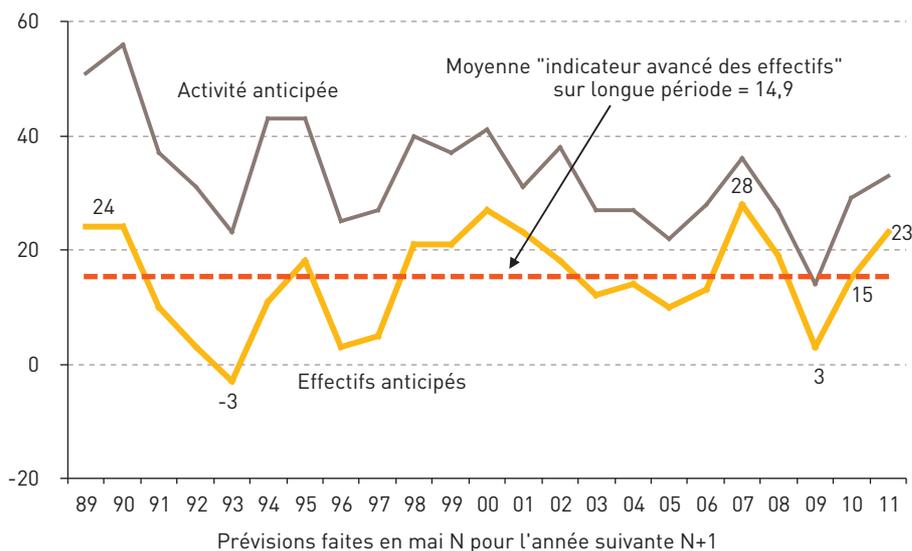
L'indicateur avancé de l'activité des entreprises « fortement exportatrices » ressort à + 48, tandis qu'il s'établit à + 43 pour les entreprises « moyennement exportatrices ». Il est en revanche nettement inférieur, à + 29, pour les PME « non exportatrices ».

Les entreprises innovantes, qui sont aussi plus exportatrices que les autres, tablent majoritairement sur une accélération de leur activité en 2012, avec un indicateur avancé à + 50, contre + 23 seulement pour les PME traditionnelles.

## Des intentions d'embauche particulièrement élevées en 2012

En mai 2011, 28 % des PME envisagent un accroissement du nombre de leurs salariés, tandis que 5 % seulement prévoient une diminution. À + 23, l'indicateur avancé de l'emploi se situe nettement au-dessus de sa moyenne de long terme.

**Graphique 7 - Indicateurs avancés de l'activité (pour année N+1)**  
Solde des opinions en % (hausse-baisse)



Source : OSEO.



## Anticipations de renforcement des effectifs très positives dans le commerce de gros, les services aux entreprises et l'industrie

L'indicateur avancé de l'emploi prévisionnel pour 2012 est le plus élevé dans les trois secteurs les plus dynamiques en termes d'activité : le commerce de gros (+ 32, contre + 16 en mai 2010), les services aux entreprises (+ 31, après + 27) et l'industrie (+ 28, au lieu de + 19).

Les intentions d'embauche sont sensiblement moins élevées dans les autres secteurs d'activité, l'indicateur avancé étant toutefois partout positif :

- + 15 construction (+ 3 en mai 2010) ;
- + 13 commerce de détail (au lieu de nul) ;
- + 12 transports (après + 12) ;
- + 12 services aux particuliers (contre + 7) ;
- + 11 tourisme (contre + 10) ;
- + 8 commerce et réparation automobile (après - 1).

## Les intentions de création d'emploi culminent dans les entreprises de 50 à 99 salariés

L'indicateur avancé de l'emploi est le plus faible dans les TPE (+ 16), et le plus élevé dans les entreprises de 50 à 99 salariés (+ 38), qui ont aussi les meilleures prévisions de croissance d'activité en 2012.

 **Tableau 4 - Indicateurs avancés d'activité et d'emploi en 2012 selon la taille des entreprises**

Solde des pourcentages d'opinion « en hausse » moins « en baisse »

	Activité	Effectifs
1 à 9 salariés	+ 23	+ 16
10 à 19 salariés	+ 35	+ 25
20 à 49 salariés	+ 43	+ 30
50 à 99 salariés	+ 52	+ 38
100 à 249 salariés	+ 50	+ 30
<b>Ensemble</b>	<b>+ 33</b>	<b>+ 23</b>

Source : OSEO.

## Prévisions de recrutement supérieures dans les PME exportatrices et/ou innovantes

L'indicateur avancé de l'emploi s'établit à + 31, tant pour les entreprises « moyennement exportatrices » que pour les entreprises « fortement exportatrices », soit 10 points de plus que pour les entreprises « non exportatrices ».

À la veille de l'été 2011, les PME innovantes étant très optimistes sur l'évolution de leur activité à l'horizon 2012, 41 % pensent renforcer leurs effectifs en 2012, alors que 4 % seulement envisagent de les réduire. À + 37, l'indicateur avancé de l'emploi des entreprises innovantes dépasse de 22 points celui des entreprises traditionnelles.

OSEO

---

PME 2011

---

GRANDES ÉVOLUTIONS

---

COMPORTEMENT DES PME

---

44

# LA SITUATION FINANCIÈRE DES PME

Jean-Luc CAYSSIALS et François SERVANT  
Banque de France - Direction des Entreprises

OSEO

PME 2011

GRANDES ÉVOLUTIONS

SITUATION FINANCIÈRE

45

## En 2010, les PME bénéficient de la reprise mais diffèrent leurs investissements

Les petites et moyennes entreprises (PME) en France bénéficient d'une reprise d'activité en 2010, soutenue en particulier par les exportations. Cette croissance est progressive et accélère en fin d'année. Avec une activité en hausse, les besoins en fonds de roulement augmentent légèrement, sous l'effet d'une reconstitution des stocks mais aussi d'un accroissement du crédit inter-entreprises.

Le taux de marge se redresse sans pour autant revenir à son niveau d'avant-crise. Il bénéficie notamment de la baisse des impôts à la production consécutive à la réforme de la taxe professionnelle.

Une meilleure rentabilité économique, associée à la faiblesse des charges financières, permet à la rentabilité financière nette des capitaux propres de progresser et de revenir en moyenne à 10 %. Ce redressement masque néanmoins des écarts importants et concerne essentiellement les PME dont les performances étaient les plus dégradées en 2009.

Les PME conservent cependant un comportement prudent et attentiste, augmentant le niveau de leur trésorerie et de leurs capitaux propres. La structure financière des PME se renforce avec un endettement contenu ; l'endettement bancaire stagne et les concours bancaires courants sont les seuls à progresser sous l'effet de besoins de financement générés par la reprise de l'activité.

Les dépenses d'investissement baissent pour la deuxième année consécutive de sorte que par rapport à la valeur ajoutée, le taux d'investissement atteint son plus bas niveau depuis 1996. Le volume substantiel de la trésorerie dans le bilan des PME laisse ouverte la possibilité d'une reprise de l'investissement, pour peu que l'environnement économique se stabilise et que les anticipations de la demande soient favorables.

## L'activité des PME reprend graduellement, soutenue par les exportations

### Le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée se rétablissent partiellement en 2010

En 2010, les PME implantées en France ont commencé à bénéficier des effets de la reprise du cycle économique. Après avoir reculé de 6 % en 2009, leur chiffre d'affaires augmente de plus de 3 % en 2010 (**tableau 1**). Toutefois, ce regain d'activité est graduel, d'une intensité légèrement plus forte en seconde partie d'année. Appréhendé à partir des liasses fiscales collectées début août 2011, couvrant 80 % des bilans attendus pour les arrêtés du second semestre 2010, le redémarrage devrait être un peu plus prononcé que ne le suggèrent les données comptables actuellement connues. L'indisponibilité temporaire d'une partie des comptes arrêtés au-delà du 31 juillet est susceptible de minorer la variation du chiffre d'affaires des PME (**encadré**).

Aujourd'hui évaluée à 3,2 %, celle-ci pourrait atteindre 3,8 % une fois l'ensemble des données comptables connues.

À la faveur d'une conjoncture progressivement plus porteuse, soutenue notamment par l'amélioration des carnets de commandes relevée dans l'industrie par diverses enquêtes (Banque de France, INSEE), l'activité des PME a ainsi fait preuve de résilience en 2010. La reprise est plus nette pour les entités rattachées à une PME multi-unités légales que pour les entreprises mono unité légale. Certains secteurs, comme l'industrie manufacturière, le transport ou les activités de support, ont exercé un réel effet d'entraînement. Ces secteurs sont d'ailleurs ceux pour lesquels le choc de 2009 s'est avéré le plus violent.

Dans le commerce, le volume des transactions augmente également, mais à un rythme légèrement inférieur à celui de l'ensemble des PME. En revanche, les perspectives restent préoccupantes dans la construction.

À quelques variantes près, la valeur ajoutée connaît une amélioration comparable. Dans le cas des PME du transport, son redressement est toutefois moins net que celui du chiffre d'affaires : + 2,4 %, contre + 5,3 %. Le renchérissement important du coût des consommations intermédiaires explique principalement ce décalage<sup>1</sup>.

 Tableau 1 - L'activité des PME en 2009 et 2010 (en %)

	Répartition de la valeur ajoutée		Variation annuelle du chiffre d'affaires		Variation annuelle de la valeur ajoutée	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
PME mono unité légale	43,6	43,9	- 5,0	2,7	- 2,7	2,3
PME multi unités légales	46,2	46,7	- 6,1	3,1	- 5,2	3,8
PME étrangères	10,1	9,3	- 11,2	5,7	- 8,1	5,3
<b>Ensemble des PME</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>- 6,3</b>	<b>3,2</b>	<b>- 4,4</b>	<b>3,3</b>
Dont principaux secteurs :						
<i>Industrie manufacturière</i>	22,8	23,3	- 10,7	3,8	- 9,8	3,9
<i>Construction</i>	16,3	16,4	- 4,6	- 0,4	- 3,2	- 1,5
<i>Commerce</i>	27,4	28,0	- 5,1	2,8	- 3,1	3,3
<i>Transports et entreposage</i>	5,5	5,5	- 8,0	5,3	- 2,7	2,4
<i>Soutien aux entreprises</i>	12,2	11,8	- 6,6	4,9	- 3,3	5,0

Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME, ayant remis leurs bilans en 2009 et 2008 (année 2009), ou 2010 et 2009 (année 2010)

## Les exportations dynamisent l'activité des PME

L'intensification du commerce international a puissamment soutenu l'activité des PME en 2010 (**tableau 2**). Les entreprises réalisant une partie notable de leur chiffre d'affaires à l'étranger (taux d'exportation supérieur à 20 %) ont, sur de nombreux marchés, tiré avantage de la reprise vigoureuse de la demande (Asie, Amérique du Nord et du Sud, Europe centrale et orientale). Avec un pourcentage d'entreprises exportatrices nettement supérieur à la moyenne, les PME de l'industrie et du transport, mais aussi d'une façon générale les unités légales intégrées à un groupe dynamisent leur volume global de transactions.

Le cas des PME rattachées à des entreprises étrangères est à cet égard caractéristique : les trois quarts d'entre elles ont une activité d'exportation et ont obtenu une croissance de leur chiffre d'affaires supérieure de 80 % à 110 % à celle des autres PME.

1. Ce renchérissement résulte naturellement de la hausse des prix du carburant, principal centre de coûts du secteur du transport. En 2010, le prix du gazole a crû en France de 24,7 % après prise en compte d'un effet change défavorable (INSEE décembre 2010). Au total, le poste « Matières premières et approvisionnements » des PME du transport ayant remis leurs comptes en 2009 et 2010 augmente de 12,5 % (en y incluant la variation des stocks).

**Tableau 2 - Le chiffre d'affaires à l'exportation des PME en 2010 (en %)**

	Proportion de PME exportatrices (en %, par rapport au nombre d'entreprises)	Variation annuelle		Taux d'exportation	
		du chiffre d'affaires des PME	du CA à l'export des PME	Ensemble des PME	PME exportatrices en 2009 et 2010
PME mono unité légale	25,4	2,7	10,0	7,2	21,5
PME multi unités légales	38,9	3,1	10,4	8,7	20,7
PME étrangères	75,4	5,7	11,5	27,0	32,9
<b>Ensemble des PME</b>	<b>31,0</b>	<b>3,2</b>	<b>10,6</b>	<b>10,0</b>	<b>23,5</b>
Dont principaux secteurs :					
<i>Industrie manufacturière</i>	56,5	3,8	9,5	19,3	27,8
<i>Construction</i>	6,7	- 0,4	5,2	0,8	9,9
<i>Commerce</i>	33,7	2,8	10,7	8,5	20,1
<i>Transports et entreposage</i>	44,3	5,3	17,2	13,5	25,0
<i>Soutien aux entreprises</i>	31,8	4,9	4,9	11,5	28,8

Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME, ayant remis leurs bilans en 2009 et 2010.

Note de lecture : Le taux d'exportation se définit comme le rapport entre le chiffre d'affaires à l'export et le chiffre d'affaires total.

OSEO

PME 2011

GRANDES ÉVOLUTIONS

SITUATION FINANCIÈRE

47

## Une reprise graduelle

### Le cas de l'industrie et du commerce

La reprise économique amorcée en 2010 n'est pas uniforme dans le temps. En mesurant les variations de l'activité annuelle des PME pour chaque trimestre, le chiffre d'affaires cesse généralement de se dégrader dans le seul cas des entreprises arrêtant leurs comptes à partir du troisième trimestre 2010 (**cf. graphique**). Une telle situation prévaut notamment dans l'industrie et le commerce, deux secteurs générant à eux seuls 68 % du chiffre d'affaires des PME et 80 % de leur activité d'exportation.

Ce découpage infra-annuel souligne deux traits propres à la crise de 2008-2009 :

- son caractère nettement récessif, alors qu'une croissance de l'activité avait pu être préservée au cours de la précédente période de ralentissement (2001-2002) ;
- sa forte amplitude pour les entreprises ouvertes à l'international.

En second lieu, la progressivité de la reprise, et surtout le fait qu'elle est appréhendée au travers de comptes dont la clôture est échelonnée dans le temps, induit un biais dans toute mesure réalisée avant la fin de la collecte des données individuelles.

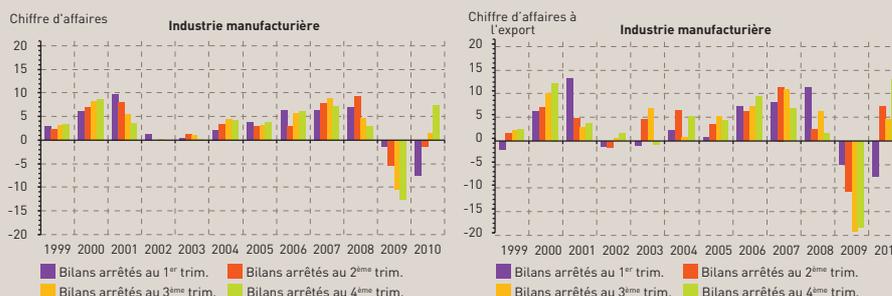
À partir du poids moyen du chiffre d'affaires réalisé par les PME au cours de chaque trimestre de clôture dans le chiffre d'affaires annuel, on redresse la pondération attribuée en l'état actuel de la collecte aux bilans clôturés en fin d'année. Ainsi calculé, ce biais suggère une sous-estimation du taux de croissance de l'activité commerciale des PME, de 0,6 point pour leur chiffre d'affaires global et de 1,1 point pour leur seul chiffre d'affaires à l'exportation. En 2010, le chiffre d'affaires global et le chiffre d'affaires à l'exportation des PME pourraient ainsi croître respectivement de 3,8 % et 11,7 % en données définitives.

Dans le cas des PME de l'industrie, le biais pourrait être de 0,7 point pour le chiffre d'affaires global comme pour le chiffre d'affaires à l'exportation. Le taux de croissance du chiffre d'affaires global des PME industrielles pourrait ainsi atteindre 4,5 % en 2010 et celui de leur seul chiffre d'affaires à l'exportation 10,2 %.

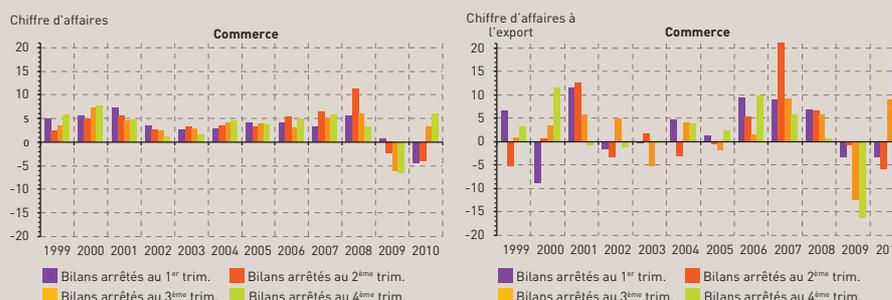
Dans le commerce, le biais serait du même ordre de grandeur pour le chiffre d'affaires global (0,6 point). Dans le cas de l'activité à l'exportation, le biais s'avère plus prononcé (2 points)<sup>(1)</sup> ; il ne se répercute cependant que faiblement dans l'activité totale des entreprises concernées, en raison de leur faible taux d'exportation (8,5 %). Le chiffre d'affaires global des PME du commerce pourrait au total croître de 3,4 % en 2010 et leur chiffre d'affaires à l'exportation de 12,7 %.

**La reprise de l'activité dans les PME de l'industrie et du commerce**  
(variations annuelles en %, calculées pour chaque trimestre d'arrêté comptable)

**Industrie manufacturière**



**Commerce**



Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME.

Lecture : en 2010, le chiffre d'affaires à l'exportation dans le commerce présente une forte volatilité infra-annuelle, avec une phase de reprise très marquée en fin d'année, bien visible sur le graphique.

**La reprise cyclique entraîne un accroissement modéré du BFRE des PME...**

Le besoin en fonds de roulement d'exploitation (BFRE) des PME augmente modérément, en moyenne de 2,2 % en 2010 (**tableau 3**). La hausse atteint 3,3 % pour les PME mono unité légale et s'avère un peu plus faible dans le cas de PME constituées en groupe.

Les facteurs à l'origine de l'augmentation du BFRE des petites et moyennes entreprises ne sont pas identiques dans tous les secteurs. L'amélioration des carnets de commandes a ainsi permis aux PME de l'industrie manufacturière d'anticiper une remontée durable de la demande. Elles ont alors procédé sans attendre à la reconstitution de leurs stocks.

Pour les PME du commerce et du transport, ce processus se combine avec l'apparition d'un besoin de financement né de la variation du crédit inter-entreprises. Dans ces PME en effet, l'intensification du cycle de production s'est accompagnée d'un gonflement des dettes fournisseurs et plus encore des créances clients.

Dans le commerce spécifiquement, le crédit inter-entreprises est négatif en 2009 et 2010. Il diminue de 17,3 % en un an. Pour les entreprises concernées, cela se traduit par une baisse de leurs ressources en 2010 (cf. note (a) du **tableau 3**). Néanmoins, cette baisse n'a qu'un impact limité sur la variation du BFRE, dont le niveau varie surtout, dans ce secteur, avec celui des stocks. Le volume des stocks, plus élevé dans le

commerce que dans le reste de l'économie, explique d'ailleurs la part prépondérante (42,4 %) portée par le secteur dans le besoin en fonds de roulement global des PME.

Dans le cas de la construction en revanche, l'activité des PME reste difficile pour la deuxième année consécutive. Le chiffre d'affaires se rétracte de 0,4 % en 2010 et le besoin en fonds de roulement d'exploitation augmente de 5,3 % en un an, sous l'effet de la forte poussée du crédit inter-entreprises. Cette situation peut apparaître préoccupante dans la mesure où elle intervient dans un secteur déjà doté d'un cycle d'exploitation long. Mais ce mouvement indique surtout qu'alors que le volume de transactions commerciales régresse, les conditions de paiement se tendent significativement, avec à la fois la remontée des délais clients et le repli des délais fournisseurs<sup>2</sup>.

**Tableau 3 - Le besoin en fonds de roulement d'exploitation des PME (en %)**

	Répartition du BFRE	Variation 2010-2009	Dont :	
			Crédit inter-entreprises	Stocks
PME mono unité légale	40,5	3,3	11,3	2,3
PME multi unités légales	46,9	2,5	14,0	1,5
PME étrangères	12,7	-2,5	-0,5	1,2
<b>Ensemble des PME</b>	<b>100,0</b>	<b>2,2</b>	<b>10,3</b>	<b>1,8</b>
Dont principaux secteurs :				
<i>Industrie manufacturière</i>	35,4	3,2	0,8	4,8
<i>Construction</i>	11,3	5,3	18,4	-3,4
<i>Commerce</i>	42,4	2,9	-17,3 (a)	1,9
<i>Transports et entreposage</i>	1,2	9,1	7,8	8,4
<i>Soutien aux entreprises</i>	3,2	-2,2	6,9	2,7

Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME, ayant remis leurs bilans en 2009 et 2010.

Note de lecture : le besoin en fonds de roulement d'exploitation est composé du solde commercial (également appelé crédit inter-entreprises) des stocks et du solde entre les autres créances et dettes d'exploitation.

(a) Le crédit inter-entreprises des PME du commerce est négatif en 2009 et 2010. Il constitue donc une ressource pour les entreprises, dans la mesure où le financement que leur procurent leurs fournisseurs est supérieur au crédit qu'elles-mêmes consentent à leurs clients. Une diminution du crédit inter-entreprises signifie dès lors une baisse des ressources (ou une hausse des besoins de financement), et inversement.

Quelques secteurs tirent une ressource de l'allègement de leur BFRE, quoique dans le cadre d'activités habituellement peu génératrices de besoins de financement. Parmi ces secteurs, l'activité la plus représentative au plan macroéconomique, à savoir le soutien aux entreprises (11,8 % de la valeur ajoutée et 3,2 % du BFRE des PME) bénéficie en priorité de l'allègement de ses autres créances et dettes d'exploitation.

## ... et favorise le recours au personnel extérieur

En 2010, l'emploi progresse de 1,9 % dans les PME (**tableau 4**). Les effectifs progressent en particulier dans les entités constituées d'une seule unité légale. Par comparaison, les charges de personnel augmentent dans une proportion plus élevée (+ 3 %), principalement sous l'effet de la hausse du coût du travail. En raison de

2. Le délai clients moyen des PME de la construction augmente de deux jours, pour s'établir à 74 jours de chiffre d'affaires, et leur délai fournisseurs diminue d'un jour pour s'établir à 66 jours d'achats. Sans amélioration de leurs délais clients et si leur activité ne bénéficie pas d'une reprise durable en 2011, la fin du dispositif temporaire des accords dérogatoires fin 2011 risque de confronter les PME de la construction à de réelles difficultés de trésorerie.

la revalorisation des salaires (+ 2,6 % en un an) et plus marginalement de la baisse du taux d'exonérations de charges patronales ou de l'effort de réduction des niches sociales inscrit dans la Loi de financement de la sécurité sociale (LFSS) 2010, le coût du travail s'accroît en effet au total de 2,9 % en 2010 (chiffres INSEE).

Le recours à l'intérim joue par ailleurs un rôle significatif. Ainsi, pour les PME de l'industrie manufacturière, la part relative des charges de personnel extérieur dans l'ensemble des coûts salariaux des PME s'accroît de 0,8 point, et compense l'effet à la baisse que l'on aurait pu attendre du repli des effectifs.

Enfin, pour les entreprises dont le chiffre d'affaires croît plus que la moyenne (cas des PME multi unités légales, mais aussi dans l'industrie, le transport ou les activités de soutien), le recours à l'intérim a permis aux PME de s'adapter avec une certaine souplesse aux nouvelles conditions de la demande.

 Tableau 4 - Les effectifs et les charges de personnel (en %)

	Répartition des effectifs permanents	Variation 2009-2010			
		Effectifs permanents	Charges de personnel	dont charges de personnel extérieur	Part en % des charges de personnel extérieur en 2010
PME mono unité légale	46,2	2,5	3,0	8,0	4,2 (+ 0,2 pt)
PME multi unités légales	46,9	1,5	3,0	10,3	6,7 (+ 0,4 pt)
PME étrangères	6,8	0,5	3,4	12,7	5,3 (+ 0,4 pt)
<b>Ensemble des PME</b>	<b>100,0</b>	<b>1,9</b>	<b>3,0</b>	<b>9,7</b>	<b>5,5 (+ 0,3 pt)</b>
Dont principaux secteurs :					
<i>Industrie manufacturière</i>	24,0	- 0,3	2,3	16,0	6,7 (+ 0,8 pt)
<i>Construction</i>	17,2	0,8	1,7	2,3	10,2 (+ 0,1 pt)
<i>Commerce</i>	29,0	1,9	2,7	7,4	3,2 (+ 0,1 pt)
<i>Transports et entreposage</i>	6,3	2,6	3,9	21,3	5,4 (+ 0,8 pt)
<i>Soutien aux entreprises</i>	11,4	5,3	4,7	13,3	3,5 (+ 0,3 pt)

Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, données août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME, ayant remis leurs bilans en 2009 et 2010.

Note de lecture : Les effectifs permanents sont mesurés hors recours à du personnel extérieur. En revanche, les charges de personnel font l'objet d'un retraitement afin de prendre en compte les charges de personnel extérieur. Les effectifs permanents incluent néanmoins le personnel mis à disposition par les entreprises d'intérim elles-mêmes PME. Dans l'ensemble de l'économie, l'effectif des prestataires d'intérim augmente en 2010 de 15 % pour les prestataires eux-mêmes PME et de 19 % pour les prestataires ETI.

## Les indicateurs de performance des PME s'améliorent, mais la question de leur niveau à long terme demeure

Soutenues par une demande plus robuste qu'un an plus tôt, bénéficiant d'un chiffre d'affaires en hausse associé à un essor plus mesuré de leur besoin de financement d'exploitation, les PME redressent en 2010 leur taux de marge et leur rentabilité économique (**graphiques 1 et 2**).

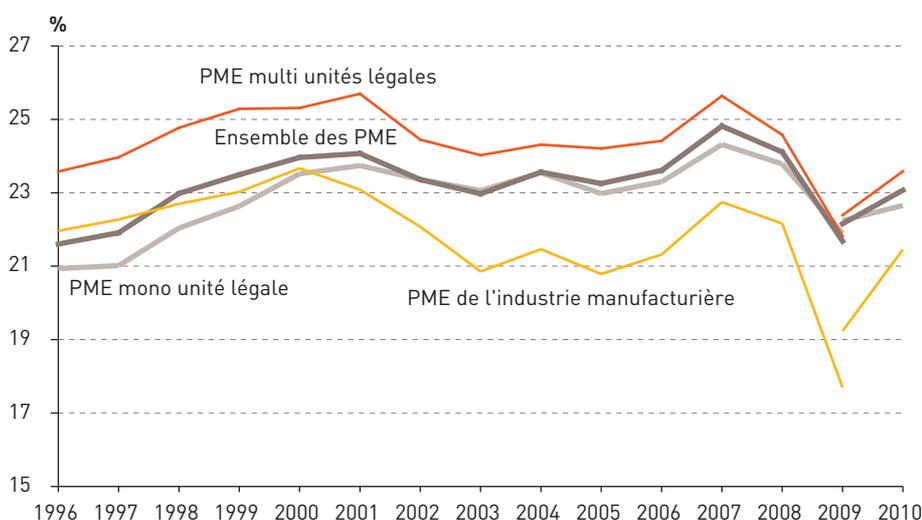
Toutefois, la portée de ce rétablissement consécutif à une période difficile ne doit pas être surestimée. Le relèvement du taux de marge et de la rentabilité économique des PME reste très relatif sur le long terme. Au cours des quinze dernières années, les deux indicateurs suivent une tendance neutre, et soulignent de réelles faiblesses

sectorielles<sup>3</sup>. Le taux de marge des PME de l'industrie manufacturière a décroché à partir des années deux mille et ne parvient pas, depuis, à se rapprocher du taux moyen. Quant aux PME de la construction, elles perdent en trois ans l'avance qu'elles avaient obtenue par rapport à l'ensemble des PME au cours des dix années précédant la crise. Seules les PME de services de soutien aux entreprises (11 % de la valeur ajoutée et de l'emploi salarié des PME) renforcent leur rentabilité sur le long terme, un atout pour ces entreprises soumises à une forte concurrence internationale et dont l'activité est la plus facilement délocalisable à l'étranger<sup>4</sup>.

Dans le même temps, en Europe, seules les PME allemandes de l'industrie manufacturière parviennent à améliorer leur performance économique entre 2000 et 2008. Mais à l'instar des PME en France, leur situation se dégrade en 2009 (cf. ECCBSO, base européenne des comptes harmonisés – BACH ESD)<sup>5</sup>.

### Graphique 1 - Taux de marge

Excédent brut d'exploitation sur valeur ajoutée en %



Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME.

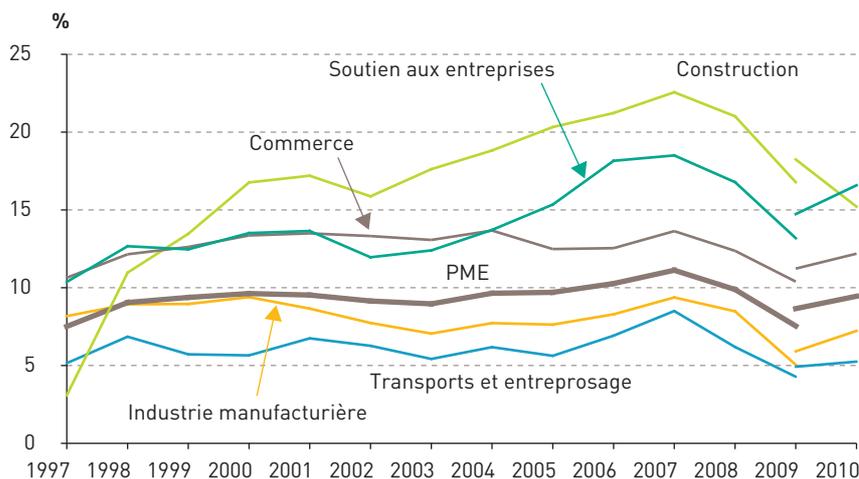
**Note : les bilans comptables n'étant pas encore tous disponibles pour l'exercice 2010, la comparaison entre 2009 et 2010 repose sur un échantillon d'entreprises présentes sur ces deux exercices : cela explique les deux derniers points particuliers de chaque graphique.**

3. L'indisponibilité provisoire d'une partie des comptes arrêtés en fin d'année conduit fort probablement à surestimer le niveau du taux de marge en 2010. Celui-ci revient en réalité à son niveau de 1996-1997, soit la base inférieure du canal dans lequel le ratio évolue depuis 15 ans. Le biais, matérialisé ici par des ruptures dans la continuité des séries en 2009, provient d'une relation souvent inverse entre la qualité des bilans et leur délai de disponibilité : pour une date de clôture donnée, les entreprises en difficulté tendent à publier plus tardivement leurs comptes (cf. graphiques).

4. Cf. El Mouhoub 2011.

5. Le résultat d'exploitation rapporté au chiffre d'affaires des PMI en Allemagne (chiffre d'affaires compris entre 10 et 50 millions d'euros) était de 3,8 % en 2000, de 5,3 % en 2008 et de 3,3 % en 2009. Dans le cas de PMI en France ce ratio passe de 3,9 % en 2000 à 4,2 % en 2008 et 2,8 % en 2009.

**Graphique 2 - Rentabilité économique nette**  
Excédent net d'exploitation sur capital d'exploitation en %



Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME.

Note : cf. graphique 1.

**Tableau 5 - L'évolution des composantes du taux de marge entre 2009 et 2010 (en %)**

	Variation 2009-2010				
	Valeur ajoutée	Charges de personnel (1)	Impôts à la production (2) (a)	Subventions d'exploitation (3)	Excédent brut d'exploitation (4)
PME mono unité légale	2,3	3,0	- 14,7	9,1	4,2
PME multi unités légales	3,8	3,0	- 9,2	- 4,7	9,3
PME étrangères	5,3	3,4	- 3,9	6,2	14,9
<b>Ensemble des PME</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>- 10,9</b>	<b>2,5</b>	<b>7,5</b>
Dont principaux secteurs :					
Industrie manufacturière	3,9	2,3	- 13,6	8,8	15,8
Construction	- 1,5	1,7	- 18,1	10,3	- 10,8
Commerce	3,3	2,7	- 8,3	4,1	8,2
Transports et entreposage	2,4	3,9	- 17,0	12,6	2,9
Soutien aux entreprises	5,0	4,7	- 8,1	4,2	9,1
Pour mémoire : structure de la valeur ajoutée (1) + (2) - (3) + (4)	100	72,7	4,8	0,6	23,1

(a) Impôts et taxes à la production (= impôts et taxes hors IS).

Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, données août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME ayant remis leurs bilans en 2009 et 2010.

Pourtant, les variables de coûts qui président à la formation du taux de marge ne subissent pas de dégradations majeures en 2010 (**tableau 5**). Les charges de personnel augmentent dans des proportions maîtrisées, déterminées par l'évolution du coût du travail (inflation salariale modérée) ainsi que par un recours accru au travail temporaire (cf. point précédent). Simultanément, les PME bénéficient d'un allègement significatif et général de la fiscalité sur la production, en particulier grâce à la réforme de la taxe professionnelle.

Ce mouvement s'inscrit dans une perspective plus longue : depuis 1999, la part des charges de personnel évolue dans une fourchette comprise entre 71,4 et 73,7 % et



celle des impôts à la production dans la valeur ajoutée passe de 6,1 à 4,8 % entre 1996 et 2010 (données FIBEN).

Au total, associée à l'incertitude sur la solidité de la reprise mondiale, ainsi qu'à la crainte de risques concernant les perspectives d'accès au crédit dont font part certaines entreprises, cette question de la rentabilité constitue probablement l'une des raisons majeures d'un attentisme que suggèrent l'augmentation de la trésorerie des PME, le renforcement de leurs capitaux propres et l'atonie de leur investissement.

## La structure des bilans des PME montre que la prudence reste de mise

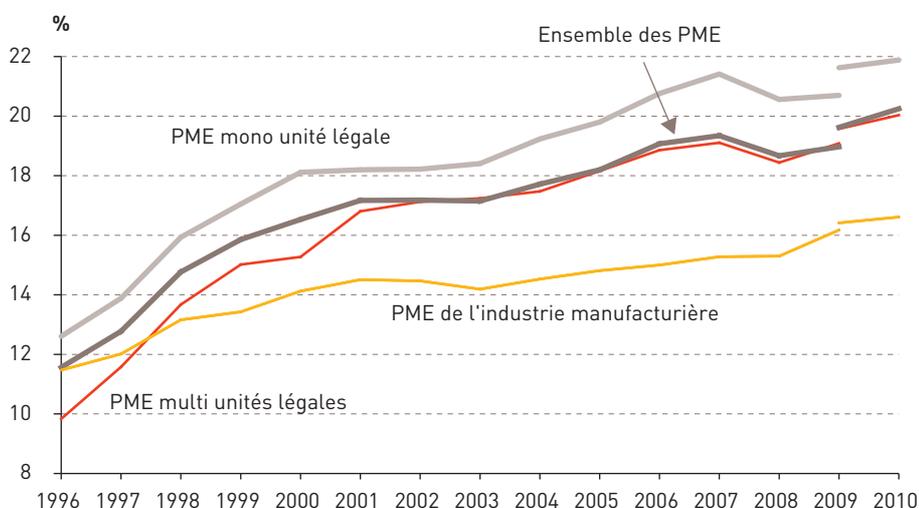
### Les PME continuent de renforcer leur trésorerie

En 2010, les PME augmentent encore le niveau de leur trésorerie (+ 8,4 % par rapport à 2009). L'encours de leurs liquidités représente désormais plus d'un cinquième de l'actif total, soit pratiquement le double de la proportion observée en 1996 (**graphique 3**).

Le poids de la trésorerie est plus élevé dans les entreprises mono unité légale que dans les autres (respectivement 22 % et 20 %) ; il est plus faible dans l'industrie manufacturière, en niveau comme en progression.

Ces liquidités sont composées de disponibilités, de valeurs mobilières de placement et de créances à court terme détenues sur le groupe et les associés. Les disponibilités au sens strict en constituent la moitié, soit 10 % des éléments de l'actif total des PME (13 % dans le cas des PME mono unité légale).

**Graphique 3 - Part de la trésorerie à l'actif du bilan (en %)**



Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME.

Note : cf. graphique 1.

Ce résultat d'ensemble recouvre d'assez fortes disparités : un quart des PME dispose d'un encours de trésorerie inférieur à 5 % de leur bilan, tandis qu'à l'opposé de la distribution, un quart des entreprises détient une trésorerie supérieure à 37 % du bilan.

Le classement des PME en quatre populations (même nombre d'entreprises au sens de la LME) selon le niveau de la trésorerie met en évidence des profils types très différenciés (**tableau 6 et graphique 4**).

Les PME disposant de liquidités élevées (dernier quart de la population, dont la trésorerie représente en moyenne plus de 63 % du bilan) se distinguent :

- du côté des ressources, par un niveau de capitaux propres très substantiel (61 % des ressources), associé à un endettement financier peu élevé (18 % des ressources) ;
- à l'actif du bilan, par le faible poids des immobilisations (moins de 30 %) et par des besoins en fonds de roulement limités ;
- par un taux d'investissement (6 % de la valeur ajoutée) deux fois moins élevé que celui de l'ensemble des PME, mais qui contrairement au reste de la population, s'inscrit en hausse ;
- par une rentabilité nette supérieure, en raison de faibles charges financières et de dotations nettes aux amortissements et provisions limitées ;
- par un taux d'épargne assez faible (poids des dividendes versés, et dans une moindre mesure des prélèvements de l'État, notamment de l'impôt sur les sociétés).

À l'inverse, les PME dotées d'un faible niveau de trésorerie (premier quart de la population, dont la trésorerie représente en moyenne 2 % seulement du bilan) se caractérisent par :

- un recours plus massif à l'endettement financier (près de 43 % des ressources), notamment par voie d'endettement bancaire ;
- le poids de leurs immobilisations (plus de 64 % du bilan) ;
- un taux d'investissement élevé (25 % de la valeur ajoutée) ;
- une rentabilité nette obérée par les charges financières et les dotations nettes aux amortissements et provisions ;
- un taux d'épargne favorisé par le poids réduit des dividendes versés et de l'impôt.

Ces typologies sont caractéristiques de certains secteurs d'activité. Notamment, l'industrie est très présente parmi les PME dotées d'un faible niveau de trésorerie.

Le résultat sur l'investissement doit par ailleurs être nuancé, en tenant compte de caractéristiques propres aux PME. Les dépenses d'investissement ne donnent pas souvent lieu à un flux régulier de dépenses à chaque exercice comptable. Le renouvellement de l'appareil productif intervient généralement au bout de quelques années seulement, à l'issue d'une période d'accumulation de liquidités. Dans cette hypothèse, le fait que les PME dotées d'une épargne abondante augmentent leurs liquidités (+ 16 %) en même temps qu'elles relancent leur investissement (+ 7 %) ne constitue pas un paradoxe. Une telle situation peut aboutir à la transformation ultérieure d'une part plus massive de cette épargne en capital productif<sup>6</sup>.

L'analyse met en évidence des relations entre niveau de trésorerie et structure financière des PME (**graphique 4**). Si le taux d'investissement décroît au fur et à mesure qu'augmente le niveau de trésorerie, il existe un seuil au-delà duquel cette relation n'a que peu d'effet. Entre le troisième et le dernier quart des entreprises étudiées, le différentiel de trésorerie est très substantiel, mais ne s'accompagne que d'un retrait limité de l'investissement. Les impacts sur le taux de marge et le taux d'épargne sont plus faibles. Il apparaît enfin que le niveau de trésorerie des entreprises augmente alors que décroît leur intensité capitalistique (poids des immobilisations d'exploitation) et que s'accroissent leurs capitaux propres.

6. De fait, l'appareil productif des PME dont la trésorerie est la plus importante, est aussi celui qui est le plus amorti.

**Tableau 6 - Typologie des PME, selon le poids de la trésorerie dans leur bilan (2010)**

	Total	1 <sup>er</sup> quart	2 <sup>e</sup> quart	3 <sup>e</sup> quart	Dernier quart
Seuil en termes de trésorerie dans le bilan		Moins de 4,9 %	De 4,9 % à 16,5 %	De 16,5 % à 37,3 %	Plus de 37,3 %
	<b>Montants moyens</b> (en milliers d'euros sauf effectifs)				
Trésorerie	705	84	447	882	1408
Total des ressources	3559	4029	4447	3529	2231
Capitaux propres	1459	1096	1667	1710	1363
Endettement financier	1117	1714	1470	871	411
<i>dont endettement bancaire</i>	732	1186	1023	534	186
Valeur ajoutée	1307	1015	1450	1471	1292
Effectifs	20	17	24	23	18
	<b>Structure de l'actif retraité<sup>(a)</sup></b> (en %)				
Immobilisations d'exploitation	50,0	64,2	53,7	43,4	27,6
Autres immobilisations	18,5	17,9	22,4	19,2	11,0
BFR exploitation	12,3	15,6	13,7	12,8	2,8
<i>dont crédit inter-entreprises</i>	4,3	3,9	4,4	5,8	2,7
<i>dont stocks</i>	14,4	15,4	14,4	14,3	12,8
BFR hors exploitation	-0,7	0,2	0,2	-0,4	-4,5
Trésorerie	19,8	2,1	10,1	25,0	63,1
	<b>Structure du passif retraité<sup>(a)</sup></b> (en %)				
Capitaux propres	41,0	27,2	37,5	48,5	61,1
Amortissements et provisions	27,6	30,2	29,5	26,9	20,5
Endettement financier	31,4	42,5	33,0	24,7	18,4
<i>endettement bancaire</i>	20,6	29,4	23,0	15,1	8,3
<i>dont concours bancaires courants</i>	3,3	5,2	3,2	2,1	1,7
<i>autres dettes financières</i>	10,8	13,1	10,1	9,6	10,1
	<b>Ratios structurels<sup>(a)</sup></b> (en %)				
Endettement financier/Capitaux propres	76,5	156,3	88,1	50,9	30,2
Taux d'investissement	14,7	24,9	18,2	11,9	6,1
Taux de marge	23,1	21,6	22,3	23,5	24,6
CAF nette sur Total des ressources	4,0	0,9	2,7	5,7	9,3
CAF nette sur Capitaux propres	9,7	3,4	7,1	11,7	15,2
Taux d'épargne	12,7	14,3	14,0	12,6	10,0
	<b>Variation annuelle<sup>(b)</sup></b> (en %)				
Trésorerie	8,4	-41,1	-0,2	10,2	15,9
Investissement	-11,3	-23,0	-6,7	-6,9	6,7
Capitaux propres	6,7	6,7	5,7	6,2	8,4

Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, données août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME.

Note de lecture : le total des ressources (passif retraité) est constitué des capitaux propres, de l'endettement financier et des amortissements et provisions cumulés. Il diffère donc du total du bilan comptable non retraité (total de l'actif ou du passif nets des amortissements et provisions et avant retraitement des besoins en fonds de roulement).

(a) Données non cylindrées (entreprises au sens de la LME).

(b) Données cylindrées 2009-2010, sur la base des unités légales.

OSEO

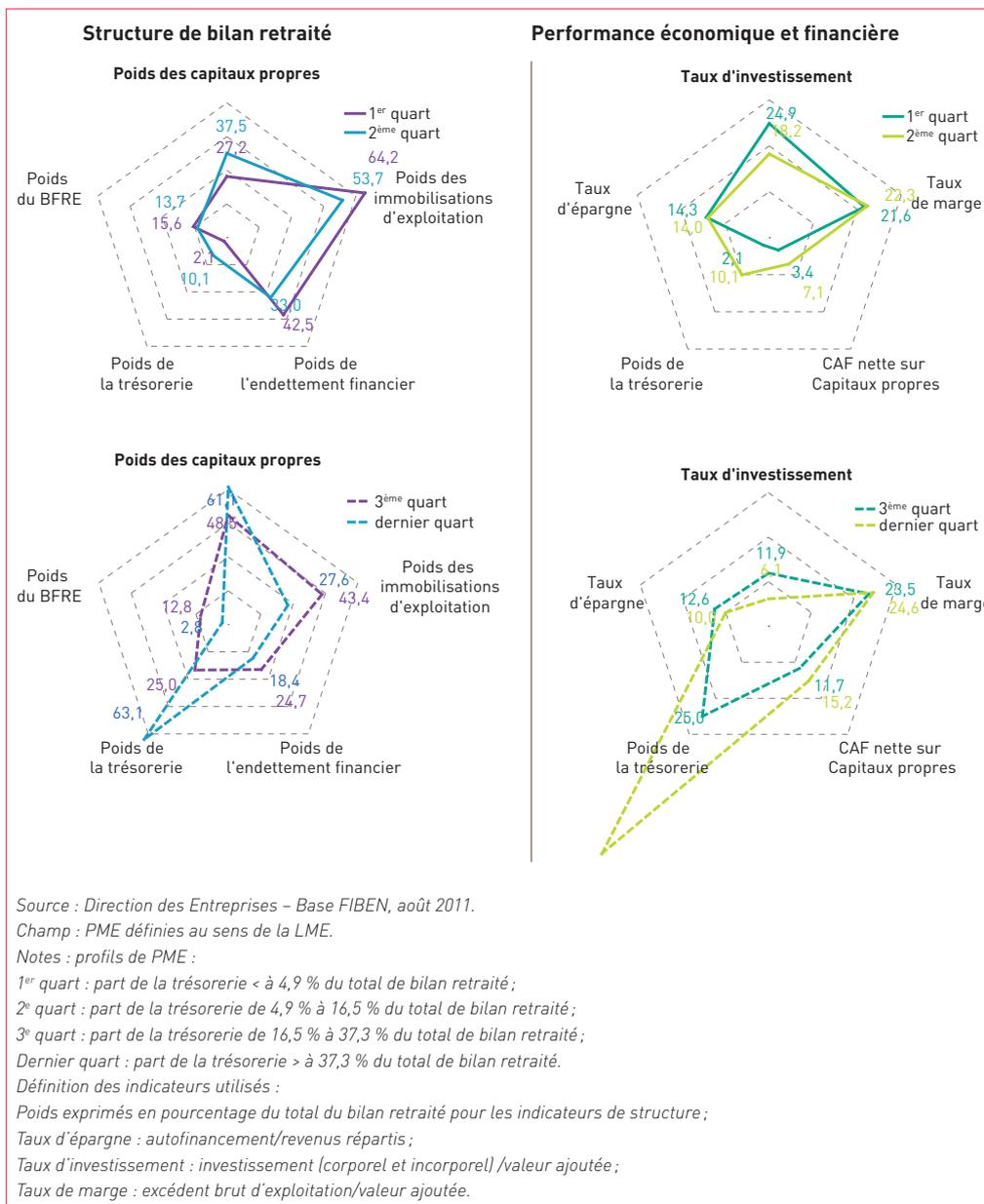
PME 2011

GRANDES ÉVOLUTIONS

SITUATION FINANCIÈRE

55

**Graphique 4 - Quatre profils de PME selon le poids de leur trésorerie**  
(ratios moyens en %)



## Les capitaux propres atteignent un niveau élevé

En 2010, les capitaux propres des PME augmentent de 6,7 % après s'être accrus de 3,8 % en 2009. Le ratio de capitaux propres sur le total des ressources n'a cessé de s'élever depuis la fin des années quatre-vingt-dix, période à laquelle il était inférieur à 35 %, pour atteindre désormais 41 % des ressources des PME<sup>7</sup>. La crise a certes

7. La neutralisation des doubles comptes issus de l'agrégation des bilans d'unités légales appartenant à la même entreprise ramènerait ce ratio à un niveau légèrement inférieur, mais toujours en progression par rapport à 2009. Néanmoins, au moment où est réalisée l'étude, tous les bilans ne sont pas collectés ; à ce stade le calcul reste donc approximatif.

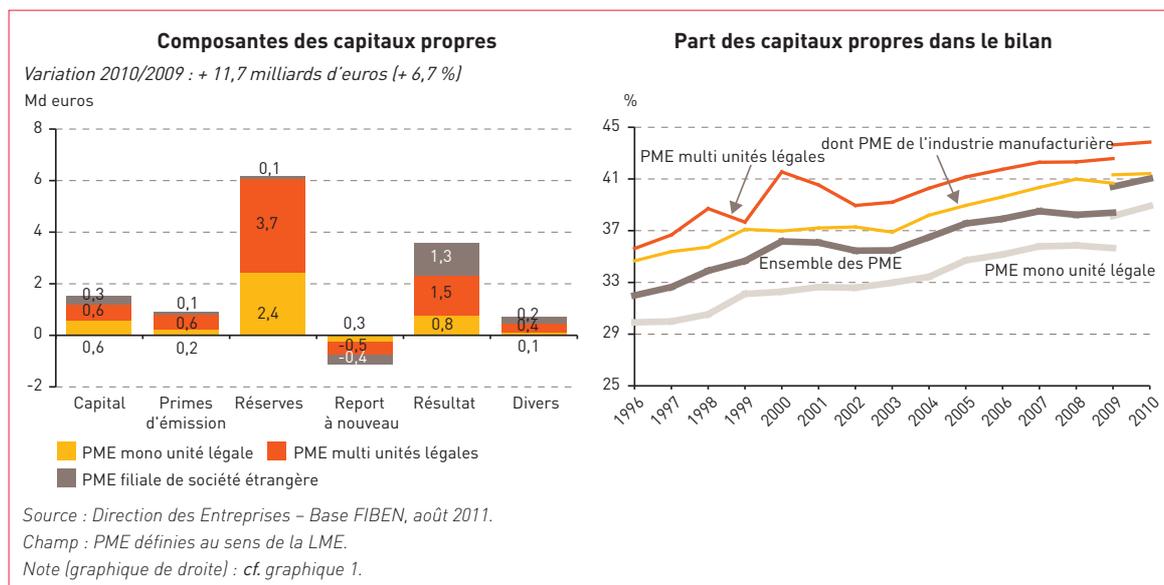
ralenti la progression du ratio en 2008 et 2009, mais avec l'amélioration des résultats, celui-ci se renforce en 2010 (**graphique 5**).

Les capitaux propres sont constitués de plusieurs composantes et sont notamment alimentés par la part non distribuée des résultats des années passées. L'exercice 2010 affiche ainsi un gain de près de 11,7 milliards d'euros provenant principalement d'une hausse des réserves, mais également d'une progression des résultats en 2010. Le report à nouveau a en revanche joué négativement en 2010, conséquence de la chute des résultats en 2008 et en 2009 (**graphique 6**).

De fait pour ces deux exercices, la baisse des résultats a pesé sur la variation des capitaux propres, même si ces derniers ont continué d'augmenter<sup>8</sup> (respectivement + 6,4 % et + 3,8 %). Avant la crise, toutes les composantes contribuaient positivement au renforcement des capitaux propres (+ 10,7 % au total en 2007).

La distribution du ratio de capitaux propres en 2010 met en évidence d'assez fortes disparités. Un quart des PME présentent des capitaux propres inférieurs à 26 % de leurs ressources en 2010, 10 % d'entre elles des capitaux propres inférieurs à 10 %, et 5 % ont des capitaux propres négatifs<sup>9</sup>. Sur la base des comptes de 2009, le besoin en fonds propres nécessaires pour qu'aucune PME ne dépasse un taux d'endettement de 200 % (endettement financier sur capitaux propres) est par ailleurs estimé à 18,7 milliards d'euros.

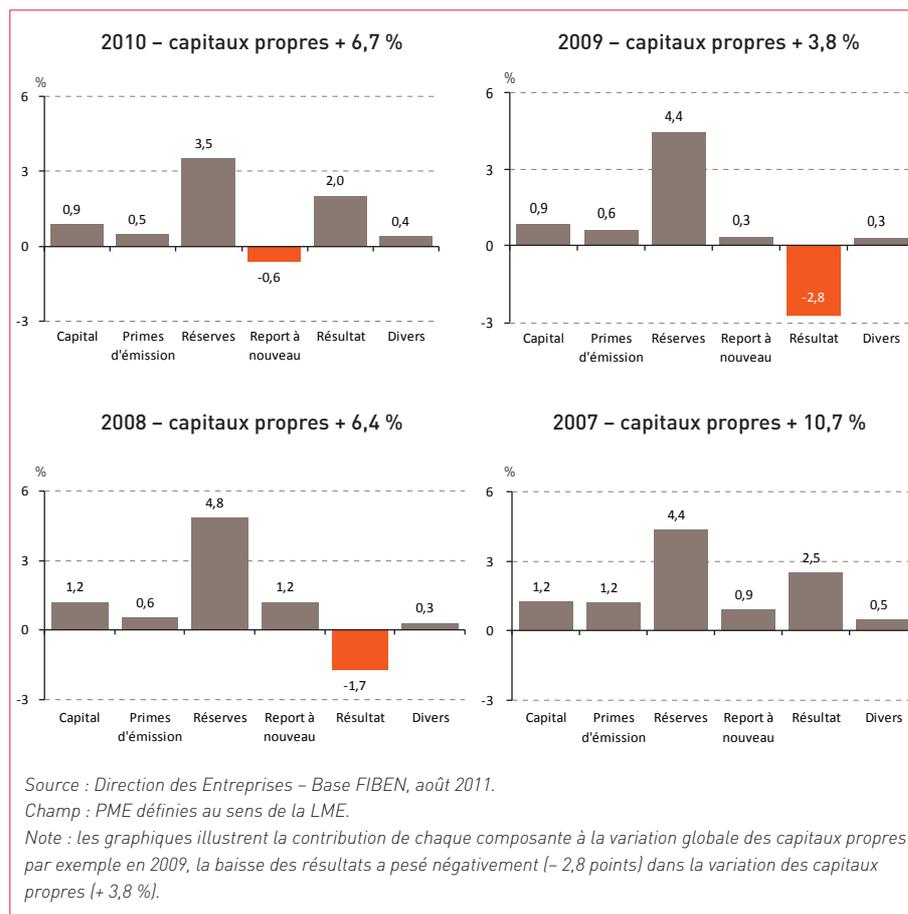
**Graphique 5 - Capitaux propres des PME**



8. Pour que les capitaux propres baissent en valeur absolue au cours d'une année n, il faut toutes choses égales par ailleurs que les résultats de l'année n diminuent davantage que les bénéfices non distribués de l'année n-1, ces derniers venant accroître les réserves et le report à nouveau.

9. Ce taux est probablement sous-estimé au moment où est réalisée l'étude. En effet, les résultats pour 2010 reposent sur un échantillon encore incomplet, concentré sur les bilans des PME les plus solides.

**Graphique 6 - La contribution des composantes à la variation des capitaux propres des PME**



## Le taux d'investissement des PME atteint l'un de ses plus bas niveaux depuis 1996

La reprise de l'activité n'a pas relancé l'investissement des PME en 2010, en recul de 11 %. Rapporté à la valeur ajoutée, il baisse à nouveau dans des proportions importantes entre 2009 et 2010, atteignant dans pratiquement tous les secteurs l'un de ses plus bas niveaux depuis 1996 (**graphique 7**). Toutefois, ce repli est en partie conditionné par la progression de la valeur ajoutée (+ 3,3 %) et son ampleur est deux fois moindre qu'en 2008-2009. Par ailleurs, si l'on exclut les activités immobilières, la baisse de l'investissement revient à moins de 8 %<sup>10</sup>.

À la différence des entreprises de grande taille, pour lesquelles une forte intensité capitalistique implique souvent l'existence d'un flux d'investissement structurel, les PME engagent souvent ces dépenses au cas par cas, en fonction de la visibilité dont elles disposent sur les marchés et de l'obsolescence de leurs équipements. Une proportion importante de PME ne réalise ainsi chaque année que peu d'acquisitions régulières en capital fixe (pour les trois quarts d'entre elles par exemple, le taux d'investissement reste inférieur à 11 % en 2010 et pour plus de la moitié il ne dépasse pas 4 %) et la population des PME qui investissent connaît chaque année un fort renouvellement.

10. Leur taux global d'investissement présente une grande sensibilité (investissement total important et fluctuant, associé à une valeur ajoutée faible).

**Tableau 7 - L'investissement dans les PME en 2010 (y compris les acquisitions par crédit-bail)**

(en %)

	Répartition de l'investissement	Variation 2010-2009	Taux d'investissement	
			2009	2010
PME mono unité légale	38,8	- 11,1	13,7	12,0
PME multi unités légales	51,4	- 8,2	16,3	14,5
PME étrangères	9,8	- 25,3	19,6	13,9
<b>Ensemble des PME</b>	<b>100,0</b>	<b>- 11,3</b>	<b>15,5</b>	<b>13,4</b>
Dont principaux secteurs :				
Industrie manufacturière	22,3	- 4,1	13,6	12,6
Construction	10,4	- 12,3	9,3	8,3
Commerce	22,3	- 9,1	12,0	10,6
Transports et entreposage	8,0	- 12,1	22,4	19,2
Soutien aux entreprises	9,8	- 8,2	12,9	11,3

Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, données août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME ayant remis un bilan en 2009 et en 2010.

Note de lecture : En prenant en compte tous les bilans disponibles (et pas seulement ceux présents en 2009 et 2010), le taux d'investissement s'établit à 14,7 % en 2010 et 17 % en 2009.

OSEO

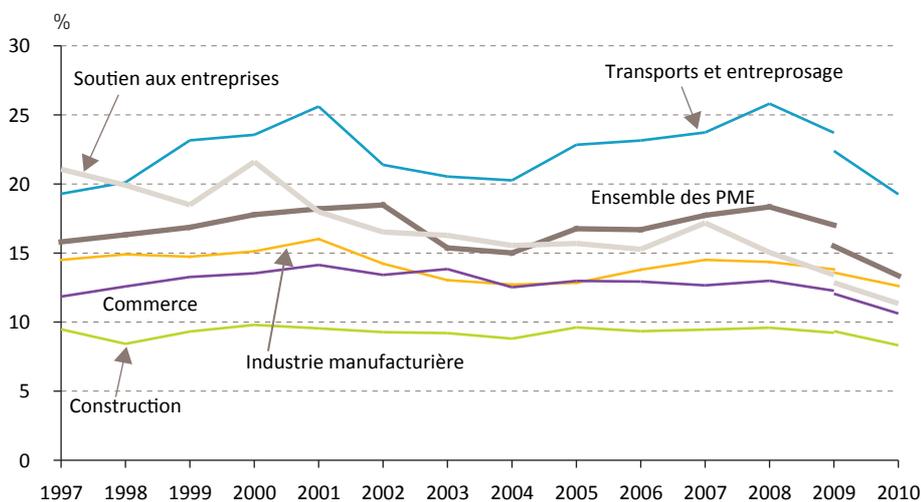
PME 2011

GRANDES ÉVOLUTIONS

SITUATION FINANCIÈRE

59

**Graphique 7 - Taux d'investissement sur valeur ajoutée**



Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

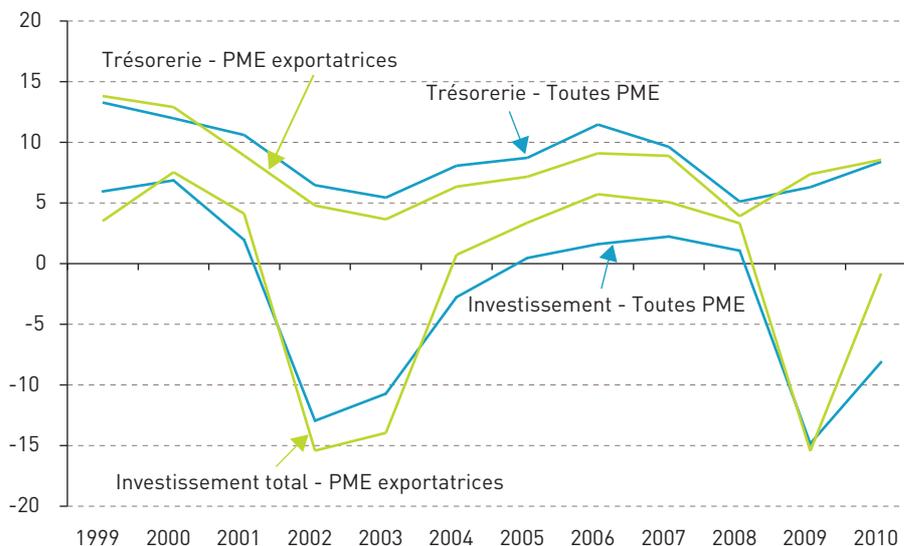
Champ : PME définies au sens de la LME.

Note : cf. graphique 1.

L'accroissement de la trésorerie des PME relevé depuis 2008 aurait pu permettre une reprise significative de l'investissement de certaines entreprises, notamment exportatrices, dès le courant de 2010 (**graphique 8**). Cela ne fut pas le cas, même si le recul de 2010, plus modéré que celui de 2009, peut être interprété comme un signal positif. L'existence d'un volume critique de trésorerie semble une condition préalable à tout programme d'importance, notamment pour les partenaires financiers, mais n'est en elle-même pas suffisante. La perception de risques économiques persistants a ainsi

pu engager certains exploitants sinon à annuler, du moins à différer l'essentiel de leurs décisions d'investissement à 2011, voire au-delà<sup>11</sup>.

**Graphique 8 - Taux de croissance annuel de l'investissement et de la trésorerie des PME**  
Ensemble des PME et PME exportatrices, 1998 – 2010 (en %)



Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME, hors activités immobilières.

## Les PME recourent peu à l'endettement

### L'endettement financier des PME reste contenu...

Le recours à l'endettement financier ne progresse que de 1,5 % en 2010 (**tableau 8**). Parmi ses composantes, seuls les concours bancaires courants s'accroissent (2,9 %), en liaison avec la reprise des besoins en fonds de roulement. L'encours d'affacturage (18 % des concours bancaires courants) rebondit notamment de plus de 17 %<sup>12</sup>.

Sur le long terme, les PME ont progressivement modifié leurs sources de financement ; le poids des concours bancaires courants (crédits à court terme) dans l'endettement financier s'est réduit, et le recours au financement bancaire à moyen et long terme s'est significativement accru. Depuis 1996, la part des concours bancaires courants a ainsi été divisée par deux, pour ne plus représenter que 11 % du financement total des PME en 2010. La part des crédits à moyen et long terme est passée sur la même période de 34 à 46 % (**graphique 9**).

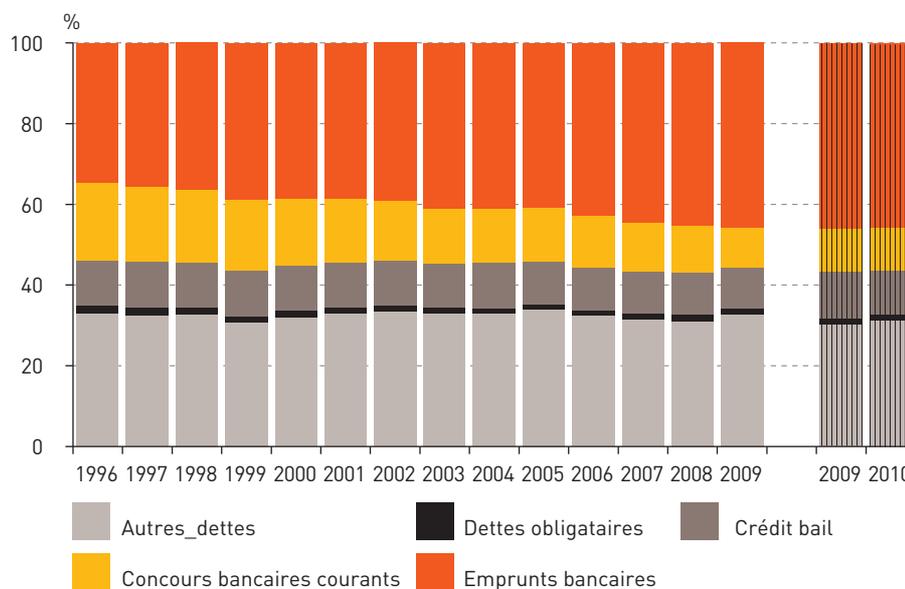
Dans le même intervalle, le recours aux autres modes de financement est resté très stable : le financement non bancaire réalisé en dehors du marché (autres dettes) représente environ un tiers du financement des PME (33 % en 2010) et le crédit-bail

11. L'enquête semestrielle de conjoncture d'OSEO (juillet 2011) indique que l'investissement des PME se redresse nettement en 2011.

12. Des évolutions dans la méthodologie d'analyse financière permettent désormais d'intégrer l'affacturage dans les concours bancaires courants, au même titre que les effets escomptés non échus.

entre 10 et 12 % (11 % en 2010). Le recours des PME au financement par le marché reste très marginal, en raison notamment de barrières à l'entrée relativement dissuasives pour les entreprises de taille modeste<sup>13</sup>.

**Graphique 9 - Composition de l'endettement financier des PME**



Endettement bancaire = concours bancaires courants + emprunts bancaires.

Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME.

**Note : les bilans comptables n'étant pas encore tous disponibles pour l'exercice 2010, la comparaison entre 2009 et 2010 repose sur un échantillon d'entreprises présentes sur ces deux exercices : cela explique les deux dernières colonnes 2009-2010.**

**Tableau 8 - L'endettement financier des PME en 2010 (en %)**

	Répartition de l'endettement financier	Variation 2009-2010				
		Endettement financier	1 : Endettement bancaire	1.1 : Concours bancaires courants	2 : Obligations	3 : Intragroupe, associés et autres
PME mono unité légale	32,7	- 0,3	- 1,4	1,4	- 4,2	3,5
PME multi unités légales	52,3	3,4	1,9	- 0,8	11,4	6,4
PME étrangères	14,9	- 0,7	- 1,1	27,7	- 39,5	2,2
<b>Ensemble des PME</b>	<b>100,0</b>	<b>1,5</b>	<b>0,3</b>	<b>2,9</b>	<b>- 5,3</b>	<b>4,7</b>
Dont principaux secteurs :						
<i>Industrie manufacturière</i>	19,2	5,0	5,6	0,6	- 7,4	4,5
<i>Construction</i>	8,3	0,3	- 0,9	- 1,4	18,3	2,5
<i>Commerce</i>	27,1	0,5	- 0,9	1,8	2,7	3,7
<i>Transports et entreposage</i>	4,6	- 0,8	- 1,4	18,6	4,9	1,6
<i>Soutien aux entreprises</i>	7,1	4,2	- 0,3	3,8	- 7,3	12,2

Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, données août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME ayant remis un bilan en 2009 et en 2010.

13. Les difficultés d'accès des PME au marché financier sont réelles, qu'il s'agisse du marché des actions ou du marché obligataire. Le mouvement de rapprochement entre plusieurs opérateurs boursiers, qui a contribué à éloigner les PME des intermédiaires de marché, se superpose aujourd'hui à la question plus traditionnelle du coût d'accès au marché.

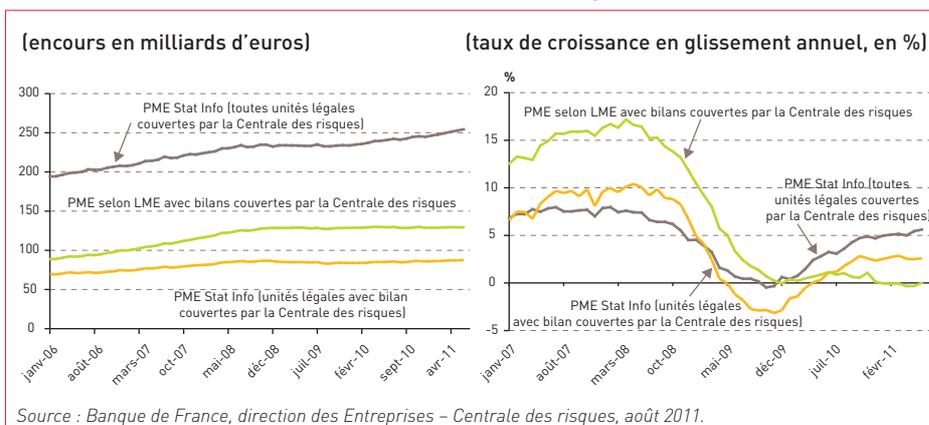
## ... comme en témoigne la stagnation de l'endettement bancaire

L'endettement bancaire est la principale composante de l'endettement financier des PME (plus de 67 %). Or, il stagne en 2010. Cette tendance peut être rapprochée de celle des données mensuelles publiées à partir des informations collectées par la Centrale des risques en matière de distribution du crédit<sup>14</sup>. Si l'on met en cohérence les deux sources statistiques en prenant soin de mesurer le crédit sur une population comparable de PME, (c'est-à-dire uniquement celles pour lesquelles un bilan est disponible dans FIBEN, dites « PME avec bilan »), la variation en glissement annuel des encours de crédits mobilisés auprès des « PME avec bilan » est restée proche de zéro entre 2009 et juin 2011 (graphique 10).

La remontée des encours de crédit telle que mesurée par la Centrale des risques (+ 5,6 % en glissement annuel en juin 2011) tient à plusieurs explications :

- cette source couvre un échantillon très large d'unités légales classées en PME (plus de 1,3 million), comparé à celui des « PME avec bilan » (167 000 unités légales) ; il intègre en partie des informations sur des entreprises pour lesquelles aucune donnée comptable n'est disponible ;
- le poids relatif de l'agriculture et de l'action sociale y est particulièrement important (plus du tiers des encours, contre 5 % dans les « PME avec bilan ») ;
- l'information disponible dans les bilans permet de cibler les PME selon des critères conformes au décret d'application de la LME (cf. annexes 1 et 2) ; ceci n'est pas sans induire des différences dans le classement des unités légales et donc dans la composition des deux populations : ainsi, selon la Centrale des risques, la croissance des encours de crédits mobilisés est très marquée pour les PME de groupe (+ 8,7 % en juin 2011), dont certaines sont reclassées en entreprises de taille intermédiaire (ETI) ou en grandes entreprises au sens de la LME ;
- enfin, les activités immobilières exclues du champ des PME tel que défini dans la Centrale des risques sont pour partie classées en PME dans l'étude des bilans (or ce sous-ensemble des activités immobilières enregistre un ralentissement de ses encours sur la période récente).

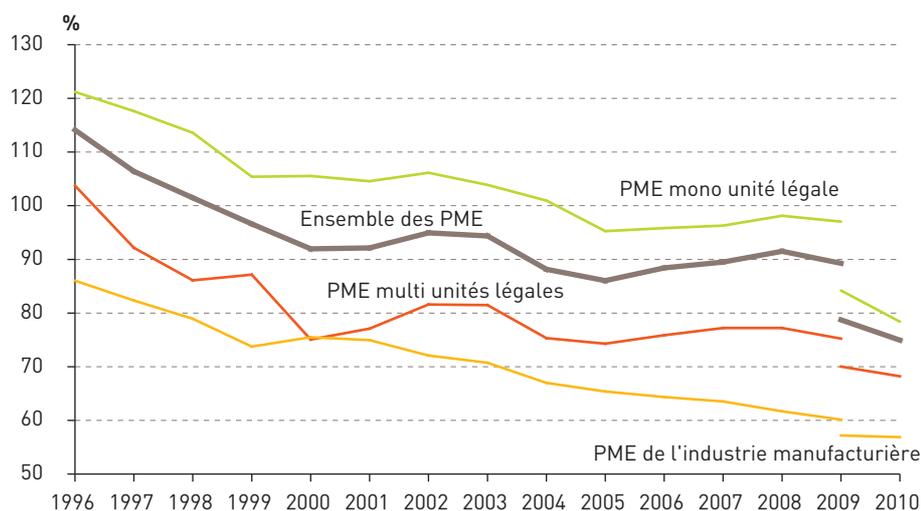
**Graphique 10 - Encours de crédits mobilisés par les PME**



14. Ces résultats sont désormais publiés chaque trimestre dans le Stat INFO dédié aux PME <http://www.banque-france.fr/fr/statistiques/economie/economie-entreprises/credit-type-entreprise.htm>



**Graphique 11 - Taux d'endettement**  
Endettement financier sur capitaux propres



Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME.

Note : cf. graphique 1.

## Avec la hausse de leurs capitaux propres, le taux d'endettement des PME diminue

Dans ces conditions, le taux d'endettement mesuré par rapport aux capitaux propres baisse pour la deuxième année consécutive (**graphique 11**). Après s'être légèrement accru entre 2005 et 2008, il diminue à nouveau pour retrouver en 2010 son plus bas niveau historique (75 %) <sup>15</sup>.

## La rentabilité financière nette et le taux d'épargne se redressent

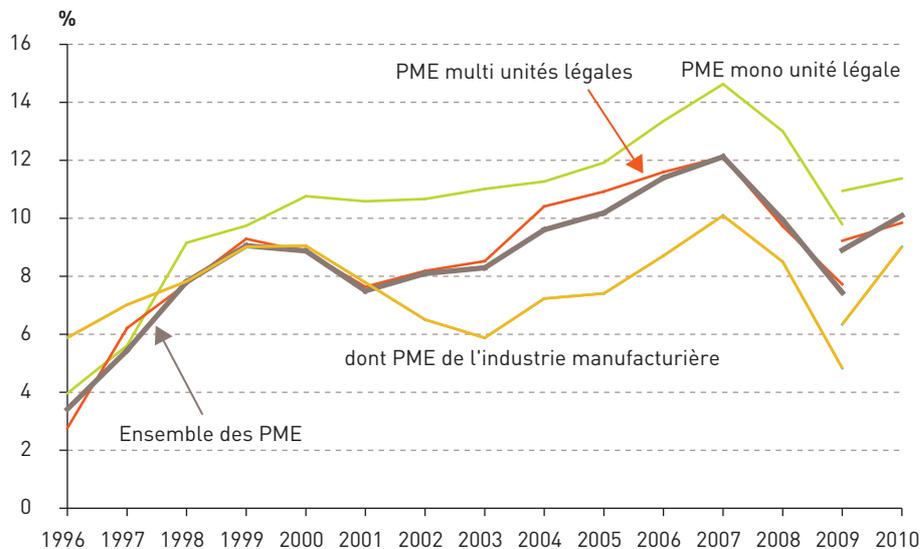
À la faveur d'un faible endettement et de conditions de taux toujours favorables, les charges financières diminuent de 11 %. Conjugée à la réduction des dotations nettes aux provisions et aux amortissements, cette baisse entraîne une amélioration de la capacité nette d'autofinancement (+ 21 % en 2010). Mesurée par rapport aux capitaux propres, la rentabilité financière nette des PME s'améliore en 2010, revenant autour de 10 %. Les PME de l'industrie manufacturière retrouvent un taux de rentabilité proche de celui de 2007 (**graphique 12**).

Des écarts importants existent cependant : 20 % des PME pour lesquelles le bilan de 2010 est disponible ont une capacité nette d'autofinancement négative. Le niveau de rentabilité financière nette en dessous duquel se situent 50 % des PME étudiées est stable (rentabilité de 12,3 %), de même que le niveau du premier quartile (25 % de la population se situe en deçà d'une rentabilité de 3,3 %). La valeur du premier décile (délimitant les dix premiers pourcentages de la population) s'améliore en revanche, passant de - 11,4 % à - 8,1 %. Une amélioration significative se produit donc pour les entreprises dont les performances apparaissaient les plus dégradées en 2009.

<sup>15</sup>. Une fois la collecte des bilans 2010 achevée, ce taux devrait remonter, mais sans remettre en cause sa baisse tendancielle.

L'amélioration de la rentabilité financière nette profite au taux d'épargne. Celui-ci gagne 0,6 point à 12,6 %, mais ne retrouve pas son niveau d'avant crise (14 % en 2007). Cette légère hausse s'explique par la stabilité des dividendes versés, dont le poids dans le revenu global diminue légèrement, par le recul de la part des prélèvements de l'État (effets de la réforme de la taxe professionnelle) et surtout des prêteurs (faible endettement et conditions de taux toujours favorables). Néanmoins de nombreuses PME ne parviennent pas à dégager une épargne positive : 10 % d'entre elles affichent un taux d'épargne négatif inférieur à - 5 % du revenu global.

**Graphique 12 - Rentabilité financière nette**  
Capacité nette d'autofinancement sur capitaux propres



Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME définies au sens de la LME.

Note : cf. graphique 1.

# Annexe 1

## Les données FIBEN

### ■ La base des comptes sociaux

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

### ■ Champ retenu pour l'analyse des comptes sociaux

Ensemble des activités marchandes à l'exclusion des secteurs KZ (Activités financières, hors *holdings*) et OQ (Administration). Sont par ailleurs exclus les établissements publics ou sociétés d'économie mixte.

### ■ Les principaux ratios utilisés

La méthodologie d'analyse financière et la définition des ratios utilisés est disponible sous le lien suivant : [http://www.banque-france.fr/fr/statistiques/telechar/economie/entreprises/statent/OBS10\\_142\\_DOSSIER\\_STAT\\_SE\\_2009\\_Final.pdf](http://www.banque-france.fr/fr/statistiques/telechar/economie/entreprises/statent/OBS10_142_DOSSIER_STAT_SE_2009_Final.pdf)

### ■ Les liens financiers

La Banque de France recense les liens financiers et suit le pourcentage de détention du capital par d'autres entreprises, selon que le détenteur est lui-même une société non financière (y compris *holdings*), une institution financière (banques, OPCVM, sociétés d'assurance), une personne physique (particuliers ou salariés), l'État ou encore une entreprise non-résidente. Les entreprises indépendantes sont distinguées de celles appartenant à un groupe, petit ou grand.

### ■ La Centrale des risques

La Centrale des risques recense chaque mois les crédits consentis par les établissements de crédit à chacun de leurs clients au-delà d'un seuil (25 000 euros depuis janvier 2006). Les encours recensés sont regroupés en « crédits mobilisés » (les concours utilisés) et « crédits mobilisables » (les concours disponibles). Les crédits mobilisés comprennent : les crédits à court terme, à moyen et long terme, le crédit-bail et les crédits titrisés.

## Annexe 2

OSEO

PME 2011

GRANDES ÉVOLUTIONS

SITUATION FINANCIÈRE

66

### La définition et le poids des PME dans FIBEN

#### ■ Attribution des tailles et des secteurs d'activité pour l'analyse des comptes sociaux des PME

Le décret d'application de la LME de décembre 2008 définit la notion statistique d'entreprise<sup>16</sup>. Il précise, dans la continuité des définitions de la Commission européenne, les catégories de tailles d'entreprises et les critères permettant de les déterminer. Ces derniers sont au nombre de quatre : les effectifs, le chiffre d'affaires, le total de bilan des unités légales et les liens financiers les reliant.

Les trois premiers critères sont appréciés au niveau de chaque entreprise entendue comme la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production de biens et de services, jouissant d'une certaine autonomie de décision (définie à partir des liens financiers). On retient un lien financier lorsqu'il correspond à une détention d'au moins 50 % du capital d'une unité légale.

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

Les PME sont les entreprises de moins de 250 salariés, avec un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros. Ces PME peuvent être mono unité légale ou bien se composer d'un ensemble d'unités légales, qui dépendent d'une tête de groupe française ou étrangère.

**Le secteur d'activité** repose sur la nomenclature agrégée 2008, elle-même issue de la NAF rév. 2.

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

**Les doubles comptes** ne sont pas retraités dans cette analyse.

L'agrégation des comptes individuels d'unités légales induit l'enregistrement de doubles comptes qui doivent être normalement retraités au niveau de chaque entreprise. Pour pouvoir être effectué correctement, le retraitement de ces doubles comptes nécessite de disposer de tous les bilans de l'exercice 2010, ce qui n'est pas encore le cas au moment où cette étude est réalisée<sup>17</sup>. Le poids de ces doubles comptes touchant notamment les capitaux propres, l'endettement financier et les revenus ou charges financières, est néanmoins relativement limité dans les PME.

16. Cf. décret n° 2008-1354 sur le site <http://www.legifrance.gouv.fr>

17. Le lecteur pourra se reporter à l'étude annuelle réalisée en fin d'année pour l'ensemble des entreprises.

**Poids économique des PME en 2010 sur la base des données disponibles début août 2011**

effectifs en milliers, chiffre d'affaires, valeur ajoutée, endettement financier, endettement bancaire et capitaux propres en milliards d'euros

	Nombre d'entreprises*	Effectifs permanents	Chiffre d'affaires	Valeur ajoutée	Endettement financier	Endettement bancaire	Capitaux propres
<b>Ensemble</b>	<b>137 559</b>	<b>2 794,6</b>	<b>611,8</b>	<b>179,8</b>	<b>153,6</b>	<b>100,7</b>	<b>200,7</b>
PME mono unité légale	95 076	1 285,4	260,1	78,7	48,9	36,8	60,3
PME multi unités légales	37 245	1 317,6	286,3	84,5	82,0	53,4	118,9
PME étrangères	5 238	191,6	65,5	16,6	22,8	10,5	21,5
Principaux secteurs	22 417	205,2	118,5	41,2	28,1	19,0	48,6
<i>Industrie manufacturière</i>	23 680	472,3	74,1	29,0	12,4	8,4	21,2
<i>Construction</i>	50 597	800,8	289,5	49,5	39,6	26,7	60,3
<i>Commerce</i>	5 709	175,1	24,5	9,8	6,6	5,3	6,2
<i>Transports et entreposage</i>	12 185	312,9	42,5	20,9	10,5	6,0	17,1
<i>Soutien aux entreprises</i>	23 680	472,3	74,1	29,0	12,4	8,4	21,2
<b>Répartition en %</b>							
PME mono unité légale	69	46	43	44	32	37	30
PME multi unités légales	27	47	47	47	53	53	59
PME étrangères	4	7	11	9	15	10	11
Principaux secteurs							
<i>Industrie manufacturière</i>	16	7	19	23	18	19	24
<i>Construction</i>	17	17	12	16	8	8	11
<i>Commerce</i>	37	29	47	28	26	27	30
<i>Transports et entreposage</i>	4	6	4	5	4	5	3
<i>Soutien aux entreprises</i>	9	11	7	12	7	6	9

**Taille moyenne de chaque catégorie de PME**

en nombre et en millions d'euros

	Nombre d'entreprises*	Effectifs permanents moyens	Chiffre d'affaires moyen	Valeur ajoutée	Endettement financier	Endettement bancaire	Capitaux propres
<b>Ensemble</b>	<b>137 559</b>	<b>20</b>	<b>4 448</b>	<b>1 307</b>	<b>1 117</b>	<b>732</b>	<b>1 459</b>
PME mono unité légale	95 076	14	2 736	827	514	387	634
PME multi unités légales	37 245	35	7 686	2 269	2 201	1 434	3 193
PME étrangères	5 238	37	12 504	3 175	4 345	2 000	4 100

\* Entreprises au sens de la LME.

Source : Direction des Entreprises – Base FIBEN, août 2011.

Champ : PME des activités marchandes à l'exclusion des secteurs KZ (Activités financières) et OQ (Administration).

## Bibliographie

OSEO

PME 2011

GRANDES ÉVOLUTIONS

BIBLIOGRAPHIE

68

**Autorité des marchés financiers (2011)**, «Cartographie 2011 des risques et des tendances sur les marchés financiers et pour l'épargne», consultable sur le site [www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)

**Banque de France (2011)**, «Le financement des PME en France – mars 2011», consultable sur le site <http://www.banque-france.fr/fr/statistiques/accueil.htm>

**Brun M., Cayssials J.-L., Kremp É. (2011)**, «Les PME-ETI cotées en bourse : la crise accentue les disparités et souligne les différences de réactivité», *Bulletin de la Banque de France*, n° 184, consultable sur le site <http://www.banque-france.fr/fr/publications/accueil.htm>

**Cayssials J.-L., Kremp É. (2010)**, «La situation des entreprises en 2009 : baisse d'activité et attentisme en période de crise», *Bulletin de la Banque de France*, n° 182, consultable sur le site <http://www.banque-france.fr/fr/publications/accueil.htm>

**El Mouhoub E.M. (sous la dir.) (2010)**, *Économie des services et développement des territoires*, Paris, La Documentation française/DATAR, coll. «Travaux».

**European Committee of Central Balance-Sheet (2011)**, Data Offices (ECCBSO), Base européenne des comptes harmonisés (BACH ESD), 2011, consultable sur le site <http://www.bachesd.banque-france.fr/>

**INSEE (2011)**, «L'économie française», INSEE références, édition 2011.

**INSEE (2011)**, «Prix du pétrole et des matières premières importées, décembre 2010», *Informations Rapides*, n° 10, janvier, consultable sur le site [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

**INSEE (2011)**, «Indice du coût du travail dans l'industrie, la construction et le tertiaire», 4e trimestre 2010, *Informations Rapides*, n° 67, mars, consultable sur le site [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

**KPMG – IFOP – CGPME (2011)**, « Baromètre sur le financement et l'accès au crédit des PME », juin 2011, <http://www.kpmg.com/FR/fr/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/barometre-ifop-kpmg-cgpme-juin2011.pdf>

**Observatoire des délais de paiement (2011)**, Rapport de l'Observatoire des délais de paiement 2010,

« Une réforme en voie de succès, des zones d'ombre à explorer », <http://www.banque-france.fr/fr/statistiques/economie/economie-entreprises/rapports-observatoire-delaiss-paiement.htm>

**Observatoire des entreprises (2010)**, Comptes d'entreprises en Europe, « Les PME de l'industrie manufacturière en France : un positionnement intermédiaire par rapport à huit autres pays européens », juin 2010, <http://www.banque-france.fr/fr/statistiques/economie/economie-entreprises/comptes-entreprises-europe.htm>

**Observatoire des entreprises (2011)**, Les crédits par type d'entreprises, « Crédits aux entreprises, mai 2011 », <http://www.banque-france.fr/fr/statistiques/telechar/economie/entreprises/2011-05-france-stat-info-credits-aux-entreprises.pdf>

**Observatoire du financement des entreprises (2011)**, Rapport sur le financement des PME-PMI et ETI en France, avril <http://www.mediateurducredit.fr/site/content/download/444/2637/file/RapportObsfi%20.pdf>

**OSEO (2011)**, 53e enquête semestrielle, «La conjoncture des petites et moyennes entreprises», juillet 2011, consultable sur [http://www.oseo.fr/notre\\_mission/publications/etudes\\_et\\_rapports/generalistes](http://www.oseo.fr/notre_mission/publications/etudes_et_rapports/generalistes)

**La Tribune (2011)**, « Bourse de Paris, le cri d'alarme des PME », n° 4720, 10 mai 2011

## ■ ■ II. LES THÉMATIQUES

Les PME et l'emploi

Les PME et l'innovation

Les PME et l'exportation

Les PME et les délais de paiement

Les PME dans les marchés publics





# LES PME ET L'EMPLOI EN 2011

Hahmed MOUZAOUI  
OSEO

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

EMPLOI

71

## Synthèse

L'année 2010 présente un réel tournant en matière d'emploi, qu'il soit salarié ou non salarié. Son évolution globalement positive suit celui du niveau d'activité en redressement par rapport à 2009 avec un PIB progressant de 1,4 % sur un an.

Selon l'INSEE, 142 000 créations nettes de postes ont été enregistrées en 2010 pour 16 millions d'actifs recensés dans l'ensemble des secteurs marchands hors agriculture. La moitié de ces actifs travaille dans des PME indépendantes de moins de 250 personnes.

La rupture avec les exercices 2008 et 2009 est nette. En 2008 près de 100 000 postes ont été détruits. En 2009 la situation s'aggrave du fait de la crise qui se traduit par 250 000 emplois supplémentaires perdus.

Dans ce contexte, l'emploi non salarié (hors agriculture) qui relève uniquement des PME, fait toutefois mieux que résister grâce notamment aux nombreuses nouvelles entreprises individuelles. Près de 50 000 postes sont créés sous cette forme en 2010, retrouvant ainsi un niveau total d'emplois inconnu depuis 1991.

La reprise de l'emploi salarié en 2010 est, pour sa part, nettement différenciée selon la taille des établissements. Contrairement à ce qui a pu être observé dans le passé, les plus petits établissements ont tendance à perdre des postes tandis que les moyens et les plus grands, plus réactifs en période de reprise de l'activité, en créent.

Les perspectives pour 2011 sont globalement positives, selon l'enquête de conjoncture menée en mai 2011 par OSEO. Elles apparaissent également en ligne avec les tendances enregistrées en 2010. La progression des effectifs devrait rester significative dans les entreprises de 10 à 249 salariés sous réserve des effets des turbulences financières de l'été 2011. Les entreprises de moins de 10 salariés pourraient, au contraire, voir les créations d'emplois continuer à stagner en raison de la faiblesse persistante de la demande finale.

## Évolution récente de l'emploi salarié par secteur d'activité et taille d'entreprise

Entre 2009 et 2010, l'emploi salarié des entreprises du seul champ Industrie – Commerce – Services (ICS) progresse de 0,9 % (**Tableau 1**) soit un gain de 185 000 postes correspondant au rythme de croissance de la population active d'environ 200 000 personnes par an :

- l'industrie, où les PME sont moyennement représentées, continue à perdre des dizaines de milliers d'emplois chaque année (74 000 en 2010) ;
- les secteurs de la construction et des transports résistent difficilement ;
- le tourisme et les services composés majoritairement de PME indépendantes, voient leurs effectifs progresser de près de 200 000 personnes entre 2009 et 2010.

**Tableau 1 - Volume et évolution de l'emploi entre 2008 et 2010 par grands secteurs (en milliers et %)**

Secteurs (Naf Rev 2)	2008	2009	2010	Variation 2010-2009	Poids de l'emploi dans les PME indépendantes (2007, Naf Rev1, en %) (1)
Fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac	556	551	550	- 0,1 %	53 %
Industries extractives, énergie, eau, gestion des déchets et dépollution	379	385	387	0,5 %	36 %
Fabrication d'équipements électriques, électroniques, informatiques ; fabrication de machines	516	484	469	- 3,2 %	
Fabrication de matériels de transport	382	360	349	- 3,2 %	
Fabrication d'autres produits industriels	1 691	1 573	1 537	- 2,3 %	
Construction	1 485	1 439	1 426	- 0,9 %	79 %
Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	3 009	2 965	2 973	0,3 %	58 %
Transports et entreposage	1 351	1 318	1 314	- 0,3 %	34 %
Hébergement et restauration	921	923	937	1,6 %	78 %
Information et communication	689	674	690	2,3 %	nd
Activités financières et d'assurance	822	828	840	1,4 %	nd
Activités immobilières	239	229	234	2,1 %	79 %
Activités scientifiques et techniques ; services administratifs et de soutien	2 824	2 786	2 909	4,4 %	40 %
Autres activités de services (hors activités extraterritoriales)	1 349	1 364	1 406	3,1 %	79 %
Ensemble des secteurs marchands (hors agriculture)	15 656	15 329	15 471	0,9 %	54 %

Sources : MEIE, INSEE.

(1) Les dernières données globales sur l'emploi salarié et non salarié selon la taille et le degré d'indépendance des entreprises ont été publiées en octobre 2009 et portent sur l'année 2007. À cette date-là, 17 millions d'emplois sont recensés par la Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCI) dans le champ ICS (Industrie, Commerce, Services), dont 87 % sous forme salariée et 13 % sous forme non salariée.

La part des PME indépendantes est prépondérante dans l'emploi total avec 54 % des actifs, le solde se répartissant entre employés de filiales de groupe (11 %) et employés des grandes entreprises (35 %).

Une approche statistique par établissement permet d'avoir une estimation de l'évolution de l'emploi par taille d'entreprise à fin 2010, la grande majorité des petites entreprises étant en effet mono établissement. Les données récentes de Pôle Emploi confirment la tendance globale positive ressortant des enquêtes de conjoncture de l'INSEE (**tableau 2**) :

- la baisse des effectifs salariés qui touchait, en 2009, l'ensemble des classes d'effectifs, se limite en 2010 au micro établissements employant de 1 à 9 salariés. Ils perdent globalement 46 000 postes enregistrant ainsi leurs premières pertes significatives depuis 1993 ;
- les établissements de 10 à 99 salariés améliorent légèrement leur niveau d'effectifs entre 2009 et 2010 avec 23 000 postes de plus. Cette évolution ne suffit toutefois pas à rattraper la perte des 130 000 postes constatée l'année précédente ;
- les vrais moteurs de la croissance de l'emploi en 2010 sont les établissements de taille moyenne comptant de 100 à 499 salariés. Présents surtout dans les établissements des services aux entreprises (domaines juridique, comptable, R&D, communication, sécurité, location,...), ils créent 100 000 postes en 2010 après en avoir perdu 80 000 en 2009. Une part importante de ces établissements, et des entreprises qui les contrôlent, font partie de groupes.

Au final le secteur marchand est à nouveau créateur net d'emplois en 2010 (plus 96 000) mais à un rythme insuffisant pour rattraper les pertes de 2009 (moins 256 000).

**Tableau 2 - Répartition et évolution de l'emploi salarié entre 2009 et 2010 selon la taille des établissements**

Tranche d'effectif en nombre de salariés	Salariés totaux au 31 décembre 2009	Salariés totaux au 31 décembre 2010	Variation 2010-2009 en valeur absolue	Évolution en %	Répartition des effectifs 2010 par taille
1 à 4	2018970	1992061	- 26909	- 1,3 %	12 %
5 à 9	2013416	1994258	- 19158	- 1,0 %	12 %
10 à 19	1927449	1938178	10729	0,6 %	12 %
20 à 49	2795434	2790337	- 5097	- 0,2 %	17 %
50 à 99	2020960	2039010	18050	0,9 %	12 %
100 à 199	1841396	1880314	38918	2,1 %	11 %
200 à 499	1924054	1986832	62778	3,3 %	12 %
500 et plus	1746037	1762352	16315	0,9 %	11 %
<b>Total</b>	<b>16287716</b>	<b>16383342</b>	<b>95626</b>	<b>0,6 %</b>	<b>100 %</b>

Source : Pôle Emploi.

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

EMPLOI

73

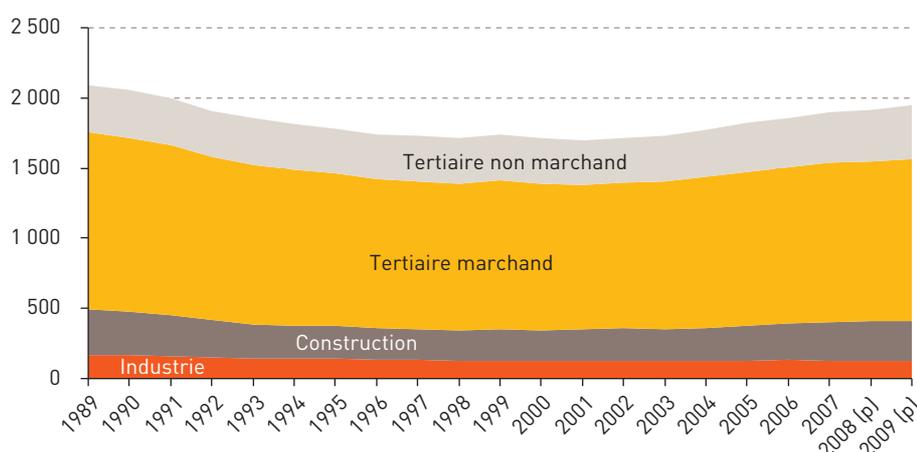
## Structure et évolution de l'emploi non salarié

Les chiffres les plus récents sur l'emploi non salarié dans le secteur marchand indiquent pour 2009 un total de 1,95 million d'actifs. Ce nombre est en progression de 1,6 % par rapport à 2008 grâce à une démographie particulièrement vivace depuis 2003. En 8 ans, près de 200 000 emplois ont en effet été créés par les non salariés, rattrapant ainsi le niveau que cette population connaissait en 1991 (**graphique 1**).

Les emplois non salariés se concentrent à 99 % dans les entreprises indépendantes de moins de 250 salariés dont ils représentent le quart des effectifs en 2007. Jusqu'en 2003, le nombre des non salariés a régulièrement diminué avant de recommencer à progresser à partir de 2004, notamment dans le commerce, les services et le BTP.

Dans les DOM l'emploi non salarié occupe 40 000 actifs, en progression continue depuis 2003. À cette date il totalisait tout juste 34 700 personnes.

**Graphique 1 - Répartition de l'emploi non salarié en 2007 et 2009 (France métropolitaine, en milliers)**



Source : INSEE.

Note de lecture : données prévisionnelles en 2008 et 2009.

L'évolution récente de l'emploi non salarié en 2010 peut être évaluée au travers de la création d'entreprises individuelles au cours de la période. Celle-ci reste dynamique sur la période, avec 622 039 nouvelles unités enregistrées, soit une augmentation globale de 7,2 % par rapport à 2009. Près de 360 000 auto-entrepreneurs et

100 000 entrepreneurs individuels se sont ainsi installés en 2010 créant autant d'emplois nouveaux. En 2011 la tendance est toutefois à un ralentissement de la création d'auto-entreprises et à un maintien de celle des entreprises individuelles.

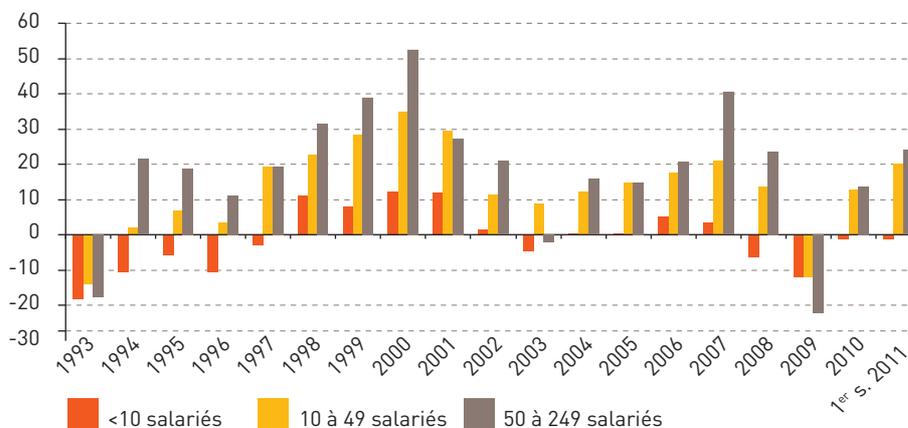
## Perspectives de l'emploi dans les PME en 2010 et 2011 vues par OSEO

OSEO réalise, depuis plus de 25 ans, une enquête semestrielle de conjoncture auprès des PME. Elle mesure notamment, au travers de soldes d'opinion des patrons de PME (hausse moins baisse), les intentions d'embauches pour l'année en cours.

La dernière enquête, réalisée en mai 2011, confirme la reprise de l'emploi. Celle-ci pourrait en effet atteindre le seuil des 200 000 emplois sur l'année 2011, avant effets éventuels des troubles financiers de l'été 2011, selon les dernières estimations de l'INSEE. Cette reprise apparaît toutefois différenciée comme le montre le **graphique 2** ci-dessous :

- les entreprises de 10 à 499 salariés, surtout présentes dans l'industrie, le commerce de gros et les services aux entreprises, apparaissent plus confiantes que celles de moins de 10 salariés situées dans des secteurs plus traditionnels et dépendant de la consommation des particuliers ;
- les prévisions de recrutement sont supérieures à la moyenne dans les entreprises exportatrices<sup>1</sup> et surtout innovantes<sup>2</sup>. L'indicateur courant de l'emploi des entreprises « moyennement exportatrices » ressort à + 20 (après + 9 fin 2010) et celui des « fortement exportatrices » à + 19 (contre + 13), tandis qu'il ne gagne que 4 points (+ 8) chez les « non exportatrices » ;
- le tiers des entreprises innovantes ont accru leurs effectifs salariés au cours des premiers mois de l'année, tandis que 12 % les ont réduits, ce qui donne un solde d'opinion de + 21, contre + 8 seulement pour les PME traditionnelles.

**Graphique 2 - Évolution annuelle des effectifs en solde des opinions par taille d'entreprise de mai 1993 à mai 2011 (% hausse - % baisse)**



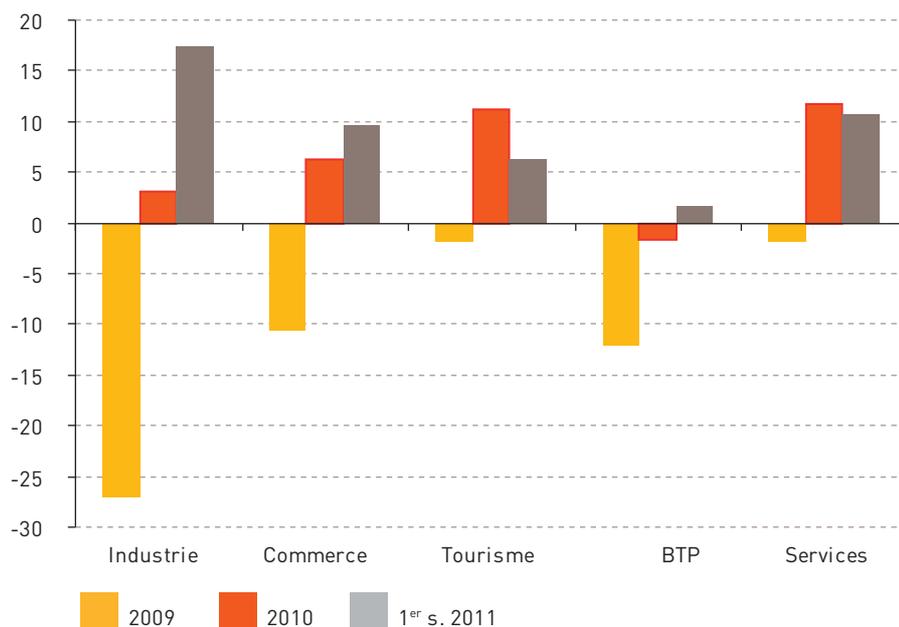
Source : OSEO (enquêtes de conjoncture PME).

1. Sont qualifiées « fortement exportatrices » les 9 % des entreprises de l'échantillon qui font plus du quart de leur activité à l'international. Les « moyennement exportatrices », réalisant entre 6 % et 25 % de leur CA à l'export, constituent 13 % de l'échantillon. Le solde, soit 78 % du total de l'échantillon, dites « non exportatrices » par convention, sont les entreprises qui n'exportent pas (60 %) ou font moins de 6 % de leur CA à l'international (18 %).

2. Une entreprise est qualifiée « innovante » si elle a réalisé au moins une des 5 mesures suivantes au cours des trois dernières années : financé des frais de recherche et développement (interne ou externe) ou recruté du personnel de R&D; acquis une licence d'exploitation d'un procédé ou d'une technologie, déposé un brevet, une marque, un dessin ou un modèle; développé pour le compte de tiers un produit ou procédé (prestation) nouveau ou significativement amélioré; commercialisé un nouveau produit, bien ou service, (hors simple revente de produits nouveaux achetés à d'autres entreprises et hors modifications esthétiques ou de conditionnement de produits précédemment existants) ou utilisé un nouveau procédé (ou méthode) de production, de commercialisation ou d'organisation. De plus, aucun produit ou procédé analogue n'était déjà commercialisé ou utilisé par des concurrents.



**Graphique 3 - Évolution annuelle des effectifs des PME en solde des opinions par secteur d'activité de mai 2009 à mai 2011 (% hausse - % baisse)**



Source : OSEO (enquêtes de conjoncture PME).

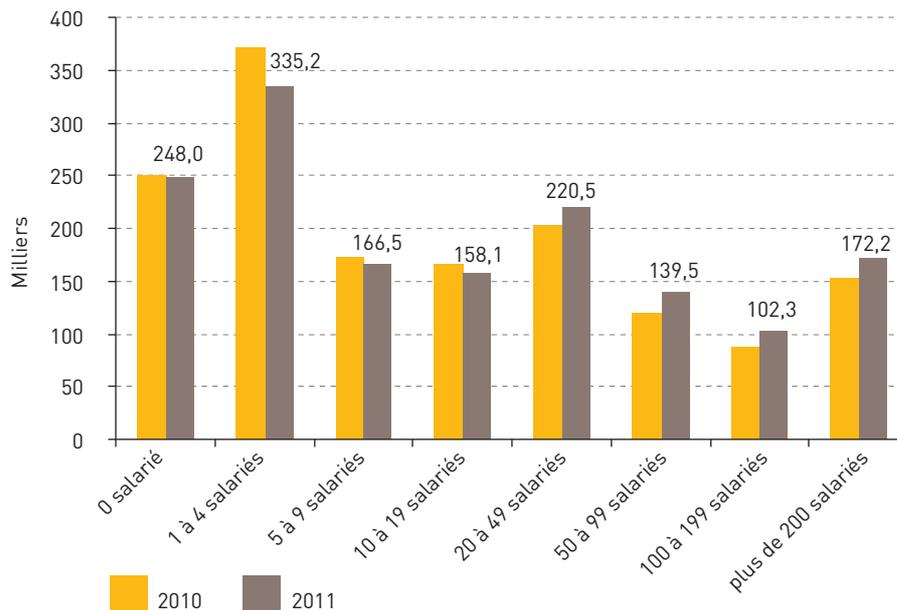
Au premier semestre 2011, les perspectives d'embauche sont positives dans tous les secteurs contrairement à 2010 (**graphique 3**). Les PME de l'industrie sont les plus optimistes, réagissant le plus fortement à l'amélioration de la conjoncture avec des besoins anticipés de main-d'œuvre importants. Les patrons des services et du tourisme apparaissent plus mitigés selon l'enquête menée avant la saison estivale 2011.

## Difficultés de recrutement des PME et besoins de main-d'œuvre en 2011

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

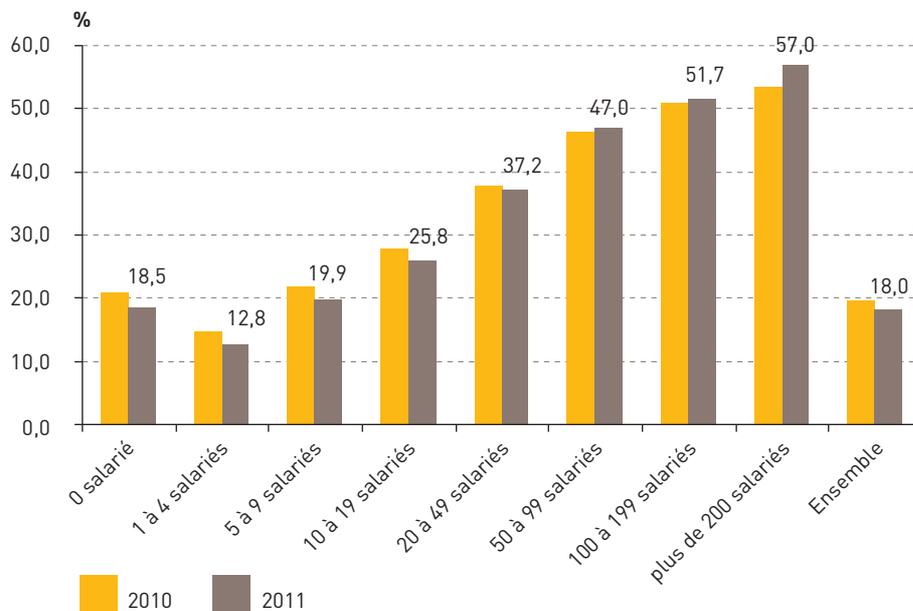
Celle de mars 2011 permet ainsi d'envisager plus de 1,54 million d'embauches potentielles pour l'année en cours. Malgré l'amélioration récente de la conjoncture, ce volume stagne par rapport à 2010, année où il atteignait 1,52 million. Le ralentissement prévisible est surtout le fait des établissements employant de 1 à 4 salariés qui enregistrent une baisse de 37 000 intentions d'embauches. La part des projets de recrutement des établissements de 0 à 19 salariés passe ainsi de 63 % du total annuel en 2010, à 59 % seulement en 2011 (**graphiques 4 et 5**).

**Graphique 4 - Nombre de projets de recrutement en 2010 et 2011 selon la taille d'établissement (en milliers)**



Source : Pôle Emploi - BMO 2011.

**Graphique 5 - Proportion d'établissements déclarant des projets de recrutement selon la taille d'établissement en 2010 et 2011 (en %)**



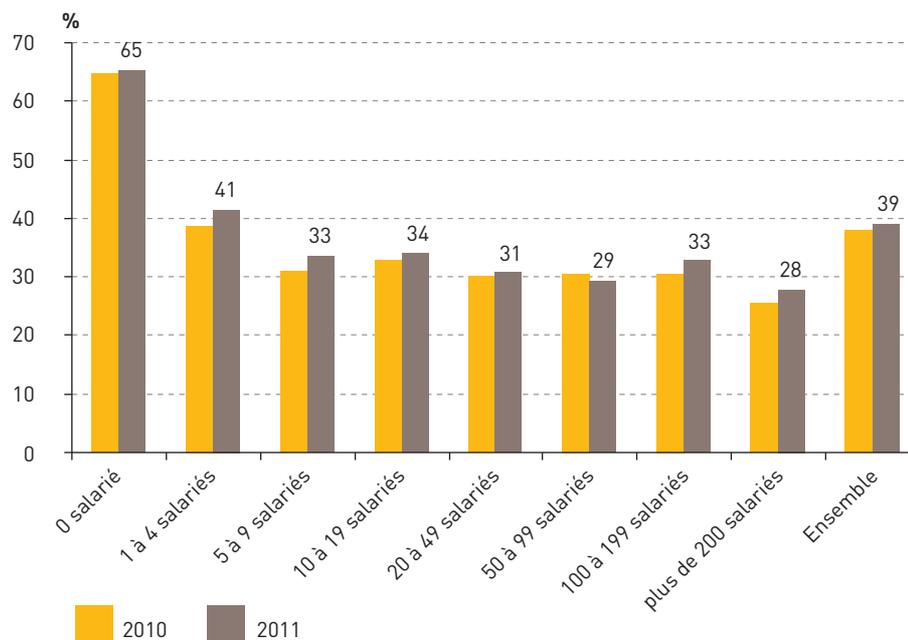
Source : Pôle Emploi - BMO 2011.

La propension à recruter augmente avec la taille plus nettement encore qu'en 2010. Faible (13 %) et en recul pour les établissements de 1 à 4 salariés présents surtout dans le commerce, les services aux particuliers et la construction, celle-ci passe de 53 à 57 % pour ceux de 200 salariés et plus où les affaires industrielles et de commerce de gros ont plus de poids. Au final, moins d'une PME sur cinq compte embaucher en 2011, toute taille et secteur confondus.

L'enquête de Pôle Emploi fait ressortir un taux de recours aux emplois ponctuels de 39 % pour 2011, soit nettement plus que la moyenne de longue période de 30 % qui était observée jusqu'alors. Ces projets représentent près de 600 000 emplois potentiels. Le recours à la main-d'œuvre ponctuelle est particulièrement important dans l'hôtellerie-restauration (61 %), les services aux particuliers (46 %) et le commerce de détail (45 %)

La part des emplois saisonniers est en légère hausse, par rapport à 2010, quelle que soit la tranche de taille et le secteur d'activité (**graphique 6**). L'industrie manufacturière (+ 23 %, dont + 133 % pour l'industrie pharmaceutique et chimique) et la construction (+ 17 %) sont particulièrement concernées par la progression de la part des emplois saisonniers dans l'ensemble des besoins en main-d'œuvre

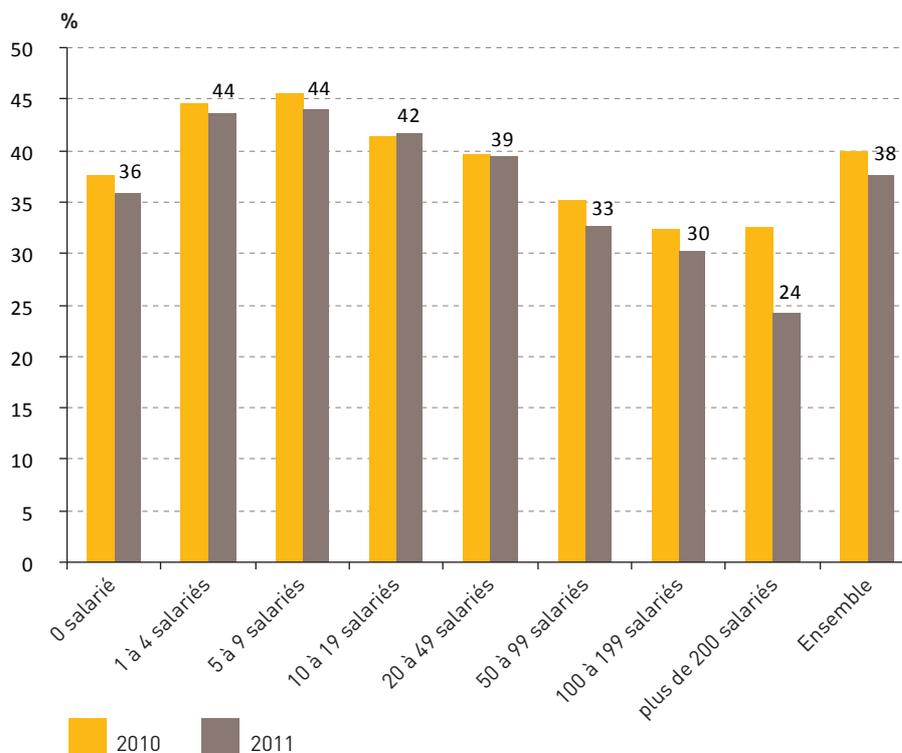
**Graphique 6 - Nombre de projets de recrutements liés principalement à une activité saisonnière en 2010 et 2011 selon la taille d'établissement (en %)**



Source : Pôle Emploi – BMO 2011.

Les entreprises, ne sont toutefois pas égales sur le marché du travail (**graphique 7**). Paradoxalement, les établissements de 1 à 4 salariés qui sont à peine 13 % à vouloir recruter, sont aussi ceux qui déclarent avoir le plus de difficultés à recruter. Ces freins ont par contre tendance à s'estomper pour les plus grands établissements : 1 sur 4 à peine se plaint de conditions de recrutement difficiles.

**Graphique 7 - Évolution de la part de recrutements estimés difficiles en 2011**



Source : Pôle Emploi - BMO 2011.

La part des projets de recrutement estimés difficiles s'élève à 38 % en 2011, soit 579 600 emplois potentiels

Le secteur de la construction est le plus touché par les difficultés d'embauche, en particulier le second œuvre (58 %). Les services présentent par ailleurs une réelle hétérogénéité : alors que l'immobilier (46 %) et la santé et l'action sociale (45 %) sont très affectés par les difficultés de recrutement, d'autres, comme les assurances (20 %) ou l'enseignement (25 %), bénéficient d'une situation plus favorable.

Plus d'une embauche sur trois est considérée comme problématique dans les structures sans salarié. La part des projets difficiles diminue avec la taille de l'établissement.

## Évolution récente de l'emploi des PME en région

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

EMPLOI

79

**Tableau 3 - Création d'emplois salariés en 2010 par taille d'établissement et par région**

Région	1 à 4 salariés	10 à 199 salariés	plus de 200 salariés	Ensemble
Île-de-France	- 16 473	19 489	25 514	28 530
Rhône-Alpes	- 7 247	23 270	1 883	17 906
Pays de la Loire	- 3 910	5 189	12 574	13 853
Aquitaine	- 1 809	4 843	6 530	9 564
Midi-Pyrénées	- 887	6 015	3 385	8 513
Bretagne	1 129	2 072	4 628	7 829
Provence-Alpes-Côte d'Azur	- 2 625	6 305	3 537	7 217
Nord-Pas-de-Calais	95	- 931	7 797	6 961
Languedoc-Roussillon	- 1 546	4 469	3 386	6 309
Picardie	- 932	2 566	3 136	4 770
Centre	- 1 599	5 150	982	4 533
Poitou-Charentes	- 179	763	2 923	3 507
Franche-Comté	- 166	775	1 956	2 565
Auvergne	- 1 034	- 946	3 915	1 935
Corse	379	756	192	1 327
Limousin	- 370	770	837	1 237
Alsace	- 2 255	873	2 319	937
Basse-Normandie	- 629	- 869	2 085	587
Bourgogne	- 610	416	460	266
Champagne-Ardenne	- 797	- 3 796	4 498	- 95
Lorraine	- 836	- 1 191	1 760	- 267
Haute-Normandie	- 1 663	- 2 625	3 765	- 523
<b>Ensemble</b>	<b>- 43 964</b>	<b>73 363</b>	<b>98 062</b>	<b>127 461</b>

Source : Pôle Emploi.

Champ différent de celui de MEIE et de l'INSEE.

Entre 2009 et 2010 plus de 127 000 nouveaux emplois salariés sont dénombrés par Pôle Emploi à partir des déclarations des employeurs assujettis à l'assurance chômage.

Les régions les plus créatrices sont souvent les plus grandes : l'Île-de-France représente 25 % du stock d'emplois existant et Rhône-Alpes 11 %. Elles peuvent aussi être les plus riches en emplois localisés dans les PME. Ainsi, les régions créant plus de 7 000 nouveaux postes en 2010 ont toutes la particularité de voir leurs emplois concentrés dans les PME : 65 % des emplois sont fournis par les PME dans les Pays de la Loire, 67 % en Bretagne, 73 % en PACA ou encore 77 % en Aquitaine (**tableau 3**).

Un examen par taille de l'évolution de l'emploi salarié dans les établissements régionaux confirme sa fragilité dans les petites structures de moins de 10 salariés, hormis en Bretagne. Près de 1 % des emplois de cette classe de taille ont ainsi disparu en un an sur un effectif de 4 millions.

À l'inverse les établissements de taille moyenne ou plus grande voient leurs effectifs salariés progresser, de 0,8 % pour les 10 à 199 salariés (sur un effectif de 8,6 millions) et de 2,6 % pour les plus de 200 salariés (effectif de 3,7 millions).

L'enquête semestrielle de conjoncture d'OSEO réalisée en mai 2011, avant la crise financière de l'été 2011, montre un net regain de confiance dans les 14 régions étudiées. Cet optimisme se traduit par des intentions d'embauches supérieures à celles des réductions d'emplois aussi bien pour 2011 que pour 2012 (**tableau 4**).

**Tableau 4 - Indicateurs d'emplois pour 2011 et prévisions pour 2012**  
(solde des opinions en %, hausse - baisse)

Régions	2009	2010	1 <sup>er</sup> semestre 2011	Prévisions 2011/2012
Provence-Alpes-Côte d'Azur (y compris Monaco)	- 5 %	6 %	8 %	20 %
Bretagne	- 8 %	14 %	10 %	19 %
Lorraine	- 9 %	3 %	8 %	18 %
Pays de la Loire	- 9 %	8 %	11 %	32 %
Île-de-France	- 9 %	9 %	11 %	21 %
Aquitaine	- 10 %	9 %	15 %	18 %
Languedoc-Roussillon	- 11 %	10 %	9 %	15 %
Midi-Pyrénées	- 12 %	- 6 %	8 %	16 %
Alsace	- 12 %	10 %	11 %	24 %
Nord-Pas-de-Calais	- 13 %	5 %	5 %	26 %
Centre	- 17 %	5 %	12 %	22 %
Rhône-Alpes	- 18 %	9 %	16 %	26 %
Bourgogne	- 20 %	- 8 %	9 %	24 %
Poitou-Charentes	- 22 %	6 %	21 %	29 %

Source : OSEO (enquête de conjoncture PME), juillet 2011.

Les effets vraisemblables de la crise financière en cours ne sont pas encore connus en septembre 2011. Ils pourraient se traduire par un ralentissement d'activité sensible pour les entreprises et notamment les PME de l'industrie et des services aux entreprises. Ces dernières ont montré leur réactivité en 2010 et 2011 en matière d'embauche et de création d'emplois. Elles sont aussi en première ligne en cas de retournement de conjoncture.

## Bibliographie

**OSEO (2009 et 2010)**, Observatoire des PME d'OSEO, «Rapport sur l'évolution des PME», consultable sur le site, [http://www.oseo.fr/notre\\_mission/publications/etudes\\_et\\_rapports/generalistes](http://www.oseo.fr/notre_mission/publications/etudes_et_rapports/generalistes)

**OSEO (2011)**, «La conjoncture des petites et moyennes entreprises, 53<sup>e</sup> enquête semestrielle», consultable sur le site [http://www.oseo.fr/notre\\_mission/publications/etudes\\_et\\_rapports/generalistes](http://www.oseo.fr/notre_mission/publications/etudes_et_rapports/generalistes)

**Pôle Emploi (2011)**, «Les cahiers n° 11 Statistiques - L'emploi salarié en 2010», 5/10/2011, consultable sur le site [www.pole-emploi.org](http://www.pole-emploi.org)

**INSEE (2011)**, «Fiches thématiques - L'économie française - Comptes et Dossiers - édition 2011», consultable sur le site [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

**INSEE (2011)**, «Emploi salarié - Résultats du deuxième trimestre 2011», consultable sur le site [www.insee.fr](http://www.insee.fr) rubrique «Thèmes/Conjoncture/Indicateurs de conjoncture/Emploi salarié»

**Pôle Emploi (2011)**, «Enquête besoins en main-d'œuvre 2011», consultable sur le site [www.pole-emploi.org](http://www.pole-emploi.org)

**Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi/Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS)**, «Les chiffres clés des TPE-PME», consultable sur le site [www.pme.gouv.fr](http://www.pme.gouv.fr) rubrique «Espace pratique/Publications et études/Chiffres-clés»

# LES ENTREPRISES INNOVANTES EN 2010

Laurence TASSONE  
OSEO

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

INNOVATION

81

En 2010, les arbitrages réalisés par les entreprises entre les différents projets d'investissement ont été favorables à l'innovation alors que les investissements corporels ont en général été reportés faute de visibilité sur la reprise économique annoncée<sup>1</sup>. Le maintien en 2010 du nombre de nouvelles entreprises s'engageant dans un programme de recherche-développement et d'innovation (RDI) reflète la prédominance de choix stratégiques fondés sur une volonté de projeter l'entreprise au-delà de difficultés conjoncturelles pourtant contraignantes, notamment en termes de financement privé de l'immatériel ; cette projection permettant à l'entreprise de conserver un avantage concurrentiel ou de profiter de la fragilité temporaire de ses concurrents pour prendre de l'avance *via* la mise au point d'une innovation.

Si les variations de la conjoncture économique, notamment à la baisse, ont un effet limité sur la propension à innover des entreprises prises dans leur ensemble, la sensibilité de ces acteurs n'est toutefois pas la même selon leur maturité sur le marché. Le panorama des entreprises innovantes en 2010 est ainsi marqué, comme pour les autres périodes de crise, par un comportement d'attentisme sur les créations de nouvelles entreprises dont le projet d'innovation est au cœur même de l'activité<sup>2</sup>.

Cependant, si l'évolution du profil de la population des entreprises innovantes entre 2009 et 2010 s'explique en partie par ce phénomène, il est davantage influencé par le déploiement des politiques publiques de soutien à l'innovation en faveur des PME d'une certaine taille et des entreprises de taille intermédiaire (ETI). Suite au développement du programme Innovation stratégique industrielle (ISI) au sein d'OSEO et à la réorientation partielle des aides à l'innovation d'OSEO vers les PME de plus de 50 salariés, l'analyse de l'année 2009 était déjà marquée par l'arrivée de quelques ETI et PME de taille plus conséquente que par les années précédentes. À cette politique toujours d'actualité en 2010 vient s'ajouter la volonté de l'État de confier à OSEO la gestion des aides financées par le Fonds unique interministériel (FUI) et destinées aux projets collaboratifs labellisés par les pôles de compétitivité institués fin 2005. De fait, il existe en 2010, une translation de la population des entreprises innovantes étudiées, vers des entités de maturité plus grande et de taille économique supérieure. Les données agrégées ci-dessous en préfigurent déjà l'importance et relativisent, cette année encore, toute interprétation d'une évolution de la caractérisation globale des entreprises innovantes par rapport aux années précédentes.

Il est important de préciser ici que cette analyse a pour objectif de donner des tendances quant au profilage des entreprises qui innoveront et non de quantifier le phénomène, du fait de cette dépendance aux orientations politiques et au budget d'aide dont disposent chaque année OSEO et ses partenaires pour soutenir l'initiative privée en matière d'innovation.

1. Une tendance similaire a été constatée sur les dépenses de R&D qui ont progressé en 2009 malgré la crise (se reporter au Focus 2 du MESR (DGR) sur le crédit d'impôt recherche) ainsi que sur le dépôt de brevets par voie nationale (cf. Focus 5 de l'INPI (OPI) sur les brevets déposés et publiés en 2010).

2. Dans son étude sur *Dix ans de création d'entreprises innovantes en France* (2011), OSEO montre que « la dynamique de la [création d'entreprise innovante] est ainsi très sensible aux aléas conjoncturels tant économiques que politiques, ce qui rend son taux de croissance annuel très volatile.

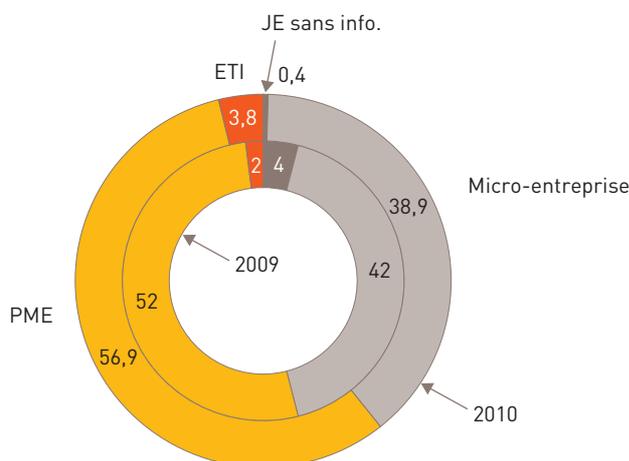
La photographie 2010 des PME et ETI innovantes porte sur 7 168 entités ayant un programme d'innovation en cours de développement cette année-là<sup>3</sup>. Elles emploient au total plus de 330 000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires global de 67 milliards d'euros dont plus du tiers provient de l'exportation. Le montant global de leurs programmes d'innovation s'élève à près de 5 milliards d'euros, soit 7 % de leur chiffre d'affaires en moyenne.

## Périmètre des entreprises innovantes étudiées

La caractérisation de la taille des entreprises selon la combinaison effectif x chiffre d'affaires x total bilan (hors liaisons financières) présentée ici servira de fil conducteur dans l'analyse des caractéristiques financières et structurelles des entreprises innovantes.

Le **graphique 1** montre le poids plus important en 2010 des PME (+ 5 points par rapport à 2009) et des ETI (+ 1,8 point, soit presque deux fois plus), conjonction de l'augmentation en nombre de ces deux catégories d'entreprise – impact politique – et de la réduction de celui des micro-entreprises (– 3 points), notamment les plus jeunes – impact conjoncturel –, comme le préfigure le recul des entreprises de moins de 3 ans pour lesquelles aucune information n'est disponible (– 3,6 points).

 **Graphique 1 - Taille des entreprises engagées dans un processus innovant en 2010 (%)**



Source : OSEO.

Rappel : « JE sans info. » est la catégorie des entreprises de moins de 3 ans pour lesquelles au moins deux des trois variables clés de la typologie par taille ne sont pas disponibles. Lorsque les données sont connues, ces jeunes entreprises sont ventilées dans la taille correspondante.

Le nombre conséquent de PME et de micro-entreprises (96 % des 7 168 entreprises innovantes) permet d'être pertinent dans la détermination de leurs caractéristiques. Toutefois, la catégorie ETI, bien que plus étoffée cette année, demeure encore insuffisamment représentative.

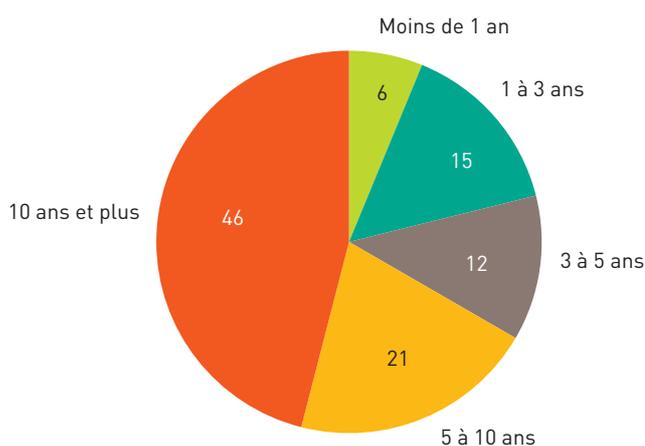
3. Pour connaître les critères de sélection des entreprises retenues, en particulier la méthode de détermination de la taille des entités économiques et de leur caractère innovant, se reporter à l'encart méthodologique en fin de partie.

## Les créations d'entreprises innovantes en retrait en 2010

Avec plus de 460 entreprises nouvelles fondées sur un projet d'innovation, l'année 2010 est en retrait de près de 11 % par rapport à 2009 en matière de création d'entreprises innovantes, ce qui explique le poids plus faible des « Moins de 1 an » dans la population totale (**graphique 2**)<sup>4</sup>.

En décalage d'une année par rapport à la création classique qui a baissé en 2009 (- 6 %) avant de repartir en 2010 (+ 7 %, hors auto-entrepreneurs), l'évolution des créations d'entreprise innovante en 2010 confirme le comportement prudent des créateurs face aux fluctuations fortes de la conjoncture économique. Lorsque la création de l'entreprise s'accompagne d'un projet d'innovation, un principe de précaution tend, au regard des enjeux sociaux et financiers irréversibles, à ne pas ajouter aux risques scientifiques, techniques et économiques inhérents à l'innovation, un risque conjoncturel supplémentaire.

**Graphique 2 - Répartition des entreprises innovantes selon leur âge en 2010 (%)**



Source : OSEO.

Le groupe des micro-entreprises qui jusqu'à maintenant était plutôt constitué d'entreprises jeunes, voit ainsi son âge médian augmenter de presque deux années (médiane 2009 à 4,2 ans ; 6 ans en 2010), voire de trois années pour les plus âgées (Q3 2009 à 8,3 ans ; 11,5 ans pour Q3 2010)<sup>5</sup>. Les jeunes entreprises innovantes ne représentent plus qu'un quart de cette catégorie contre un tiers en 2009 (**tableau 1**).

4. « Sur la période des dix années (1997-2008), près de 550 [entreprises innovantes] ont été créées en moyenne, par an, soit un taux de croissance annuel moyen de 7 % » (OSEO, *Dix ans de création d'entreprises innovantes en France*, 2011).

5. La médiane est la valeur de la variable analysée qui partage la population en deux parties égales, avec une moitié qui possède une valeur inférieure et l'autre moitié, une valeur supérieure. Q1, le premier quartile, est la valeur pour laquelle 25 % de la population se situe en deçà et 75 % au-delà. Q3, le dernier quartile, est quant à lui la valeur de la variable pour laquelle 75 % de la population se situe en deçà de la valeur et 25 % au-delà.

**Tableau 1 - Âge des entreprises innovantes selon leur taille en 2010**

	Âge			Moins de 3 ans	3 ans et plus
	Q1	Médiane	Q3		
	en année	en année	en année	%	%
<b>Micro-entreprise</b>	2,8	6	11,5	27	73
<b>PME</b>	10,2	17	26,3	3	97
<b>ETI</b>	19,7	28,5	47,5	-	100
<b>Total</b>	3,6	9	19	21	79

Source : OSEO.

Lecture : 25 % des PME ont moins de 10,2 ans (inversement 75 % ont plus de 10,2 ans), la moitié a moins (ou plus) de 17 ans et 75 % sont âgés de moins de 26,3 ans (inversement 25 % ont plus de 26,3 ans).

Bien que taille et âge soient positivement corrélés, cette hausse de l'âge est généralisée à l'ensemble des types d'entreprise. Si la moitié des entreprises a moins de 9 ans d'existence, ce qui est jeune relativement au temps de l'innovation, il n'en reste pas moins que la moitié des entreprises âgées d'au moins dix ans a plus de 21 ans de présence sur les marchés, voire plus de 30 ans pour le quart supérieur. Le nombre plus important de moyennes entreprises et d'ETI dans la population totale contribue à cette augmentation de l'âge des entreprises innovantes en 2010. 1 PME sur 2 se situe ainsi entre 10 et 26 ans (contre 8 et 23 ans en 2009) et plus de la moitié des ETI sont sur les marchés depuis plus d'un quart de siècle.

Au-delà du déplacement artificiel de la base de données vers des entreprises plus grandes donc plus matures, ces résultats reflètent deux tendances : d'une part, bénéficiant d'un retour économique sur l'innovation, et par contrecoups avoir un impact structurel sur la taille d'entreprise, nécessite du temps (poids des micro-entreprises « vieillissantes »); d'autre part, la pérennité des entreprises sur les marchés ne repose pas que sur leur capacité à dominer les concurrents par la taille et l'expérience (liée à l'âge), c'est aussi une fonction croissante de leur capacité à innover (innovation chez les entreprises d'âge mûr, de taille conséquente).

## Secteurs d'activité

La répartition sectorielle est relativement stable d'une année sur l'autre malgré le déplacement de la base de données en 2010. Ainsi, 4 entreprises sur 5 portant des projets d'innovation relèvent-elles des secteurs information & communication (1 sur 5), activités spécialisées, scientifiques et techniques (1 sur 5 également) et de l'industrie manufacturière (plus d'un tiers). L'informatique continue d'être fortement porteuse d'idées nouvelles : 80 % des entreprises innovantes du secteur information & communication sont spécialisées en programmation informatique ou en édition de logiciels (**tableau 2**). Quant aux activités spécialisées, scientifiques et techniques, elles regroupent essentiellement des entreprises qui opèrent dans les domaines de l'architecture et de l'ingénierie ; du contrôle et des analyses techniques (4 sur 10) ou qui réalisent de la R&D (2 sur 10). C'est dans l'industrie manufacturière que les modifications sont plus sensibles. Si la fabrication de produits métalliques –notamment le traitement, le revêtement et l'usinage des métaux– et de machines et d'équipements constituent toujours les secteurs majeurs d'innovation (un quart des entreprises manufacturières innovantes), l'industrie textile – hors habillement – en particulier la préparation des fibres et la filature, le tissage et la fabrication de textiles techniques et industriels prend une place non négligeable juste devant les secteurs de la fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques –essentiellement les instruments et appareils de mesure, d'essai et de navigation ou encore l'horlogerie– et des industries alimentaires.

**Tableau 2 - Répartition des entreprises innovantes selon leur secteur d'activité principale, leur taille et leur âge en 2010 (%)**

(NAF révision 2, niveaux 1 et 2)	Total entreprises innovantes en 2010	Micro-entreprises	PME	ETI	Moins de 3 ans	3 ans et plus
	%	%	%	%	%	%
<b>Industrie manufacturière</b>	<b>37</b>	<b>13</b>	<b>45</b>	<b>66</b>	<b>17</b>	<b>43</b>
<i>dont</i>						
<i>Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements</i>	15	10	16	10		
<i>Fabrication de machines et équipements</i>	10	9	11	6		
<i>Industrie textile</i>	7	7	7	8		
<i>Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques</i>	6	11	5	7		
<i>Industries alimentaires</i>	6	3	6	6		
<i>Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique</i>	6	5	7	5		
<b>Information &amp; communication</b>	<b>21</b>	<b>32</b>	<b>23</b>	<b>11</b>	<b>27</b>	<b>19</b>
<i>dont</i>						
<i>Programmation, conseil et autres activités informatiques</i>	58	64	53	66		
<i>Édition de logiciels</i>	25	20	30	13		
<b>Activités spécialisées, scientifiques et techniques</b>	<b>22</b>	<b>44</b>	<b>21</b>	<b>12</b>	<b>33</b>	<b>19</b>
<i>dont</i>						
<i>Activités d'architecture et d'ingénierie; contrôle et analyses techniques</i>	44	40	50	62		
<i>Recherche-développement scientifique</i>	27	28	25	21		
<b>Commerce; réparation d'automobiles et de motocycles</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
<b>Autres</b>	<b>10</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>13</b>	<b>9</b>

Source : OSEO.

La concentration sectorielle des entreprises selon leur taille est différente, les unités de petite taille se développent essentiellement dans les activités spécialisées, scientifiques et techniques (44 %) et l'information & communication (32 %) du fait de besoins capitalistiques et humains moins importants; tandis que l'industrie manufacturière, gourmande en immobilisation corporelle et en ressources humaines, est le lieu de présence privilégié des PME (45 %), *a fortiori* des ETI (66 %) <sup>6</sup>.

Cette répartition est également liée à la forte proportion d'entreprises créées ces dernières années en informatique dans les domaines technologiques du logiciel et du multimédia et à la propension de ces jeunes entreprises à développer des prestations de service en R&D plutôt que des activités industrielles (impact naturel de leur formation d'ingénieur et de docteur et du passage obligé par la case R&D pour développer l'innovation sous-jacente au démarrage de l'entreprise).

## Implantation régionale

La répartition régionale, tant en niveaux qu'en ordonnancement des régions, est stable dans le temps car trop historique pour fondamentalement changer d'une année sur l'autre. Ainsi, Île-de-France et Rhône-Alpes sont-elles de loin les deux localisations

<sup>6</sup>. Cette segmentation sectorielle spécifique à la jeunesse de l'entreprise est également constatée dans l'analyse des entreprises qui font de la R&D de façon régulière (cf. Focus 1 du MESR (SIES)).

principales des entreprises innovantes. Ces deux régions concentrent à elles seules près de 4 entreprises innovantes sur 10, soit un peu plus qu'en 2009 (**tableau 3**).

**Tableau 3 - Répartition régionale des entreprises innovantes en 2010 et du PIB 2009 en volume**

	Poids de chaque région dans :	
	les entreprises innovantes	le PIB 2009 en volume
	%	%
Alsace	2,5	2,7
Aquitaine	3,8	4,5
Auvergne	2,4	1,7
Basse-Normandie	2,7	1,8
Bourgogne	3,1	2,2
Bretagne	3,5	4,3
Centre	2,5	3,5
Champagne-Ardenne	1,5	1,9
Corse	0,5	0,4
Franche-Comté	2,6	1,5
Haute-Normandie	1,7	2,6
Île-de-France	24,5	29,1
Languedoc-Roussillon	4,4	3,1
Limousin	1,6	0,9
Lorraine	3,1	2,9
Midi-Pyrénées	4,1	4,0
Nord – Pas-de-Calais	4,7	5,0
Outre-mer	0,7	1,8
Pays de la Loire	4,4	5,0
Picardie	1,8	2,3
Poitou-Charentes	3,2	2,2
Provence – Alpes – Côte d'Azur	6,9	7,1
Rhône-Alpes	13,6	9,6

Source : OSEO.

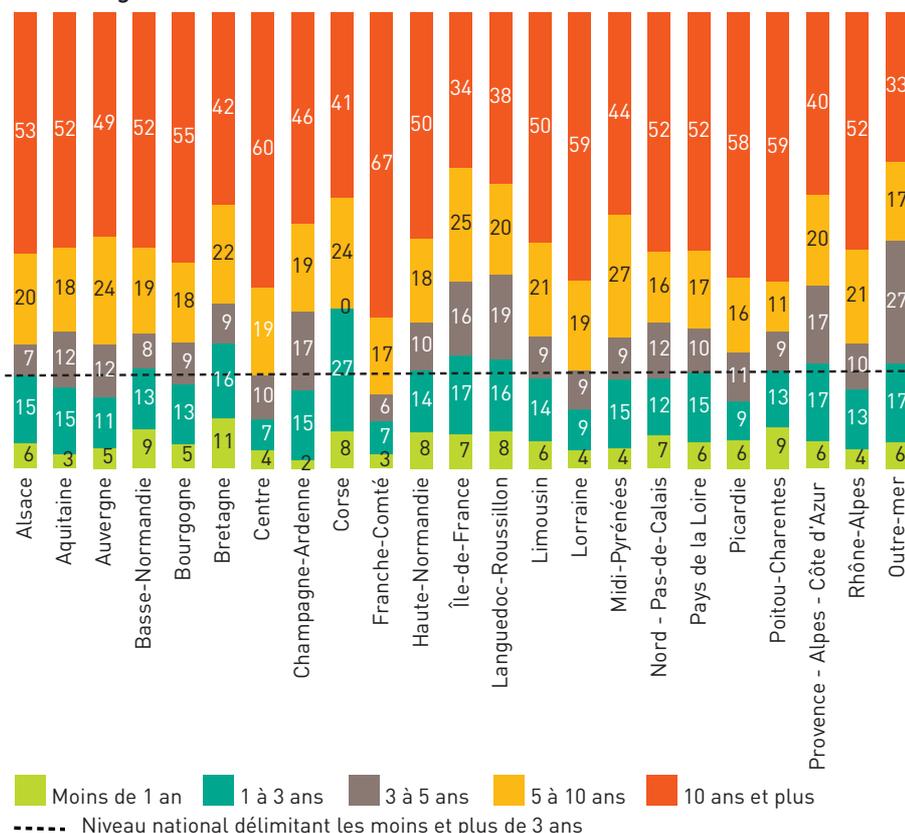
Afin de situer géographiquement ces entreprises innovantes, il a été choisi de les repérer par le lieu d'exécution du projet d'innovation et à défaut seulement par leur siège social. C'est la raison pour laquelle la région Île-de-France a un poids dans la répartition des entreprises innovantes inférieur à sa contribution au PIB alors que Rhône-Alpes, par exemple, est dans une situation inverse par le fait qu'elle accueille une partie des entreprises innovantes dont le siège social est à Paris ou en région parisienne (**tableau 3**).

Le second cercle s'est quelque peu modifié notamment en termes de poids mais il est difficile de dissocier l'impact de la conjoncture économique et politique régionale de celui lié au changement dans la structure de la population analysée. Au constat, il ressort que Provence – Alpes – Côte d'Azur est toujours en troisième position avec 7 % des entreprises innovantes suivie, comme les années précédentes, de Nord – Pas-de-Calais et de Pays de la Loire, ainsi que de Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon (part oscillant entre 4 % et 4,7 % du total des entreprises innovantes).

La répartition régionale des entreprises innovantes selon leur âge en 2010, montre des disparités importantes par rapport à la moyenne nationale des « Moins de 3 ans » / « 3 ans et plus » (niveau national de démarcation à 21 %). Auvergne, Centre, Franche-Comté, Lorraine, Picardie et dans une moindre mesure Rhône-Alpes et Champagne-Ardenne ont une population d'entreprises innovantes plus mature que la moyenne, alors qu'en Bretagne, Île-de-France, Languedoc-Roussillon et Provence – Alpes – Côte d'Azur, les entreprises innovantes sont plus jeunes que la moyenne, le Sud et l'Ouest ainsi que Paris et sa banlieue étant historiquement les régions de prédilection des créateurs (**graphique 3**). Ce sont aussi les régions qui concentrent le moins

d'entreprises de plus de dix ans, contrairement aux premières régions citées –hors Auvergne– dont la proportion pour ce type d'entreprise est supérieure d'au moins 10 points à la moyenne nationale.

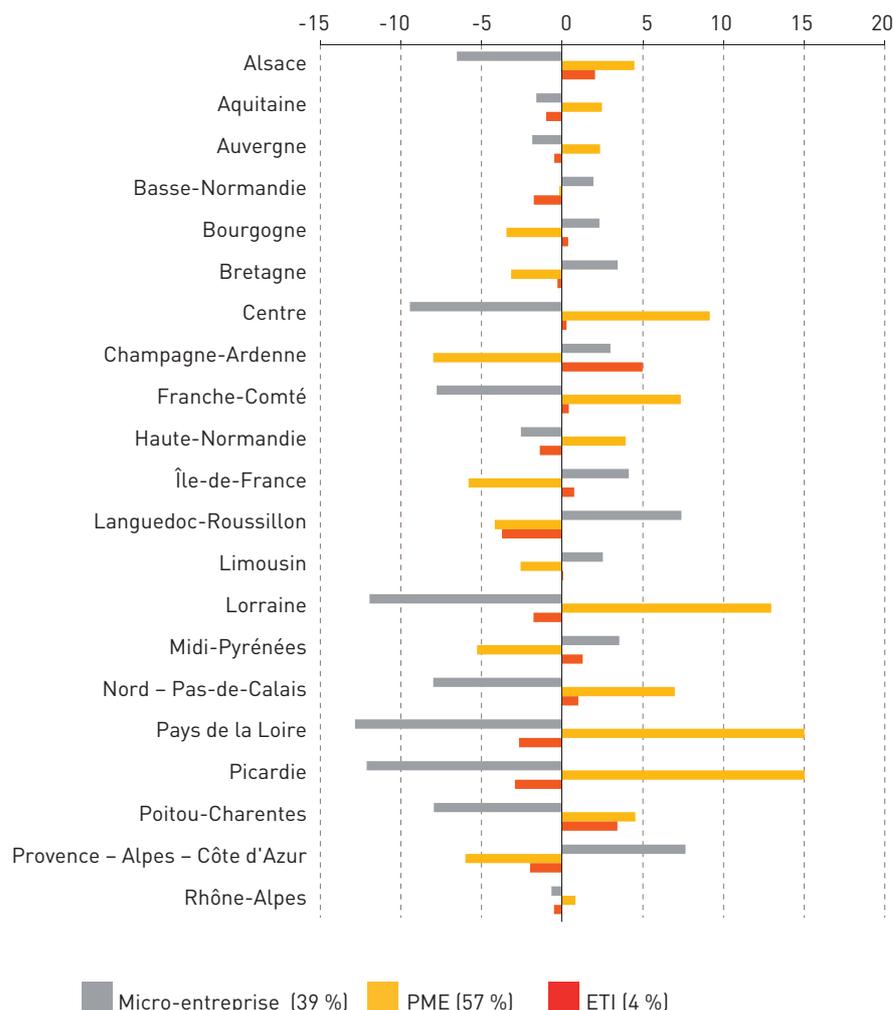
**Graphique 3 - Répartition régionale des entreprises innovantes selon leur âge en 2010 (%)**



Source : OSEO.

L'analyse régionale par taille montre que les ETI ont un poids dans la population totale des entreprises innovantes plus élevé que la moyenne en Champagne-Ardenne, Poitou-Charentes et Alsace (plus de 2 points d'écart; **graphique 4**) et moindre en Languedoc-Roussillon, Pays de la Loire, Picardie et Provence - Alpes - Côte d'Azur. De fait, l'innovation dans les régions avec des entreprises innovantes matures dominantes relève essentiellement de l'activité des PME (5 à 15 points d'écart), les micro-entreprises étant, selon le principe de compensation, très en deçà du niveau moyen national. La plupart des régions avec un excédent de micro-entreprises innovantes par rapport à la moyenne nationale, sont logiquement celles où la création d'entreprise est la plus présente dans le temps.

**Graphique 4 - Répartition régionale des entreprises innovantes selon leur taille en 2010 : écart par rapport à la moyenne nationale**



Source : OSEO.  
Hors Corse et Outre-mer pour raison de secret statistique.

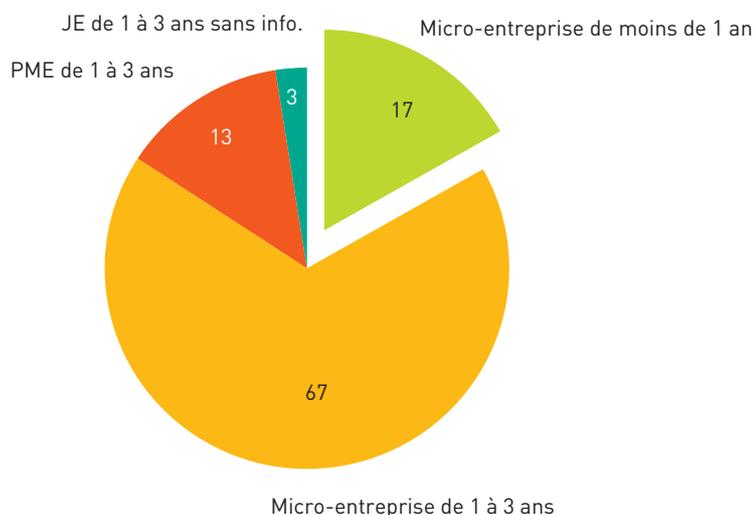
## Innovier pour exister

Les entreprises de moins de 3 ans dont la croissance de l'activité économique à terme dépend des résultats du projet d'innovation en cours de développement représentent un cinquième des sociétés engagées dans un processus innovant en 2010 (**graphique 2 supra**), 1,2 % des effectifs globaux et 0,7 % du chiffre d'affaires total. Leur poids plus élevé dans les personnels employés reflète le caractère consommateur de ressources intellectuelles des jeunes entreprises innovantes, l'activité dans son ensemble étant focalisée dans les toutes premières années du projet sur les travaux de R&D. Ainsi, parmi les jeunes entreprises innovantes avec un chiffre d'affaires positif (soit 88 % d'entre elles ; cf. **graphique 2 supra**), la moitié assume-t-elle des frais de personnel – masse salariale + charges sociales patronales – supérieurs au montant total du chiffre d'affaires réalisé lorsqu'elles ont une micro-taille ; bien qu'inférieur chez les jeunes

PME, ce rapport demeure très élevé [médiane à 89 % du chiffre d'affaires]<sup>7</sup>. En comparaison avec les entreprises matures, dont 50 % ont plus de 14 ans, ce ratio médian n'est plus que de 36 % pour les PME et de 52 % pour les micro-entreprises de 3 ans et plus dont une partie, les 3 à 5 ans notamment, ont un profil très proche des moins de 3 ans, ce qui explique le niveau encore relativement élevé de ces frais de personnel.

Le recul de la création d'entreprises innovantes en 2010 est tracé par une part inférieure des moins de 1 an -17 % des jeunes entreprises contre 31 % en 2009 (**graphique 5**) -, alors que celles qui ont vu le jour dans les deux années précédentes ont toujours leur projet d'innovation en cours ; elles sont donc encore comptabilisées dans cette catégorie des jeunes entreprises mais avec une ou deux années de plus, ce qui au final augmente leur poids dans la structure par taille et âge des jeunes entreprises innovantes.

**Graphique 5 - Répartition des jeunes entreprises innovantes selon leur taille en 2010 (%)**



Source : OSEO.

La prédominance de la micro-taille chez les entreprises de 1 à 3 ans (67 %) s'explique par un effectif médian de 1 personne au démarrage de l'activité et de 3 employés en deuxième et troisième année post création. Ce résultat traduit une recherche active et très amont de personnels compétents et complémentaires de l'expertise des porteurs de projet. C'est l'une des contraintes principales signalées par les créateurs à laquelle ils ont dû faire face tant en année de création que par la suite (cf. l'étude d'OSEO sur *Dix ans de création d'entreprises innovantes en France*, 2011).

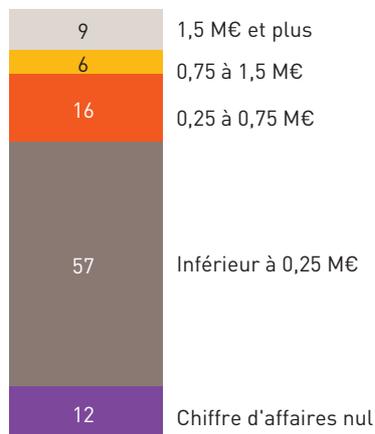
Elle ne doit cependant pas cacher le fait que plus d'une jeune société sur 10 est une PME qui, soit a démarré d'entrée de jeu avec une taille de PME, mais la création avec un effectif d'au moins 10 personnes est un acte peu courant ; soit, qui s'est suffisamment développée en l'espace de deux ans pour atteindre le seuil critique de la PME, en termes d'effectif et/ou de chiffres d'affaires.

En effet, la structure par chiffre d'affaires des entreprises innovantes de moins de trois ans, montre, du fait de leur relative maturité, un comportement commercial plus dynamique bien qu'en général modeste, et ce dès leur plus jeune âge (**graphique 6**). À peine plus de 1 jeune entreprise sur 10 n'a réalisé aucune vente sur les trois premières

<sup>7</sup> Dans le Focus 4 du MEIE (DGCIS), il est précisé que les dépenses liées aux salaires représentent près de la moitié des dépenses courantes des entreprises qui ont le statut - fiscal - de Jeune entreprise Innovante (JEI).

années de sa vie. Près de 60 % d'entre elles ont développé un chiffre d'affaires inférieur à 250 k€, ce qui met la médiane à 119 k€ pour les jeunes entreprises avec un chiffre d'affaires positif. Il existe cependant des différences de niveau importantes au sein de ce groupe, dans le sens où le chiffre d'affaire médian des PME de 1 à 3 ans est 13 fois supérieur à celui des micro-entreprises du même âge, soit respectivement 1,3 M€ et 98 k€.

**Graphique 6 - Répartition des jeunes entreprises innovantes selon leur niveau de chiffre d'affaires en 2010 (%)**

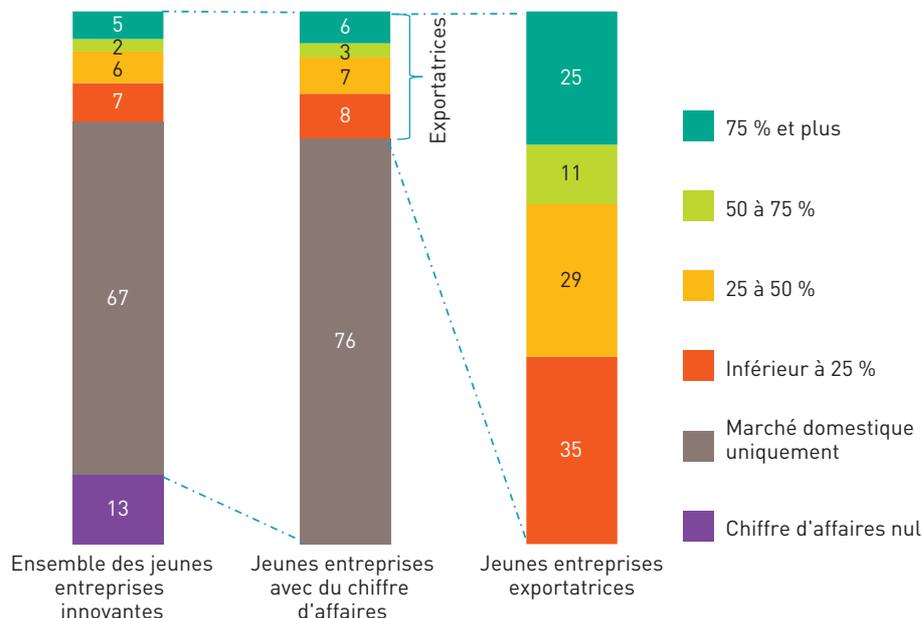


Ensemble des jeunes entreprises innovantes

Source : OSEO.

Ce dynamisme commercial se traduit également dans leur propension à s'adresser aux marchés internationaux : un quart des jeunes entreprises réalisant du chiffre d'affaires ont exporté en 2010 (**graphique 7**, histogramme au centre).

**Graphique 7 - Répartition des jeunes entreprises innovantes selon leur taux d'ouverture à l'international en 2010 (CA export / CA total, %)**



Source : OSEO.

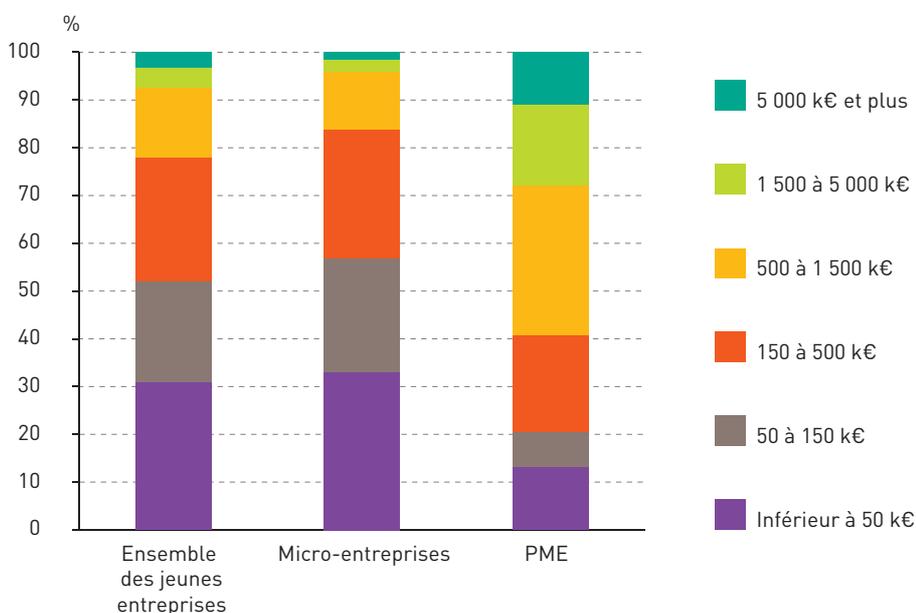
Il ne s'agit pas d'un comportement opportuniste de type «jeu à un coups», le taux d'exportation devant être au moins de 5 % du chiffre d'affaires total pour obtenir la qualité d'exportateur; il est même supérieur à 25 % pour deux tiers d'entre elles (**graphique 7**, histogramme de droite). Le niveau médian d'exportation est de 36 % du chiffre d'affaires pour les jeunes exportatrices.

Ces marchés internationaux sont la cible unique et directe pour 6 % des jeunes entreprises innovantes avec un chiffre d'affaires positif (soit un quart des exportatrices), ou viennent en complément du marché national pour 18 % d'entre elles (**graphique 7**, histogramme au centre). Au total, les marchés étrangers sont prépondérants sur le marché domestique –taux d'exportation supérieur à 50 %– pour 1 jeune entreprise sur 10 et pour plus de 1 jeune exportatrice sur 3.

Si le niveau de chiffre d'affaire est sensible à la taille et à l'âge de l'entreprise, lorsque celle-ci à moins de trois ans, la tendance à l'ouverture aux marchés extérieurs est la même pour la micro-entreprise et la PME : le taux médian d'exportation est similaire pour les deux catégories d'entreprise à chaque classe du taux d'ouverture : 11 % pour la première classe, 36 % pour la seconde, 66 % pour la troisième et 95 % pour la dernière. *A contrario*, seules les entreprises de 1 à 3 ans, quelle que soit leur taille, exportent plus de 25 % de leur chiffre d'affaires.

En 2010, la moitié des jeunes entreprises innovantes ont un niveau de capitalisation inférieur à 141 k€. Si l'écart entre la valeur médiane pour les moins de 1 an et celle pour les 1 à 3 ans n'est que de 30 k€ (respectivement 116 k€ et 144 k€), le montant médian des fonds propres des jeunes micro-entreprises est 5 fois inférieur à celui des jeunes PME (122 k€ contre 603 k€). Par ailleurs, 3 jeunes PME sur 10 sont dotées de plus de 1,5 M€ de capitaux propres (**graphique 8**), ce qui laisse présager des programmes d'innovation de taille conséquente.

**Graphique 8 - Répartition des jeunes entreprises innovantes selon leur niveau de fonds propres et leur taille en 2010 (%)**



Source : OSEO.

## Innover pour perdurer

En 2010, 4 entreprises innovantes sur 5 sont âgées d'au moins 3 ans (**graphique 2**). Un quart a moins de 8 ans, un autre quart a plus de 23 ans et demi d'existence (**tableau 4**).

**Tableau 4 - Répartition des entreprises innovantes matures (3 ans et plus) selon leur taille et leur âge en 2010**

	Âge			Part dans les entreprises matures
	Q1	Médiane	Q3	
	en année	en année	en année	%
Micro-entreprises	5	8,6	14,2	34
PME	10,5	17,8	26,7	62
ETI	19,7	28,8	47,5	4
Ens. entreprises matures	8	14,3	23,7	100

Source : OSEO.

Lecture : 25 % des PME ont moins de 10,5 ans [inversement 75 % ont plus de 10,5 ans], la moitié a moins (ou plus) de 17,8 ans et 75 % sont âgées de moins de 26,7 ans [inversement 25 % ont plus de 26,7 ans].

L'âge médian étant de 14 années, il reflète une population d'entreprises matures qui souhaite innover pour prendre ou conserver une avance technologique sur ses concurrents ; même si les entreprises du premier quartile, étant donné leur jeunesse, sont plutôt dans une stratégie identique à celle des jeunes entreprises, à savoir pénétrer leur premier marché avec une innovation. Ce constat est renforcé par le fait que l'âge médian des PME et des ETI est le double, le triple respectivement, de celui des micro-entreprises, suggérant des entreprises bien installées sur leur marché à la fois en termes d'ancienneté et de structure économique.

En raison du rééquilibrage de la base de données 2010 vers des unités plus grandes, les effectifs de ces entreprises matures sont, dans l'ensemble, plus élevés que ceux des années précédentes mais demeurent modestes au regard de l'étendue possible des tailles de chaque classe. En effet, indépendamment du poids de chaque classe, le constat d'entreprises plutôt petites pour leur catégorie d'appartenance persiste (**tableau 5**) : si les micro-entreprises sont réparties équitablement autour du centre de classe des « Moins de 10 salariés » (effectif médian de 5 pour une étendue de classe allant de 0 à 10 salariés), la moitié des PME et des ETI se concentrent respectivement dans le premier huitième et le premier douzième de leur classe, c'est-à-dire vers la borne inférieure de chaque catégorie.

**Tableau 5 - Répartition des entreprises innovantes matures (3 ans et plus) selon leur taille et leur effectif en 2010**

	Effectif		
	Q1	Médiane	Q3
Micro-entreprise	3	5	7
PME	17	30	59
ETI	284	409	641
Ens. entreprises matures	8	20	48

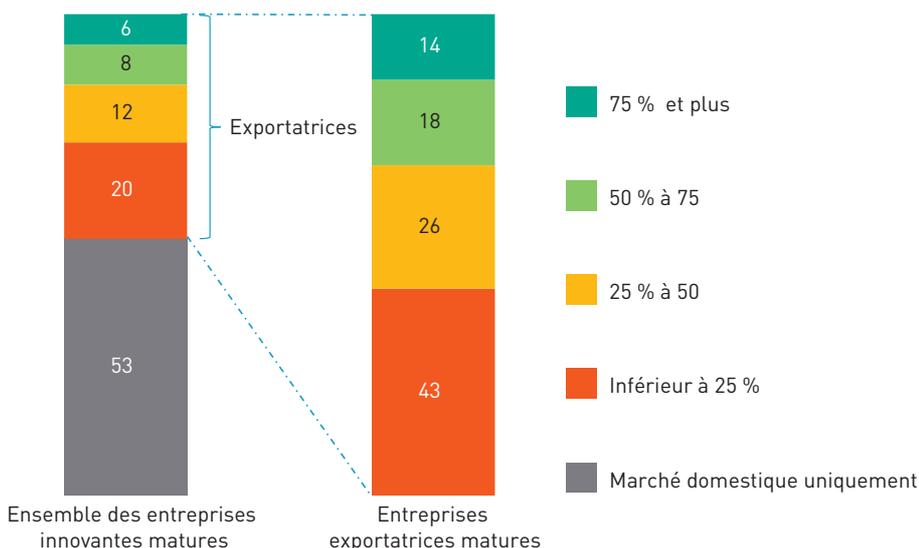
Source : OSEO.

Cette petite taille est, selon l'âge, contrainte soit par le temps de l'innovation pour les plus jeunes (3 à 10 ans) qui, en phase préparatoire de lancement industriel et commercial de l'innovation, n'ont pas encore obtenu de retour sur investissement en termes de croissance de l'entité ; soit par un segment de marché trop étroit qui limite l'expansion de l'entreprise ; soit par la volonté du chef d'entreprise de maintenir une entreprise à dimension familiale pour les plus anciennes (10 ans et plus).

Ce constat est renforcé par le fait que 93 % du chiffre d'affaires des entreprises de plus de 3 ans est réalisé par des sociétés qui ont au moins 10 ans d'existence. Si le niveau médian de chiffre d'affaires des entreprises matures est de 2,4 M€, se cachent derrière des comportements commerciaux très disparates du fait de l'âge de l'entreprise. Ainsi, la moitié des entreprises de 3 à 5 ans ne réalise pas plus de 300 k€ de ventes alors qu'elles atteignent plus de 4 M€ pour les entreprises de 10 ans et plus (784 k€ pour les 5 à 10 ans). En termes de taille d'entreprise, 1 PME mature sur 2 réalise plus de 4,3 M€ de chiffres d'affaires, soit 10 fois plus qu'une micro-entreprise mais 20 fois moins qu'une ETI.

La moitié des entreprises innovantes de 3 ans et plus ont comme cible commerciale les marchés étrangers (**graphique 9**). Cette ouverture est une fonction décroissante de l'âge : la moitié des 3 à 5 ans réalise au moins 40 % des ventes à l'export contre 29 % pour 1 entreprise sur 2 âgée de 10 ans et plus. Elle est croissante avec la taille : les micro-entreprises matures ont un taux d'exportation médian de 25 % contre 30 % pour les PME et 44 % pour les ETI.

**Graphique 9 - Répartition des entreprises innovantes matures selon leur degré d'ouverture à l'international (CA export / CA total, %)**



Source : OSEO.

De façon générale, les entreprises matures exportent plus de 30 % de leur chiffre d'affaires, soit un peu moins que les jeunes entreprises innovantes exportatrices (36 %). Les innovations développées ces dernières années obligerait ainsi les entreprises à chercher des débouchés hors de France dès leur plus jeune âge, soit parce qu'elles possèdent une innovation de niche qui, pour atteindre une taille critique, nécessite de dépasser les frontières ; soit parce qu'elles sont confrontées directement à une concurrence de niveau mondial ; soit enfin parce que leur stratégie marketing est de prendre pied très tôt sur les marchés cibles.

Si les caractéristiques structurelles en termes d'effectif et de chiffre d'affaires sont, du fait de son étendue, très dispersées dans cette classe d'âge, le niveau de dotation en fonds propres ne fait pas exception à la règle avec un niveau médian minimum pour les plus petites et les plus jeunes (140 k€) et un maximum pour les ETI les plus âgées (34,7 M€ ; **tableau 6**).

**Tableau 6 - Niveau de fonds propres en 2010 des entreprises innovantes matures (k€)**

En k€	Fonds propres (k€)			
	3 à 5 ans	5 à 10 ans	10 ans et plus	Total
Micro-entreprise	140	202	280	220
PME	893	984	1 577	1 376
ETI	6 579	8 379	34 701	32 267
Ens. Entreprises matures	216	414	1 203	-

Source : OSEO.

À noter toutefois que les micro-entreprises âgées de 3 à 5 ans, donc qualifiées –peut-être un peu abusivement– de « matures » sont, sur ce point aussi, comparables aux entreprises les plus jeunes, le niveau de fonds propres médian étant de 140 k€, soit à peine 20 k€ de plus que celui des micro-entreprises de moins de 3 ans.

## MÉTHODOLOGIE

### Population retenue pour l'analyse

L'analyse portera sur les entreprises :

- innovantes (voir *infra* pour la définition) ;
- de moins de 5 000 salariés avec un total bilan d'au plus 2 milliards d'euros, quel que soit le niveau de leur chiffre d'affaires ;
- en activité à fin 2010.

### Caractère innovant de l'entreprise

Ces entreprises sont réputées innovantes car :

- elles ont un programme d'innovation qui a fait l'objet, en 2010, d'un versement de la part d'OSEO au titre d'une aide à l'innovation de l'année ou précédemment accordée ;
- elles ont bénéficié au cours de l'année étudiée, de l'octroi d'un prêt ou d'une garantie OSEO au titre de leur projet d'innovation ou de leur activité générale si elles sont innovantes par ailleurs ;
- elles ont obtenu, en 2010, la qualification « entreprise innovante » au titre des FCPI (Fonds Communs de Placement dans l'Innovation) délivrée par OSEO ;
- elles ont mobilisé, auprès d'OSEO en 2010, une créance sur le Crédit Impôt Recherche.

Ces situations reflètent leur engagement dans un processus d'innovation au cours de l'année considérée.

Leurs projets d'innovation couvrent aussi bien la recherche de nouveaux produits, procédés, ou services que les changements d'organisation, de méthodes de vente... Ces projets peuvent donc aussi bien déboucher sur des premières nationales ou internationales que sur une nouveauté au niveau de l'entreprise, comme le préconise les travaux européens sur le recueil de données statistiques en matière d'innovation (OCDE, *Manuel d'Oslo*, 3<sup>e</sup> éd., nov. 2005).

### Taille des entreprises innovantes

La taille de chaque entité économique est identifiée à partir de la combinaison des trois critères d'effectif, de bilan et de chiffre d'affaires, telle que le spécifie le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 qui permet de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour l'analyse statistique et économique dont une cartographie est donnée ci-après.

## Cartographie de la taille des entreprises

Chiffre d'affaires	Total Bilan	Effectif (nombre de salariés)			
		Moins de 10 salariés	[10 ; 250[	[250 ; 5 000[	5 000 sal. et plus
2 M€ au plus ]2 M€ ; 50 M€]	2 M€ au plus	Micro-entreprises	Petites et moyennes entreprises (PME)	Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	Grandes entreprises (GE)
	Plus de 2 M€				
]50 M€ ; 1,5 Mds€]	2 M€ au plus	Micro-entreprises	PME		
	]2 M€ ; 43 M€]				
	Plus de 43 M€				
Plus de 1,5 Mds€	2 M€ au plus	Micro-entreprises	PME		
	]2 M€ ; 43 M€]				
	]43 M€ ; 2 Mds€]				
	Plus de 2 Mds€				

Source : CAS, Note de veille n° 131, avril 2009, p. 2.

En l'absence d'information sur un critère, la taille est déterminée en fonction des deux autres critères qui, eux, doivent être renseignés.

Ne disposant pas des comptes consolidés des entités analysées, ni d'information sur leurs liaisons financières, il est impossible ici de se conformer à la définition même de ce qu'est l'entreprise telle que définie dans les décrets en question, à savoir « 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 dans l'affectation de ses ressources courantes » (règlement CEE n° 696/93 de 1993).

Par ailleurs, les données financières récentes n'étant disponibles que pour 80 % des PME et ETI « innovantes » en 2010, un redressement a été opéré en fonction de l'âge et du secteur d'activité –code NAF niveau 2 pour l'industrie manufacturière, niveau 1 pour les autres secteurs des entreprises– afin de conserver une représentativité des entreprises renseignées analysées par rapport à la population totale considérée comme innovante en 2010.

## Données financières et structurelles

Elles proviennent des liasses fiscales des entreprises. Elles sont relatives au dernier exercice clôturé connu mais récent au moment de l'étude. De fait, les comptes retenus concernent l'année 2010, à défaut ceux de 2009.

La taille sera alors déterminée et l'analyse menée à partir des comptes sociaux avec les limites d'interprétation que cela impose pour les entreprises qui appartiennent à des groupes, notamment les plus grandes. L'usage de ces comptes sociaux sous-évalue bien évidemment le poids des entreprises plus grandes.

## Jeune entreprise sans information

Dans la mesure où une partie non négligeable de la population retenue est composée de PME en création ou en phase de démarrage, une catégorie jeune entreprise sans information (« JE sans info. ») sera rajoutée à cette classification pour les entreprises de moins de 3 ans pour lesquelles aucune information financière n'est encore disponible du fait de la jeunesse de leur activité. Lorsque cette catégorie n'apparaît pas dans les graphes et les tableaux, les résultats sont alors traités uniquement sur la population des entreprises renseignées.

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

INNOVATION

95



# FOCUS 1

## L'activité de R&D des PME en France

Pôle recherche

Sous-direction des systèmes d'information et des études statistiques

Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

INNOVATION

97

Au sein du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (MESR), la sous-direction des systèmes d'information et des études statistiques (SIES) est en charge de l'enquête annuelle sur les moyens consacrés à la recherche et au développement (R&D) par les entreprises. Chaque année, 11 000 entreprises sont interrogées dans le cadre de cette enquête. Les données R&D collectées sont diffusées en deux vagues. En septembre 2011, les résultats 2009 semi-définitifs ont été publiés, notamment par branche d'activité et par région d'exécution de la R&D. En mars 2012, les chiffres 2009 définitifs seront arrêtés. Les données de R&D rapportées dans cet article correspondent aux résultats semi-définitifs.

En 2009, les PME (entreprises de moins de 250 salariés) ont réalisé 21 % des dépenses intérieures de R&D des entreprises (DIRDE<sup>1</sup>), soit 5,6 milliards d'euros (**tableau 1**). Le montant des dépenses des PME est un peu plus élevé que celui des entreprises de 250 à 1 000 salariés (17 %) mais 2,9 fois moins élevé que celui des plus grandes entreprises (16,2 milliards d'euros).

Les PME ont également externalisé<sup>2</sup> une partie de leur activité de R&D (DERDE) pour un montant de 1,1 milliard d'euros, soit 16 % du montant total et 4,2 fois moins que les entreprises de plus de 1 000 salariés<sup>3</sup> (**tableau 1**). Les PME qui exécutent des travaux de R&D allouent en moyenne 17 % de leur budget R&D aux travaux d'externalisation. Les entreprises de plus de 1 000 salariés y consacrent 21 % de leur budget R&D.

**Tableau 1 - Répartition des dépenses de R&D selon la taille des entreprises effectuant de la R&D**

2009	DIRDE		DERDE	
	En M€	En %	En M€	En %
Moins de 250 salariés	5 636	21	1 139	16
250 à 499 salariés	2 055	8	611	9
500 à 999 salariés	2 487	9	627	9
1 000 salariés et plus	16 163	62	4 745	66
<b>Total</b>	<b>26 341</b>	<b>100</b>	<b>7 121</b>	<b>100</b>

Source : MESR-SIES C1 Pôle Recherche - Enquête annuelle sur les moyens consacrés à la R&D dans les entreprises. Résultats 2009 semi-définitifs.

1. La DIRDE correspond aux dépenses pour travaux de R&D (dépenses courantes et dépenses en capital) exécutés par les entreprises sur le territoire national, quelle que soit l'origine des fonds.

2. Les dépenses extérieures de R&D des entreprises (DERDE) correspondent aux travaux de R&D exécutés, pour le compte de celles-ci, par d'autres entreprises ou des laboratoires publics. Elles comprennent la sous-traitance et la coopération en matière de R&D exécutée sur le territoire national ou à l'étranger.

3. Précaution de lecture : Les travaux de R&D comptabilisés en DIRDE intègrent une partie des travaux comptabilisés en DERDE, à savoir la R&D externalisée par les entreprises implantées en France auprès d'autres entreprises situées, elles aussi, sur le sol national.

Les PME couvrent 30 % des temps pleins de chercheurs ou ingénieurs R&D en entreprise ; les entreprises de plus de 1 000 salariés en occupant 53 %. Les chercheurs-ingénieurs représentent 59 % des effectifs de R&D en PME. Cette part est équivalente à celle observée dans les entreprises de plus de 1 000 salariés (60 % des effectifs de R&D). Cela représente environ 40 300 ETP<sup>4</sup> de chercheur pour les PME et environ 70 900 ETP de chercheur pour les entreprises de plus de 1 000 salariés.

Les femmes, chercheurs en R&D, sont légèrement plus présentes dans les PME puisqu'elles représentent 31 % des chercheurs R&D travaillant dans les PME. La moyenne, toutes entreprises exécutant de la R&D confondues, se situe à 20 %.

La DIRDE des PME est concentrée à 57 % dans trois régions : 35 % en Île-de-France, 14 % en Rhône-Alpes, 8 % en Provence – Alpes – Côte d'Azur et Corse réunis (**tableau 2**).

En Champagne-Ardenne, Nord – Pas-de-Calais, Poitou-Charentes et Bourgogne, les PME constituent le premier acteur privé dans le domaine des activités de R&D : elles exécutent respectivement 53 %, 38 %, 38 % et 35 % des dépenses de R&D de la région, contre respectivement 5 %, 36 %, 30 % et 28 % pour les entreprises de 1 000 salariés et plus. L'activité de R&D dans les collectivités d'Outre-mer est essentiellement exécutée par des PME (58 % de la DIRDE régionale).

**Tableau 2 - Activité de R&D des entreprises dans les régions françaises**

Région de localisation de l'activité de R&D en 2009	Moins de 250 salariés	250 à 499 salariés	500 à 999 salariés	1 000 salariés et plus	Total	Part des PME dans la DIRDE régionale	Part des entreprises de 1 000 salariés et plus dans la DIRDE régionale
	DIRDE en M€					En %	
Île-de-France	1960	633	865	7 536	10 995	18	69
Champagne-Ardenne	103	34	45	10	192	53	5
Picardie	72	86	141	128	426	17	30
Haute-Normandie	66	62	168	260	556	12	47
Centre	260	90	101	318	768	34	41
Basse-Normandie	46	43	72	82	242	19	34
Bourgogne	96	67	35	77	275	35	28
Nord – Pas-de-Calais	149	47	54	138	387	38	36
Lorraine	95	46	32	124	297	32	42
Alsace	135	77	32	212	455	30	47
Franche-Comté	56	14	s	s	700	8	s
Pays de la Loire	247	100	97	322	766	32	42
Bretagne	283	106	64	449	902	31	50
Poitou-Charentes	81	13	54	64	212	38	30
Aquitaine	178	70	47	545	839	21	65
Midi-Pyrénées	280	96	113	1 911	2 400	12	80
Limousin	27	16	1	54	98	27	56
Rhône-Alpes	779	280	297	1 965	3 322	23	59
Auvergne	102	19	6	353	480	21	73
Languedoc-Roussillon	155	44	s	s	553	28	s
Provence – Alpes – Côte d'Azur (1)	457	109	183	710	1 459	31	49
Outre-mer	9	6	s	s	16	58	s
<b>Total</b>	<b>5 636</b>	<b>2 055</b>	<b>2 487</b>	<b>16 163</b>	<b>26 341</b>	<b>21</b>	<b>62</b>

Source : MESR-SIES C1 Pôle Recherche- Enquête annuelle sur les moyens consacrés à la R&D dans les entreprises. Résultats 2009 semi-définitifs.

s = secret

(1) Depuis 2003, les chiffres relatifs à la Corse sont inclus dans Provence – Alpes – Côte d'Azur.

4. ETP = équivalent temps plein.



Toutes entreprises confondues, les trois premières branches d'activités de R&D<sup>5</sup> en termes de dépenses intérieures de R&D sont : les activités industrielles de l'automobile (16 % de la DIRDE), les activités industrielles pharmaceutiques (13 %) et les activités de construction aéronautique et spatiale (10 % ; **tableau 3**).

Les entreprises de 1 000 salariés et plus étant très présentes sur les domaines couverts par les industries lourdes, les PME et leurs activités de R&D sont par conséquent notables sur les autres types d'activités, en particulier les services. En effet, les dépenses intérieures en R&D des PME concernent en priorité les activités industrielles pharmaceutiques (12 % de la DIRDE des PME), les activités spécialisées, scientifiques et techniques (12 %), et les activités informatiques et services d'information (12 %).

Les PME contribuent fortement aux dépenses d'exécution de R&D pour les branches des activités spécialisées, scientifiques et techniques (74 % ; **tableau 3**), de l'édition, audiovisuel et diffusion (72 % de la DIRDE), de la fabrication de textiles, les industries de l'habillement, cuir et chaussure (60 %). En revanche, elles contribuent faiblement à la R&D exécutée dans les activités de construction aéronautique et spatiale (1 %), les activités industrielles automobiles (3 %), ou encore celles liées à l'énergie (cokéfaction et raffinage, ou production et distribution d'électricité, gaz et vapeur). Les travaux de R&D à destination de ces dernières branches sont exécutés très majoritairement par les très grandes entreprises.

En 2009, les PME perçoivent 20 % des financements publics (hors aides fiscales) pour leurs travaux de R&D. Les entreprises de 1 000 salariés et plus collectent près de 1,7 milliard d'euros, soit 70 % des fonds publics de soutien à la R&D et à l'innovation. Ces financements publics représentent 9 % de la DIRDE exécutée par les PME et 11 % pour les grandes entreprises<sup>6</sup>.

5. Il s'agit de la branche d'activité économique bénéficiaire des travaux de R&D.

6. Précaution de lecture : les chiffres indiqués ne représentent qu'une partie du soutien direct global de l'Etat à la R&D et l'innovation (hors aides fiscales). En effet, le champ de l'enquête R&D est constitué des entreprises exécutrices de travaux de R&D. À ce titre, de manière générale les données collectées relatives au financement de l'activité de R&D ne concernent pas les entreprises qui sont uniquement commanditaires de travaux de R&D.

**Tableau 3 - Ventilation de la DIRDE par branche de R&D**

Activité de R&D en 2009	Moins de 250 salariés	250 à 499 salariés	500 à 999 salariés	1 000 salariés et plus	Total	Part des PME dans la DIRDE de la branche R&D	Part des entreprises de 1 000 salariés et plus dans la DIRDE de la branche de R&D
	DIRDE en M€					En %	
Agriculture, sylviculture et pêche	178	183	s	s	400	45	s
Industries extractives	23	s	s	169	209	11	81
Fabrication de denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac	164	141	58	223	587	28	38
Fabrication de textiles, industries de l'habillement, du cuir et de la chaussure	81	32	3	18	134	60	13
Travail du bois, industries du papier et imprimerie	46	20	s	s	85	54	s
Cokéfaction et raffinage	6	s	s	204	215	3	95
Industrie chimique	333	103	276	734	1446	23	51
Industrie pharmaceutique	662	302	413	2015	3392	20	59
Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	130	91	26	406	654	20	62
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	119	60	120	26	325	37	8
Métallurgie	39	38	36	253	366	11	69
Fabrication de produits métalliques, sauf machines et équipements	193	48	64	311	616	31	51
Composants, cartes électroniques, ordinateurs, équipements périphériques	273	55	156	929	1414	19	66
Fabrication d'équipements de communication	100	s	s	722	984	10	73
Fabrication d'instruments et d'appareils de mesure, essai et navigation, horlogerie	226	73	248	885	1431	16	62
Fabrication d'équipements d'irradiation médicale, électro-médicale et électro-thérapeutique.	37	69	s	s	111	33	s
Fabrication d'équipements électriques	146	114	100	495	856	17	58
Fabrication de machines et d'équipements non compris ailleurs	367	100	265	185	917	40	20
Industrie automobile	142	111	235	3781	4269	3	89
Construction navale, ferroviaire et militaire	16	16	22	180	235	7	77
Construction aéronautique et spatiale	31	31	69	2415	2546	1	95
Autres industries manufacturières non comprises ailleurs	147	46	31	143	367	40	39
Production et distribution d'électricité, gaz, vapeur et air conditionné	7	s	s	436	443	2	98
Production et distribution d'eau assainissement, gestion des déchets et dépollution	30	4	s	s	66	46	s
Construction	29	21	9	33	92	31	36
Transports et entreposage	6	s	s	37	43	13	84
Édition, audiovisuel et diffusion	524	10	24	166	724	72	23
Télécommunications	136	3	s	s	796	17	s
Activités informatiques et services d'information	683	119	130	513	1446	47	35

.../...

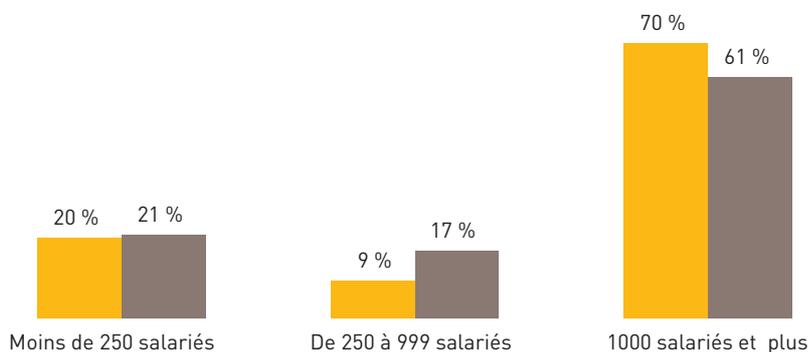
Activité de R&D en 2009	Moins de 250 salariés	250 à 499 salariés	500 à 999 salariés	1 000 salariés et plus	Total	Part des PME dans la DIRDE de la branche R&D	Part des entreprises de 1 000 salariés et plus dans la DIRDE de la branche de R&D
	DIRDE en M€					En %	
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	684	63	45	130	923	74	14
Activités financières et d'assurance	s	s	14	52	169	s	31
Autres activités non comprises ailleurs	36	4	s	s	82	44	s
<b>Total</b>	<b>5 636</b>	<b>2 055</b>	<b>2 487</b>	<b>16 163</b>	<b>26 341</b>	<b>21</b>	<b>61</b>

Source : MESR-SIES C1 Pôle Recherche – Enquête annuelle sur les moyens consacrés à la R&D dans les entreprises. Résultats 2009 semi-définitifs.

s = secret.

Si, pour les PME, la part des fonds publics reçue correspond à leur poids dans la dépense intérieure de R&D, ce n'est pas le cas pour les entreprises de 250 à 999 salariés, ou celles de 1 000 salariés et plus (**graphique 1**).

**Graphique 1 - Soutien public à la DIRDE, année 2009**



■ Financement public de la DIRDE ■ Part de chaque catégorie d'entreprises dans la DIRDE

Source : MESR-SIES C1 Pôle Recherche – Enquête annuelle sur les moyens consacrés à la R&D dans les entreprises.

Résultats 2009 semi-définitifs.

**Pour en savoir plus :**

- Sur l'activité de R&D des entreprises : [education.gouv.fr](http://education.gouv.fr)



## FOCUS 2

# Le crédit d'impôt recherche en 2009

Maryline ROSA et Frédérique SACHWALD  
Département politiques d'incitation à la R&D des entreprises  
Direction générale pour la recherche et l'innovation  
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

INNOVATION

103

Depuis 2004, le crédit d'impôt recherche (CIR) a pris une importance croissante. Depuis 2008, il est devenu la première source de financement public des dépenses de R&D des entreprises. C'est aussi le soutien à la R&D qui touche chaque année le plus grand nombre d'entreprises, notamment de petites et très petites entreprises.

La réforme entrée en vigueur en 2008 a instauré un dispositif uniquement en volume et sans plafond ce qui, couplé à un taux de 30 % pour la plupart des entreprises, a rendu le CIR beaucoup plus simple et attractif. En 2008 et 2009, le nombre de déclarants a très fortement augmenté, de 35 % puis de 19 % pour atteindre près de 16 000 entreprises, soit une croissance de 60 % en deux ans.

En 2009, le montant des dépenses déclarées par les entreprises a augmenté de 9,3 % pour atteindre 17 milliards d'euros et la créance du CIR a augmenté de 10 % pour atteindre 4,7 milliards d'euros. L'augmentation légèrement plus forte de la créance par rapport aux dépenses déclarées s'explique par le fait que les nouveaux entrants sont de petites entreprises qui bénéficient d'un taux de crédit d'impôt supérieur la première année.

L'augmentation du montant du CIR en 2008 et 2009 a soutenu les dépenses de R&D des entreprises dans une période de crise. Alors qu'en 2009, la croissance française a été négative et que les investissements ont fortement reculé, les dépenses de R&D ont progressé. Le *Rapport au Parlement sur le CIR 2010*<sup>1</sup> a souligné le rôle du crédit d'impôt dans le soutien des dépenses de R&D des entreprises depuis les réformes de 2004 et 2008.

## Évolution du nombre de déclarants et de bénéficiaires du CIR

*En 2009, le nombre de déclarants a encore sensiblement augmenté pour atteindre près de 16 000. Il compte 129 entreprises d'origine étrangère supplémentaires. Le nombre de bénéficiaires du CIR est équivalent au nombre d'entreprises réalisant des travaux de R&D en France, soit près de 12 000.*

Depuis 2004, le nombre d'entreprises déclarantes et le montant du CIR<sup>2</sup> n'ont cessé de croître alors qu'au cours des années précédentes, ce nombre avait connu une ten-

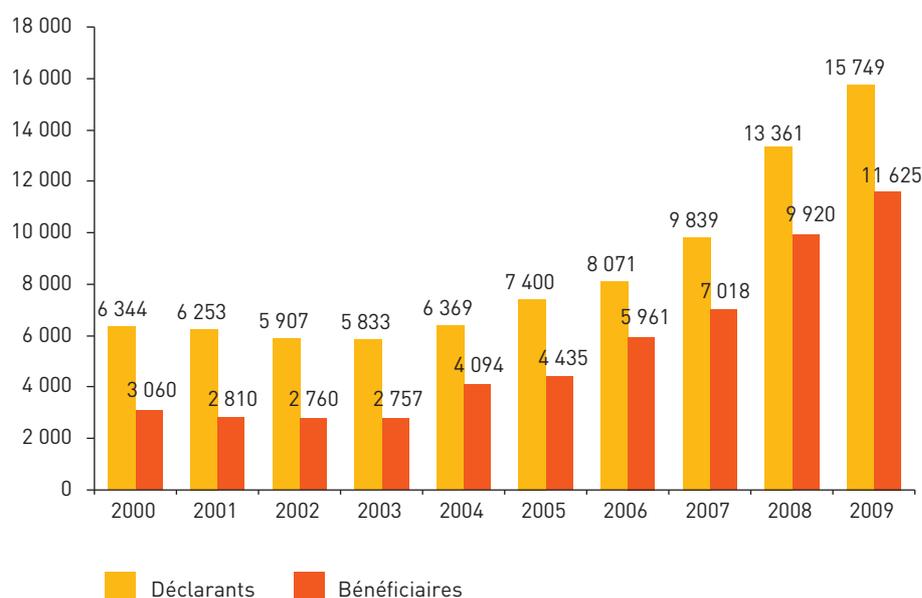
1. Accessible sur [enseignementsup-recherche.gouv.fr](http://enseignementsup-recherche.gouv.fr)

2. Dans cette note, le montant du CIR correspond à la créance telle que calculée à partir des déclarations des entreprises. La dépense fiscale annuelle dépend ensuite de l'imputation par les entreprises sur leur impôt ou de leur demande de remboursement immédiat lorsqu'elles y ont droit.

dance à la baisse (**graphique 1**). Après la très forte augmentation enregistrée en 2008, le nombre de déclarants a encore augmenté en 2009 pour atteindre 15 749. En deux ans, le nombre de déclarants a augmenté de 60 %.

En 2009, 11 625 entreprises ont bénéficié du CIR. Le nombre d'entreprises bénéficiaires est inférieur au nombre de déclarants dans la mesure où, pour les groupes fiscalement intégrés, c'est la maison-mère qui touche le CIR pour l'ensemble de ses filiales. En 2009, plus de 2 600 groupes fiscalement intégrés sont dans ce cas, avec un nombre de filiales très variable. Ces groupes ont des effectifs eux aussi très variables et 15 % des bénéficiaires du CIR sont de « petits » groupes fiscalement intégrés, dont les effectifs totaux sont inférieurs à 250 salariés.

**Graphique 1 - Évolution du nombre de déclarants et de bénéficiaires du CIR, 2000-2009**



Source : Base GECIR mai 2011, MESR-DGRI-C1.

Le nombre de bénéficiaires du CIR est équivalent au nombre d'entreprises identifiées comme conduisant des activités de R&D à travers l'enquête annuelle du MESR. Le nombre de déclarants est, lui, supérieur. Dans la mesure où certains nouveaux déclarants au CIR sont de petites entreprises, éventuellement jeunes, elles peuvent ne pas avoir encore été identifiées dans le cadre de l'enquête annuelle. Cela peut suggérer que le CIR a amené un plus grand nombre de petites entreprises à engager des dépenses de R&D très récemment. Cette hypothèse, qui signifierait que le CIR a incité de nouvelles entreprises à s'engager dans de nouveaux investissements en connaissance, devra être confirmée par des analyses détaillées lorsque les données 2009 seront disponibles dans les différentes sources statistiques<sup>3</sup>.

En 2009, le nombre d'entreprises d'origine étrangère déclarant des dépenses au CIR a augmenté de 129 entités, correspondant à des dépenses déclarées de 88 M€. Cette augmentation du nombre de déclarants d'origine étrangère correspond à l'augmentation du nombre de projets d'investissement étranger de R&D en France en 2009, notée par d'autres sources<sup>4</sup>.

3. Soit à l'été 2011, pour les premiers résultats de l'enquête annuelle sur les dépenses de R&D du MESR.

4. Sur l'attractivité de la France et les implantations en R&D, voir le *Rapport au Parlement sur le CIR 2010* et le *Rapport annuel de l'AFII 2010*.

## Distribution des dépenses déclarées et du CIR par taille d'entreprise

Les dépenses déclarées en 2009 approchent 17 milliards d'euros et le montant du CIR atteint 4,7 milliards d'euros, dont 460 M€ pour les nouveaux entrants. Plus de 80 % des nouveaux déclarants 2009 sont de petites entreprises fiscalement indépendantes d'un groupe. Cette dynamique accentue l'orientation du CIR en faveur des petites entreprises : le taux de financement par le CIR est d'autant plus faible que l'entreprise est grande. Le CIR touché par de petites entreprises fiscalement indépendantes, a augmenté de 20 % en 2009 pour atteindre 1,1 milliard d'euros.

Le **tableau 1** donne la distribution des dépenses déclarées et du montant du CIR en fonction de la taille des entreprises bénéficiaires. Il distingue pour chaque tranche d'effectifs la part des entreprises indépendantes au sens fiscal du terme (cf. Méthodologie).

Les entreprises de moins de 250 salariés fiscalement indépendantes représentent 72 % des bénéficiaires du CIR en 2009 (**tableau 1**), en augmentation de 5 % par rapport à 2008. Elles sont ainsi 9 982 à avoir bénéficié du CIR au titre de l'année 2009. Le nombre de bénéficiaires indépendants, dans la tranche d'effectifs correspondant aux entreprises de taille intermédiaire (ETI<sup>5</sup>) a aussi augmenté, passant de 370 en 2008 à 383 en 2009. Logiquement, la part des bénéficiaires de plus grande taille (supérieure à 5 000 salariés) a baissé, que ce soit dans les dépenses déclarées ou dans le CIR perçu.

En conséquence, le montant moyen des dépenses déclarées par les nouveaux entrants (190 k€) est nettement inférieur au montant moyen des dépenses déclarées par l'ensemble des déclarants en 2009 (1,46 M€).

Les entreprises de petite taille continuent à recevoir une part du CIR supérieure à leur part dans les dépenses déclarées<sup>6</sup>. En 2009, les entreprises de moins de 250 salariés fiscalement indépendantes ont représenté 18 % des dépenses déclarées et perçu 22 % du montant du CIR (**tableau 1**). Le montant de CIR touché par ces entreprises est passé de 868 M€ en 2008 à 1,059 milliard d'euros en 2009. Cette évolution représente une croissance de 20 %, alors que le montant du CIR touché par ces petites entreprises avait été multiplié par 2,1 entre 2007 et 2008.

De manière générale, le taux de financement par le CIR est d'autant plus faible que l'entreprise est grande. La dernière colonne à droite du **tableau 1** indique que le taux du CIR est décroissant en fonction de la taille : 39,5 % des dépenses déclarées pour les entreprises de moins de 10 salariés, 33,8 % pour l'ensemble des entreprises de moins de 250 salariés et 23,3 % pour les entreprises de plus de 5 000 salariés. Ce taux de financement décroissant résulte logiquement du mode de calcul du CIR avec des taux majorés pour les nouveaux entrants et un taux réduit au-delà de 100 M€ de dépenses déclarées.

Le rapport de l'ensemble des dépenses de R&D au CIR<sup>7</sup> est aussi décroissant en fonction de la taille des entreprises. Les données 2009 de l'enquête sur les dépenses de R&D ne sont pas encore disponibles, mais le *Rapport au Parlement sur le CIR 2010* avait indiqué qu'en 2008, ce ratio variait de 24 % pour les entreprises de moins de 250 salariés à 14 % pour les entreprises de plus de 2 000 salariés. Le rapport soulignait ainsi que le CIR est relativement plus favorable aux petites entreprises que les financements directs à la R&D (**tableau 3**).

L'identification de la population des entreprises « nouveaux déclarants » au CIR permet d'éclairer l'évolution de la distribution par taille de l'ensemble des déclarants. Notons

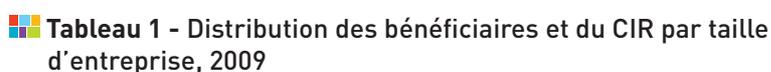
5. De 250 à moins de 5 000 salariés.

6. Les données du CIR sont régulièrement détaillées sur ce point, dans les rapports au Parlement d'une part et dans les notes d'information annuelles sur le CIR. Documents disponibles en ligne sur [enseignement-sup-recherche.gouv.fr](http://enseignement-sup-recherche.gouv.fr)

7. DIRDE/CIR (DIRDE : dépenses intérieures de R&D des entreprises)

que sont considérées comme « nouveaux déclarants » au sens de la déclaration fiscale, les entreprises qui n'avaient jamais demandé le CIR auparavant, ou qui, bien que l'ayant déjà demandé dans le passé, ne l'avaient pas demandé au cours des cinq années précédentes.

Plus de 92 % des « nouveaux déclarants » comptent moins de 250 salariés et 82 % sont des entreprises de moins de 250 salariés indépendantes au sens fiscal. Les « nouveaux déclarants » expliquent donc en partie l'augmentation de ce type d'entreprises dans le total des déclarants (**tableau 1**). Les entreprises indépendantes de moins de 250 salariés ont reçu près de 75 % du CIR des nouveaux déclarants, soit 342 M€ (**tableau 2**).



Effectif	Entreprises bénéficiaires <sup>1</sup>			Dépenses déclarées			CIR			CIR / Dépenses déclarées
	Nombre	Part %	Indépendantes <sup>2</sup> %	Montant M€	Part %	Indépendantes <sup>2</sup> %	Montant M€	Part %	Indépendantes <sup>2</sup> %	%
Moins de 10	3820	32,9	30,8	627	3,7	3,3	247	5,2	4,7	39,5
10 à moins de 50	4002	34,4	29,0	1590	9,4	7,7	550	11,6	9,4	34,6
50 à moins de 250	2160	18,6	11,5	1948	11,5	7,3	610	12,9	8,3	31,3
<b>Inférieur à 250</b>	<b>9982</b>	<b>85,9</b>	<b>71,2</b>	<b>4165</b>	<b>24,5</b>	<b>18,3</b>	<b>1407</b>	<b>29,8</b>	<b>22,5</b>	<b>33,8</b>
250 à moins de 500	523	4,5	1,9	1439	8,5	2,3	366	7,7	2,4	25,4
500 à 1999	493	4,2	1,3	2462	14,5	4,1	734	15,5	4,5	29,8
2000 à 4999	118	1,0	0,2	2186	12,9	0,7	610	12,9	0,8	27,9
5000 et plus	75	0,6	0,1	6414	37,8	1,4	1497	31,7	1,5	23,3
Non renseigné	434	3,7	2,8	306	1,8	0,4	112	2,4	0,5	-
<b>Total</b>	<b>11 625</b>	<b>100,0</b>	<b>77,5</b>	<b>16 972</b>	<b>100,0</b>	<b>27,2</b>	<b>4 726</b>	<b>100,0</b>	<b>32,2</b>	<b>27,8</b>

Source : Base GECIR mai 2011, MESR-DGRI-C1.

1. Le nombre de bénéficiaires est inférieur à celui des déclarants car les groupes cumulent le CIR de leurs filiales. Dans ce tableau, les effectifs sont ceux des bénéficiaires, c'est-à-dire la somme des effectifs des filiales pour les groupes fiscalement intégrés.

2. Entreprise fiscalement indépendante : voir la définition en méthodologie, point 1.

Lecture : 77,5 % des entreprises bénéficiaires sont fiscalement indépendantes.

**Tableau 2 - Distribution des nouveaux déclarants 2009 par taille**

Effectif des entreprises	Nombre de nouveaux déclarants				Montant du CIR			
	Total	Part %	Indépendantes	Part %	Total M€	Part %	Indépendantes M€	Part %
Moins de 10	1 135	49,0	1 085	46,9	151	32,9	145	31,6
10 à moins de 50	751	32,5	639	27,6	166	36,2	150	32,7
50 à moins de 250	247	10,7	151	6,5	73	16,0	47	10,3
<b>Inférieur à 250</b>	<b>2 133</b>	<b>92,2</b>	<b>1 875</b>	<b>81,0</b>	<b>390</b>	<b>85,2</b>	<b>342</b>	<b>74,7</b>
250 à moins de 500	22	1,0	11	0,5	23	5,1	21	4,5
500 à 1 999	21	0,9	8	0,3	20	4,3	3	0,7
2 000 à 4 999	3	0,1	0	0	4	1,0	0	0
5 000 et plus	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Non renseigné</i>	135	5,8	127	5,5	21	4,5	19	4,2
<b>Total</b>	<b>2 314</b>	<b>100,0</b>	<b>2 021</b>	<b>87,3</b>	<b>458</b>	<b>100,0</b>	<b>385</b>	<b>84,0</b>

Source : Base GECIR mai 2011, MESR-DGRI-C1.

## Distribution des dépenses déclarées et du CIR par secteur

La distribution sectorielle du CIR est relativement stable. Les deux premiers secteurs restent, de loin, la pharmacie et l'industrie électrique et électronique. L'entrée de nombreuses petites entreprises des secteurs de l'informatique et de l'ingénierie accroît un peu la part des services dans les dépenses déclarées et le CIR. La part des secteurs financiers est stable à 1,4 % du CIR.

Le **tableau 3** présente la distribution sectorielle des dépenses déclarées par les entreprises et du montant du CIR correspondant. La première partie du tableau (col. 1 et 2) est directement issue des déclarations de CIR et utilise la nomenclature d'activités de la déclaration fiscale. Le tableau distingue de ce fait le secteur «activités des sociétés de holding» qui représente une part artificiellement élevée du nombre de bénéficiaires et du montant du CIR. Cette distorsion est due au fait que pour les groupes fiscalement intégrés, la holding reçoit la totalité du CIR des filiales qui effectuent la R&D et remplissent une déclaration (voir le point 2 en méthodologie). Ainsi, le CIR des groupes des secteurs de la pharmacie ou de l'automobile peut-il être comptabilisé au niveau de la ligne «activités des sociétés de holding» et donc minorer la part de l'activité concernée.

Par ailleurs, certaines filiales de groupe spécialisées en R&D sont classées comme des entreprises du secteur des services de «recherche et développement», ce qui constitue une source de minoration des dépenses déclarées et du CIR des secteurs auxquels appartiennent les maisons-mères de ces laboratoires de recherche.

La partie droite du tableau 3 (col. 3 et 4) fournit la distribution des dépenses déclarées et du CIR 2009 compte tenu de la réaffectation du CIR des sociétés ne déclarant pas de dépenses éligibles (holdings...) et des sociétés de services utilisés dans les secteurs industriels (principalement de services de R&D). La méthode est expliquée dans le point 3 en méthodologie.

La réaffectation donne une image plus juste de la distribution sectorielle du CIR. Elle est notamment plus comparable avec le traitement des données de l'enquête annuelle du MESR sur les dépenses de R&D.

**Tableau 3 - Distribution des dépenses déclarées et du CIR par activité en 2009 (en %)**

	Distribution selon la classification des déclarations		Distribution après réaffectation des secteurs holding et R&D	
	Dépenses déclarées	CIR	Dépenses déclarées	CIR
<b>Industrie manufacturière</b>	<b>59,4</b>	<b>66,2</b>	<b>70,1</b>	<b>65,7</b>
Pharmacie, parfumerie, entretien	6,5	3,0	15,7	13,1
Industrie électrique et électronique	14,7	7,5	16,1	17,2
Industrie automobile	10,2	5,5	10,4	6,7
Construction navale, aéro. et ferroviaire	7,2	3,4	7,4	6,5
Chimie, caoutchouc, plastiques	4,8	3,4	5,3	5,8
Industrie mécanique	3,4	2,2	3,6	4,1
Textile, habillement, cuir	2,5	1,7	2,5	2,6
Autres industries manufacturières	7,0	4,6	9,1	9,7
Gestion des holdings industrielles*	3,0	34,9	0,0	0,0
<b>Services</b>	<b>39,5</b>	<b>33,3</b>	<b>28,1</b>	<b>32,3</b>
Conseil et assistance en informatique	9,6	9,2	9,6	11,3
Services d'architecture et d'ingénierie	7,3	4,3	8,3	9,3
Services de télécommunications	1,3	1,2	1,3	1,2
Services bancaires et assurances	1,2	2,9	1,2	1,4
Recherche et développement	13,2	4,6	0,4	0,5
Autres services	6,9	11,1	7,3	8,8
<b>Autres secteurs**</b>	<b>1,1</b>	<b>0,5</b>	<b>1,9</b>	<b>2,1</b>
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Source : Base GECIR mai 2011, MESR-DGRI-C1.

\* Pour les groupes fiscalement intégrés, la holding reçoit la totalité du CIR des filiales qui effectuent la R&D et remplissent une déclaration. Les groupes concernés et qui sont comptabilisés sur cette ligne appartiennent essentiellement au secteur manufacturier (automobile, pharmacie...).

\*\* «Agriculture, sylviculture et pêche», «Bâtiment et travaux publics» et activité non indiquée (0,1 %).

Dans le **tableau 3**, les secteurs sont classés par ordre décroissant de leur part dans les dépenses déclarées après réaffectation (col. 3). Le secteur de la pharmacie est celui qui déclare le plus de dépenses au CIR. L'industrie électrique et électronique vient en second en termes de dépenses déclarées, mais en premier pour le CIR. L'écart entre part dans les dépenses déclarées et part dans le CIR dans certains secteurs peut avoir plusieurs explications : de nouveaux entrants et de petites entreprises accroissent le CIR pour un montant de dépenses de R&D donné, alors que la concentration de dépenses au-delà de 100 M€ dans une seule entité a l'effet inverse du fait de l'application du taux réduit. Ainsi, la part relativement élevée du CIR du secteur «conseil et assistance en informatique» s'explique-t-elle par la présence dans ce secteur de nombreux nouveaux entrants de petite taille bénéficiant des taux majorés (50 et 40 %). Le secteur «services d'architecture et d'ingénierie» est le second secteur comptant le plus grand nombre de nouveaux entrants en 2009. À l'inverse, le secteur automobile compte quelques gros laboratoires centraux déclarant des dépenses élevées.

## Distribution des dépenses déclarées par les entreprises par type

Près de la moitié des dépenses financées par le CIR correspondent à des salaires et 80 % à des salaires environnés. De 2007 à 2009, les dépenses relatives à des travaux confiés à des institutions publiques de recherche ont augmenté de 61 %. Durant la même période, les dépenses relatives à l'embauche de jeunes docteurs ont crû de 78 %. Un cinquième des dépenses externalisées, soit 2 % des dépenses déclarées au CIR, sont confiées à des entités localisées au sein de l'Espace économique européen. Elles correspondent largement à des échanges au sein des réseaux de R&D des entreprises françaises et étrangères.

Le **tableau 4** fournit la distribution des dépenses qui constituent l'assiette du CIR. Il reprend donc les lignes de dépenses éligibles et les modalités de calcul de l'assiette du CIR.

Ainsi, les dépenses de fonctionnement sont forfaitairement égales à 75 % du montant des dépenses de personnel éligibles pour couvrir les dépenses relatives aux consommables, aux frais d'infrastructure et de logistique ou au personnel de soutien<sup>8</sup>. Les dépenses éligibles relatives aux jeunes docteurs et aux travaux de recherche externalisés auprès d'institutions publiques sont comptées, dans l'assiette du CIR, au double de leur montant.

Depuis 2008<sup>9</sup>, la ligne «subventions publiques remboursées» correspond aux avances remboursables versées pour financer des projets de R&D que les entreprises ont remboursées et peuvent donc réintégrer dans l'assiette du CIR<sup>10</sup>. Le montant de ces subventions déclarées a augmenté, passant de 447 M€ en 2007 à 619 M€ en 2008 et 789 M€ en 2009. Il reste cependant très inférieur au total comptabilisé par l'enquête sur les dépenses de R&D menée annuellement par le MESR<sup>11</sup>.

Le CIR finance d'abord des dépenses de personnel de R&D, qui représentent 46 % des dépenses déclarées au CIR et 80 % de celles-ci si on leur ajoute les dépenses de fonctionnement (**tableau 4**). La part des dépenses de personnel est stable dans le temps.

La recherche externalisée représente 9,5 % des dépenses déclarées, contre 8,5 % en 2008. Cette croissance se répartit entre l'externalisation auprès d'entités privées et d'institutions publiques. Rappelons, cependant, que les dépenses externalisées sont plafonnées dans l'assiette du CIR. En conséquence, le montant reporté dans l'assiette est inférieur aux dépenses inscrites par les entreprises dans leurs déclarations CIR. De plus, les entreprises sont susceptibles de ne pas déclarer toutes leurs dépenses externalisées dans la mesure où elles sont plafonnées pour le calcul de l'assiette. Cette ligne de dépense ne doit donc pas être interprétée comme s'il s'agissait de la part des dépenses externalisées dans le total des dépenses de R&D des entreprises. D'après les enquêtes auprès des entreprises, cette part est d'ailleurs supérieure.

**Tableau 4 - Distribution des dépenses de l'assiette du CIR par type (en %)**

Ligne de dépenses de la déclaration CIR	2009	2008
Dépenses de personnel, chercheurs et techniciens	45,8	46,3
<i>dont relatives aux jeunes docteurs*</i>	0,6	0,5
Frais de fonctionnement	34,4	34,1
Recherche externalisée	9,5	8,9
<i>dont auprès d'entités privées</i>	6,6	6,2
<i>dont auprès d'institutions publiques*</i>	2,9	2,7
Amortissements	4,9	4,9
Dépenses relatives aux brevets	2,9	2,9
Subventions publiques remboursées	0,1	0,1
Veille technologique	0,3	0,3
Normalisation	0,03	0,1
<b>Sous-total</b>	<b>98,0</b>	<b>97,7</b>
Dépenses crédit d'impôt collection	2,0	2,3
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Source : Base GECIR mai 2011, MESR-DGRI-C1.

\* Les dépenses éligibles relatives aux jeunes docteurs et aux travaux de recherche externalisés auprès d'institutions publiques sont comptées au double de leur montant dans l'assiette du CIR.

8. La Loi de Finances pour 2011 a abaissé ce forfait à 50 %, mais le nouveau taux ne sera applicable qu'à partir des dépenses déclarées au titre de l'année 2011, soit en 2012.

9. Suivant une des dispositions de la réforme entrée en vigueur à partir de 2008.

10. Rappelons que les entreprises doivent soustraire de l'assiette du CIR les aides publiques en avance remboursable qu'elles reçoivent en faveur de leurs dépenses de R&D, et qu'elles n'ont pas encore remboursé, ainsi que les aides sous forme de subvention.

11. En 2008, la R&D des entreprises a été financée à 12 % par des financements publics directs, soit 2,8 milliards d'euros (*Rapport sur les politiques nationales de recherche et de formations supérieures*, Annexe au PLF pour 2011).

La dynamique des dépenses externalisées pourrait cependant se refléter dans l'évolution de leur part dans les dépenses déclarées. La croissance de la part des dépenses externalisées auprès des institutions publiques de recherche, correspond à une augmentation du nombre d'entreprises ayant recours à ces institutions. Entre 2007 et 2009, cette augmentation a atteint 62 %.

Les travaux confiés à des entités ayant des liens de dépendance le sont généralement à des filiales privées des entreprises, très majoritairement localisées en France, mais aussi à l'étranger. Dans ce dernier cas, il s'agit majoritairement de filiales de groupes français implantées dans l'Espace économique européen. Dans une minorité de cas, il s'agit à l'inverse de filiales étrangères en France qui sous-traitent une partie de leurs dépenses de R&D à des parties de leur groupe situées soit dans le pays d'origine, soit ailleurs au sein de l'Espace économique européen.

Les travaux confiés à des entités n'ayant pas de liens de dépendance avec l'entreprise le sont à 90 % à des entités situées en France, privées ou publiques. Il est donc très rare qu'une entreprise déclare des dépenses externalisées à l'étranger si elle n'a pas de lien de dépendance avec le sous-traitant.

Au total, 21 % des dépenses externalisées déclarées au CIR sont confiées à des entités localisées au sein de l'Espace économique européen. La très grande majorité de ces situations correspondent en fait à des échanges intra-groupes et au fait que les groupes ont développé des réseaux de R&D globaux, et notamment au sein de l'Espace économique européen.

## Distribution régionale des dépenses déclarées et du CIR

*La distribution régionale du CIR correspond largement à celle des dépenses déclarées et plus largement à celle des dépenses de R&D des entreprises. La distribution régionale du CIR est ainsi stable d'une année à l'autre. Depuis 2008, on note cependant que toutes les régions enregistrent des déclarants au CIR. Cette évolution est cohérente avec le fort accroissement du nombre de déclarants, la petite taille des nouveaux déclarants et leur appartenance à l'ensemble des secteurs, y compris certains secteurs de services.*

Le **tableau 5** donne la distribution régionale des entreprises déclarantes, des dépenses déclarées et du CIR pour 2009. Les régions sont classées par ordre décroissant de part dans les dépenses déclarées.

La distribution régionale du CIR correspond largement à celle des dépenses déclarées et, au-delà, à celle des dépenses de R&D des entreprises. Les écarts qui peuvent être constatés entre part dans les dépenses déclarées et part dans le CIR perçu, correspondent notamment à la localisation des maisons-mères<sup>12</sup>. Cette configuration explique que la répartition régionale du CIR soit assez stable dans le temps. Notons que depuis 2008, toutes les régions enregistrent des déclarants au CIR.

12. L'explication est ainsi la même que pour la distribution sectorielle : le traitement des sociétés de holding dans le cas des groupes fiscalement intégrés (voir le point 2 en méthodologie).

**Tableau 5 - Distribution régionale des déclarants, des bénéficiaires, des dépenses déclarées et du CIR en 2009**

Régions ayant déposé au moins une déclaration CIR	Nombre de déclarants	Nombre de bénéficiaires	Part du nombre de bénéficiaires %	Part dans les dépenses déclarées au CIR %	Part dans le total du CIR %
Île-de-France	5413	4131	35,5	61,4	67,1
Rhône-Alpes	2171	1585	13,6	9,8	8,0
Midi-Pyrénées	645	496	4,3	5,2	3,7
Provence – Alpes – Côte d'Azur	857	705	6,1	4,4	4,6
Lorraine	353	264	2,3	2,2	0,9
Pays de la Loire	951	616	5,3	1,9	1,9
Bretagne	688	481	4,1	1,8	1,8
Nord – Pas-de-Calais	646	432	3,7	1,6	1,7
Alsace	489	368	3,2	1,6	1,4
Aquitaine	540	405	3,5	1,4	1,2
Centre	397	272	2,3	1,4	1,0
Auvergne	267	192	1,7	1,3	1,4
Picardie	284	185	1,6	1,0	1,0
Haute-Normandie	220	145	1,2	1,0	0,5
Languedoc-Roussillon	394	335	2,9	0,9	0,9
Bourgogne	319	232	2,0	0,8	0,6
Franche-Comté	265	198	1,7	0,5	0,6
Champagne-Ardenne	216	138	1,2	0,5	0,5
Basse-Normandie	194	134	1,2	0,5	0,5
Limousin	138	95	0,8	0,5	0,5
Poitou-Charentes	245	168	1,4	0,4	0,4
La Réunion	28	22	0,2	0,04	0,1
Corse	10	10	0,1	0,01	0,01
Guadeloupe	7	7	0,1	0,02	0,03
Martinique	7	4	0,03	0,01	0,01
Guyane	5	5	0,04	0,01	0,01
<b>Total</b>	<b>15749</b>	<b>11625</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Source : Base GECIR mai 2011, MESR-DGRI-C1.

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

INNOVATION

111

## MÉTHODOLOGIE

### Intégration fiscale et calcul du CIR

Dans le CIR, la notion d'entreprise indépendante est entendue en référence à l'intégration fiscale des groupes. Le régime de l'intégration fiscale est défini à l'article 223 A du Code général des impôts. C'est une option que peut prendre une société-mère pour intégrer dans le calcul de son bénéfice fiscal, les bénéfices de ses filiales détenues à plus de 95 %. La société-mère paye ainsi l'impôt des sociétés pour l'ensemble de ses filiales intégrées. Dans le cas du CIR, les filiales déclarent les dépenses de R&D et calculent leur CIR, la société-mère cumulant les crédits d'impôt de ses filiales (voir le point 2).

### Traitement des sociétés de holding dans le CIR

Les sociétés de holding sont définies comme des entités qui détiennent les actifs (possèdent le contrôle des fonds propres) d'un groupe de sociétés filiales et dont la principale activité est d'être propriétaire de ce groupe. Les sociétés de holding ne fournissent aucun autre service aux entreprises dans lesquelles elles détiennent des fonds propres, en d'autres termes, elles n'administrent pas ou ne gèrent pas d'autres entités (Nomenclature d'activités NAF 2008, accessible sur [insee.fr](http://insee.fr))

La plupart des sociétés de holding bénéficiaires du CIR, dont l'activité est classée parmi les activités de services financiers selon la nomenclature de la déclaration CIR, contrôlent des entreprises industrielles ou de services non financiers.

D'un point de vue légal et tel que réglementé par le Code général des impôts (Article 223 O-1-b), le crédit d'impôt est déterminé au niveau de chaque filiale de groupe. Mais la société-mère se substitue aux filiales pour l'imputation des crédits d'impôt dégagés par chaque société du groupe. Le CIR est ainsi imputé sur le montant de l'impôt sur les sociétés dont la société-mère est redevable pour le groupe. La loi ne donne pas d'indication concernant les modalités de cette distribution interne au groupe. Cela relève en effet des conventions d'intégration par lesquelles les sociétés d'un groupe prévoient de régler leurs contributions respectives aux diverses impositions d'ensemble.

### Méthode pour la réaffectation du CIR aux sociétés déclarantes

#### *Étape 1. Réaffectation du CIR des sociétés-mères qui ne déclarent pas de dépenses éligibles au CIR*

Le CIR est réaffecté dans les secteurs des filiales déclarantes des sociétés-mères qui elles-mêmes ne déclarent pas de dépenses éligibles. Deux types de sociétés se trouvent dans ce cas : la plupart des sociétés classées dans le secteur « Activités des sociétés de holding » ; certaines sociétés-mères classées dans d'autres secteurs, et notamment dans « Services bancaires et assurances ». À partir du montant des dépenses déclarées par les filiales, le CIR a été calculé en fonction du ou des taux correspondant à l'entreprise\*.

#### *Étape 2. Réaffectation du CIR des sociétés de holding déclarant des dépenses éligibles au CIR*

Certaines sociétés de holding déclarent des dépenses éligibles : ces dépenses représentent 2,5 % du total des dépenses déclarées (**tableau 4**). Le montant du CIR correspondant à ces dépenses a été affecté au secteur de la filiale déclarant le plus de dépenses.

À la suite de cette opération de réaffectation, la part du CIR de nombreux secteurs augmente car ils se voient réaffectés le CIR des filiales des holdings et des sociétés-mères appartenant à d'autres secteurs et ne déclarant pas de dépenses éligibles. Le secteur « Services bancaires et assurances » voit à l'inverse sa part du CIR diminuer sensiblement. Ceci s'explique par le fait que de nombreuses entreprises du secteur ne déclarent pas de dépenses tout en percevant le CIR de leurs filiales déclarantes.

### *Étape 3. Traitement des activités de recherche et développement*

Une part non négligeable du CIR réaffecté au terme des étapes 1 et 2 vient grossir la part reçue par le secteur « Recherche et développement ». Ce secteur rassemble des entreprises dont l'activité principale est la fourniture de services de R&D. Parmi ces entreprises, un certain nombre sont en fait des laboratoires d'entreprises qui sont filiales de sociétés appartenant à des secteurs des industries manufacturières.

Le CIR des entreprises du secteur « Recherche et développement » a été réaffecté aux secteurs utilisateurs. La procédure suivie a été la même que celle de l'enquête annuelle sur les dépenses de R&D des entreprises menée par le MESR. Lors de cette enquête, les entreprises de « Recherche et développement » sont interrogées sur le secteur utilisateur de leurs travaux et, en fonction de leur réponse, les dépenses qu'elles déclarent sont affectées aux secteurs utilisateurs. La grande majorité des dépenses déclarées par des entreprises du secteur « Recherche et développement » a ainsi pu être réaffectée. Les entreprises qui déclarent des dépenses au CIR mais n'ont pas été enquêtées en 2008 sont restées affectées sur la ligne « Recherche et développement ».

*\* Certaines filiales n'ayant pas effectué le calcul du CIR dans leur déclaration, il a été nécessaire de calculer le montant de leur créance. Dans un souci d'homogénéité, les CIR de toutes les autres sociétés ont aussi été calculés. La partie droite du **tableau 4** prend en compte les CIR ainsi calculés.*



## FOCUS 3

### Les PME dans les pôles de compétitivité

Franck HOVAGUIMIAN

Sous-direction de la prospective,  
des études économiques et de l'évaluation

Direction générale de la compétitivité,  
de l'innovation et des services

Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

INNOVATION

115

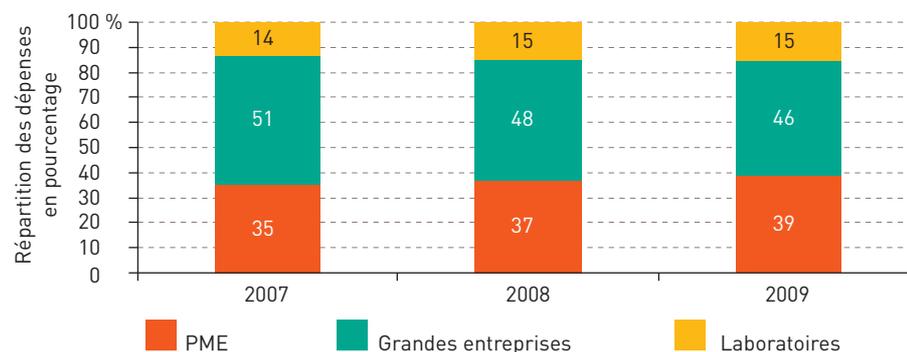
Les pôles de compétitivité associent entreprises, laboratoires publics et établissements d'enseignement supérieur autour de projets de recherche et développement (R&D). Ils visent la création d'écosystèmes favorables à l'innovation et au développement des entreprises, bénéficiant à la compétitivité internationale des entreprises, des territoires et des activités innovantes. À ce titre, ils accompagnent les PME dans leur activité économique : ils favorisent leur mise en réseau, les aident à monter des projets de R&D et concourent au financement de ces derniers. La politique nationale des pôles de compétitivité est mise en œuvre par le Gouvernement depuis 2005.

Fin 2009, 65 pôles avaient le label de pôle de compétitivité. Environ 7 200 établissements en étaient membres. Ils appartiennent pour 73 % à des PME, pour 15 % à des ETI et pour 12 % à de grandes entreprises. Ils employaient plus de 770 000 salariés, dont 26 % dans les ETI et 13 % dans les PME.

### 39 % des dépenses de R&D des pôles concernent les PME

Les PME ont un poids de plus en plus important dans les projets d'innovation soutenus par le FUI. En 2009, les PME représentent 39 % des dépenses de R&D des projets (contre 35 % en 2007 ; **graphique 1**). Cette participation très forte des PME se retrouve au niveau du nombre de projets labellisés par les pôles. En effet, 31 % des projets labellisés par les pôles sont portés par des PME et 64,3 % de ces projets impliquent au moins une PME.

**Graphique 1 - Montant des dépenses de R&D des projets soutenus par les pôles de compétitivité (%)**



Sources : DGCIS, INSEE.

## Une large diversité régionale des financements de la R&D

Les pôles ne sont pas uniformément répartis sur le territoire français et tendent à contrecarrer la dominance de la région parisienne en matière d'exécution de R&D. L'implantation des PME et des salariés impliqués dans les pôles de compétitivité le confirme. Ainsi, les effectifs des pôles sont-ils les plus nombreux en région Rhône-Alpes (23 %), Île-de-France (15 %), PACA (8 %) et Pays de la Loire (8 %). En termes de poids des pôles dans le tissu économique local, la Franche-Comté et Rhône-Alpes se distinguent nettement puisque les pôles y rassemblent respectivement 3,3 % et 2,4 % des salariés des PME régionales contre 1,5 % pour toutes les autres régions (**tableau 1**).

**Tableau 1 - Effectifs salariés\* des établissements de PME et ETI membres des pôles de compétitivité en 2009, par région**

	Nombre d'établissements membres des pôles en 2009		Effectifs salariés dans des établissements de PME membres des pôles en 2009			Effectifs salariés dans des établissements d'ETI membres des pôles en 2009		
	Nombre d'établissements de PME	Nombre d'établissements d'ETI	Ensemble des salariés	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Poids des pôles dans les effectifs salariés de la région (%)	Ensemble des salariés	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Poids des pôles dans les effectifs salariés de la région (%)
Alsace	92	39	3 089	591	1,5	14 569	2 803	17,1
Aquitaine	141	46	3 707	653	1,1	7 247	1 529	6,9
Auvergne	39	12	1 233	197	0,9	1 778	162	4,8
Basse-Normandie	81	24	1 637	292	1,1	4 277	518	8,3
Bourgogne	102	28	3 029	462	1,8	4 144	754	7,2
Bretagne	292	80	6 918	1 963	2,2	9 288	1 875	7,7
Centre	149	50	4 073	626	1,7	8 469	1 327	8,7
Champagne-Ardenne	26	17	1 145	157	0,9	4 267	460	7,5
Franche-Comté	109	36	3 717	538	3,3	5 303	469	13,9
Haute-Normandie	57	23	1 334	200	0,8	4 642	863	6,0
Île-de-France	1 091	195	19 074	10 412	1,4	35 858	22 968	5,8
Languedoc-Roussillon	174	32	2 435	707	1,0	3 367	759	5,8
Limousin	73	9	1 110	174	1,6	1 245	141	6,5
Lorraine	78	44	3 138	322	1,5	9 196	994	12,4
Midi-Pyrénées	221	73	5 339	1 491	1,8	11 786	4 733	12,7
Nord – Pas-de-Calais	150	56	6 244	1 036	1,8	11 403	2 185	8,0
Provence – Alpes – Côte d'Azur – Corse	572	90	8 277	3 061	1,5	18 535	8 097	13,5
Pays de la Loire	349	96	7 148	1 063	1,9	11 707	2 248	7,1
Picardie	33	20	987	187	0,6	3 375	523	4,5
Poitou-Charentes	25	16	466	94	0,3	1 253	177	2,5
Rhône-Alpes	761	154	16 902	3 484	2,4	28 694	7 578	10,5
Outre-mer	27	9	702	63	0,6	573	59	4,8
<b>Ensemble</b>	<b>4 642</b>	<b>1 149</b>	<b>101 704</b>	<b>27 773</b>	<b>1,5</b>	<b>200 976</b>	<b>61 222</b>	<b>8,2</b>

Sources : DGCIS-Enquête 2009 auprès des pôles, INSEE.

\*Effectifs salariés au 31 décembre 2008.

## Les PME des pôles moins centrées sur l'industrie

Les établissements des grandes entreprises et des ETI, membres des pôles, concentrent leurs activités dans le cœur de la thématique de leur pôle. Une majorité de ces établissements sont industriels (58 %). Les PME travaillent dans des domaines plus diversifiés : 34 % sont dans l'industrie, 28 % dans les secteurs des services scientifiques et techniques (recherche et développement, ingénierie) et 20 % dans le secteur informatique. Leur présence permet de répondre aux besoins des entreprises, porteuses de projet de recherche qu'elles mènent dans les pôles. Ainsi, le secteur de l'ingénierie et des études techniques qui répond à ce besoin, est-il le plus représenté dans les pôles de compétitivité (**tableau 2**). D'ailleurs, près de la moitié des emplois des PME et des ETI du secteur de la R&D ont un lien avec un pôle de compétitivité. En termes d'emplois, l'industrie est dominante : elle représente plus des deux tiers des effectifs salariés des pôles de compétitivité pour les ETI et plus de la moitié pour les PME.

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

INNOVATION

117

**Tableau 2 - Les dix premières activités des établissements de PME membres des pôles de compétitivité en 2009 (NAF 700, révision 2)**

Rang	Activité (en NAF 700)	Nombre d'établissements de PME membres des pôles en 2009	Nombre de cadres salariés dans les établissements de PME membres	Part dans les effectifs de cadres salariés des PME du secteur (%)	Part dans le nombre de cadres des pôles (%)	Effectifs salariés dans les établissements de PME membres	Part dans les effectifs salariés des PME du secteur (%)	Part dans le nombre d'effectifs salariés de PME des pôles (%)
1.	Ingénierie, études techniques	488	3688	11,1	13,3	7 198	7,7	7,1
2.	Conseil en systèmes et logiciels informatiques	246	2537	7,5	9,1	3627	6,2	3,6
3.	Programmation informatique	224	1979	18,9	7,1	3210	14,4	3,2
4.	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	215	1625	5,2	5,9	2308	3,1	2,3
5.	Recherche-développement en autres sciences physiques et naturelles	170	1244	25	4,5	2479	23,7	2,4
6.	Recherche-développement en biotechnologies	128	779	46,3	2,8	1590	42,3	1,6
7.	Édition de logiciels applicatifs	125	908	8,9	3,3	1382	7,4	1,4
8.	Décolletage	118	216	32,6	0,8	3206	32,6	3,2
9.	Activités spécialisées, scientifiques et techniques diverses	115	394	19,5	1,4	778	11,5	0,8
10.	Mécanique industrielle	114	313	7,7	1,1	3427	5,3	3,4

Sources : DGCIS-Enquête 2009 auprès des pôles, INSEE.

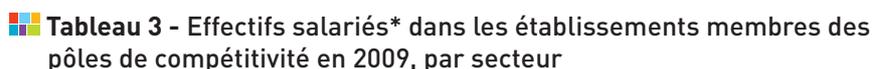
\*Effectifs salariés au 31 décembre 2008.

## Des cadres de PME moins nombreux, et plus souvent dans les services

La part des cadres et des professions intellectuelles supérieures est plus importante pour les établissements d'ETI que pour les PME membres des pôles en 2009 avec, respectivement, 30,5 % et 27,3 % de cadres. Cet écart s'accroît pour les activités très

employées de cadres. Ainsi, les services liés à l'information et la communication emploient-ils plus de huit cadres sur dix dans les établissements d'ETI des pôles alors qu'il n'y a que six cadres sur dix dans ceux des PME. De même, dans le secteur des activités scientifiques et techniques, très présent dans les pôles de compétitivité, les cadres sont plus présents au sein des établissements des ETI (62 %) que dans ceux des PME (50 %).

Les cadres et professions intellectuelles supérieures, qui sont les plus susceptibles de participer aux projets des pôles, sont plus nombreux dans les services. Ainsi, à la différence des salariés en général, les cadres employés par les établissements d'ETI dans les pôles se retrouvent-ils à part égale entre l'industrie et les services, avec 45 % d'entre eux dans chacun de ces secteurs (**tableau 3**). Pour les PME, l'écart entre les cadres et les non-cadres est encore plus grand : moins d'un tiers des cadres de PME des pôles sont employés dans l'industrie contre près des deux tiers dans le secteur des services, notamment dans les services scientifiques et techniques (32 %) et les services de l'information et de la communication (27 %).



	Établissements de PME membres des pôles en 2009		Établissements d'ETI membres des pôles en 2009	
	Effectifs salariés	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Effectifs salariés	Cadres et professions intellectuelles supérieures
<b>Ensemble</b>	<b>101 704</b>	<b>27 773</b>	<b>200 976</b>	<b>61 222</b>
dont (en % de l'ensemble)				
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	56,6	30,8	70,3	44,8
Commerce de gros et de détail, transport, hébergement et restauration	5,6	4,9	7,6	10,0
Services	34,7	63,5	21,0	44,6
– Information et communication	12,2	27,3	6,8	18,5
– Activités scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien	19,1	32,3	12,4	24,2
– Autres services	3,5	3,9	1,7	1,9
Agriculture, construction	3,1	0,8	1,0	0,6

Sources : DGCIS-Enquête 2009 auprès des pôles, INSEE.

\*Effectifs salariés au 31 décembre 2008.

**Pour en savoir plus :**

- Consultez les tableaux de bord des pôles de compétitivité sur [www.competitivite.gouv.fr](http://www.competitivite.gouv.fr)



## DÉFINITION ET MÉTHODOLOGIE

Jusqu'à présent, les entreprises au sens statistique se confondaient avec les unités légales (ou sociétés). La loi de modernisation de l'économie a modifié la définition d'entreprise. Dans cette étude, les entreprises sont les groupes de sociétés constitués d'une société-mère et de ses filiales.

Une PME est définie comme une entreprise employant moins de 250 salariés, ayant un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 50 millions d'euros ou un total de bilan inférieur ou égal à 43 millions d'euros.

Une ETI est définie comme une entreprise, qui n'est pas une PME, employant moins de 5 000 salariés et ayant un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 1,5 milliard d'euros ou un total de bilan inférieur ou égal à 2 milliards d'euros.

### L'enquête annuelle de la DGCIS auprès des pôles de compétitivité

Les établissements d'entreprises membres des pôles de compétitivité à fin 2009 ont été recensés au cours du premier semestre 2010, dans le cadre de l'enquête annuelle réalisée auprès des structures de gouvernance des pôles par la Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS) du ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi. Ces listes d'établissements ont été enrichies (effectifs salariés, appartenance à un groupe, etc.) par appariement à plusieurs bases de données statistiques de l'INSEE.

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

INNOVATION

119



## FOCUS 4

### Le dispositif Jeune entreprise innovante

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

INNOVATION

121

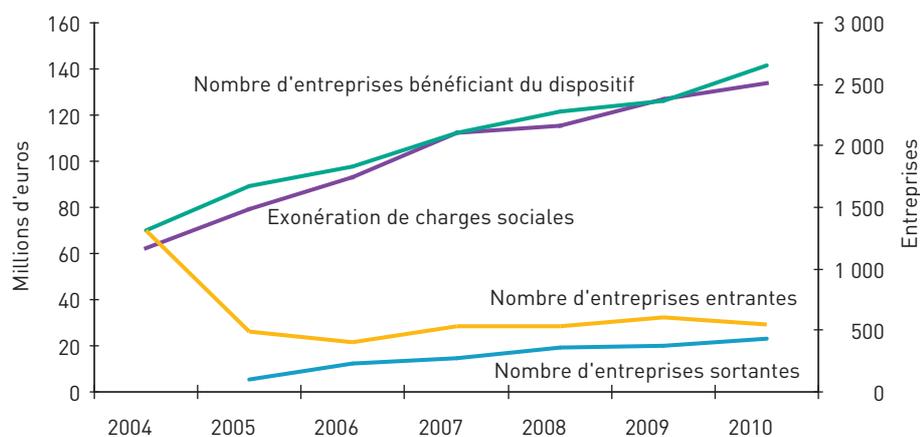
Sébastien HALLÉPÉE et Antoine HOULOU GARCIA  
Sous-direction de la prospective,  
des études économiques et de l'évaluation  
Direction générale de la compétitivité,  
de l'innovation et des services  
Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi

### Un dispositif dynamique

Le nombre de bénéficiaires du dispositif Jeune entreprise innovante (JEI) n'a cessé de croître depuis sa mise en place en 2004. De 1 300 en 2004, les entreprises jouissant de cette mesure sont plus de 2 600 en 2010, ce qui représente le double (**graphique 1**).

Destiné aux entreprises de moins de huit ans, le dispositif JEI connaît un renouvellement important de ses bénéficiaires. En 2010, seules 27 % des JEI étaient présentes dans le dispositif depuis au moins quatre ans. En moyenne de trois ans et quatre mois en 2004, l'âge moyen des JEI s'est stabilisé depuis trois ans autour de quatre ans et deux mois. Liée à l'âge moyen des bénéficiaires, la courbe des exonérations distribuées progresse légèrement plus vite que celle des bénéficiaires. Cette plus forte progression était surtout marquée au début du dispositif, les deux grandeurs suivant une même tendance depuis quatre ans.

**Graphique 1 - Entrées et sorties dans le dispositif JEI**



Sources : Acoess 2010, Sirene INSEE 2010, Clap INSEE 2009.

## Les JEI sont principalement dans les TIC et les activités scientifiques et techniques

Le secteur des services aux entreprises (secteurs JZ et MN) représente la majeure partie des entreprises du dispositif (**tableau 1**). Cette position s'est même renforcée au cours de la période puisque ce secteur regroupait 81 % des JEI en 2004 et 86 % en 2010. Plus de la moitié de ces entreprises développe des activités liées à l'informatique (programmation, conseil ou édition de logiciel...). L'autre moitié des JEI de services participe à des activités scientifiques et techniques (40 % du total des JEI) ou des services administratifs et de soutien.

En revanche, le secteur industriel représente à peine plus de 10 % des JEI. On y retrouve plutôt les industries relatives à l'électricité, l'électronique ou la pharmacie. Ces secteurs sont les débouchés naturels des JEI de services scientifiques et techniques. En intégrant ces services qui représentent une externalisation de la phase amont du processus d'innovation avant sa mise en production, on peut considérer qu'au moins 40 % des JEI ont vocation à produire des innovations dans l'industrie.



Secteurs d'activité		Nombre d'entreprises	(en %)	Entrées dans le dispositif en 2010	Effectifs salariés 2009	(en %)	Emploi médian 2009	Emploi moyen 2009
AC1	Agriculture, industries agricoles et alimentaires	8	0	0	97	1	8	12
C3	Fabrication d'équipements électriques électroniques, informatiques; fabrication de machines	135	5	20	1259	7	5	9
C5	Fabrication d'autres produits industriels (textiles, bois, pharmacie, chimie, métallurgie...)	88	3	12	605	3	4	7
C2C4DF	Cokéfaction, raffinage, fabrication de matériel de transport, industrie extractive, énergie, eau, gestion des déchets	36	1	10	189	1	2	5
GZ	Commerce	94	4	25	498	3	3,5	5
JZ	Information et communication	1 166	44	236	8261	47	5	7
dont	6201z programmation informatique	386	15	88	2339	13	4	6
	6202a conseil en systèmes et logiciels informatiques	291	11	54	2321	13	5	8
	5829c édition de logiciels applicatifs	206	8	37	1302	7	5	6
MN	Activités scientifiques et techniques; services administratifs et de soutien	1 106	42	240	6617	38	4	6
dont	7112b ingénierie, études techniques	320	12	68	1984	11	4	6
	7219z R&D en autres sciences physiques et naturelles	221	8	56	1115	6	3	5
	7211z R&D en biotechnologie	160	6	30	980	6	4	6
	7022z conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	148	6	32	968	6	4	7
OU	Enseignement, santé, administration, action sociale, arts, spectacles, associations...	19	1	9	67	0	4	4
	<b>Total</b>	<b>2 652</b>	<b>100</b>	<b>552</b>	<b>17 593</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>7</b>

Sources : Acoess 2010, Fare 2008 - CLAP INSEE, 2009.

## Des JEI en forte croissance mais souvent en déficit

La quasi-totalité des JEI dégage du chiffre d'affaires de leur activité, trois quarts ont une valeur ajoutée positive. En revanche, une minorité de JEI (45 %) tire des bénéfices de ses activités. Le déficit moyen s'élève à 170 k€ par entreprise (**tableau 2**). Cependant, cette perte moyenne très importante est surtout due à quelques entreprises dont le déficit dépasse le million d'euros. L'entreprise médiane<sup>1</sup> n'est en déficit que de 13 k€ euros. Ce sont parmi ces JEI que l'on trouve celles avec les résultats les plus déficitaires.

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

INNOVATION

123

**Tableau 2 - Quelques données comptables sur les JEI (k€)**

	Moyenne	Médiane
Chiffre d'affaires	609	212
Valeur ajoutée	225	108
Excédent brut d'exploitation (EBE)	- 172	- 13

Sources : Acoiss, Fare - INSEE 2008.

Néanmoins, la forte croissance des JEI limite l'impact de leur déficit. Les entreprises qui ont bénéficié du statut de JEI en 2004 ont conservé certaines caractéristiques entre 2004 et 2008. La majorité de ces entreprises était déficitaire en 2004 et le reste en 2008, même si la situation s'améliore légèrement (57 % de ces entreprises en déficit en 2004 contre 51 % en 2008).

Si pour l'instant, le bilan est mitigé, il faut souligner en revanche que ces entreprises affichent toutes une croissance très importante. Elles ont augmenté le nombre de leurs salariés de 50 %, mais ont surtout connu une forte croissance de leur chiffre d'affaires et de leur valeur ajoutée (respectivement + 130 % et + 163 % entre 2004 et 2008 ; **tableau 3**). Cette croissance permet de limiter l'impact de ces déficits : ils représentaient 36 % du chiffre d'affaires des JEI en 2004 contre 18 % quatre ans plus tard pour ces mêmes entreprises.

**Tableau 3 - Évolution de la situation des JEI de la génération 2004**

		2004	2008	Taux de croissance global (en %)
Part (%) des entreprises ayant...	Un chiffre d'affaires positif	90	94	-
	Une valeur ajoutée positive	72	80	-
	Un EBE positif	43	49	-
Moyenne (k€)	Chiffre d'affaires	645	1 554	+ 130
	Valeur ajoutée	228	629	+ 163
	EBE	- 230	- 272	+ 13
Médiane (k€)	Chiffre d'affaires	188	486	- 92
	Valeur ajoutée	100	262	+ 159
	EBE	- 16	- 1	+ 162

Sources : Acoiss, Ficus ou Fare - INSEE, 2004 et 2008.

1. La moitié des entreprises a un EBE plus élevé qu'elle, l'autre moitié a un EBE moins élevé.

## Les dépenses liées aux salaires représentent près de la moitié des dépenses courantes des JEI

La situation d'une grande partie des JEI est donc assez durablement difficile. En 2008, les JEI dépensent en moyenne près d'un million d'euros pour développer leurs activités. La JEI médiane ne dépense que 420 k€ pour assurer son fonctionnement, le montant moyen étant fortement influencé par les plus grandes des JEI qui «écrasent» la situation connue par la majorité. Les JEI dépensent près de la moitié de ce montant en salaires et charges (43 % en moyenne, **tableau 4**). Les prestations courantes qui permettent à l'entreprise de venir en appui de son activité (logistique et location) représentent 37 % des dépenses totales. Le poids des dépenses liées au capital humain est beaucoup plus important pour les plus petites des JEI, alors que les plus grandes ont davantage de frais liés à des prestations externes, signe d'une volonté d'investissement.

Les exonérations de charges sociales dont bénéficient les JEI représentent en moyenne 12 % des coûts liés aux salaires et 5 % de leurs dépenses totales. La situation varie d'une entreprise à une autre, étant donné que seuls les salaires des personnels rattachés aux activités d'innovation sont susceptibles de bénéficier de ces exonérations. Elles représentent plus de 20 % des coûts liés aux salaires pour plus d'un quart des entreprises. Les entreprises où les exonérations pèsent une part supérieure à 20 % de leurs coûts salariaux emploient deux fois moins de salariés que les autres. Le personnel des JEI qui ne se sont pas encore développées relève majoritairement des activités de R&D. Ainsi, pour les JEI de moins de 5 salariés, les exonérations de charges sociales représentent 15 % du coût de leur main-d'œuvre contre 8 % pour les JEI de plus de 50 salariés qui ont embauché sur des fonctions n'ayant plus seulement trait à la R&D.

 Tableau 4 - Structure des dépenses des JEI en 2008

	Moyenne	Médiane
<b>Montant des dépenses totales (k€)</b>	<b>998</b>	<b>422</b>
<b>En % des dépenses totales</b>		
Dépenses liées aux salaires	43	48
<i>dont salaires et traitements</i>	34	39
<i>dont charges</i>	9	8
Achats	48	42
<i>dont marchandises</i>	4	0
<i>dont matières premières</i>	7	0
<i>dont services (locations, études...)</i>	37	42
Exonérations	5	7

Sources : Acoss, Fare-INSEE, 2008.

## Les JEI ont créé 20 000 emplois en 6 ans

De 2004 à 2009, chaque génération de JEI a profité du dispositif pour développer ses activités et embaucher. Dans leur ensemble, les entreprises ayant bénéficié du statut JEI sont passées de 4 salariés en moyenne avant de rentrer dans le dispositif à 9 salariés en 2009.

Les entreprises qui ont bénéficié du statut de JEI entre 2004 et 2009 ont, en effet, doublé leur volume d'emploi. Elles sont passées de 16 300 salariés avant leur entrée dans le dispositif à plus de 35 000 salariés en 2009. Les JEI ont donc créé près de 20 000 emplois, à un rythme moyen de 3 200 emplois par an. L'année 2007 aura été la plus fructueuse avec plus de 4 600 emplois créés. La croissance de l'emploi dans les JEI est régulière puisque chaque année, une JEI accueille en moyenne un salarié et demi de plus (**tableau 5**).

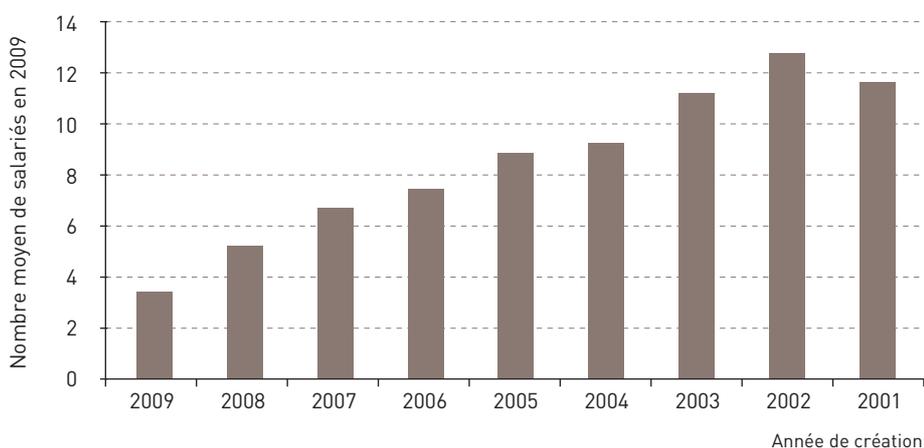
**Tableau 5 - Évolution de l'emploi des JEI par année d'entrée dans le dispositif**

		Nombre de JEI	Nombre d'emplois avant l'entrée	Créations d'emplois jusqu'en					
				2004	2005	2006	2007	2008	2009
JEI entrées en	2004	1 307	9 326	2 379	3 912	4 914	6 468	7 140	6 790
	2005	486	1 499	-	1 094	1 947	2 751	3 336	3 392
	2006	398	915	-	-	1 091	1 876	2 228	2 349
	2007	538	1 719	-	-	-	1 464	2 350	2 756
	2008	537	1 146	-	-	-	-	1 719	2 436
	2009	609	1 691	-	-	-	-	-	1 691
<b>Total</b>		<b>3 870</b>	<b>16 296</b>	<b>2 379</b>	<b>5 006</b>	<b>7 952</b>	<b>12 559</b>	<b>16 773</b>	<b>19 414</b>

Sources : Acoiss, Fare-INSEE, 2008.

La croissance des embauches dans les JEI est continue. En 2009, les JEI qui viennent d'être créées emploient 3,4 salariés en moyenne, tandis que celles qui ont entre sept et huit ans en emploient 12,7 (**graphique 2**). Pour autant, les JEI qui restent longtemps dans le dispositif emploient moins que celles qui en sortent au bout de trois ou quatre ans. En effet, les entreprises qui restent peu de temps JEI sont celles qui ont réussi à prendre leur envol en investissant le marché, ce qui en fait des entreprises moins tournées vers la recherche et l'innovation ; elles sortent donc plus rapidement du dispositif.

**Graphique 2 - Nombre moyen de salariés des JEI en 2009 selon l'année de création des JEI**



Sources : Acoiss, CLAP, 2009.

## Principales caractéristiques du dispositif JEI

Institué en 2004, le dispositif JEI ouvre droit, pour les entreprises bénéficiaires, à des réductions d'impôts<sup>2</sup> et de charges sociales sur les emplois hautement qualifiés, notamment les ingénieurs et les chercheurs<sup>3</sup>. Sont éligibles à ce dispositif les entreprises qui remplissent simultanément les cinq conditions suivantes :

- Être une PME (employer moins de 250 personnes – nombre de salariés moyen annuel –, avoir un chiffre d'affaires d'au plus 50 M€ ou un total de bilan d'au plus 43 M€).
- Avoir été créée depuis moins de 8 ans.
- Avoir réalisé au cours de l'exercice des dépenses de recherche représentant plus de 15 % des charges totales.
- Être détenue à plus de 50 % par des personnes physiques, une PME elle-même détenue à plus de 50 % par des personnes physiques, des sociétés de capital-risque, des fonds communs de placement à risque, des sociétés de développement régional, des sociétés financières d'innovation ou des sociétés unipersonnelles d'investissement à risque, à la condition qu'il n'existe pas de lien de dépendance entre la JEI et ces sociétés ou fonds ; par des associations ou fondations reconnues d'utilité publique à caractère scientifique ou des établissements publics de recherche et d'enseignement ou leurs filiales.
- Ne pas avoir été créée dans le cadre d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension d'activités préexistantes ou d'une reprise de telles activités.

### Réforme de 2010

En 2010, une réforme du dispositif JEI est votée en projet de Loi de finances rectificative, pour permettre à l'État d'économiser 60 M€. Pour ce faire, de nouvelles règles sont mises en place pour les JEI entrant dans le dispositif en 2011, comme pour celles déjà présentes. Un plafond égal à 3 fois le plafond de la sécurité sociale est appliqué ainsi qu'un système de biseau. Le biseau est appliqué à partir de la cinquième année de présence dans le dispositif : les JEI ne bénéficient plus que de 75 % d'exonération, puis 50 % l'année suivante, puis 30 % et enfin 10 %.

2. Exonération temporaire d'impôt sur les bénéfices, exonération d'imposition forfaitaire le cas échéant, exonération de taxes locales sur délibération des collectivités territoriales

3. Exonération des cotisations sociales patronales de Sécurité sociale (cotisations versées au titre des assurances sociales, des allocations familiales, des accidents du travail et des maladies professionnelles). Les emplois concernés correspondent aux salariés de l'entreprise participant à l'activité de recherche : chercheurs, techniciens, gestionnaires de projet de recherche et de développement, juristes chargés de la protection industrielle et des accords de technologie, personnes chargées des tests pré-concurrentiels. Pour davantage d'information, voir le *Guide pratique de la Jeune entreprise innovante*, ministère délégué à la Recherche, MINEFI et ministère de la Santé et de la Protection sociale, 2004.

# FOCUS 5

## Les PME et ETI déposantes de brevets

Laurence JOLY  
Observatoire de la propriété intellectuelle  
INPI

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

INNOVATION

127

Les PME représentent une cible privilégiée des politiques de sensibilisation des pouvoirs publics, notamment en matière d'innovation et de dépôt de brevets. Pourtant, cette population n'est pas toujours facile à cerner en termes statistiques : ainsi, en particulier, les PME déposantes de brevet sont difficiles à repérer de manière systématique dans les bases de données brevets. Elles ont fait l'objet de deux précédentes opérations de recensement menées conjointement par OSEO et l'INPI portant sur les brevets de 1999 et de 2007<sup>1</sup>.

L'INPI est désormais en mesure d'identifier plus régulièrement les PME et ETI (définition de la loi de modernisation de l'économie) déposant des brevets en France parmi les demandes de brevets publiées par la voie nationale. Les chiffres présentés ici sont ceux des demandes de brevets publiées en 2010 par la voie nationale, qui correspondent à des inventions dont la demande de protection a été faite 18 mois avant la publication, c'est-à-dire entre juillet 2008 et juin 2009.

### Les PME représentent 22 % des demandes de brevets publiées en 2010 par des personnes morales françaises

Les PME (au sens de la LME, cf. la méthodologie en fin d'article) sont à l'origine de 2371 demandes de brevets publiées en 2010, issues de dépôts par la voie nationale (**tableau 1**). Au total, 1 651 PME distinctes ont été repérées.

Les entreprises de taille intermédiaire (au sens de la LME) déposantes sont, quant à elles, au nombre de 303 pour 754 demandes de brevets publiées.

Au total, les personnes morales françaises représentent près de 76 % des 14 463 demandes de brevets publiées en 2010 par la voie nationale. Les autres demandes proviennent à part *quasi* égale d'entreprises étrangères (11 %) et de personnes physiques (13 %).

Parmi les personnes morales françaises, les grandes entreprises ont effectué plus de la moitié des demandes (59 %, soit plus de 44 % du total des demandes). Quant aux PME (16 % du total des demandes publiées), elles représentent 22 % des demandes effectuées par les personnes morales françaises. Les organismes de recherche sont à l'origine de 11 % des brevets des personnes morales françaises.

1. OSEO en collaboration avec l'INPI, PME et brevets, *Regards sur les PME*, n° 18, octobre 2009.

**Tableau 1 - Répartition par statut des déposants, des demandes de brevets publiées en 2010, issues de dépôts par la voie nationale (comptage fractionnaire)**

	Nombre de demandes de brevets publiées	En % du total des demandes publiées	En % des demandes faites par des personnes morales françaises
<b>Personnes morales françaises</b>	<b>10 923</b>	<b>76</b>	<b>100</b>
PME	2 371	16	22
ETI	754	5	7
<i>dont ETI de moins de 250 salariés</i>	<i>94</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
<i>dont ETI entre 250 et 2 000 salariés</i>	<i>575</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<i>dont ETI de plus de 2 000 salariés</i>	<i>50</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
Groupes, têtes de groupe et filiales de groupe, entreprises de plus de 2 000 salariés	6 398	44	59
Universités, organismes de recherche, fondations	1 248	9	11
Non déterminés	152	1	1
<b>Personnes morales étrangères</b>	<b>1 644</b>	<b>11</b>	-
<b>Personnes physiques</b>	<b>1 896</b>	<b>13</b>	-
<b>Total demandes des brevets publiées</b>	<b>14 463</b>	<b>100</b>	-

Source : INPI (OPI) 2011.

## Croissance des brevets déposés par les PME et ETI

Lors des précédentes études réalisées sur les brevets déposés en 1999 par la voie nationale et publiés par la suite et sur les brevets publiés en 2007, la part des brevets issus de PME dans les brevets des personnes morales était restée stable autour de 20 %.

En 2007, les ETI ne représentaient quant à elles, que 2 % des brevets des personnes morales. Cependant, la définition des ETI a été complètement modifiée et il est impossible de mesurer l'évolution des dépôts de brevets de l'ensemble des ETI. En effet, lors de l'étude de 2007, les entreprises de taille intermédiaire étaient des entreprises comptant entre 250 et 2 000 salariés, indépendantes ou dont la totalité du groupe ne dépassait pas 2 000 salariés. C'est pourquoi, cette tranche a été isolée dans le tableau ci-dessous afin de permettre une comparaison avec des périmètres équivalents.

La répartition des brevets par type de déposants s'est profondément modifiée entre 2007 et 2010, avec une croissance très forte des brevets des ETI et des organismes de recherche, une croissance forte des brevets des PME et une baisse importante des brevets des groupes et de leurs filiales. Il est à noter que les statistiques présentées ici concernent les dépôts de brevet par la voie nationale, auprès de l'INPI. Or, il est possible pour les entreprises d'effectuer des dépôts de brevet auprès d'autres offices de propriété industrielle, notamment l'Office européen des brevets (OEB).

En effet, depuis quelques années, une part de plus en plus importante de déposants de brevets (environ 15 %) effectuent leurs premières demandes de brevets par une voie autre que la voie nationale, notamment car cela permet le dépôt d'une demande de brevet en langue anglaise, ce qui n'est pas possible en France. Ce phénomène touche plus particulièrement les grandes entreprises. Alors que le nombre total de brevets publiés a connu une légère baisse (- 5 %), le nombre de brevets des personnes morales françaises a connu une progression de 5 % entre 2007 et 2010 (tableau 2), au détriment des brevets provenant de personnes morales étrangères (- 42 %) et des brevets des personnes physiques (- 35 %).

**Tableau 2 - Évolution des demandes de brevets publiées (voie nationale) entre 2007 et 2010, par statut des déposants**

	Nombre de demandes de brevets publiées en 2007	Nombre de demandes de brevets publiées en 2010	Évolution 2007-2010 %
<b>Personnes morales françaises</b>	10 395	10 923	<b>+ 5</b>
<i>dont PME</i>	2 010	2 371	<b>+ 18</b>
<i>dont ETI</i>	<i>nd</i>	754	<i>nd</i>
<i>dont ETI entre 250 et 2 000 salariés</i>	271	574	<b>+ 112</b>
<i>dont universités, organismes de recherche, fondations</i>	701	1 248	<b>+ 78</b>
<i>dont groupes et filiales</i>	7 281	6 398	<b>- 12</b>
<b>Personnes morales étrangères</b>	2 830	1 644	<b>- 42</b>
<b>Personnes physiques</b>	2 898	1 896	<b>- 35</b>
<b>Total des demandes des brevets publiées</b>	15 182	14 463	<b>- 5</b>

Source : INPI (OPI) 2011.

Seules les catégories de déposants comparables entre les brevets publiés en 2007 et les brevets publiés en 2010 figurent dans ce tableau.

*nd* : non déterminé.

Les brevets issus des organismes de recherche publique ont également fortement progressé (+ 78 %).

Cependant, l'évolution des dépôts des entreprises et organismes de recherche sur la période de référence est très fortement marquée par quelques résultats individuels.

Dans ce contexte, il est remarquable que les dépôts des PME connaissent sur la période de référence une croissance de 18 % (soit environ 6 % en moyenne annuelle).

Quant aux ETI, pour la partie comparable (ETI entre 250 et 2 000 salariés), le nombre de brevets publiés a été doublé, passant de 271 en 2007 à 574 en 2010. Le nombre d'ETI déposantes était particulièrement faible en 2007 (113 déposants distincts).

## Près de 4 entreprises françaises déposantes de brevets sur 5 sont des PME ou des ETI

Pour l'année 2010, on compte 2 581 personnes morales françaises distinctes à avoir eu au moins un brevet publié auxquelles il faut ajouter 710 personnes morales étrangères (dont certaines ont des centres de recherche implantés en France) et 2 199 personnes physiques (**tableau 3**).

Parmi les 2 581 personnes morales françaises déposantes, on compte 1 651 PME contre 1 438 en 2007, soit une progression de 15 % en 3 ans.

Les PME représentent donc 64 % des entreprises françaises déposantes, alors qu'elles ont effectué 22 % des demandes de brevets publiées. La plupart d'entre elles n'ont en effet déposé qu'un brevet publié en 2010 ; le nombre moyen de brevets par PME étant de 1,4.

Les entreprises de taille intermédiaire sont en nombre assez faible : 303 déposants distincts. Cependant, le nombre moyen de dépôt est plus élevé que celui des PME : les ETI déposantes ont eu en moyenne 2,5 brevets publiés en 2010.

**Tableau 3 - Répartition par statut des déposants de demandes de brevets déposées par la voie nationale et publiées en 2010 (en nombre de déposants distincts)**

	Nombre de déposants distincts	En % des personnes morales françaises	Nombre moyen de demandes de brevets publiées
<b>Personnes morales françaises</b>	<b>2 581</b>	<b>100</b>	<b>4,2</b>
PME	1 651	64	1,4
ETI	303	12	2,5
<i>dont ETI de moins de 250 salariés</i>	64	3	1,5
<i>dont ETI entre 250 et 2 000 salariés</i>	207	8	2,8
<i>dont ETI de plus de 2 000 salariés</i>	22	1	2,3
Groupes, têtes de groupe et filiales de groupe, entreprises de plus de 2 000 salariés	363	14	17,6
Universités, organismes de recherche, fondations	141	6	8,9
Non déterminés	123	5	1,2
<b>Personnes morales étrangères</b>	<b>710</b>		<b>2,3</b>
<b>Personnes physiques</b>	<b>2 199</b>		<b>0,8</b>
<b>Total</b>	<b>5 490</b>		<b>2,6</b>

Source : INPI (OPI) 2011.

Entre 2007 et 2010, le nombre moyen de brevets publiés par entreprise déposante est resté stable pour l'ensemble des personnes morales (4,2). Il a particulièrement progressé pour les grands groupes (de 10,9 à 17,6) et pour les organismes de recherche (de 5,4 à 8,9). Il est resté stable pour les PME puisque cette moyenne était déjà de 1,4 en 2007.

## Les PME sont très présentes dans les secteurs de l'instrumentation et du BTP

Le travail de recensement des PME et ETI permet également d'analyser l'information sur les domaines technologiques des brevets publiés. Chaque demande de brevet est codée en fonction de la classification internationale des brevets (CIB) qui porte, non pas sur le secteur d'activité de l'entreprise, mais sur le domaine d'application de l'invention, regroupé en domaines technologiques (cf. la méthodologie en fin d'article).

L'analyse des domaines technologiques des brevets déposés par les PME et ETI laisse apparaître des spécialisations importantes des brevets dans certains domaines. Ainsi, près de 42 % des brevets publiés dans le domaine des technologies médicales, près de 44 % de ceux concernant la chimie alimentaire, 42 % des brevets de manutention et plus de 44 % de ceux du BTP sont-ils le fruit de demandes émanant de PME ou d'ETI (tableau 4).

Les PME et ETI sont souvent bien représentées dans des « niches » industrielles ou des technologies de pointe telles que l'audiovisuel, les télécommunications, les semi-conducteurs ou encore les biotechnologies. Ces spécialisations en font des acteurs essentiels de l'innovation pour ces technologies.

À l'inverse, dans certains domaines technologiques, le poids des brevets des PME et ETI est plus faible. C'est notamment le cas dans des industries lourdes comme les transports et les moteurs.

**Tableau 4 - Brevets des PME et ETI par domaines technologiques**

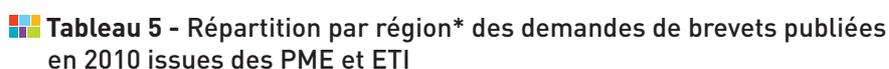
Domaine technologique	Demandes de brevets des personnes morales françaises publiées en 2010	Demandes de brevets des PME publiées en 2010	Demandes de brevets des ETI publiées en 2010	Poids des demandes de brevets PME et ETI (%)
<b>Électronique - Électricité</b>	<b>2 799</b>	<b>391</b>	<b>146</b>	<b>19</b>
Machines et appareils électriques, énergie électrique	959	114	61	18
Audiovisuel	217	49	14	29
Télécommunications	448	46	14	13
Transmission d'informations numériques	218	31	3	16
Circuits électroniques fondamentaux	83	6	1	8
Techniques d'informatique	535	92	15	20
Méthodes de traitement de données à des fins de gestion	64	17	3	31
Semi-conducteurs	275	37	35	26
<b>Instrumentation</b>	<b>1 822</b>	<b>408</b>	<b>74</b>	<b>27</b>
Optique	243	40	11	21
Techniques de mesure	731	103	26	18
Analyses de matériels biologiques	80	14	5	24
Contrôle	226	45	11	25
Technologies médicales	541	206	21	42
<b>Chimie – Matériaux</b>	<b>2 583</b>	<b>317</b>	<b>134</b>	<b>18</b>
Chimie organique fine	611	38	14	9
Biotechnologies	121	15	3	15
Produits pharmaceutiques	287	54	22	27
Chimie macromoléculaire, polymères	144	10	3	9
Chimie alimentaire	108	29	18	44
Chimie de base	177	27	7	19
Matériaux, métallurgie	258	18	16	13
Techniques de surface, revêtement	147	23	11	23
Technologie des microstructures, nanotechnologie	25	1	-	4
Génie chimique	337	60	26	26
Technologies de l'environnement	368	41	14	15
<b>Machines – Mécanique – Transports</b>	<b>5 333</b>	<b>760</b>	<b>251</b>	<b>19</b>
Manutention	517	183	32	42
Machines-outils	294	65	12	26
Moteurs – pompes – turbines	789	47	12	8
Machines à fabriquer du papier et des textiles	111	26	8	31
Autres machines spécialisées	582	175	42	37
Procédés thermiques	323	68	27	29
Composants mécaniques	620	78	53	21
Transports	2 097	118	65	9
<b>Autres</b>	<b>1 921</b>	<b>495</b>	<b>149</b>	<b>34</b>
Mobilier, jeux	471	107	11	25
Autres biens de consommation	501	89	22	22
BTP	950	299	116	44
<b>Total des demandes classées</b>	<b>14 458</b>	<b>2 371</b>	<b>754</b>	<b>22</b>

Source : INPI (OPI) 2011.

## Des disparités régionales importantes dans le poids des PME et des ETI déposantes de brevets

Le poids des PME et des ETI dans les déposants est inférieur à la moyenne (22 %) dans les régions Île-de-France, Midi-Pyrénées et Haute-Normandie (**tableau 5**).

À l'inverse, en Alsace, près de la moitié des brevets publiés sont le fait de PME et ETI. Le poids des PME et ETI est également particulièrement important en Pays de la Loire, Nord – Pas-de-Calais, Champagne-Ardenne et Poitou-Charentes.



	Nombre de demandes de brevets des PME publiées en 2010	Nombre de demandes de brevets des ETI publiées en 2010	Nombre total de demandes de brevets publiées en 2010	% de brevets émanant de PME ou d'ETI
Alsace	92	34	269	47
Aquitaine	88	29	396	30
Auvergne	46	9	228	24
Bourgogne	49	8	163	35
Bretagne	137	46	519	35
Centre	67	44	367	30
Champagne-Ardenne	40	23	152	41
Corse	4	-	9	44
Franche-Comté	74	24	304	32
Île-de-France	441	122	4 898	12
Languedoc-Roussillon	79	19	286	34
Limousin	23	1	88	27
Lorraine	53	7	177	34
Midi-Pyrénées	105	21	703	18
Nord – Pas-de-Calais	84	23	249	43
Basse-Normandie	39	16	131	42
Haute-Normandie	50	18	348	20
Outre Mer	1	-	26	4
Pays de la Loire	158	65	492	45
Picardie	37	32	228	30
Poitou-Charentes	55	11	170	39
Provence – Alpes – Côte d'Azur	166	28	699	28
Rhône-Alpes	419	154	2 013	29
<b>Ensemble France</b>	<b>2 371</b>	<b>754</b>	<b>14 463</b>	<b>22</b>

Source : INPI (OPI) 2011.

\* L'adresse prise en compte est celle de l'inventeur.

## Conclusion

Près du quart des demandes de brevets publiées en 2010 par la voie nationale par des personnes morales françaises ont été effectuées par des PME ou des ETI. Cette proportion est en forte augmentation par rapport aux chiffres précédents qui datent de 2007 : les demandes de brevets des PME ont ainsi progressé de 18 % et celles des ETI de 112 %.

Lors de l'étude sur les brevets de 2007, une enquête avait été menée, montrant que les PME déposantes sont fortement impliquées dans une démarche innovante, le dépôt de brevet n'étant pas effectué par hasard, mais entrant dans une démarche globale et étant souvent accompagné d'un dépôt de marque ou de dessin et modèle.

Ces bons résultats peuvent être vus comme la résultante de nombreuses politiques menées au cours des dernières années dans le domaine de la propriété industrielle et plus particulièrement du brevet : tarif réduit des redevances de brevets pour les PME et ETI de moins de 1 000 salariés, pré-diagnostics propriété industrielle visant, entre autre, à aider les PME à accéder au brevet (plus de 1 000 en 2010), nombreuses actions de sensibilisation et de formation à la propriété industrielle.

Ces actions visent avant tout à faire comprendre aux PME et ETI françaises que la propriété industrielle peut être un élément moteur de leur compétitivité, en permettant de sécuriser et valoriser leur potentiel d'innovation.

## MÉTHODOLOGIE

### PME

Le repérage des PME a été effectué au sens de la définition donnée par la LME. La catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) est ainsi constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes, et qui ont un chiffre d'affaires annuel d'au plus 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.

### ETI

Une entreprise de taille intermédiaire est une entreprise qui a entre 250 et 4 999 salariés, et soit un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliards d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros. Une entreprise qui a moins de 250 salariés, mais plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et plus de 43 millions d'euros de total de bilan est aussi considérée comme une ETI.

Lors de l'étude de 2007, les entreprises de taille intermédiaire étaient des entreprises comptant entre 250 et 2 000 salariés, indépendantes ou dont la totalité du groupe ne dépassait pas 2 000 salariés.

### Personne morale française

Les bases brevets permettent de repérer la nature morale ou physique du déposant. La nationalité repérée est celle du déposant. En cas de co-dépôt de la demande de brevet par plusieurs déposants, on attribue une part fractionnaire du dépôt à chacun des déposants (comptage fractionnaire).

## Domaines technologiques

Depuis 1975, les brevets bénéficient d'une classification technologique très fine, utilisée par tous les pays dans leur système de brevet : la classification internationale des brevets, communément dénommée «CIB». Il s'agit d'une structure hiérarchique très fine qui, dans sa huitième édition, divise la technologie en huit sections comptant environ 70 000 subdivisions. À chaque subdivision est attribué un symbole consistant en des chiffres arabes et des caractères latins. Les symboles pertinents de la CIB sont indiqués sur chaque document de brevet (demandes de brevet publiées et brevets délivrés), dont plus d'un million ont été établis chaque année au cours des dix dernières années. Les symboles de la CIB sont attribués par l'office national ou régional de propriété industrielle qui publie le document de brevet.

La classification est très utile pour la recherche de documents de brevet dans le cadre de la recherche sur «l'état de la technique». Cette recherche est nécessaire pour les administrations chargées de la délivrance des brevets, les inventeurs potentiels, les unités de recherche-développement, ainsi que tous ceux qui s'intéressent aux applications ou au développement de la technologie. Cependant, cette classification est peu adaptée à l'analyse en termes de stratégies technologiques. Il a donc été nécessaire d'élaborer des regroupements faisant le lien avec les catégories utilisées en économie industrielle et dans l'analyse des politiques technologiques. La classification en nomenclature technologique par domaines et sous-domaines utilisée dans le **tableau 4** est accessible sur [wipo.int](http://wipo.int).

## Brevet par la voie nationale

Le brevet français confère une protection de 20 ans sur le territoire national, à partir de la date de dépôt. La procédure de délivrance est effectuée par l'INPI.

Une fois la demande déposée, le déposant dispose d'une priorité de 12 mois pour étendre la protection en Europe ou à l'international, tout en gardant le bénéfice du premier déposant. C'est la date du dépôt qui enclenche la protection. Une fois le dépôt effectué et l'autorisation de divulgation de la défense nationale accordée, le déposant peut divulguer son invention sans craindre qu'un concurrent ne puisse l'exploiter librement.

Les demandes de brevet font l'objet d'une publication 18 mois après la date de dépôt ou de priorité. Dans ce document, ne sont recensés que les dépôts ayant fait l'objet d'une publication. En effet, pour être au plus près de l'innovation, il est préférable de ne comptabiliser que les demandes publiées : au moment de la publication, il s'est déjà opéré un premier écrémage de demandes qui ont été 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 que leur intérêt économique apparaît rapidement comme inexistant.

Les entreprises françaises utilisent souvent la procédure nationale comme première étape, afin d'obtenir, avant l'expiration du délai de priorité, le rapport de recherche établi par l'Office européen des brevets (OEB) qui leur permet d'apprécier la pertinence d'une extension de leur brevet à l'étranger. Tout brevet déposé ne débouche pas nécessairement sur une délivrance.

# LES PME ET L'EXPORTATION

Juliette PONCEAU et Stéphane BALAN  
Direction générale des douanes et des droits indirects

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

EXPORTATION

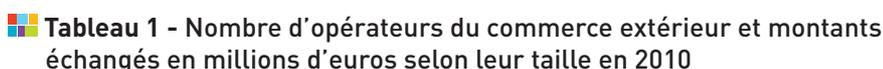
135

*En 2010, les PME reviennent à l'international, en lien avec le rebond des échanges qui accompagne la reprise. Le nombre d'entreprises entrantes s'inscrit en effet en hausse, alors que celui des entreprises sortantes diminue fortement. Les ventes vers les pays tiers, notamment vers l'Asie, sont particulièrement dynamiques. Les exportations d'équipements mécaniques et électroniques, ainsi que celles de produits chimiques et cosmétiques augmentent fortement.*

## Fort rebond des échanges en 2010

Après une chute marquée en 2009, dans un contexte de récession mondiale, le nombre d'opérateurs augmente en 2010. Cette hausse est cohérente avec le fort rebond des échanges qui a accompagné la reprise. Elle touche toutes les catégories d'opérateurs, même si ce sont les entreprises de plus de 250 salariés qui expliquent le plus la croissance des valeurs. En 2010, on dénombre ainsi 94 803 exportateurs et 105 052 importateurs. Parmi les exportateurs, 93 % sont des PME (moins de 250 salariés), les trois quarts employant moins de 20 salariés.

En 2010, le nombre de PME exportatrices augmente sensiblement au même rythme que le nombre d'exportateurs total (+ 2,8 % pour les PME et + 3,2 % pour l'ensemble). En net repli en 2009 (- 17,1 %), les ventes des PME, sont en hausse en 2010 (+ 8,2 %). Au final, les PME contribuent à hauteur de 3,4 % à la hausse des ventes totales.

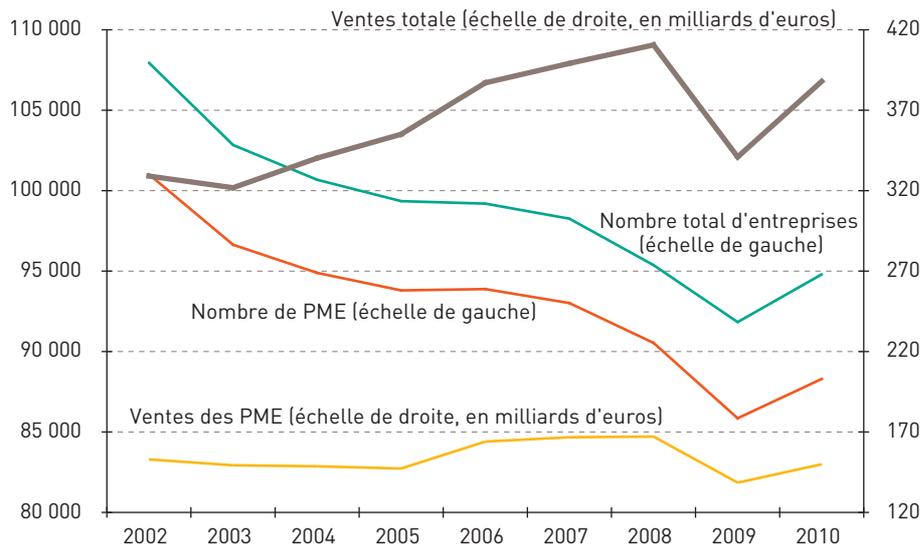
 Tableau 1 - Nombre d'opérateurs du commerce extérieur et montants échangés en millions d'euros selon leur taille en 2010

Nombre d'opérateurs	Exportations			Importations		
	Nombre	Structure	Évolution	Nombre	Structure	Évolution
250 salariés et plus	3 400	4 %	2,7 %	4 020	4 %	1,3 %
Entreprises de moins de 250 salariés	88 294	93 %	2,8 %	97 790	93 %	0,7 %
<i>dont : moins de 20 salariés</i>	<i>65 185</i>	<i>69 %</i>	<i>3,0 %</i>	<i>72 399</i>	<i>69 %</i>	<i>0,7 %</i>
Non renseigné	3 109	3 %		3 242	3 %	
<b>Total</b>	<b>94 803</b>	<b>100 %</b>	<b>3,2 %</b>	<b>105 052</b>	<b>100 %</b>	<b>0,9 %</b>
Montants échangés	Valeur	Structure	Évolution	Valeur	Structure	Évolution
250 salariés et plus	219 607	57 %	16,7 %	233 566	51 %	16,1 %
Entreprises de moins de 250 salariés	149 921	38 %	8,2 %	197 847	43 %	9,5 %
<i>dont : moins de 20 salariés</i>	<i>70 564</i>	<i>18 %</i>	<i>4,7 %</i>	<i>87 578</i>	<i>19 %</i>	<i>3,4 %</i>
Non renseigné	18 433	5 %		25 446	6 %	
<b>Total</b>	<b>387 962</b>	<b>100 %</b>	<b>13,8 %</b>	<b>456 859</b>	<b>100 %</b>	<b>13,8 %</b>

Source : Douanes, chiffres estimés.

Champ : entreprises réalisant annuellement des transactions supérieures à 1 000 euros ou 1 000 kg avec un pays hors de l'Union européenne ou un montant annuel supérieur à 150 000 euros avec l'ensemble des pays de l'Union européenne ; les échanges sont calculés sur ce même champ (voir méthodologie).

**Graphique 1 - Évolution du nombre de PME exportatrices et de leurs ventes (en milliards d'euros)**



Source : Douanes, chiffres estimés.

Lecture : en 2010, parmi les 94 803 entreprises exportatrices, 88 294 sont des PME. Leurs ventes s'élèvent à 149,9 milliards d'euros, sur un total de 388,0 milliards d'euros pour l'ensemble des entreprises exportatrices.

**Graphique 2 - Contribution à l'évolution des exportations selon la taille des entreprises**



Source : Douanes, chiffres estimés.

Lecture : en 2010, la hausse des ventes des PME contribue à hauteur de 3,4 % à la hausse des ventes totales (13,8 %).



## Hausse du nombre de PME

Les entreprises de moins de 20 salariés, qui représentent 69 % des exportateurs et dont la présence à l'exportation se réduisait presque continûment depuis 2002, reviennent vers les marchés internationaux (+ 3,0 %). Les moyennes et grandes entreprises, qui avaient très fortement souffert de la crise, sont également plus nombreuses qu'en 2009 (+ 2,4 %). Leur progression est néanmoins moins soutenue que celle des plus petites.

OSEO

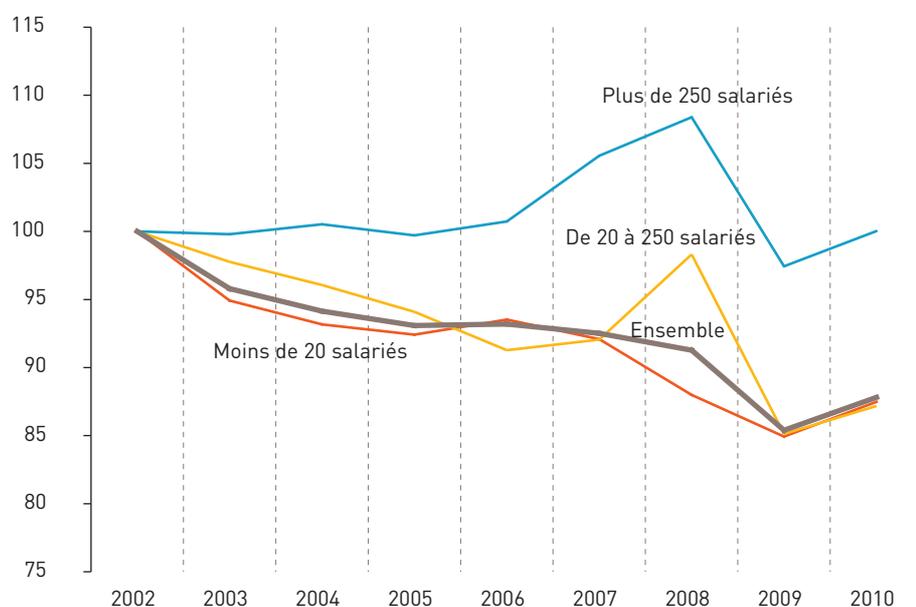
PME 2011

THÉMATIQUES

EXPORTATION

137

**Graphique 3 - Évolution du nombre d'exportateurs selon la taille (base 100 en 2002)**



Source : Douanes, chiffres estimés.

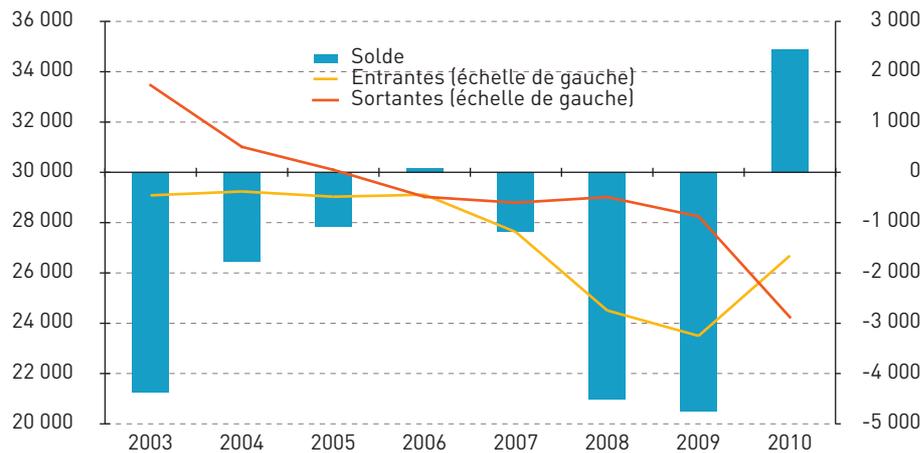
Lecture : En 2010, le nombre d'exportateurs dont les effectifs sont compris entre 20 et 250 salariés sont en hausse, après avoir baissé fortement l'année précédente (- 13,4 %).

## Rebond du nombre d'entreprises entrantes

En repli depuis 2004, le nombre de PME exportatrices entrant à l'international rebondit en 2010 (+ 13,6 %). Dans le même temps, le nombre de sortantes baisse fortement (- 14,2 %). Au final, en 2010, on trouve 2445 entreprises exportatrices supplémentaires par rapport à 2009.

Parmi les nouveaux entrants, le nombre de PME primo-exportatrices, c'est-à-dire celles n'ayant pas exporté au cours des cinq années précédentes (au lieu d'une année seulement pour les « entrantes »), augmente en 2010 (+ 1,5 %, après - 7,0 % en 2009), pour la première fois depuis 2000. Ces primo-exportatrices représentent ainsi 19 % des PME en 2010.

**Graphique 4 - Évolution du nombre de PME exportatrices « entrantes » et « sortantes »**



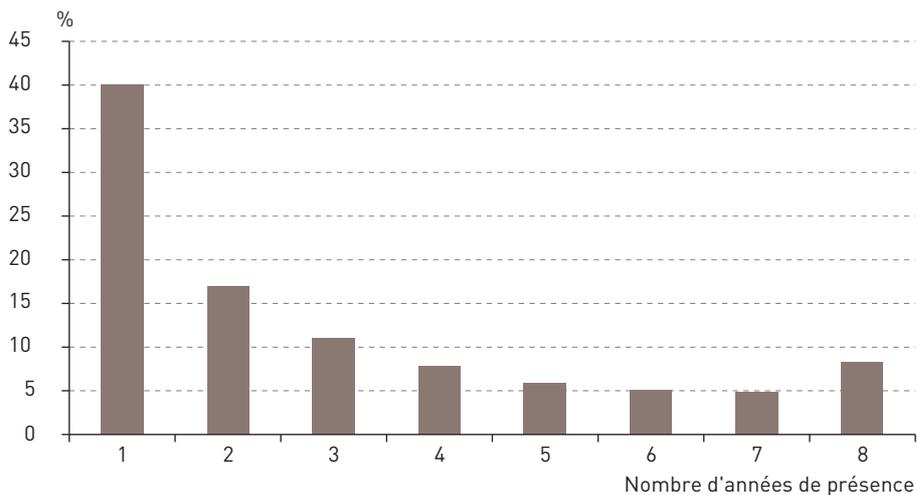
Source : Douanes, chiffres estimés.

Lecture : en 2010, le nombre d'entreprises « sortantes » s'élève à 24 240, contre 26 685 « entrantes », soit un solde de 2 445. Cf. Méthodologie, définitions.

## Le maintien des PME exportatrices au-delà d'un an reste faible

Les PME exportatrices ont du mal à s'implanter durablement à l'international. Chaque année, le gros du contingent des entreprises sortantes est constitué d'entreprises récentes. Ainsi, parmi les entreprises sortantes de 2010, 40 % ont une durée de présence à l'exportation de seulement un an. À l'opposé, les entreprises ayant exporté pendant huit années consécutives entre 2002 et 2009, représentent 8,3 % des PME « sortantes » de 2010.

**Graphique 5 - Répartition des « sortantes » en fonction de leur ancienneté**



Source : Douanes, chiffres estimés.

Lecture : en 2010, 40,0 % des PME cessant d'exporter ont une durée de présence à l'exportation d'une année.

## Forte hausse des ventes aux pays tiers, plus particulièrement vers l'Asie

En 2010, les exportations des PME augmentent fortement, après la baisse enregistrée en 2009 (+ 8,2 %, après - 17,1 %). Vers l'Union européenne, qui représente près des deux tiers des ventes des PME, la reprise est relativement modérée (+ 3,5 %), alors qu'elle est plus dynamique vers les pays tiers (+ 17,3 % en 2010). Ainsi, les ventes vers les pays tiers expliquent les deux tiers de la hausse des exportations des PME en 2010.

Au sein des pays tiers, le rebond des exportations est particulièrement important vers l'Asie (+ 30,4 %). À elle seule, cette zone explique près du tiers de l'augmentation des ventes des PME en 2010 (la moitié de la hausse des ventes vers les pays tiers).

**Tableau 2 - Exportations des PME selon la zone géographique**

	2009			2010		
	Structure	évolution	contribution	Structure	évolution	contribution
Union européenne	68,1 %	- 16,8 %	- 11,4 %	65,1 %	3,5 %	2,3 %
Pays tiers	31,9 %	- 17,8 %	- 5,7 %	34,6 %	17,3 %	6,0 %
dont :						
Autres Pays d'Europe	7,4 %	- 24,2 %	- 1,8 %	7,7 %	11,7 %	0,9 %
Afrique	7,9 %	- 10,2 %	- 0,8 %	8,1 %	11,3 %	0,9 %
Amérique	6,1 %	- 23,9 %	- 1,5 %	6,6 %	18,3 %	1,2 %
Asie	7,7 %	- 12,9 %	- 1,0 %	9,3 %	30,4 %	2,8 %
Proche et Moyen-Orient	2,8 %	- 17,5 %	- 0,5 %	2,9 %	10,9 %	0,3 %
<b>Total</b>	<b>100,0 %</b>	<b>- 17,1 %</b>	<b>- 17,1 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>8,2 %</b>	<b>8,2 %</b>

Source : Douanes, chiffres estimés.

Lecture : en 2010, l'Union européenne concentre 65,1 % des ventes des PME françaises. Le montant total des ventes vers l'UE progresse de + 3,5 % par rapport à 2009, et explique 2,3 % de la hausse totale des ventes des PME.

## Dynamisme des ventes d'équipements mécaniques et électriques, et de produits chimiques et cosmétiques

En 2010, les ventes énergétiques sont particulièrement dynamiques, en lien avec la nette hausse des cours du pétrole. Elles sont également très bien orientées dans les équipements mécaniques et matériel électronique, ainsi que dans les produits chimiques et cosmétiques, qui représentent plus d'un tiers de leurs exportations.

**Tableau 3 - Répartition des exportations des PME par produit**

	Exportations			
	Valeur	Structure	Évolution	Contribution
AZ – Produits agricoles, sylvicoles, de la pêche et de l'aquaculture	8 604	5,7 %	9,8 %	0,5 %
DE – Hydrocarbures naturels, autres produits des industries extractives, électricité, déchets	4 220	2,8 %	59,4 %	1,0 %
C1 – Produits des industries agroalimentaires	18 259	12,2 %	18,9 %	1,9 %
C2 – Produits pétroliers raffinés et coke	3 214	2,1 %	47,2 %	0,7 %
C3 – Équipements mécaniques, matériel électrique, électronique et informatique	30 878	20,6 %	15,5 %	2,8 %
C4 – Matériels de transport	11 664	7,8 %	3,9 %	0,3 %
C5 – Autres produits industriels	68 048	45,4 %	27,4 %	9,8 %
dont : CE – produits chimiques, parfums et cosmétiques	21 532	14,4 %	21,9 %	2,6 %
CH – produits métallurgiques et métalliques	11 592	7,7 %	21,6 %	1,4 %
Autres	5 036	3,4 %		
<b>Total</b>	<b>149 921</b>	<b>100,0 %</b>	<b>8,2 %</b>	<b>8,2 %</b>

Source : Douanes, chiffres estimés.

Lecture : en 2010, les équipements mécaniques et matériel électrique représentent 21 % des ventes des PME (soit 30,9 milliards d'euros), en hausse de + 15,5 % par rapport à 2009.

## MÉTHODOLOGIE

### Champ de l'étude

Seules les entreprises redevables de l'information statistique auprès des Douanes sont comptabilisées dans cette étude : il s'agit des entreprises ayant, soit effectué avec un pays tiers (hors UE) au moins une exportation (resp. importation) d'une valeur supérieure à 1 000 euros ou d'une quantité supérieure à 1 000 kg, soit réalisé avec l'ensemble des pays de l'UE des expéditions annuelles (resp. introductions) supérieures à 150 000 euros (seuil d'exemption de déclaration statistique).

En 2010, du fait d'un problème d'identification à partir du numéro Siren pour certaines entreprises, on a été amené à estimer le montant de leurs opérations. En effet, en milieu d'année 2010, suite à une directive européenne concernant le commerce avec les pays tiers, les opérateurs ont fait une déclaration avec un numéro d'identification européen (numéro EORI). Il a parfois été difficile de retrouver, à partir du numéro EORI renseigné, leur numéro Siren habituellement utilisé pour la comptabilisation des opérateurs du commerce extérieur. Au total, on estime avoir perdu 3 560 entreprises de moins de 250 salariés à l'exportation (1 033 à l'importation). Elles sont incluses dans les chiffres commentés ci-dessus.

### Définitions

- Entreprise « entrante » : entreprise ayant échangé l'année N et pas l'année N-1.
- Entreprise « sortante » : entreprise ayant échangé l'année N-1 et pas l'année N.
- Entreprise « en place » : entreprise ayant échangé l'année N et l'année N-1.
- Primo-exportatrice : entreprise ayant pas échangé durant les cinq années précédant l'année N.

Pour repérer les durées d'activité des entreprises, cette étude s'appuie sur les unités légales (numéro SIREN). Les limites de cette méthode tiennent à son incapacité de prendre en compte les changements d'identifiants d'une entreprise ou les disparitions pour cause de fusion par exemple.

# FOCUS

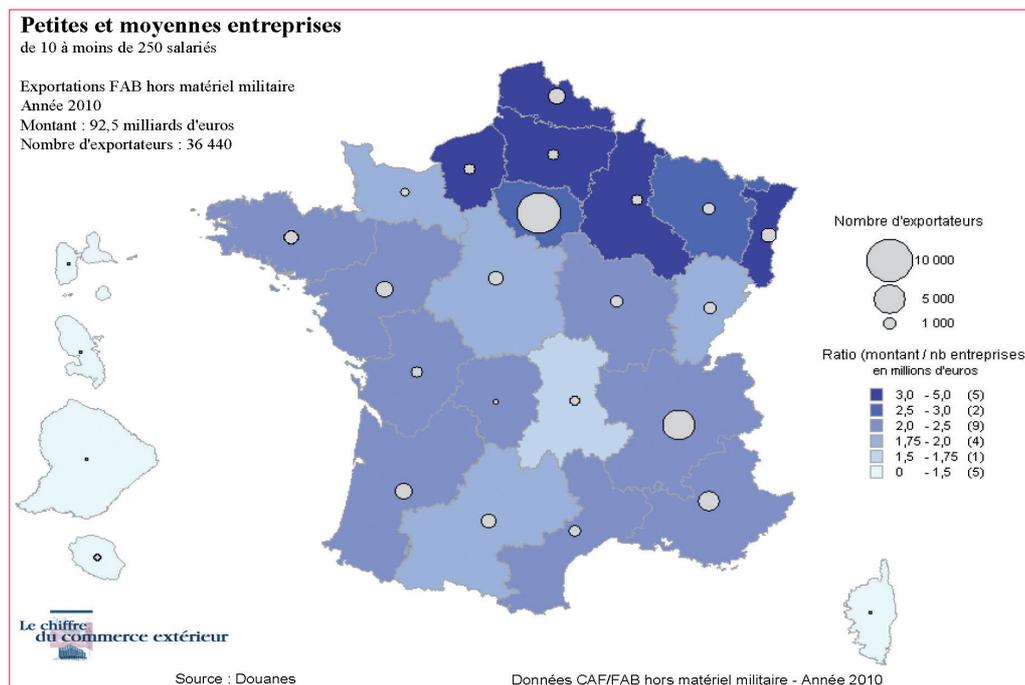
## Cartographie des PME à l'exportation

Depuis 2011, une cartographie de la France à l'exportation est disponible sur le site des Douanes [http://lekiosque.finances.gouv.fr/APPCHIFFRE/Portail\\_default.asp](http://lekiosque.finances.gouv.fr/APPCHIFFRE/Portail_default.asp). Elle permet d'obtenir une photographie complète et détaillée des exportations et des entreprises exportatrices françaises, par région et par département. Les cartes relatives aux exportations, globales, par produits ou par pays, font référence au département ou région de départ des marchandises. Celles relatives aux entreprises exportatrices, basées sur leur identification SIREN, font, quant à elles, référence au siège social de l'entreprise. Le département de départ des marchandises n'est pas forcément le département de production des biens exportés, compte tenu de l'organisation logistique propre à chaque société. Une entreprise peut également réaliser des exportations à partir de plusieurs départements, éventuellement tous différents de celui de son siège social.

Dans le cas des PME, employant de 10 à moins de 250 salariés<sup>1</sup>, il y a toutefois souvent identité entre le département du siège social et celui de l'expédition de la marchandise.

### ■ Prime aux grandes agglomérations et aux zones frontalières et portuaires

Les PME exportatrices sont inégalement réparties sur le territoire national. Elles se concentrent logiquement dans les grandes agglomérations, notamment en Île-de-France et en région lyonnaise, où de nombreuses sociétés ont leurs sièges sociaux. Elles sont aussi largement implantées dans les zones frontalières et aéroportuaires : la façade Est (en particulier le Nord et le Pas-de-Calais, le Bas-Rhin et le Haut-Rhin, la Haute-Savoie), les Bouches-du-Rhône, les régions bordelaises et nantaises. Dans le cas des PME, la proximité géographique avec les marchés à l'exportation peut en effet constituer un atout important, au regard notamment des coûts de transports (selon l'enquête CAF-FAB réalisée par les Douanes en 2009, ces coûts de transport représentent 2,2 % du montant des exportations vers l'UE et le double vers les pays tiers). Les PME exportatrices sont ainsi plus fortement polarisées sur les pays de l'Union européenne, notamment les pays limitrophes, que les grandes entreprises de plus de 250 salariés.



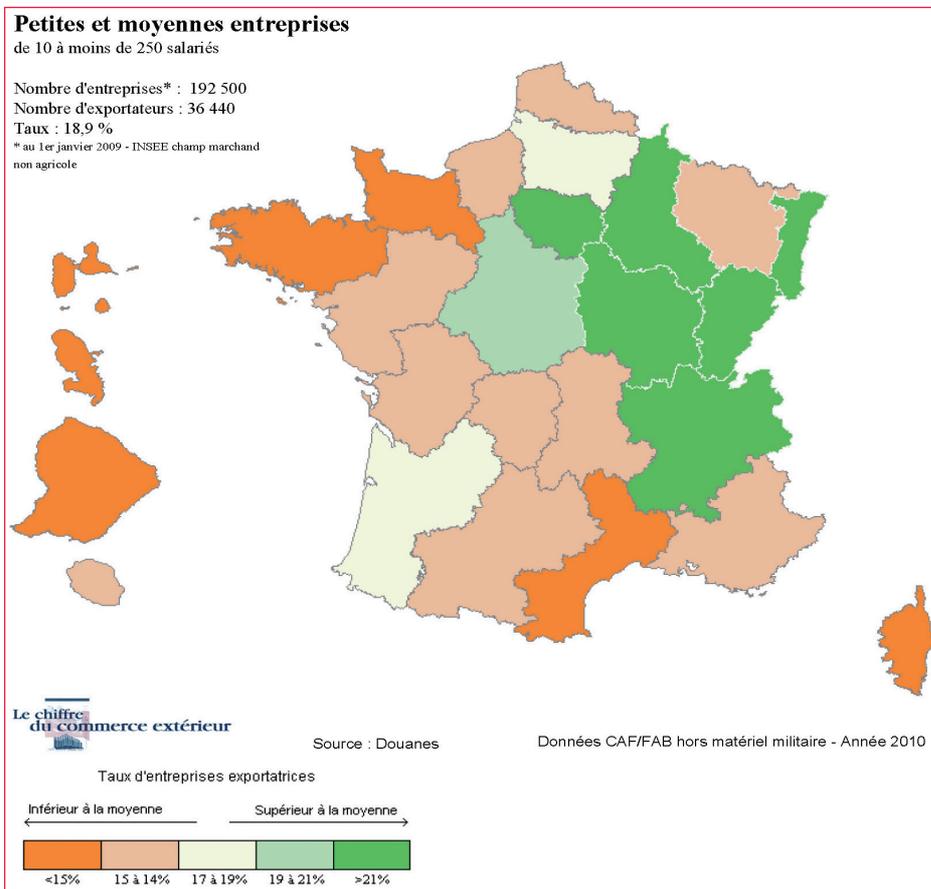
1. Le champ des PME retenu ici ne concerne que les entreprises de moins de 250 salariés, à l'exclusion des micro entreprises de moins de 10 salariés. Il ne prend en compte ni le chiffre d'affaires global de l'entreprise, ni le total de son bilan.

■ Des CA moyens à l'exportation qui reflètent la diversité des spécialisations régionales

Les montants moyens exportés par entreprise, sont très disparates d'une région à l'autre et leur cartographie ne recoupe qu'imparfaitement celle du nombre d'exportateurs. De fait, ces montants dépendent étroitement de la spécialisation sectorielle propre à chaque région et de leur positionnement sur des produits à plus ou moins forte valeur ajoutée. À titre illustratif, la spécialisation des PME de Champagne-Ardenne dans le secteur des boissons, plus particulièrement du champagne, leur permet de dégager un chiffre d'affaires à l'exportation par entreprise conséquent. D'une manière générale, les PME exportatrices du quart nord-est, englobant aussi l'Île-de-France, affichent des montants moyens exportés relativement élevés, du fait de leur spécialisation dans les produits des IAA, les produits informatiques, la pharmacie, les parfums ou les produits chimiques. Les PME de Haute-Normandie bénéficient pour leur part de leur spécialisation dans les produits pharmaceutiques et chimiques ainsi que dans les produits énergétiques. À l'autre extrémité, les PME exportatrices du Centre, de la Corse ou des DOM, davantage spécialisées dans les produits agricoles, présentent de faibles montants exportés.

■ Taux d'entreprises exportatrices : façade Est favorisée

Les taux d'entreprises exportatrices, qui rapportent le nombre de PME exportatrices au nombre total d'entreprises de la région ou du département, montrent un fort déséquilibre au profit de la façade Est. À quelques exceptions près, à l'est d'une ligne Lille/Marseille, les taux d'entreprises exportatrices sont souvent supérieurs à 20 %. Ils dépassent même 31 % dans le Jura et l'Ain, départements pour lesquels la Suisse constitue un marché de proximité naturel. En revanche, les régions du Centre, la façade Ouest, la Corse et les DOM présentent des taux plus faibles.



# LES PME ET LES DÉLAIS DE PAIEMENT

## LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT DES PME

Thierry MILLON  
ALTARES

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

DÉLAIS DE PAIEMENT

143

Après un début d'année 2011 très encourageant, la croissance a calé au printemps. La planète finance s'est à nouveau emballée durant l'été faisant ressurgir les stigmates d'une crise encore très présente à l'esprit des chefs d'entreprises comme de leurs salariés. 2010 avait pourtant permis, sinon de refermer toutes les cicatrices, au moins de repenser différemment les organisations pour aborder la reprise rapidement et durablement. L'assèchement du crédit semblait même pouvoir servir de catalyseur au développement d'une culture cash dans les entreprises.

## Retard de paiement et défaillance d'entreprises

### Des PME dans une conjoncture compliquée sur la moitié de la décennie

La crise du début des années 2000, née de l'éclatement de la bulle internet en 2000 et accentuée après les attentats du 11 septembre 2001, avait plongé les entreprises, particulièrement les PME, dans un marasme économique jusqu'en 2003. Les défaillances d'entreprises établissaient alors des records : 4 300 PME<sup>1</sup> étaient contraintes au dépôt de bilan en 2003.

Les quatre années suivantes marquaient le retour d'une croissance plus solide. Les défaillances de PME reculaient de 28 % de 2003 à 2007. Si, sur la période, les défaillances de TPE restaient dans le rouge, cela tenait à la forte augmentation des créations d'entreprises en 2003 et 2004.

Mais une nouvelle crise financière et économique frappe les PME dès l'été 2008. Les défaillances d'entreprises de 10 à 250 salariés s'accroissent. La hausse atteint + 16 % en 2008 et + 39 % en 2009.

Un triste record vient d'être battu ; 5 000 PME ont déposé le bilan en 2009. L'année 2010 confirme la mollesse de la reprise ; 4 700 PME connaissent encore la défaillance (**graphique1**).

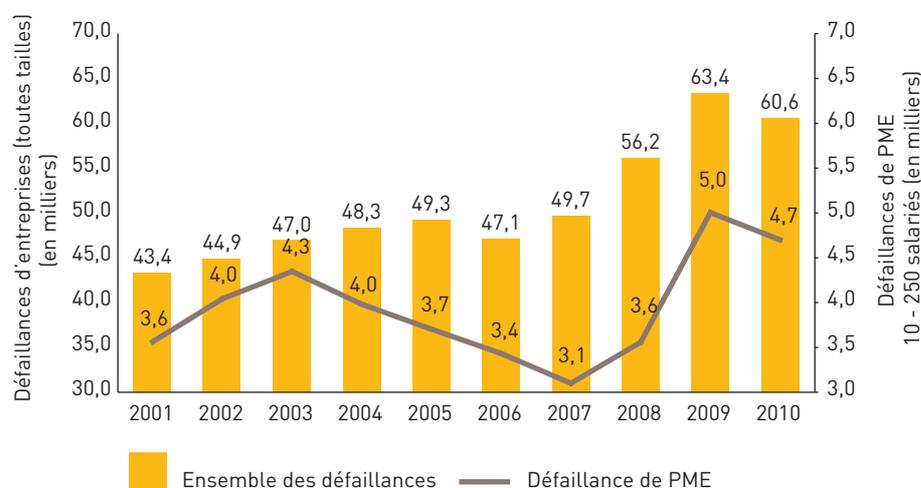
Ces chiffres donnent à eux seuls toute la force de la crise que les PME ont dû affronter. Toutefois, savoir ou pouvoir utiliser les dispositifs législatifs pour passer un cap difficile est une réelle opportunité pour les PME. En effet, la défaillance d'une PME ne signifie pas sa liquidation. Plus d'une PME sur deux obtient du tribunal l'ouverture

1. De 10 à 250 salariés.

d'une procédure de redressement judiciaire pour tenter de mettre en place un plan de redressement.

Autre signe encourageant, le premier semestre 2011 continue d'être bien orienté. Sur six mois, les défaillances de PME reculent de 4 %. 2 240 jugements ont été prononcés : ce sont 100 sociétés qui auront ainsi été épargnées par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2010.

**Graphique 1 - Défaillances d'entreprises en France – toutes tailles et PME**



Source : Altares.

## Les retards de paiement à l'origine d'une défaillance sur quatre

Deux années de crise ont contraint de nombreuses PME européennes à la défaillance. Mais ce maelström financier aura aussi permis de remettre un focus sur des fondamentaux de gestion, au premier chef desquels la maîtrise de la trésorerie. La trésorerie est en effet trop souvent considérée de façon basique, l'exercice se limitant, au mieux, à faire « rentrer l'argent qui est dehors ». Pourtant, plus qu'une technique, c'est une véritable stratégie qui doit être mise en place dans les entreprises. Notamment, mieux connaître son besoin en fonds de roulement (BFR) pour mieux piloter sa trésorerie. Avant d'être réglée par son client, l'entreprise doit produire et donc payer du stock, des fournisseurs et des salaires. Dans une phase de reprise, même molle, l'augmentation des ventes provoque une augmentation proportionnelle du BFR susceptible, paradoxalement, de fragiliser l'entreprise.

Or, l'analyse Altares des balances âgées<sup>2</sup> des entreprises européennes montre combien la pression reste encore forte sur les paiements inter-entreprises, alourdissant de fait les BFR. En France, environ six entreprises sur dix règlent leurs fournisseurs avec retard. Or, le quart des défaillances d'entreprise a pour origine des retards de paiement. Plus précisément, Altares constate, au travers des mesures de performance de ses scores de risque, que les entreprises retardant leurs règlements fournisseurs de plus de 30 jours présentent une probabilité de défaillance multipliée par six (**graphique 2**), risquant dès lors de transférer les difficultés sur le fournisseur créancier. Effet domino d'autant plus dangereux que, rappelons-le, pour compenser un impayé de 1 000 €, une entreprise dont la marge serait de 5 % devra trouver un chiffre d'affaires

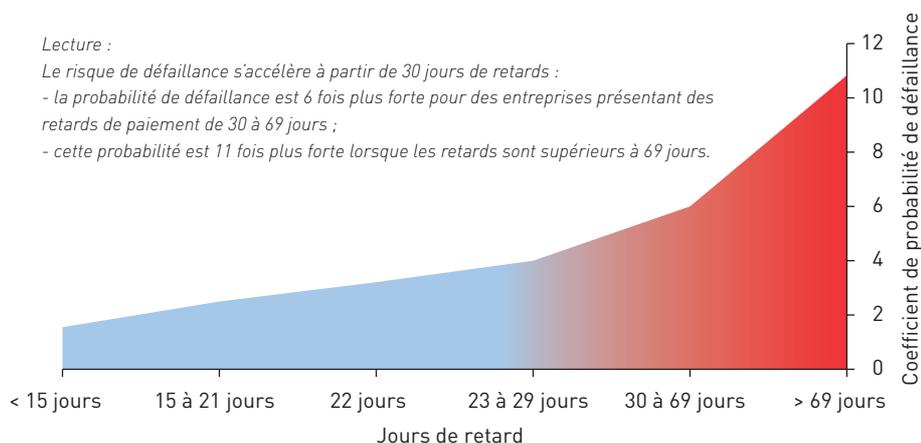
2. La balance âgée, outil de la gestion des comptes clients, est utilisée par les financiers et les commerciaux. Elle fournit des informations sur les comptes clients, par une analyse de l'ancienneté des créances non réglées ou ayant dépassé la date d'échéance.



additionnel de 20 000 € ! Alternative au durcissement du crédit ou soutien à l'optimisation du BFR, le crédit inter-entreprises reste un levier de financement privilégié par les clients mais redouté par bon nombre de PME.

C'est pourquoi la question des retards de paiement est au cœur des préoccupations des instances politiques. La France, dans le cadre de la loi de modernisation de l'économie d'août 2008, a mis en œuvre des mesures de plafonnement des délais de paiement. L'Espagne lui emboîte le pas par la loi de juillet 2010 visant à lutter contre les retards de paiement dans les transactions commerciales. Plus récemment, fin janvier 2011, le Conseil de l'Union européenne a adopté la révision de la directive de 2000. Toutes ces actions servent la même cause, raccourcir les délais de règlement dans le privé comme dans le public. Comme le rappelle l'Europe, les retards de paiement pèsent sur les liquidités des entreprises, handicapent leur compétitivité et nuisent à leur rentabilité notamment lorsque l'accès au financement est plus compliqué.

**Graphique 2 - Probabilité de défaillances d'entreprises associée au retard de paiement**



Source : Altarea.

## Les retards de paiement sont un frein à la croissance des PME

Nous le voyons, défaillances et retards de paiement sont indissociables, quasi consubstantiels. Plus globalement, le suivi du comportement de paiement d'une entreprise est un indicateur avancé permettant d'anticiper des retournements économiques ou financiers. Il offre une lecture prédictive de la santé, bonne ou mauvaise, d'une entreprise, d'un secteur ou d'un territoire.

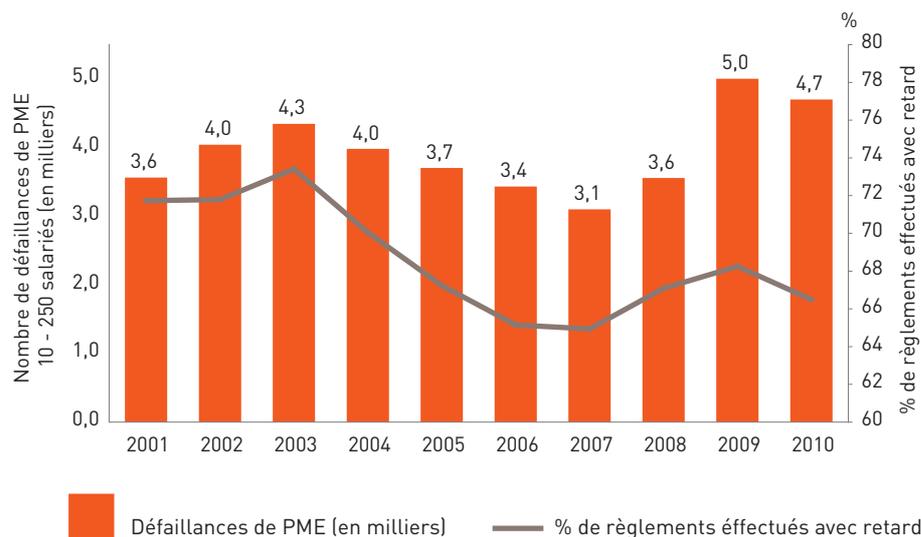
Par exemple, le **graphique 3** permet une observation en parallèle de l'évolution des défaillances de PME et des retards de paiement sur 10 ans.

Sur la période 2001-2003, les procédures collectives de PME ont crû de 3 600 à 4 300 ; dans le même temps, la part des sociétés payant leurs fournisseurs avec retard augmentait de 71,7 % à 73,4 %. Les défaillances ont ensuite reculé jusqu'en 2007 (3 100) pendant que la part des retards tombait à 64,9 %. Avec la crise de 2008, les redressements et liquidations judiciaires repartaient à la hausse tout comme la proportion des retards (68,3 % en 2009). L'année 2010 marque un début de lente reprise qui se traduit par moins de retards de paiement et, conséquemment, moins de défaillances.

Les retards de paiement des entreprises sont non seulement un frein à la croissance des PME mais aussi un facteur propagateur de risque susceptible de compromettre la survie de nombre d'entre elles. Les réglementations, jusqu'alors au mieux incitatives, tendent à être davantage coercitives. Néanmoins, ces dérapages doivent également

être combattus par les PME elles-mêmes. Ces dernières doivent être vigilantes sur la question des délais de paiement et de leurs respects.

**Graphique 3 - Défaillance d'entreprises et retard de paiement**



Source : Altareas.

## Démographie des comportements de paiements de PME

Abhorré lorsqu'il est subi, adoré lorsqu'il est maîtrisé, le crédit inter-entreprises reste la principale source de financement de la trésorerie des entreprises. Il représente plus de quatre fois le montant des crédits à court terme accordés par les institutions financières. Comment les PME payent-elles leurs fournisseurs ?

### Les grandes entreprises moins respectueuses des délais de paiement que les petites

Globalement, les entreprises françaises payent leurs fournisseurs avec plus ou moins 12 jours de retard. Ce qui les place sur le podium des « bons payeurs » en Europe, derrière l'Allemagne et les Pays-Bas. Pour autant, ce chiffre flatteur occulte une autre réalité ; seulement le tiers d'entre elles respecte les délais contractuels convenus, ratio variable selon la taille de l'entreprise.

Les grandes entreprises sont moins respectueuses des délais que les petites (**tableau 1**).

33,6 % de l'ensemble des entreprises payent leurs fournisseurs sans retard. Elles sont trois fois moins nombreuses (10,9 %) lorsqu'elles emploient plus de 250 salariés. Les TPE de moins de 10 salariés semblent les plus vertueuses, avec des règlements respectés par plus de 39 % d'entre elles. Les PME se situent entre les deux. Celles employant moins de 50 salariés approchent la moyenne avec 29,7 % d'entreprises payant leurs fournisseurs sans retard, mais elles sont seulement 18,2 % lorsqu'elles comptent de 50 à 250 salariés.

Les deux tiers des entreprises françaises (66,4 %) décalent donc la date de paiement de leurs factures. Ces reports de paiement excèdent 30 jours dans 5,8 % des cas. Dans cette catégorie des payeurs très tardifs, les taux sont inversement

proportionnels à la taille. Les grandes entreprises sont moins nombreuses que les petites à présenter des grands retards de paiement. Pour ces dernières, de tels retards traduisent un défaut de trésorerie pouvant compromettre la pérennité de l'entreprise.

 **Tableau 1 - Comportements de paiement des entreprises selon la taille en 2010**

	Sans retard	Moins de 30 jours de retard	Plus de 30 jours de retard
Moins de 10 salariés	39,2 %	53,8 %	7,0 %
De 10 à 49 salariés	29,7 %	65,2 %	5,1 %
De 50 à 249 salariés	18,2 %	78,1 %	3,7 %
250 salariés et plus	10,9 %	86,0 %	3,1 %
<b>Total (100 %)</b>	<b>33,6 %</b>	<b>60,6 %</b>	<b>5,8 %</b>

Source : Altareas.

## Davantage de respect des délais de règlement dans le bâtiment

L'analyse des paiements du premier semestre 2011 montre des habitudes variables selon les branches professionnelles (**tableau 2**).

Le bâtiment reste un des secteurs les plus vertueux. Les entreprises des métiers de la construction sont 44,2 % à payer leurs fournisseurs à la date prévue dans le contrat. Ce taux est tiré par le bâtiment (47,0 %) tandis que dans l'immobilier, au contraire, la part des bons payeurs est une des plus faibles à seulement 23,8 % ; dans ce secteur, près d'une entreprise sur dix règle ses factures avec un retard supérieur à 30 jours.

Le ratio de bons payeurs dépasse les 40 % dans les services aux particuliers (41,9 %) et s'en approche dans l'agriculture (39 %). Autre secteur à présenter un ratio supérieur à 30 %, celui du commerce (33,3 %). Les détaillants (36,4 %) sont plus respectueux des dates de règlements que les grossistes (28,4 %).

Dans l'industrie, moins d'une entreprise sur trois (28,6 %) paye ses fournisseurs à la date convenue ; taux à peine supérieur à celui des services aux entreprises (26,8 %).

Dans la restauration, moins d'un restaurateur sur quatre (23,4 %) respecte les délais de règlement.

Les entreprises de transport ferment la marche ; seulement 18,1 % règlent leurs fournisseurs sans retard.

**Tableau 2 - Comportements de paiement des PME selon l'activité en % (1<sup>er</sup> semestre 2011)**

Activités	Sans retard	Moins de 15 jours de retard	Retards de 15 à 30 jours	Plus de 30 jours de retard
<b>Agriculture</b>	<b>39,0</b>	<b>27,9</b>	<b>27,3</b>	<b>5,8</b>
<i>Chasse, pêche, forêt</i>	38,4	30,2	25,4	6,0
<i>Culture</i>	38,0	27,6	28,7	5,7
<i>Élevage</i>	42,1	28,1	23,8	6,1
<b>Construction</b>	<b>44,2</b>	<b>28,2</b>	<b>22,2</b>	<b>5,4</b>
<i>Bâtiment</i>	47,0	27,9	20,3	4,8
<i>Immobilier</i>	23,8	30,2	36,3	9,7
<b>Commerce</b>	<b>33,3</b>	<b>32,4</b>	<b>28,7</b>	<b>5,6</b>
<i>Commerce &amp; réparation de véhicules</i>	35,5	31,8	27,6	5,2
<i>Commerce de détail</i>	36,4	29,7	27,9	5,9
<i>Commerce de gros</i>	28,4	36,0	30,2	5,4
<b>Industrie</b>	<b>28,6</b>	<b>38,2</b>	<b>28,2</b>	<b>5,0</b>
<i>Industrie agroalimentaire</i>	25,5	37,8	30,7	5,9
<i>Industrie hors agroalimentaire</i>	29,0	38,3	27,9	4,9
<b>Information et Communication</b>	<b>21,4</b>	<b>31,5</b>	<b>38,6</b>	<b>8,6</b>
<i>Services informatiques &amp; édition de logiciels</i>	21,7	33,6	37,5	7,2
<i>Autres activités information &amp; communication</i>	21,0	28,2	40,1	10,7
<b>Transport et Logistique</b>	<b>18,1</b>	<b>33,4</b>	<b>40,7</b>	<b>7,7</b>
<i>Transport routier de marchandises</i>	19,4	32,5	39,8	8,3
<i>Autres activités de transport</i>	16,3	34,7	42,1	6,8
<b>Activités financières et d'assurance</b>	<b>28,8</b>	<b>34,8</b>	<b>30,0</b>	<b>6,5</b>
<b>Services aux entreprises</b>	<b>26,8</b>	<b>29,9</b>	<b>34,5</b>	<b>8,9</b>
<i>Activités scientifiques et techniques</i>	27,2	29,3	34,6	9,0
<i>Services administratifs aux entreprises</i>	26,2	30,7	34,3	8,8
<b>Services aux particuliers</b>	<b>41,9</b>	<b>28,1</b>	<b>23,9</b>	<b>6,1</b>
<i>Activités de réparation</i>	39,3	29,2	24,7	6,9
<i>Coiffeurs, soins de beauté et corporels</i>	47,4	27,4	20,5	4,7
<i>Autres services à la personne</i>	31,1	28,6	31,5	8,8
<b>Hébergement, Restauration, Débits de boisson</b>	<b>25,5</b>	<b>30,0</b>	<b>35,1</b>	<b>9,5</b>
<i>Hébergement</i>	27,1	31,4	33,9	7,6
<i>Restauration</i>	23,4	28,8	36,4	11,5
<i>Débits de boissons</i>	28,5	23,6	35,5	12,4
<b>Autres activités</b>	<b>28,2</b>	<b>33,2</b>	<b>31,3</b>	<b>7,3</b>
<i>Santé humaine &amp; action sociale</i>	28,2	33,2	31,3	7,3
<i>Activités récréatives</i>	27,3	31,5	33,3	7,9
<i>Enseignement</i>	24,9	38,9	31,4	4,9
<i>Autres activités</i>	38,8	33,6	24,0	3,6
<b>Total France</b>	<b>33,6</b>	<b>37,4</b>	<b>23,2</b>	<b>5,8</b>

Source : Altareas.

## Des paiements moins ponctuels dans le Nord et le Sud-Est

Le comportement de paiement des entreprises d'un territoire est également un indicateur d'appréciation de la santé économique de ce territoire. (**graphique 4**).

Globalement, les régions du Nord, de l'Est et du Sud-est affichent les résultats les moins bons. Moins d'une entreprise sur trois y règle ses fournisseurs sans retard. En queue de peloton, l'Île-de-France où seulement 22 % des entreprises paient leurs factures à la date d'échéance prévue. Suivent les régions Nord - Pas-de-Calais (27 %), Picardie et Haute-Normandie (30 %). À l'Est, Alsace et Lorraine sont à la peine avec

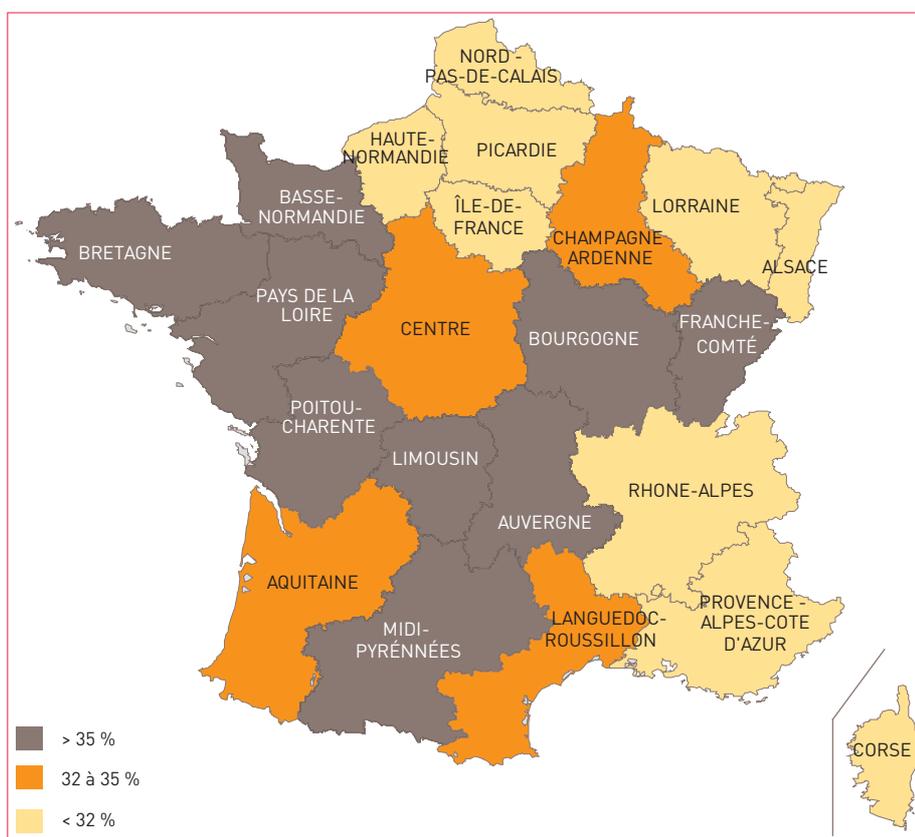


des ratios respectifs de 28 % et à peine 32 %. Au Sud, Provence - Alpes - Côte d'Azur et Corse sont à 30 %, derrière Rhône-Alpes à moins de 32 %.

Quatre régions ont environ 33 % de bons payeurs : Champagne-Ardenne, Centre, Aquitaine et Languedoc.

Neuf régions peuvent se prévaloir d'accueillir des entreprises aux règlements généralement plus vertueux. Pays de la Loire, Bourgogne, Midi-Pyrénées et Franche-Comté comptent environ 35 % d'entreprises respectant les délais de règlement. En Basse-Normandie, Bretagne, Poitou-Charentes et Auvergne ce ratio monte à 36 %. Le meilleur élève est le Limousin où le taux de bons payeurs dépasse 38 %.

**Graphique 4 - Carte des comportements de paiement des PME en région (% de règlements effectués sans retard)**



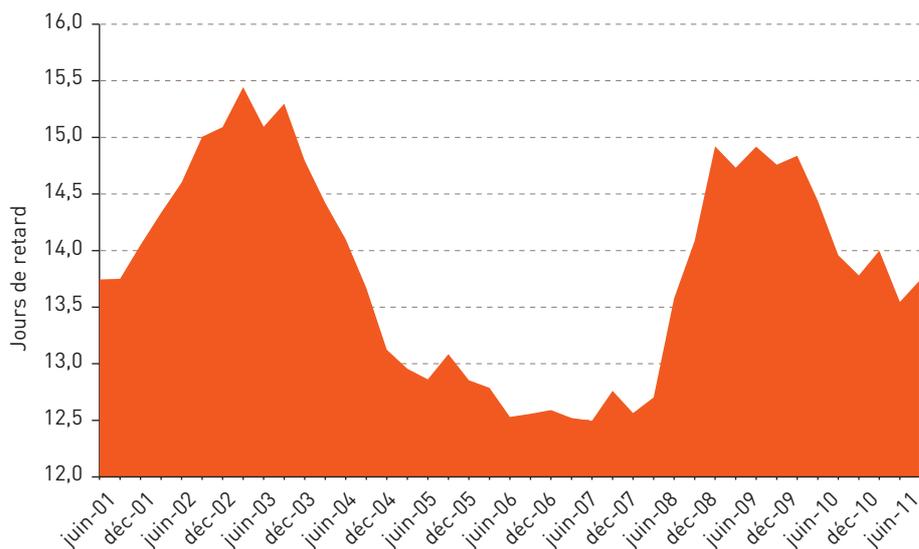
Source : Altarea.

## Les comportements de paiement en Europe

### Des paiements inter-entreprises encore compliqués sur le premier semestre 2011

Ramenés à 13,5 jours début 2011, les retards de paiement des entreprises européennes se durcissent légèrement à 13,7 jours au cours du 2<sup>e</sup> trimestre 2011. Ils étaient tombés sous les 14 jours il y a un an, mais depuis, les retards de règlement restent fixés autour de ce palier sans parvenir à redescendre sous les 13 jours, seuil franchi au début de la crise (**graphique 5**). Ces conditions commerciales compliquées contrarient les échanges au sein de l'Union européenne.

**Graphique 5 - Les retards de paiement en Europe depuis 10 ans (exprimés en jours de retard)**



Source : Altares.

Moins de 4 entreprises européennes sur dix (39,2 %) respectent les échéances de paiement. Si les reports de paiement sont inférieurs à 15 jours dans 28,6 % des transactions, ils sont, en revanche, supérieurs à 30 jours dans 8,5 % des règlements contre 8,4 % début 2011 (**tableau 3**). Cette situation confirme que, dans un contexte de reprise inégale selon les pays, les entreprises européennes manquent encore de cash. Cette diversité de comportement de paiement des entreprises à travers l'Europe est importante à appréhender pour les exportateurs français, qui majoritairement fournissent des entreprises installées dans l'Union européenne.

L'Allemagne et les Pays-Bas montrent l'exemple, la France et la Belgique sont plutôt bons élèves, et le Royaume-Uni confirme son redressement. Les pays du sud de l'Europe sont encore à la peine.

Dans la plupart des pays européens, les grandes entreprises sont, comme en France, moins respectueuses des délais de paiement que les petites (**tableau 4**).

**Tableau 3 - Comportement de paiement des entreprises en Europe en % (juin 2011)**

Tranches de retards	Allemagne	Belgique	Espagne	France	Italie	Pays-Bas	Portugal	Royaume-Uni	Europe
Sans retard	2,5	0,0	0,0	<b>0,0</b>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Moins de 15 jours de retard	55,3	40,5	42,2	<b>31,9</b>	42,1	53,4	23,3	24,2	39,0
Entre 16 et 30 jours de retard	26,1	24,4	25,3	<b>38,2</b>	23,5	25,9	23,4	32,7	28,6
Entre 30 et 60 jours de retard	8,3	19,8	11,4	<b>17,0</b>	14,5	12,4	21,8	23,3	16,2
Entre 60 et 120 jours de retard	3,2	8,0	6,3	<b>7,1</b>	9,2	4,7	11,9	8,9	7,5
Plus de 120 jours de retard	1,6	3,7	4,3	<b>3,1</b>	4,6	1,8	6,7	6,1	3,9

Source : Altares.

**Tableau 4 - Respect des délais de paiement par les entreprises en Europe selon la taille en 2010 (%)**

	Micro Entreprises < 10 salariés	Petites Entreprises 10 à 50 salariés	Moyennes Entreprises 50 à 250 salariés	Grandes Entreprises > 250 salariés
Allemagne	72.8	72.9	69.9	55.5
Belgique	22.8	40.0	12.7	10.5
Espagne	53.5	44.3	25.1	11.7
France	39.2	29.7	18.2	10.9
Italie	42.4	31.2	19.8	9.7
Pays-Bas	57.5	43.0	30.2	22.2
Portugal	26.0	21.8	12.3	5.6
Royaume-Uni	27.0	21.3	13.1	7.6

Source : Altareas.

## Les leadership allemand et néerlandais ne se démentent pas

L'analyse permanente des balances âgées des entreprises montre qu'en fin de 2<sup>e</sup> trimestre 2011, l'Espagne (19,8 jours) et le Portugal (26 jours) continuent de peser sur la tendance européenne. L'Italie (15,4 jours) se stabilise. Le Royaume-Uni retombe sous les 17 jours de retard (16,8 jours) pour la première fois depuis l'automne 2008. En Belgique (12,6 jours), les comportements de paiement s'améliorent encore tandis qu'en France (12,2 jours), les reports de règlement demeurent un peu au-dessus des 12 jours, seuil dépassé en été 2010. Le leadership allemand (8,4 jours) et néerlandais (8,1 jours) ne se démentent pas (**graphique 6**).

Les Pays-Bas tirent la performance de l'Europe avec des retards de paiement toujours historiquement bas, à 8,1 jours. Par ailleurs, plus d'une entreprise sur deux (53,4 %) règle ses factures à l'échéance. Seulement deux entreprises sur dix retardent les paiements fournisseurs de plus de 15 jours et, mieux encore, 3,6 % les reportent de plus de 30 jours, record en Europe où la moyenne est très au-dessus à 8,5 %.

En Allemagne, les retards de règlement sont également très bas, à 8,2 jours. Près de six entreprises allemandes sur dix (57,9 %) payent leurs fournisseurs dès l'échéance, voire avant la date contractuelle ; elles sont moins de quatre sur dix en Europe. En Allemagne aussi, le taux de règlements différés de plus de 30 jours est bas (4,5 %).

La France résiste. Depuis l'été 2010, les retards de paiement sont repassés au-dessus des 12 jours. Sur ce deuxième trimestre, les reports se stabilisent à 12,2 jours.

Moins d'une entreprise sur trois (31,9 %) respecte les dates de facture. Loin des ratios allemands et néerlandais, ce taux de très bons payeurs est également inférieur à la moyenne européenne (39,2 %). Les retards de paiements sont cependant de courte durée : 38,2 % des retards de paiement se concentrent sur une période de 1 à 15 jours. C'est le taux le plus fort en Europe. 5,8 % dépassent pourtant 30 jours, seuil qui traduit le manque de trésorerie de certaines entreprises. Les retards de paiement supérieurs à 30 jours sont, en effet, symptomatiques d'une trésorerie dégradée et d'une poursuite d'activité compromise.

La Belgique est proche de son voisin français. Les comportements de paiement s'améliorent sensiblement depuis le début d'année 2011 ; descendus alors sous les 13 jours, les retards de paiement sont désormais à 12,6 jours.

40,5 % des entreprises belges respectent les dates de facture. L'amélioration est sensible sur les grands retards ; 7,2 % ont plus de 30 jours, permettant au pays de revenir à son ratio de début 2008.

Au Royaume-Uni, les comportements de paiement des entreprises s'améliorent sensiblement depuis l'automne 2010; les retards redescendent désormais sous les 17 jours (16,8 jours).

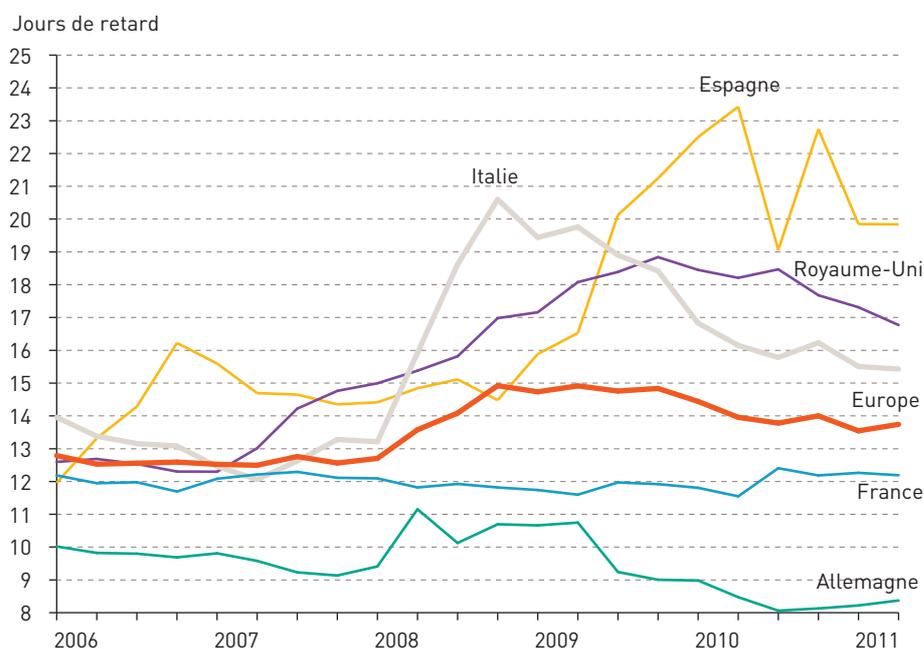
En dépit de ce redressement, moins d'une entreprise britannique sur quatre (24,2 %) paye encore ses fournisseurs sans retard; ce taux était de 33 % avant la crise. 10,9 % des entreprises britanniques reportent le paiement de leurs fournisseurs de plus de 30 jours; elles étaient plus de 13 % fin 2009.

En Italie, les retards de paiement sont passés sous les 16 jours à partir du début 2011 et se stabilisent à 15,5 jours. Néanmoins, ils demeurent supérieurs de près de deux jours à la moyenne européenne, situation d'autant plus contraignante pour les fournisseurs étrangers que les délais contractuels habituels en Italie sont relativement longs. Ceux-ci sont généralement proches de 90 jours pendant qu'ils sont inférieurs à 60 jours en France ou d'environ 30 jours aux Pays-Bas ou en Allemagne. Malgré ces délais longs, plus d'une entreprise sur dix (10,8 %) règle ses fournisseurs avec des retards supérieurs à 30 jours.

En Espagne, les retards de paiement redescendent timidement sous les 20 jours, depuis le début 2011. Comme en Italie, les délais contractuels pratiqués en Espagne sont souvent longs, supérieurs à 90 jours. Malgré des délais contractuels importants, les paiements fortement retardés sont nombreux. 14,9 % des entreprises espagnoles règlent leurs fournisseurs avec des retards supérieurs à 30 jours. Rappelons qu'au cours de l'été 2010, est entrée en vigueur en Espagne la loi luttant contre les retards de paiement dans les transactions commerciales; cette loi vise des délais de règlement de 30 jours dans l'administration et 60 jours pour le secteur privé à partir de 2013.

Le voisin portugais conserve des retards de paiement très importants à 26 jours. Au Portugal aussi, les délais contractuels sont longs, pourtant moins d'une entreprise portugaise sur quatre (23,3 %) respecte les échéances de paiement sur ce deuxième trimestre 2011.

**Graphique 6 - Comparaison des comportements de paiements en Europe sur 5 ans (exprimés en jours de retard)**



Source : Altareas.



## Les comportements de paiement se tendent dans l'industrie, les transports, voire le bâtiment

Dans l'industrie, sur ce deuxième trimestre 2011, les retards de paiement restent proches des 14 jours (13,9 jours) valeur voisine de celle observée il y a deux ans en période de crise.

Désormais, seulement 35,3 % des industriels règlent leurs factures sans retard, c'est un taux en recul de près de 5 % sur un an. Les comportements de paiement se dégradent dans la plupart des pays.

Dans le bâtiment, les retards de paiement des entreprises se maintiennent sous les 14 jours (13,7 jours) depuis un an. Cependant, comme dans l'industrie, la part de bons payeurs s'effrite sur douze mois. 40,6 % des entrepreneurs règlent leurs fournisseurs sans retard. Ils étaient 44 % au printemps 2010. Les comportements de paiement se durcissent dans plusieurs pays (**graphique 7**).

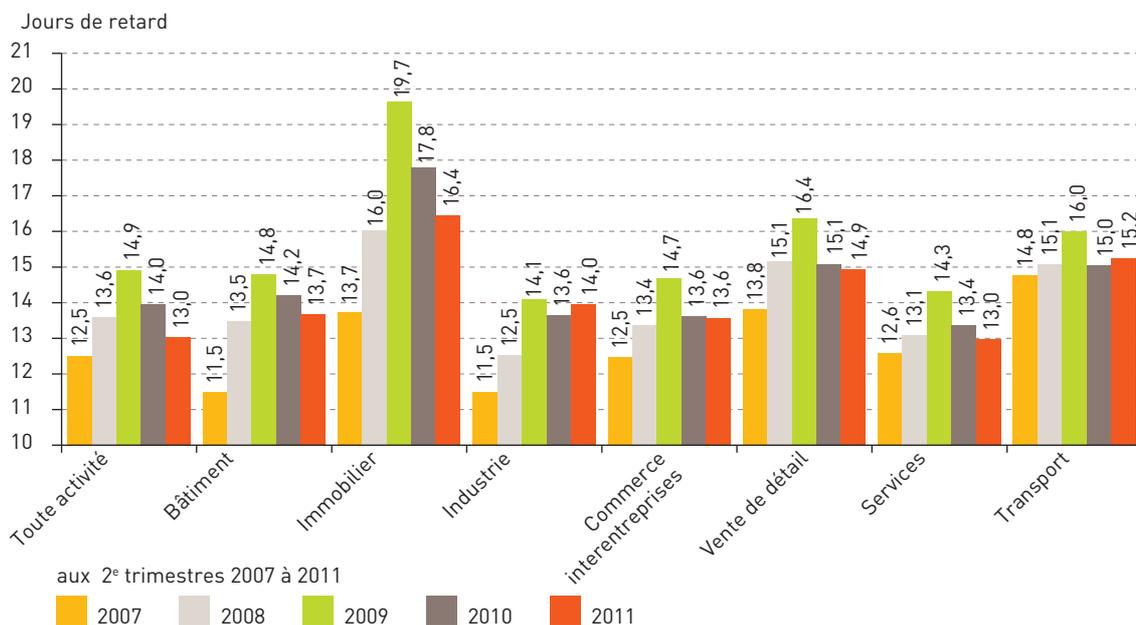
L'immobilier avait amorcé un redressement sensible à partir de 2010. Sur 2011, les reports de paiement se stabilisent sous 17 jours (16,5 jours). Les retards demeurent, cependant, lourds en Espagne et au Portugal (au-delà de 28 jours) mais aussi au Royaume-Uni (21 jours).

Dans la vente au détail, les retards de paiement s'allongent de près d'une demi-journée sur le deuxième trimestre et approchent désormais 15 jours. Dans le commerce interentreprises, ils se stabilisent sous les 14 jours, à 13,6 jours ce deuxième trimestre 2011.

Depuis le début de l'année 2011, les retards de paiement passent juste sous les 13 jours dans les services, retrouvant ainsi des valeurs d'avant crise.

Les transports demeurent le secteur où les retards de paiements sont les plus longs après l'immobilier. Les reports de règlements se fixent entre 15 et 16 jours depuis 3 ans. Cette stabilité s'accompagne d'un taux de bons payeurs en recul régulier sur un an. Moins d'un transporteur européen sur trois (32,6 %) paye ses fournisseurs sans retard contre 33,2 % il y a trois mois, 34,5 % en fin 2010, 35 % en été 2010 et 36 % au printemps 2010. C'est en France que ce taux est le plus faible : seulement 18,1 % des transporteurs français règlent leurs factures sans retard.

**Graphique 7 - Retards de paiement par activité en Europe sur 5 ans**



Source : Altares.

L'assouplissement constaté sur le front des paiements inter-entreprises au début de l'été 2010 portait l'espoir d'une reprise plus solide pour réamorcer des trésoreries asséchées. Un an plus tard, les comportements de paiement restent compliqués à travers l'Europe ; il est toujours difficile de se faire payer. Environ six entreprises européennes sur dix règlent leurs fournisseurs en retard.

## Définitions

**Défaillance d'entreprise** : elle correspond à l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire directe auprès d'un tribunal de commerce ou de grande instance.

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

**Retard de paiement** : est considéré comme tardif tout paiement effectué au-delà du terme convenu contractuellement.

**Programme DunTrade** : les membres du réseau mondial Dun & Bradstreet ont initié un programme exclusif de collecte et d'analyse des retards de paiement. Depuis 45 ans aux États-Unis et près de 25 ans en Europe, le programme DunTrade, unique au monde, s'alimente des informations provenant directement de la comptabilité-client de milliers de sociétés participantes. Il analyse en permanence les retards de paiement par rapport aux conditions contractuelles. C'est le seul programme de collecte de ce type à s'appuyer sur une observation factuelle de la réalité des paiements. Le périmètre compte plus de 22 millions d'expériences commerciales réelles en Europe, dont 3 millions en France. Altares, membre du réseau mondial Dun & Bradstreet, s'appuie sur le programme DunTrade, à la fois pour enrichir ses modèles de score et pour publier régulièrement son analyse des comportements de paiement en Europe.

## Sources

**Altares**, acteur majeur du secteur de l'information sur les entreprises, accompagne les organisations pour atteindre leur objectif fondamental : trouver des clients et se faire payer. Les clients d'Altares disposent du seul accès global à des données qualifiées sur plus de 200 millions d'entreprises dans le monde, dans plus de 220 pays. [www.altares.fr](http://www.altares.fr)

# LES PME ET LES DELAIS DE PAIEMENT

## L'effort entrepris depuis l'application de la LME ne doit pas s'arrêter

François SERVANT  
Observatoire des entreprises  
Direction des entreprises  
BANQUE DE FRANCE

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

DÉLAIS DE PAIEMENT

155

Les délais de paiement clients des PME s'établissent à 49 jours de chiffre d'affaires en 2010, et leurs délais fournisseurs à 56 jours d'achats. Sur 10 ans, le repli du crédit interentreprises est massif et s'accélère nettement depuis 2008. Au cours des trois dernières années, les délais de paiement ont autant diminué qu'au cours des huit années précédentes.

La mise en perspective sur une longue période des délais de paiement et de leurs composantes permet d'identifier un véritable « effet LME »<sup>1</sup>, indépendamment de l'effet lié au cycle économique.

En harmonisant les pratiques de paiement entre entreprises, la LME a globalement réduit le niveau de risque dans la sphère des PME, en limitant la transmission des difficultés de trésorerie d'une entreprise à l'autre. Un quart des créances des PME demeure toutefois en attente d'encaissement au-delà de 60 jours et une proportion à peine inférieure de dettes commerciales ne fait l'objet d'aucun règlement à l'expiration du délai légal. L'effort entrepris a ainsi produit des effets bénéfiques, mais gagne encore à être poursuivi.

## Depuis 2008, l'application de la LME a accentué la baisse des délais de paiement des PME

En 2010, l'activité des entreprises repart progressivement à la hausse. Ceci se traduit en fin d'année par le relèvement marqué des encours de créances et de dettes commerciales. En augmentant ces volumes, la reprise atténue la vitesse du repli des délais observé depuis 2008. Fin 2010, les délais clients des PME représentent 49 jours de chiffre d'affaires, leurs délais fournisseurs 56 jours d'achats et leur solde commercial 14 jours de chiffre d'affaires, soit des niveaux légèrement inférieurs à ceux de 2009 (cf. **tableaux 1 et 2**, annexe 1).

Cette quasi-stabilité des délais ne doit pas être interprétée comme le signe d'un relâchement des efforts engagés depuis plusieurs années par les PME. Apprécié sur les périodes 2000-2010 et 2007-2010, le chemin parcouru depuis 10 ans, et plus encore depuis l'entrée en vigueur de la LME, frappe au contraire par son ampleur (**graphique 1**).

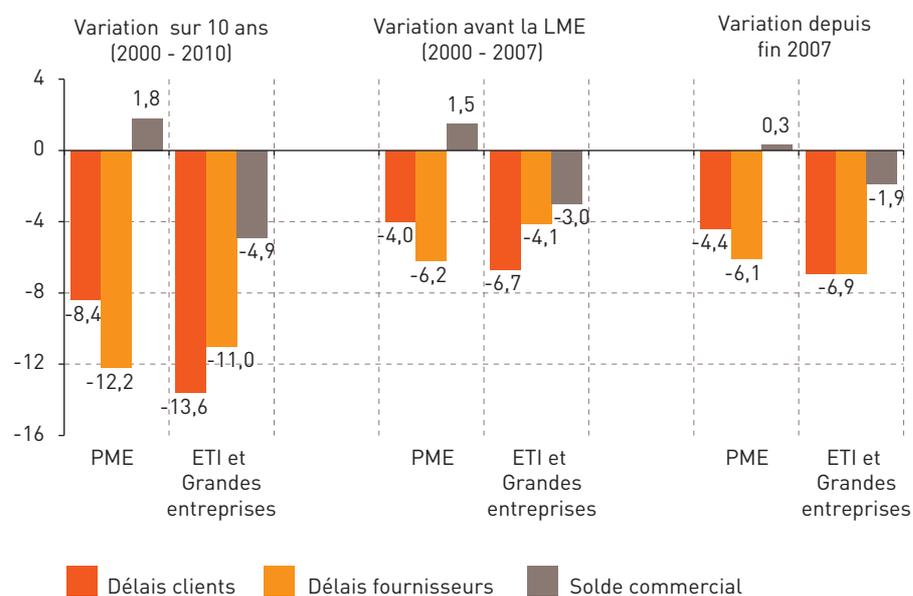
Les progrès accomplis par les PME au cours de la décennie sont en effet très significatifs. Leurs crédits clients se sont repliés en moyenne de 8 jours de chiffre d'affaires depuis

1. Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie.

fin 2000 et leurs crédits fournisseurs de 12 jours d'achats. Les délais clients des PME de moins de 50 salariés sont inférieurs en niveau à ceux des PME de 50 à 250 salariés, mais cette différence s'avère surtout de nature sectorielle : les entreprises du commerce, dont le cycle d'encaissement est plus court, sont nettement plus représentées dans la première catégorie (40 % des entreprises) que dans la seconde (25 %).

La moitié des gains réalisés en 10 ans se concentre sur les trois dernières années, période au cours de laquelle les entreprises ont anticipé puis appliqué les nouvelles exigences réglementaires<sup>2</sup>. En pratique, les PME ont raccourci leurs délais clients de plus de 4 jours de chiffre d'affaires en moyenne entre 2007 et 2010 et leurs délais fournisseurs de 6 jours d'achats.

**Graphique 1 - La réduction des délais de paiement des PME depuis 2000**  
Variations exprimées en jours<sup>(1)</sup>, entreprises au sens de la LME  
(cf. annexe 2)



(1) Note de lecture :

Délais clients et solde commercial exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats  
Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, Base FIBEN, octobre 2011

Ces efforts ont permis aux PME de bénéficier après 2007 d'un allègement de leur solde commercial, introduisant par rapport aux années antérieures un renversement de situation. Entre 2000 et 2007, nombre de PME restaient soumises à la pression de partenaires commerciaux en situation d'imposer par voie contractuelle leurs propres conditions de règlement. Elles obtenaient donc généralement de leurs clients des baisses de délais plus modestes que celles qu'elles-mêmes consentaient à leurs fournisseurs. Il s'ensuivait alors un alourdissement progressif de leur crédit interentreprises, en particulier dans le cas des petites PME (en huit ans, la charge totale de financement supplémentaire représente 3 jours de chiffre d'affaires pour les PME de moins de 20 salariés). À partir de fin 2007, la LME a provoqué une rupture en appliquant à toutes les entreprises, indépendamment de leur taille et de leur puissance de négociation, la même limitation de durée en matière de règlements commerciaux. Depuis cette date, le solde commercial des PME est plutôt stable, voire s'est allégé dans le cas des PME les plus grandes (cf. **tableau 1**, annexe 1 pour des données détaillées par classe de taille).

<sup>2</sup> Y compris, pour certains secteurs en difficulté, dans le cadre d'accords dérogatoires.

## Au-delà des variations de délais liées au cycle économique, il existe un véritable « effet LME »

La variation des délais de paiement est en partie conditionnée par le déroulement du cycle économique. Les développements récents permettent d'illustrer comment, de façon ponctuelle, les délais de paiement des PME peuvent être affectés par une forte variation d'activité.

Du côté du crédit clients, le renforcement des carnets de commandes, perçu de plus en plus clairement dans les enquêtes de conjoncture réalisées en 2010, a suscité dans les comptes des PME une hausse des créances clients de près de 4 % en un an, nettement supérieure à la progression de leur chiffre d'affaires (2,4 %)³. Du côté du crédit fournisseurs, le redémarrage de la production a conduit au gonflement significatif des flux de consommations intermédiaires, notamment suite à la reconstitution de stocks fortement comprimés tout au long de l'année 2009. Fin 2010, les encours de dettes commerciales excédaient de 4 % ceux enregistrés fin 2009, pour une progression annuelle des achats de 3,6 %. En suscitant ces mouvements, la croissance des transactions des PME a eu une incidence à la baisse sur les délais de paiement, liée aux effets de calcul rapportant des données décalées conjoncturellement les unes par rapport aux autres.

En effet, les composantes des indicateurs utilisés, encours de créances clients et de dettes fournisseurs d'une part, flux annuel de chiffre d'affaires et d'achats d'autre part, créent un biais de mesure⁴. Lié au décalage temporel entre les encours (mesurés ponctuellement en fin d'année) et les flux (cumulés tout au long de l'année), ce biais ne remet cependant pas en cause la tendance. Après sa prise en compte, les délais des PME se replient mais de façon plus modérée qu'en 2008 et 2009.

Une approche plus fine consiste à calculer la variation annuelle des délais clients et fournisseurs et de leurs composantes pour chaque ensemble de comptes sociaux clôturés au cours d'un même trimestre d'une année sur l'autre. Sur longue période, elle met en évidence la relation étroite entre la variation des délais et celle du cycle économique, ainsi que la superposition d'un effet propre lié à la mise en place de la LME (graphique 2).

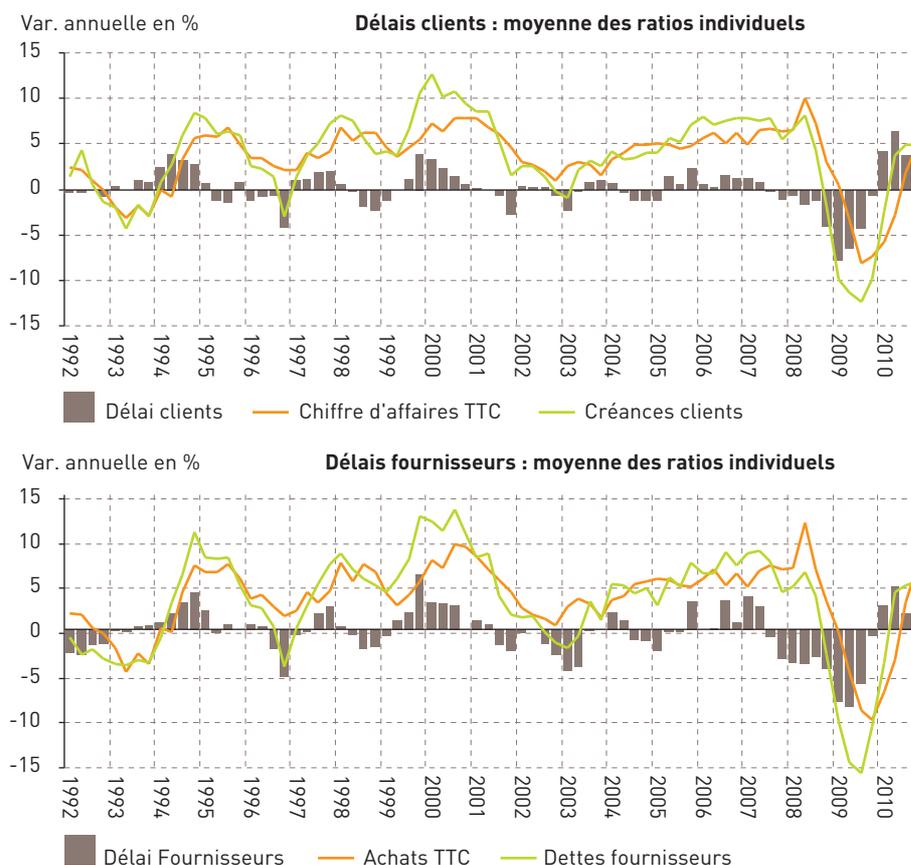
L'impact du cycle est très net entre 1992 et 2007. Les phases d'expansion et de contraction des délais de paiement des PME, notamment du côté fournisseurs, coïncident avec des variations de l'activité : les phases de reprise économique s'accompagnent d'une remontée des délais de paiement, et inversement. Des baisses de délais clients et fournisseurs se produisent lors des ralentissements de 1992, 1996, 2001-2002 et des augmentations se développent à la faveur des reprises de 1994, 1997 et 2003.

À partir de début 2008, un véritable « effet LME » s'ajoute à l'effet de cycle. La réduction des délais de paiement, notable fin 2007, augmente en effet d'intensité tout au long de 2008. Ce mouvement est particulièrement net du côté des délais fournisseurs : les PME commencent à avancer la date de leurs règlements, mais ne bénéficient pas encore d'un effet analogue en retour.

3 Ces taux sont calculés sur la base des PME ayant remis un bilan en 2009 et 2010.

4 Le niveau des postes clients et fournisseurs extraits du bilan des PME étudiées reflètent la conjoncture au moment de l'arrêt des comptes. Avec une majorité de bilans arrêtés au 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> trimestres, la progression de ces postes est maximale en 2010, intégrant à plein la reprise. Les flux de chiffre d'affaires et d'achats, issus du compte de résultat, se rapportent pour leur part à l'ensemble de l'exercice comptable ; ils prennent donc en compte le caractère progressif de la reprise. Il est possible de neutraliser cette asymétrie en retraçant les éléments issus du rapport 2010, à partir d'indicateurs trimestriels précisant pour chaque secteur un profil infra annuel. Cette méthode a été utilisée à plusieurs reprises dans les travaux de l'Observatoire des entreprises (cf. annexe 5 du rapport 2011 de l'Observatoire des délais de paiement).

**Graphique 2 - Effet de cycle et effet LME : les délais de paiement des PME par trimestre d'arrêt et leurs composantes (1992 - 2010)**  
Calculs effectués sur la base des unités légales



*Note de lecture : les indicateurs (délais clients et fournisseurs, et leurs composantes respectives) sont présentés en variations annuelles glissantes, calculées pour tous les bilans clôturés au cours d'un même trimestre. Ainsi, la variation du dernier trimestre 2010 est calculée en rapportant la moyenne des délais individuels des entreprises clôturant leur bilan au cours 4<sup>e</sup> trimestre 2010 à celle des entreprises clôturant leur bilan au cours du 4<sup>e</sup> trimestre 2009. Pour éviter les effets de composition liés aux changements éventuels de dates d'arrêt, les entreprises modifiant leur trimestre de clôture comptable d'une année sur l'autre ne sont pas retenues dans l'échantillon.*

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, Base FIBEN, octobre 2011.

Alors que la progression annuelle des achats des PME reste forte, la mise en paiement plus rapide des factures permet de contenir le poids relatif des encours de dettes commerciales. Dans les comptes arrêtés au cours du 2<sup>e</sup> trimestre 2008, les dettes fournisseurs des PME progressent deux fois moins que les achats ; pour les entreprises clôturant leurs comptes ultérieurement, l'écart ira en se creusant jusque début 2009, entraînant à chaque arrêté trimestriel un repli annuel de 3 à 4 % des délais fournisseurs. La rupture de 2008 est donc très nette.

En 2009, la dégradation du cycle économique accentue le repli des délais, les postes fournisseurs des PME se contractant cette fois sous l'effet du ralentissement des volumes de transactions. Du côté clients, les effets liés à la mise en place de la LME sont plus progressifs et précèdent moins nettement la dégradation de l'activité. Avec un chiffre d'affaires encore en progression, les PME parviennent à stabiliser leurs encours de créances clients en avançant une partie de leurs encaissements. Leurs délais clients diminuent ainsi tout au long de 2008.

Au cours de l'année 2010, la remontée des délais de paiement accompagne la reprise du cycle, notamment en début d'année. Dans les comptes clôturés aux troisième et quatrième trimestres 2010, les délais de paiement se stabilisent alors que le

redémarrage de l'activité se poursuit. Les PME n'ont donc pas relâché leurs efforts au sortir de la crise. Leurs postes clients et fournisseurs ont connu en 2010 une expansion liée à la relance des ventes et de la production, mais le crédit interentreprises est resté sous contrôle. Masqué un temps par les aléas liés à la crise en 2009-2010, l'impact de « l'effet LME » redevient ainsi plus clairement visible en fin de période.

## La réduction des disparités et des risques : des progrès à confirmer

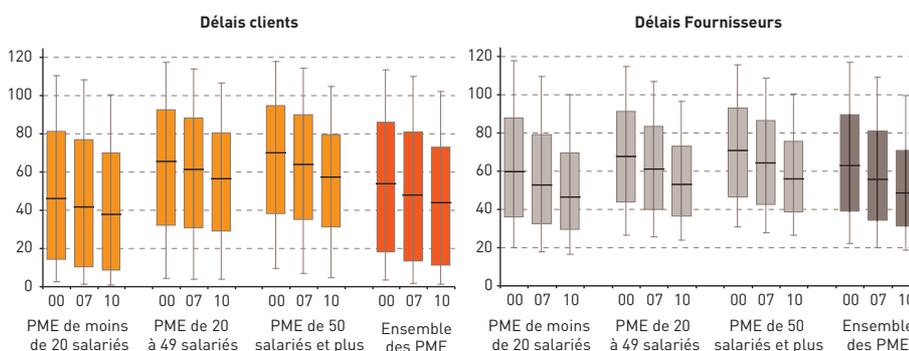
Depuis septembre 2011, certains acteurs souhaiteraient remettre en cause la fin des accords dérogatoires, prévue fin 2011. Une telle orientation pourrait à terme affaiblir la dynamique dont ont bénéficié beaucoup de PME sur la période récente, d'autant que des marges de progrès existent encore. Au plan individuel comme au plan macroéconomique, la poursuite des efforts de maîtrise des délais limiterait encore le niveau des risques financiers que ces entreprises supportent.

À l'intérieur de chaque classe de taille de PME, la dispersion s'est réduite de façon homogène (graphique 3).

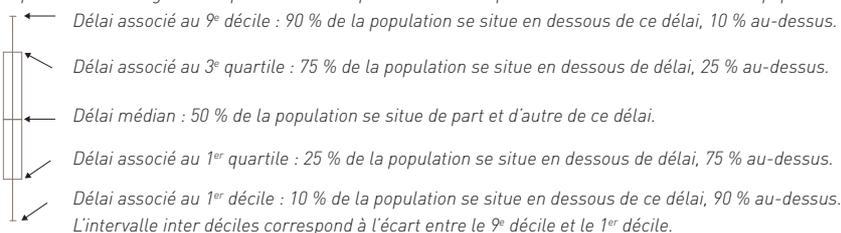
En 2007, 10 % des PME étaient réglées dans un délai supérieur à 110 jours de chiffre d'affaires, et 10 % réglait leurs fournisseurs au-delà de 109 jours. En 2010, ces seuils sont respectivement passés à 102 et 100 jours. En trois ans, 10 jours ont donc été gagnés en moyenne. Dans le même temps, le délai médian, séparant les PME en deux sous-ensembles de population égale, s'est replié de 5 jours pour les délais clients et de 7 jours pour les délais fournisseurs.

Mais en 2010, l'intervalle interdéciles reste important : 101 jours pour les délais clients et 81 jours pour les délais fournisseurs.

**Graphique 3 - Dispersion des délais de paiement des PME par taille avant et après la LME (années 2000-2007-2010) <sup>(1)</sup>**  
**Entreprises au sens de la LME (cf. annexe 2)**



(1) Notes de lecture : délais clients exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats. Chaque repère sur les histogrammes présentés correspond à un délai séparant deux sous-ensembles de la population :

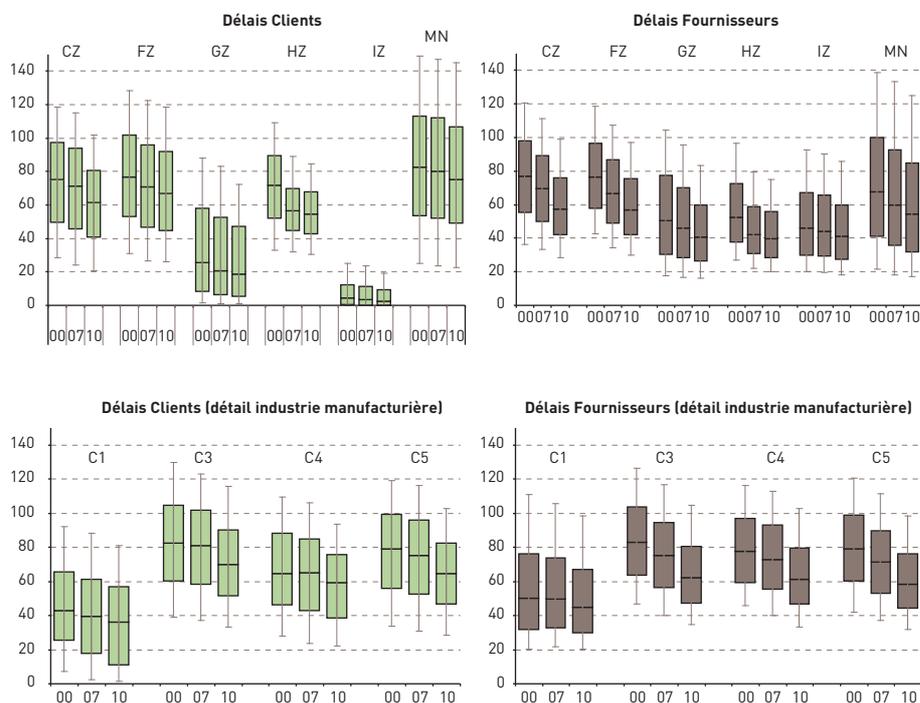


Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, Base FIBEN, octobre 2011.

Du point de vue sectoriel, la LME a réduit le niveau et la dispersion des délais de paiement dans pratiquement tous les secteurs (**graphique 4**).

Dans l'industrie manufacturière, le transport ou le commerce, la meilleure maîtrise des règlements s'est propagée aux entreprises dotées de délais de paiement élevés, avec une égale efficacité pour chaque type de délai. Ainsi en 2007 dans l'industrie manufacturière, 10 % des PME étaient réglées plus de 94 jours après réception de la facture par leur client et 10 % réglait leurs fournisseurs à plus de 89 jours. Fin 2010, ces mêmes PME avaient réduit ces délais moyens de 13 jours.

**Graphique 4 - Dispersion des délais de paiement des PME par secteur (pour les années 2000-2007-2010)<sup>1</sup>**  
**Entreprises au sens de la LME (cf. annexe 2)**



[1] Note de lecture : cf. note de lecture du graphique 3.

Secteurs : CZ : Total industrie manufacturière (C1 à C5)

NAF Rév. 2 FZ : Construction

GZ : Commerce

HZ : Transport

IZ : Information et communication

MN : Activités de soutien aux entreprises

C1 : Industrie agroalimentaire

C3 : Fabrication d'équipements électriques, électroniques et informatiques

C4 : Fabrication de matériels de transport

C5 : Fabrication d'autres produits industriels

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, Base FIBEN, octobre 2011.

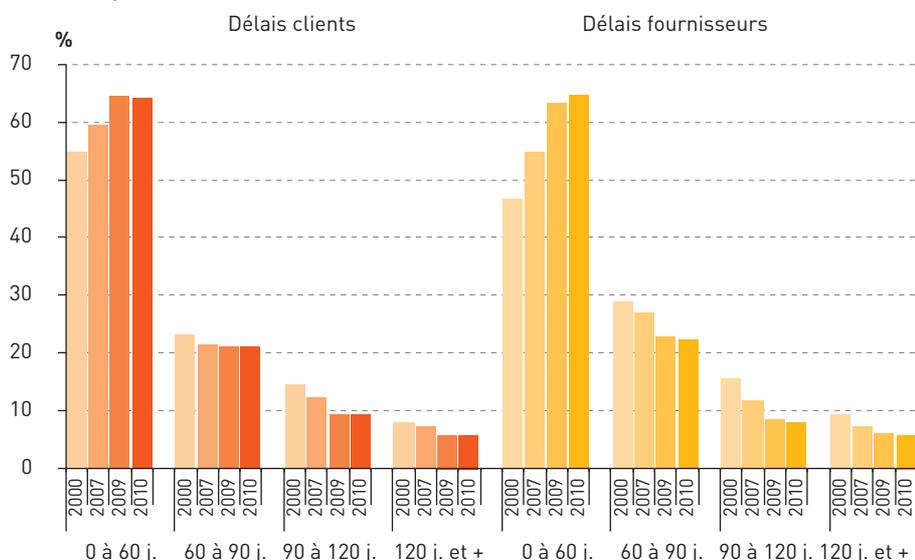
Dans la construction et les activités de soutien, l'application de la LME a eu un impact moins équilibré. Ce sont surtout les délais fournisseurs qui ont reculé, alourdissant un solde commercial déjà supérieur à celui des autres secteurs (cf. **tableau 3**, annexe 1).

Dans la construction, un secteur très concerné par l'application des accords dérogatoires, le déséquilibre trouve en partie son origine dans des facteurs exogènes. Une part significative de la clientèle est constituée de particuliers, dont le délai de règlement est souvent lié à la durée et aux conditions de déroulement des chantiers. Par ailleurs, des contrats importants en termes de chiffre d'affaires sont conclus avec l'État, qui pour des raisons techniques, liées aux difficultés de déploiement du progiciel Chorus, peine à réduire ses délais depuis 2008 (cf. rapport de l'Observatoire des délais de paiement 2011). Les solutions susceptibles à terme d'alléger le crédit

interentreprises des PME de la construction doivent donc s'articuler autour de ces deux axes.

En second lieu, en contribuant à réduire le délai des encaissements les plus longs, la LME atténue les risques de transmission des défauts de paiement d'une entreprise à l'autre.<sup>5</sup> Or, des marges de progrès subsistent pour les délais supérieurs à la limite légale des 60 jours (**graphique 5**).

**Graphique 5 - Répartition des PME par tranche de délais<sup>(1)</sup>**  
**Entreprises au sens de la LME (cf. annexe 2)**



(1) Note de lecture : délais clients exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats. Les PME sont ici regroupées en 4 classes de délais. Par exemple, en 2010, 64 % des PME ont un délai client inférieur ou égal à 60 jours de chiffre d'affaires, 21 % entre 60 et 90 jours, 9 % entre 90 et 120 jours et 6 % supérieur à 120 jours.

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, Base FIBEN, octobre 2011.

Les efforts accomplis par les PME depuis 2007 ont, il est vrai, significativement accru la proportion d'entreprises respectant le délai de référence. Mais les marges d'amélioration demeurent substantielles. Côté clients comme côté fournisseurs, plus d'un tiers des PME se situe en effet encore au-delà du délai légal en 2010 et une majorité de ces paiements non conformes se situent dans la tranche de délai immédiatement au-dessus de 60 jours. Leur réduction semble donc un objectif réalisable.

Au plan macroéconomique, les montants de transactions non réglées après 60 jours représentent un quart des créances et des dettes des PME : 26 % des créances clients et 23 % des dettes fournisseurs. Entre 2008 et 2010, en moyenne, ces montants constituent une charge nette de trésorerie de l'ordre de 14 milliards d'euros, intégrée au besoin en fonds de roulement des PME. Réduire les volumes de transactions en attente de règlement au-delà du délai légal représente donc un enjeu de taille pour renforcer l'équilibre financier des PME, leur robustesse et leur pérennité économique.

<sup>5</sup> Plus le retard de paiement par rapport au délai contractuel est important, plus le risque de défaillance augmente : au-delà de 30 jours de retard, la probabilité de défaillance est multipliée par 6. Au-delà de 69 jours, elle est 11 fois plus forte (Altarea, 2011).

## ANNEXE 1 : tableaux détaillés

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

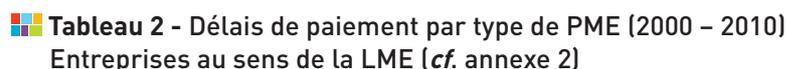
DÉLAIS DE PAIEMENT

162



Moyenne des ratios individuels	Année	ENSEMBLE	PME	PME 0 - 19 salariés	PME 20 - 49 salariés	PME 50 - 249 salariés	ETI et GE
<b>Nombre d'entreprises (en milliers)</b>	<b>2010</b>	177,4	172,8	129,5	30	13,3	4,6
<b>Délais Clients (en jours de CA)</b>	<b>2000</b>	57,8	57,3	53,0	65,2	68,6	73,7
	<b>2007</b>	53,7	53,3	49,9	62,3	64,6	67,0
	<b>2008</b>	51,4	51,0	47,7	60,1	61,8	63,4
	<b>2009</b>	49,4	49,1	46,1	57,6	58,6	60,9
	<b>2010</b>	49,2	48,9	45,9	58,0	58,4	60,1
	<b>Var. 2009-2010</b>	-0,2	-0,2	-0,2	0,4	-0,2	-0,8
	<b>Ecart-type 2010</b>	(0,1)	(0,1)	(0,1)	(0,2)	(0,3)	(0,6)
<b>Délais Fournisseurs (en jours d'achats)</b>	<b>2000</b>	68,3	68,1	66,4	70,8	73,4	77,2
	<b>2007</b>	62,2	61,9	60,4	65,3	67,8	73,1
	<b>2008</b>	59,2	58,9	57,6	62,0	64,4	68,7
	<b>2009</b>	56,9	56,7	55,7	58,5	61,6	66,6
	<b>2010</b>	56,1	55,9	54,8	58,2	61,2	66,2
	<b>Var. 2009-2010</b>	-0,8	-0,8	-0,9	-0,3	-0,4	-0,4
	<b>Ecart-type 2010</b>	(0,1)	(0,1)	(0,1)	(0,2)	(0,3)	(0,5)
<b>Solde Commercial (en jours de CA)</b>	<b>2000</b>	12,8	12,5	8,0	21,7	22,0	22,9
	<b>2007</b>	14,1	14,0	10,9	22,6	22,6	19,9
	<b>2008</b>	13,9	13,8	10,9	22,3	22,0	18,7
	<b>2009</b>	14,2	14,1	11,3	22,5	21,6	18,8
	<b>2010</b>	14,4	14,3	11,6	22,8	21,2	18,0
	<b>Var. 2009-2010</b>	0,2	0,2	0,3	0,3	-0,4	-0,8
	<b>Ecart-type 2010</b>	(0,1)	(0,1)	(0,1)	(0,2)	(0,3)	(0,5)

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, Base FIBEN, octobre 2011.



Moyenne des ratios individuels	Année	PME	PME mono UL	PME multi UL	PME filiales de sociétés étrangères
<b>Nombre d'entreprises (en milliers)</b>	<b>2010</b>	172,8	125,9	41,0	5,8
<b>Délais Clients (en jours de CA)</b>	<b>2000</b>	57,3	55,2	63,3	80,9
	<b>2007</b>	53,3	50,3	60,2	74,3
	<b>2008</b>	51,0	47,8	58,4	71,4
	<b>2009</b>	49,1	45,9	56,3	67,1
	<b>2010</b>	48,9	45,7	56,7	65,0
	<b>Var. 2009-2010</b>	-0,2	-0,2	0,4	-2,1
	<b>Ecart-type 2010</b>	(0,1)	(0,1)	(0,2)	(0,5)

Moyenne des ratios individuels	Année	PME	PME mono UL	PME multi UL	PME filiales de sociétés étrangères
<b>Délais Fournisseurs</b> (en jours d'achats)	<b>2000</b>	68,1	66,5	72,9	83,1
	<b>2007</b>	61,9	59,6	67,7	74,5
	<b>2008</b>	58,9	56,4	65,3	71,0
	<b>2009</b>	56,7	54,2	62,7	67,8
	<b>2010</b>	55,9	53,4	61,9	65,8
	<b>Var. 2009-2010</b>	-0,8	-0,8	-0,8	-2,0
	<b>Ecart-type 2010</b>	(0,1)	(0,1)	(0,2)	(0,6)
<b>Solde Commercial</b> (en jours de CA)	<b>2000</b>	12,5	11,6	15,7	19,9
	<b>2007</b>	14,0	12,5	17,4	22,5
	<b>2008</b>	13,8	12,3	17,3	22,7
	<b>2009</b>	14,1	12,5	17,8	21,9
	<b>2010</b>	14,3	12,6	18,5	20,5
	<b>Var. 2009-2010</b>	0,2	0,1	0,7	-1,4
	<b>Ecart-type 2010</b>	(0,1)	(0,1)	(0,2)	(0,5)

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, Base FIBEN, octobre 2011.

**Tableau 3 - Délais de paiement des PME par secteur (2000 - 2010)**  
Entreprises au sens de la LME (cf. annexe 2)

	Nombre d'entr. (en milliers)	Délais Clients (en jours de CA)					Délais Fournisseurs (en jours d'achats)				Solde Commercial (en jours de CA)			
		2010	2000	2008	2009	2010	2000	2008	2009	2010	2000	2008	2009	2010
Ensemble des PME	172,8	57,3	51,0	49,1	48,9	68,1	58,9	56,7	55,9	12,5	13,8	14,1	14,3	
<b>Dont :</b>														
<i>CZ total industrie manufacturière</i>	25,9	74,8	67,7	61,2	62,3	78,6	67,2	60,3	61,6	25,0	25,2	23,8	23,3	
<i>FZ construction</i>	28,1	79,4	71,0	70,1	70,6	79,2	65,4	62,9	61,0	30,7	30,2	31,4	32,7	
<i>GZ commerce, réparation d'automobiles et de motocycles</i>	65,7	36,8	31,0	29,6	29,4	57,1	49,5	47,2	46,1	-8,6	-7,6	-6,7	-6,3	
<i>HZ transports et entreposage</i>	6,8	71,9	55,3	55,3	56,3	57,9	42,9	43,5	44,5	36,4	28,6	28,7	28,9	
<i>IZ hébergement et restauration</i>	7,7	9,0	7,6	7,4	6,6	52,2	48,6	48,5	47,1	-16,7	-16,2	-16,7	-17,2	
<i>LZ activités immobilières</i>	9,1	36,5	33,9	36,4	34,5	66,4	64,1	68,7	65,5	10,2	11,5	14,5	14,4	
<i>MN act. scientifiques et techniques, serv. administratifs et de soutien</i>	15,7	86,4	82,1	81,0	81,3	76,1	66,8	64,7	64,3	47,6	50,2	50,2	50,7	

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, Base FIBEN, octobre 2011.

## ANNEXE 2 : définitions

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

DÉLAIS DE PAIEMENT

164

### • La définition des tailles d'entreprise dans le cadre de la LME

Le décret d'application de la LME de décembre 2008 définit la notion statistique d'entreprise<sup>6</sup>. Il précise, dans la continuité des définitions de la Commission européenne, les catégories de tailles d'entreprises et les critères permettant de les déterminer. Ces derniers sont au nombre de quatre : les effectifs, le chiffre d'affaires (CA), le total de bilan des unités légales et les liens financiers les reliant.

Les trois premiers critères sont appréciés au niveau de chaque entreprise entendue comme la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production de biens et de services, jouissant d'une certaine autonomie de décision (définie à partir des liens financiers). On retient un lien financier lorsqu'il correspond à une détention d'au moins 50 % du capital d'une unité légale.

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

Les PME sont les entreprises de moins de 250 salariés, avec un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros ; ces PME peuvent être mono unité légale ou bien se composer d'un ensemble d'unités légales, qui dépendent d'une tête de groupe française ou étrangère.

### • Les ratios calculés

**Le ratio «délais clients»** rapporte les créances clients (effets escomptés non échus inclus) au chiffre d'affaires toutes charges comprises – TTC (multiplié par 360, pour être exprimé en jours de chiffre d'affaires).

**Le ratio «délais fournisseurs»** rapporte les dettes fournisseurs aux achats et autres charges externes TTC (multiplié par 360, pour être exprimé en jours d'achats).

**Le solde commercial (ou solde du crédit interentreprises)** correspond au solde exprimé en jours de chiffre d'affaires des créances clients de l'entreprise et de ses dettes fournisseurs (il peut être également défini comme la différence entre le ratio «délais clients» et le ratio «délais fournisseurs» corrigé du ratio achats / chiffre d'affaires). Il reflète la situation prêteuse ou emprunteuse de l'entreprise.

<sup>6</sup> [http : //www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do; jsessionid=AE22AD6AA9827C20CEBCA70F67427237.tpdjo01v\\_3? cidTexte=JORFTEXT000019961059&categorieLien=id](http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=AE22AD6AA9827C20CEBCA70F67427237.tpdjo01v_3?cidTexte=JORFTEXT000019961059&categorieLien=id)

## Bibliographie

### **Altares (2011)**

« Les comportements de paiement des entreprises en Europe : *Analyse du 2<sup>e</sup> trimestre 2011* »

<http://www.altares.fr/index.php/publications/etudes-altares/retard-de-paiement-europe>

### **Observatoire des délais de paiement (2011)**

Rapport de l'Observatoire des délais de paiement 2010 : « Une réforme en voie de succès, des zones d'ombre à explorer »

<http://www.banque-france.fr/fr/statistiques/economie/economie-entreprises/rapports-observatoire-delaiss-paiement.htm>

### **Observatoire des entreprises (2011)**

« En 2010, les PME bénéficient de la reprise mais diffèrent leurs investissements », *Bulletin de la Banque de France*, n° 185, 3<sup>e</sup> trimestre 2011

<http://www.banque-france.fr/fr/publications/revues/Bulletin-de-la-Banque-de-France/htm/Bulletin-de-la-Banque-de-France-185.asp?espace=nu11&interet=microeconomie>

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

DÉLAIS DE PAIEMENT

165



# LES PME DANS LES MARCHÉS PUBLICS

Observatoire économique de l'achat public<sup>1</sup>

OSEO

PME 2011

THÉMATIQUES

MARCHÉS PUBLICS

167

La place des PME dans l'économie française est significative. Ainsi, elles représentaient en 2007<sup>2</sup> 9,1 millions de personnes en emploi (dont 7,6 millions de salariés), soit 55 % de l'emploi privé et 51 % de l'emploi salarié privé. En termes d'activité, elles réalisaient 44 % de la valeur ajoutée marchande (**tableau 1**).

**Tableau 1 - Part en montant des PME dans les marchés publics en 2009 et dans la valeur ajoutée marchande (en %)**

Part des PME par domaines d'achat, selon le montant des marchés		Part des PME dans la valeur ajoutée, par secteur d'activité	
Fournitures (F)	16	Industrie manufacturière plus énergie	23
Services (S)	27	Services marchands	64
Travaux (T)	46	BTP	13
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>Total</b>	<b>44</b>

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE. Pour les marchés inférieurs à 90 000 € des collectivités territoriales : enquêtes INSEE - DGTrésor.

NB : la valeur ajoutée marchande correspond aux données 2007.

L'examen des données issues du recensement économique des marchés publics fourni par la base ARAMIS gérée par la Direction générale des finances publiques (DGFIP) et la Direction des affaires juridiques (DAJ) du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, ainsi que de celles issues de l'enquête INSEE-DG Trésor sur les marchés de faible montant des collectivités territoriales, croisées avec les bases SIRENE et LIFI gérées par l'INSEE (voir *annexe 1 : concepts et méthodes*), permet les constatations décrites ci-après<sup>3</sup>.

## Les PME sont majoritaires en termes de nombre de marchés publics attribués mais non en termes de montant

La part des PME, comprise selon la définition retenue par l'INSEE, proche de la définition européenne qui retient trois critères (nombre de salariés, chiffre d'affaires et

1. Créé par l'arrêté du 10 novembre 2005, l'Observatoire économique de l'achat public (OEAP) rassemble les acteurs de la commande publique. Il a pour missions essentielles d'établir le recensement économique des achats publics, d'en tirer des analyses économiques et de constituer un lieu de concertation grâce, en particulier, aux groupes d'étude des marchés (GEM) et aux ateliers de réflexion. La direction des affaires juridiques du ministère chargé de l'économie en assure le secrétariat général.

2. Les données de l'année 2008 concernant la part des PME dans l'emploi et la valeur ajoutée ne sont pas encore disponibles. La décomposition entre PME et non PME correspond au nouveau classement retenu par l'INSEE (voir annexe 1).

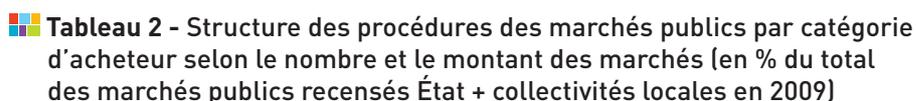
3. Étude complète consultable à l'adresse suivante : [http://www.economie.gouv.fr/files/directions\\_services/daj/marches\\_publics/oeap/recensement/place\\_pme\\_dans\\_mp\\_2009.pdf](http://www.economie.gouv.fr/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/recensement/place_pme_dans_mp_2009.pdf)

indépendance), dans le total des marchés publics (État + collectivités locales) aurait atteint 62 % en nombre de marchés mais seulement 28 % en montant <sup>4</sup> (tableau 1).

La prépondérance des PME en termes de nombre de marchés apparaît plus marquée pour les collectivités locales que pour l'État (65 % contre 43 %). En termes de montant, cette différence est encore plus marquée, la part des PME représentant 43 % pour les collectivités locales et seulement 16 % pour l'État.

## Le choix de la procédure de passation des marchés semble sans conséquence sensible pour les PME

Le **tableau 2** montre que pour les deux grandes catégories d'acheteurs publics, l'essentiel des procédures se concentre sur quatre modalités principales : l'appel d'offres ouvert (article 33), les marchés négociés avec publicité préalable et mise en concurrence (art. 35 I), ceux sans publicité préalable ni mise en concurrence (art. 35 II), enfin, les marchés à procédure adaptée (articles 28 à 30). Ainsi, alors que le nombre de marchés passés par l'État représente 35 % du total des marchés recensés de l'ensemble État – collectivités locales, près de 40 % de ce total relève de l'appel d'offres ouvert. Ce ratio est proche des 50 % dans le cas des collectivités locales (65 % du total).



Intitulé des Procédures	Code Procédure	Nombre de marchés			Montant des marchés		
		État	Collectivités locales	Total Nombre	État	Collectivités locales	Total Montant
Appel d'offres ouvert (art. 33)	01	13 %	32 %	45 %	15 %	23 %	38 %
Appel d'offres restreint (art. 33)	02	1 %	1 %	2 %	2 %	1 %	2 %
Négocié avec publicité préalable et mise en concurrence (art. 35 I)	03	2 %	5 %	7 %	25 %	3 %	28 %
Négocié sans publicité préalable et sans mise en concurrence (art. 35 II)	04	5 %	3 %	8 %	4 %	3 %	7 %
Procédure spécifique à certains marchés de la Défense	05	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Dialogue compétitif (art. 36)	06	0 %	0 %	0 %	1 %	0 %	1 %
Concours (art. 38), y compris concours de maîtrise d'œuvre (art. 74 II 3°)	07	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Système d'acquisition dynamique (art. 78)	08	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Marchés à procédure adaptée (art. 28 à 30)	09	13 %	23 %	35 %	12 %	7 %	19 %
Indéterminé	10	1 %	1 %	2 %	1 %	2 %	3 %
<b>Total</b>		<b>35 %</b>	<b>65 %</b>	<b>100 %</b>	<b>61 %</b>	<b>39 %</b>	<b>100 %</b>

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE ; Traitement des données : DGFiP, DAJ, INSEE, DGTresor ; seuls marchés > 90 k€.

4. Le champ analysé [État + collectivités locales] correspond à environ 239 000 marchés pour un montant global d'environ 87 Mds €.



En ce qui concerne le nombre de marchés, les PME remportent globalement 43 % des marchés passés par l'État et 65 % des marchés passés par les collectivités locales. Dans aucun des différents modes de passation, les PME ne semblent connaître de sous-représentation notable.

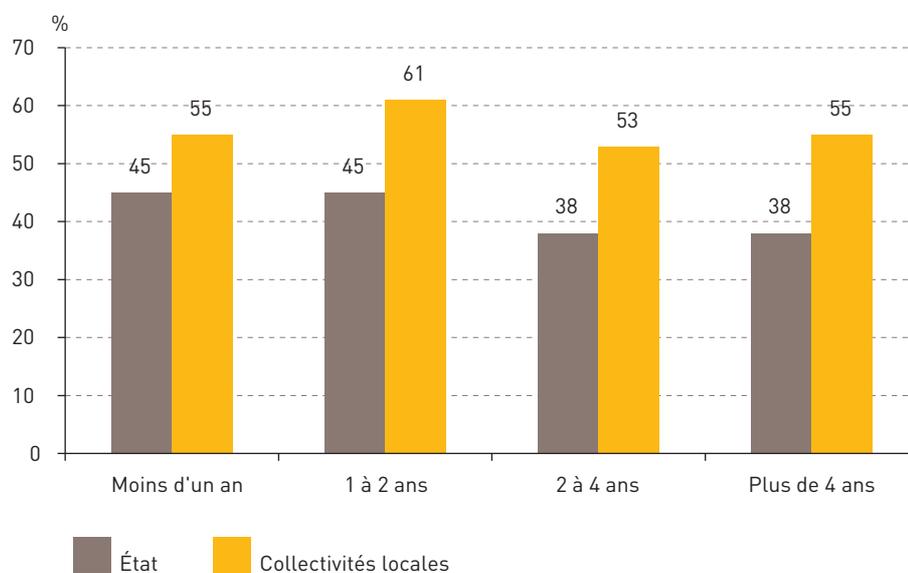
En ce qui concerne le montant des marchés, la position des PME n'est pas aussi favorable car leur poids correspond à seulement 16 % du montant des marchés passés par l'État et à 43 % du montant des marchés passés par les collectivités locales. Parmi les procédures d'un poids significatif, on note une certaine sous-représentation des PME dans le cas de la procédure N° 3 – qui correspond aux marchés négociés avec publicité préalable et mise en concurrence – pour les marchés de l'État.

## Les PME sont moins présentes sur les marchés de l'État les plus importants en termes de montant et de durée longue

En nombre de marchés, les PME, nettement majoritaires sur les échéances les plus courtes pour ce qui concerne les collectivités locales et bien placées dans le cas de l'État, restent encore assez bien représentées sur les échéances plus longues (figure 1).

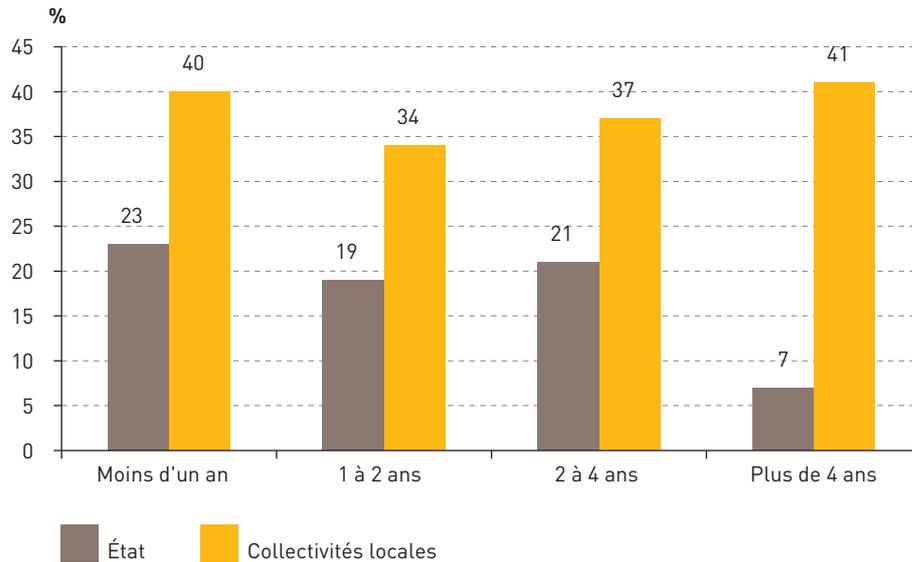
Toutefois, si l'on raisonne en termes de montant des marchés, on constate une certaine faiblesse des PME sur les marchés de plus de 4 ans. Ces durées longues, associées le plus souvent à des marchés de fort montant unitaire, sont plus pénalisantes dans le cas de l'État que dans celui des collectivités locales où cette érosion de la part des PME est peu marquée (figure 2).

 **Figure 1 - Part des PME en nombre de marchés par catégorie d'acheteur public et par durée (marchés supérieurs à 90 000 €)**



Source : OEAP.

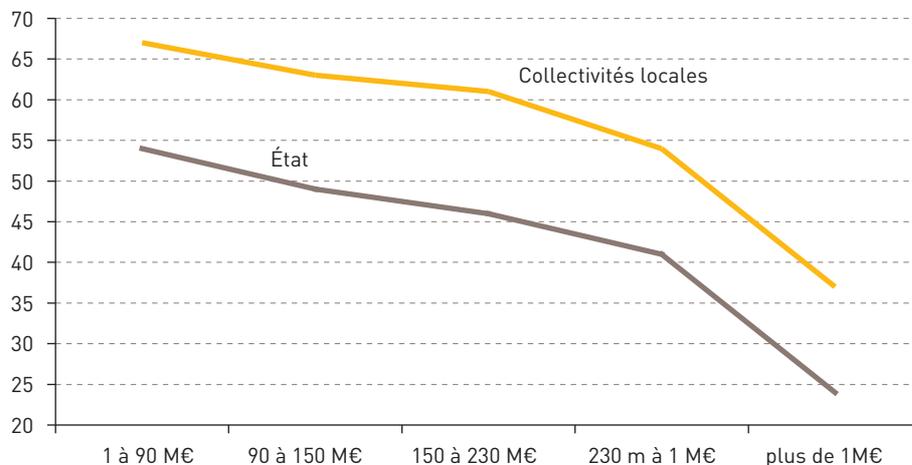
**Figure 2 - Part des PME en montant des marchés par catégorie d'acheteur public et par durée (marchés supérieurs à 90 000 €)**



Source : DEAP.

Le montant unitaire des marchés semble également susceptible de jouer un rôle discriminant à l'égard des PME. Ainsi, la présence des PME décroît lorsque le montant unitaire des marchés augmente. Là encore, c'est essentiellement sur les marchés les plus importants (plus d'un million €) que les PME sont moins présentes (**graphique 3**).

**Figure 3 - Part des PME dans le nombre de marchés selon la taille et le type d'acheteur (en %)**



Source : OEAP.

## La forme du marché semble avoir un impact limité sur le choix du titulaire

En termes de nombre de marchés, les PME semblent assez également réparties entre les différentes formes de marché, qu'il s'agisse des marchés attribués par l'État (41 %) ou par les collectivités locales (56 %).

En termes de montant des marchés, les PME semblent moins bénéficier des marchés à tranches et à bons de commande, notamment dans le cas des marchés de l'État avec 15 % du total contre 38 % des marchés des collectivités locales. Toutefois, cette hiérarchie varie d'une année sur l'autre et ne semble pas vraiment significative.

## Par domaine de marché, la position des PME est forte en nombre des marchés mais plus modeste en montant

Si l'on considère le domaine de marché, la position des PME est majoritaire ou forte dans tous les domaines selon le nombre des marchés. Elle est plus modeste en ce qui concerne le montant des marchés, notamment ceux de fournitures. En effet, l'analyse du nombre de marchés par domaine (codes CPV regroupés en Fournitures / Services / Travaux) montre une présence forte, voire majoritaire, des PME dans les marchés de travaux, de services et même de fournitures (**tableau 3**).

La position est plus modeste si l'on considère le montant des marchés, notamment ceux de l'État et le domaine des fournitures en général.

**Tableau 3 - Part des PME par domaine d'achat et par catégorie d'acheteur en 2009 selon le nombre et le montant des marchés (en %)**

Domaine du marché	Code domaine	En nombre de marchés			En montant de marchés		
		État	Collectivités territoriales	Total	État	Collectivités territoriales	Total
Fournitures	F	41 %	53 %	51 %	8 %	36 %	16 %
Services	S	35 %	60 %	60 %	17 %	42 %	27 %
Travaux	T	55 %	72 %	72 %	42 %	48 %	46 %
<b>Total</b>		<b>43 %</b>	<b>62 %</b>	<b>62 %</b>	<b>16 %</b>	<b>43 %</b>	<b>28 %</b>

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE. Traitement des données : DGFIP, DAJ, INSEE, DGTrésor.

Le croisement des marchés par domaine (fournitures/services/travaux) et par tranche de durée confirme un certain affaiblissement de la position des PME avec l'allongement des échéances, et plus particulièrement sur les marchés de fournitures de l'État, que ce soit en termes de nombre de marchés ou en termes de montant des marchés (**tableaux 4 et 5**)

**Tableau 4 - Part des PME en nombre et en montant de marchés de l'État par domaine (F/S/T) et par durée (en %)**

Durée des marchés	Part en nombre			Part en montant		
	F	S	T	F	S	T
Moins d'un an	42 %	36 %	53 %	20 %	20 %	36 %
1 à 2 ans	40 %	35 %	61 %	19 %	17 %	27 %
2 à 4 ans	42 %	34 %	45 %	16 %	17 %	53 %
plus de 4 ans	25 %	28 %	13 %	1 %	13 %	39 %
<b>Total</b>	<b>41 %</b>	<b>35 %</b>	<b>52 %</b>	<b>8 %</b>	<b>16 %</b>	<b>41 %</b>

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE. Traitement des données : DGFIP, DAJ, INSEE, DGTrésor; marchés supérieurs à 90 k€.

N.B. : les PME sont définies avec le critère de dépendance.

**Tableau 5 - Part des PME en nombre et en montant de marchés des collectivités locales par domaine (F/S/T) et par durée (en %)**

Durée des marchés	Part en nombre			Part en montant		
	F	S	T	F	S	T
Moins d'un an	47 %	59 %	59 %	36 %	58 %	44 %
1 à 2 ans	37 %	66 %	74 %	23 %	26 %	47 %
2 à 4 ans	47 %	51 %	62 %	37 %	37 %	41 %
plus de 4 ans	34 %	56 %	42 %	19 %	30 %	18 %
<b>Total</b>	<b>45 %</b>	<b>55 %</b>	<b>63 %</b>	<b>32 %</b>	<b>37 %</b>	<b>42 %</b>

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE. Traitement des données : DGFIP, DAJ, INSEE, DGTresor ; marchés supérieurs à 90 k€.

N.B. : les PME sont définies avec le critère de dépendance.

## Une nette prédominance des PME dans le choix d'entreprises de proximité

L'examen de l'origine géographique des acheteurs publics et des fournisseurs semble montrer que, lorsqu'est fait le choix d'entreprises de proximité, cela conduit à une nette prédominance des PME, plus marquée dans le cas des collectivités locales et qui se réduit au fur et à mesure que les montants s'élèvent.

Il a paru intéressant d'examiner si les acheteurs publics tendaient à privilégier la proximité des fournisseurs et si cette préférence éventuelle pouvait avoir une incidence sur le choix entre les PME et les autres entreprises<sup>5</sup>.

En termes de nombre de marchés, la part des contrats attribués localement (i. e. à des entreprises qui appartiennent au même département que l'acheteur public) atteint 21 % pour l'État (soit 30 % pour les PME et 16 % pour les autres entreprises). Pour les collectivités locales, cette part est sensiblement plus élevée, atteignant 37 %, (soit 55 % pour les PME et 19 % pour les autres entreprises).

En termes de montant des marchés, la part des contrats attribués localement atteint 14 % pour l'État (réparti également entre les PME et les autres entreprises). Pour les collectivités locales, cette part monte à 32 % (soit 55 % pour les PME et 20 % pour les autres entreprises).

On note que le recours aux entreprises de proximité (PME et autres entreprises) chute au fur et à mesure que le montant du contrat augmente dans le cas de l'État alors que ce phénomène est peu sensible dans le cas des collectivités locales. Il est toutefois possible que ceci soit dû à la nette prédominance des contrats de travaux dans les contrats des collectivités locales, par nature plus favorable aux entreprises de proximité.

5. Les résultats de cet examen, fondé sur la confrontation des N° SIREN acheteur et fournisseur sont cependant à considérer avec circonspection pour au moins deux raisons : d'une part, il s'agit de N° SIREN et non de N° SIRET, or il peut y avoir éloignement géographique entre une entreprise (ou une administration publique) et l'établissement (ou l'établissement public) qui lui est rattaché ; d'autre part, la proximité géographique entre un acheteur et un fournisseur qui appartiennent à deux départements différents mais limitrophes peut, dans certains cas, être plus grande que s'ils appartenaient au même département.

## Différents facteurs rendent difficile la comparaison avec les années antérieures

 **Tableau 6 - Comparaison 2008-2009 du nombre et du montant des marchés (en nombre et %)**

	2008	2009
<b>Nombre total de marchés (en nombre et %), dont :</b>	<b>110 209</b>	<b>238 834</b>
• d'État	22 054	30 161
• de collectivités territoriales	88 155	208 673
• inférieurs à 90 M€	47 %	71 %
<b>Montant total de marchés (en M€ et %), dont :</b>	<b>66 930</b>	<b>87 073</b>
• d'État	35 404	48 563
• de collectivités territoriales	31 526	38 509
• inférieurs à 90 M€	2 %	8 %

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE. Pour les marchés inférieurs à 90 k€ : enquêtes auprès des collectivités locales.

- Le nombre de marchés recensés a plus que doublé, notamment du fait de la mise en place de l'enquête sur les collectivités locales (sur les marchés d'un montant inférieur à 90 000 €).
- La forte hausse (+ 20 milliards €, soit + 30 %) du montant global des marchés recensés concerne pour les deux tiers les marchés de l'État (+ 13 milliards €). Elle s'explique par une hausse des marchés de fort montant unitaire de la Défense, ainsi que par l'élargissement de la collecte à de grands opérateurs nationaux (ERDF, RATP, ADP). Cette évolution tend, logiquement, à réduire la part des PME, plus présentes sur les marchés de faible montant.
- La modification des catégories d'entreprises à laquelle a procédé l'INSEE (dans le droit fil de la directive de 2003 et la LME de 2008) se traduit par un changement de la frontière entre les PME et les autres entreprises dont l'impact est, pour l'instant, difficile à estimer.

## MÉTHODOLOGIE

### Sources, concepts et méthodes

**1 – Sources :** les données analysées correspondent aux « marchés publics recensés » grâce aux « fiches de recensement économique des marchés publics » qui alimentent en Comptabilité Publique la base ARAMIS gérée par la DGFIP (ex-DGCP) et la DAJ. Les données concernant les fournisseurs sont traitées par l'INSEE pour faire apparaître ceux d'entre eux qui répondent à la définition de la PME selon les deux premiers critères retenus (nombre de salariés et chiffre d'affaires). Ensuite, la confrontation avec la base LIFI de l'INSEE permet de différencier parmi les PME ayant satisfait aux deux premiers critères celles qui satisfont également au troisième critère (indépendance par rapport à un groupe).

Les limites du recensement sont multiples : d'une part, l'obligation réglementaire de recensement systématique ne porte que sur les contrats, marchés et accords-cadres de montant supérieur à 90 000 € HT, les achats publics de montant inférieur recensés dans la base le sont donc sur la base du volontariat et l'on observe depuis plusieurs années un recul de la collecte de données sur ces achats de faible montant ; d'autre part, même pour les achats de montant supérieur au seuil de recensement obligatoire, le recensement est également loin d'être exhaustif (fiches incomplètes, fiches inutilisables du fait de l'absence de données essentielles, absence de transmission ou transmission seulement partielle des fiches concernant leurs achats par les acheteurs publics).

Pour pallier le recul du nombre de fiches fournies sur les achats en-dessous du seuil réglementaire et la méconnaissance croissante de ces marchés qui intéressent en premier lieu les PME, deux dispositifs ont été mis en œuvre à compter de l'année 2008 (marchés notifiés en 2008). Ils concernent les achats de montant compris entre 4 000 (20 000 € à compter de 2009) et 90 000 € :

- pour les collectivités territoriales, une enquête statistique ;
- pour l'État, le recours au système de gestion comptable ACCORD.

Toutefois, du fait du nombre réduit d'informations demandées via ces dispositifs simplifiés, ceux-ci ne permettent pas de remplacer la fiche de recensement. Ils ne permettent notamment pas de répondre aux interrogations concernant la mise en œuvre des mesures nouvelles (sous-traitance, dématérialisation, clauses environnementales ou sociales).

Pour ce qui concerne l'enquête, la remontée d'informations en provenance des collectivités territoriales reste difficile, bien qu'en nette amélioration, avec un taux de réponses de 14,2 % pour la seconde année de l'enquête (année 2009) contre 6 % concernant l'enquête sur 2008.

Pour ce qui concerne le recours à ACCORD, annoncé lors du comité plénier du 13 décembre 2010, il n'a finalement pas été retenu dans les données commentées ici. En effet, ce dispositif ne retient que les achats faits par l'État au niveau central mais non ceux faits au niveau déconcentré. En outre, la faiblesse du nombre d'informations retenues par marché nous a conduits à privilégier encore la source ARAMIS, malgré son caractère partiel. Au total, les résultats en provenance des deux sources apparaissent peu différents.

Le champ de la base ARAMIS est sensiblement différent du champ des achats publics retenu par la Comptabilité Nationale. Le champ « État » correspond aux codes SIREN de la base SIRENE de l'INSEE qui commencent par 10 à 19. Ce champ regroupe l'État au niveau central et déconcentré ainsi que les établissements publics qui s'y rattachent. Ont été provisoirement agrégées à celles du champ « État » les données en provenance des opérateurs de réseaux, car jusqu'en 2006, ces opérateurs ne fournissaient quasiment aucune donnée. Le champ « Collectivités locales » correspond aux codes SIREN débutant par 20 à 29.

Il comprend les différentes Collectivités territoriales ainsi que les établissements publics qui s'y rattachent. L'essentiel des établissements publics d'hospitalisation figure dans ce champ. En revanche, les établissements privés d'hospitalisation participant au service public hospitalier (PSPH), qui sont inclus dans le champ des Administrations de Sécurité Sociale (ASSO) en Comptabilité Nationale, sont ici considérés comme des entreprises et ne figurent donc dans aucun des deux champs précités des administrations publiques.

Le champ de la base ARAMIS est également différent de celui couvert par les enquêtes annuelles d'entreprises sur les services (EAES). Ces enquêtes ont donné lieu à une publication par la Division Services de l'INSEE sur le thème de l'accès aux marchés publics des PME des services aux entreprises.

**2 – Définition des catégories d'entreprises** : le décret du 18 décembre 2008 pris en application de la LME définit une entreprise comme la « plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production jouissant d'une certaine autonomie de décision » et distingue quatre catégories :

- Micro-entreprises (moins de 10 salariés, CA ou bilan < 2 M€) ;
- PME (moins de 250 salariés, CA < 50 M€ ou bilan < 43 M€) ;
- Entreprises de taille intermédiaire (entre 250 et 5 000 salariés, CA < 1,5 Md€ ou bilan < 2 Mds€) ;
- Grandes entreprises.

Concrètement, une entité est considérée comme autonome si elle ne contrôle pas ou n'est pas contrôlée par une autre à 50 % ou plus. Cette définition est légèrement différente de celle utilisée les années précédentes (seuil de 25 % et non prise en compte du bilan)

**3 – Procédure de passation des marchés** : les modes de procédure de passation des marchés sont regroupés en **neuf catégories** : **(1)** appel d'offres ouvert (art. 33) ; **(2)** appel d'offres restreint (art. 33) ; **(3)** : procédure négociée après publicité préalable et mise en concurrence (art. 35-1) ; **(4)** procédure négociée sans publicité préalable et sans mise en concurrence (art. 35-2) ; **(5)** procédure spécifique à certains marchés de la Défense ; **(6)** dialogue compétitif (art. 36) ; **(7)** concours (art. 38) y compris concours de maîtrise d'œuvre (art. 74-II-3°) ; **(8)** système d'acquisition dynamique (art. 78) ; **(9)** marchés à procédure adaptée (art. 28 à 30) ; **(10)** ; non spécifié.

**4 – Forme du marché** : **cinq catégories** : **(1)** ordinaire ; **(2)** à bons de commande (art. 71) ; **(3)** à tranches conditionnelles (art. 72) ; **(4)** à tranches et à bons de commande ; **(5)** à phases (art. 68) ; **(6)** non spécifié.

**5 – Type de prix** : **trois catégories** : **(1)** ferme ; **(2)** ferme actualisable ; **(3)** révisable.

**6 – CODE CPV** (*Common Procurement Vocabulary* – vocabulaire commun européen pour les marchés publics–, applicable depuis le 16 décembre 2003 et dont la version actuelle est applicable depuis le 15 septembre 2008) : permet de classer la nature des prestations objet du marché. Ici, le classement se limite provisoirement aux 3 grandes catégories : Fournitures (**F**) ; Services (**S**) et Travaux (**T**).





## III. ACTUALITÉ

Responsabilité sociétale et développement durable :  
un enjeu pour les PME

PME, innovation et gestion des actifs intellectuels





# RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE : UN ENJEU POUR LES PME

OSEO

PME 2011

ACTUALITÉ

RSE

179

Christian BRODHAG, Sophie PEILLON,  
Nadine DUBRUC, Florent BREUIL  
Institut Henri Fayol, équipe EPICE  
École nationale supérieure des Mines de Saint-Étienne

## Introduction

La recherche d'un développement économique et social, prenant en compte la capacité de charge de la planète, a conduit la communauté internationale à fixer des objectifs ambitieux tant en matière d'environnement (réduction par 2 des émissions mondiales des gaz à effet de serre par exemple) que de social (objectifs du millénaire, lutte contre la pauvreté). Dans ce cadre, les institutions internationales en charge du développement durable interpellent de façon croissante et directe les entreprises à travers notamment la responsabilité sociétale, la modification des modes de consommation et de production, ou le développement de l'économie verte.

La responsabilité sociétale des entreprises (RSE)<sup>1</sup>, qui puise ses origines dans des pratiques diverses, s'est appuyée sur des postures très différentes dépendantes des contextes culturels. Deux visions s'opposent : contractualiste (fondée sur une approche éthique tenant compte des parties prenantes) et institutionnaliste (fondée sur la conformité et la « performance », notamment par rapport à la loi ou au cadre institutionnel international). La norme ISO 26000, parue en 2010, concilie ces deux approches et considère que la responsabilité sociétale (RS) est la contribution des organisations au développement durable.

Les politiques publiques complètent les traditionnelles approches réglementaires ou fiscales par des outils, d'avantage à même de stimuler et valoriser l'innovation et les comportements plus responsables. Dans ce contexte, la performance globale des entreprises devient un positionnement stratégique, un facteur de compétitivité économique et de gestion efficiente des ressources. Ces enjeux ne concernent pas uniquement les grands groupes, mais aussi les PME/PMI, dont dépend une part significative de la compétitivité de la France. L'innovation, l'environnement, le management et l'économie des entreprises peuvent être reconsidérés selon cette logique.

Une démarche de RSE et de développement durable peut constituer un levier spécifique d'innovation, technologique ou organisationnelle, et inversement la réussite de toute innovation nécessite la maîtrise de ses impacts économiques, environnementaux et sociaux.

La maîtrise des questions environnementales peut se situer, selon le type d'entreprise, sur le plan du management, de l'éco-socio-conception des produits et services ou encore, du choix des technologies. Elle permet aux entreprises d'appréhender leurs

1. Le terme anglais *corporate social responsibility* est traduit en français par responsabilité sociale ou sociétale des entreprises. Nous adopterons dans ce rapport celui de responsabilité sociétale des entreprises, qui a été adopté par l'ISO 26000, et qui nous paraît sémantiquement plus juste.

risques, de gérer de façon efficiente les ressources et les opportunités sur les nouveaux marchés ouverts par l'économie verte.

Le management humain est primordial dans l'évolution des pratiques RSE des PME car c'est le plus souvent par le dirigeant ou des personnes-clés de l'entreprise que les idées sont développées et qu'elles deviennent réalité. En répondant aux attentes des salariés et des parties prenantes, les PME établissent les conditions de la confiance.

Sur le plan économique, l'investissement dans le capital immatériel : les clients, l'humain, les partenaires, le savoir, l'organisationnel... est une clé de la performance. L'engagement en termes de RSE permet à la fois l'ouverture de nouvelles opportunités de marché en France et à l'international et l'accès à des financements d'investissement socialement responsable (ISR).

Tous les éléments et retombées positives de la RSE et du développement durable doivent être intégrés dans une stratégie cohérente dans laquelle l'entreprise identifie ses enjeux principaux et les attentes de ses parties prenantes. Il s'agit aussi pour elle, de repérer les ressources qu'elle peut mobiliser dans les processus coopératifs et les politiques publiques et de décliner concrètement des choix de RSE dans son modèle économique.

Les politiques publiques, notamment locales, les partenariats avec différentes parties prenantes dont les donneurs d'ordres et les financements spécifiques de l'investissement socialement responsable (ISR) en PME permettent de faciliter l'engagement de celles-ci dans une démarche de RSE.

## Contexte et état des lieux

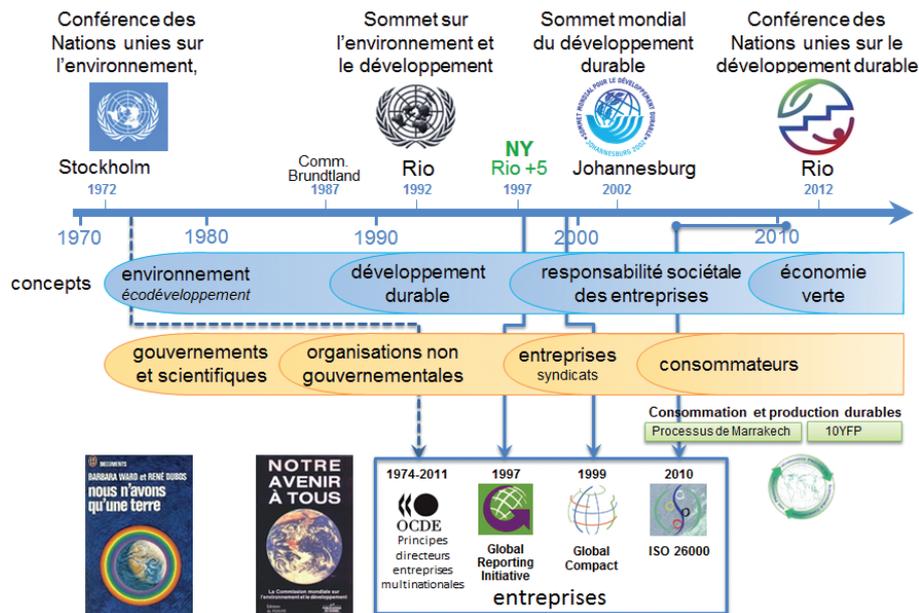
### Un contexte mondial de promotion du développement durable et de la RSE

#### Les étapes clés du développement durable

Depuis 1972, date de la prise de conscience mondiale de la question environnementale, différentes problématiques se sont successivement imposées (développement durable, responsabilité sociétale, consommation et production durables, économie verte) portées au niveau international par différents acteurs ou grands groupes d'intérêts (**figure 1**). L'enchevêtrement des institutions concernées et le pluralisme des acteurs qui jouent un rôle d'influence nécessitent une coordination. C'est pourquoi la gouvernance du développement durable a été mise à l'ordre du jour de la conférence de Rio+ 20, en juin 2012.

En effet, vingt ans après le Sommet de la terre, tenu en 1992 à Rio, le monde a profondément changé. La mondialisation économique s'est traduite par un effacement du rôle des États et un fléchissement des aides publiques et, de fait, les institutions internationales se sont tournées progressivement vers les entreprises. La conférence Rio+ 20 aura à son ordre du jour « *l'économie verte dans le cadre du développement durable et de l'élimination de la pauvreté, et le cadre institutionnel de développement durable* ». Cette pression institutionnelle va se traduire par des nouveaux types de politiques stimulant l'innovation, suscitant la responsabilité sociétale comme un engagement volontaire des entreprises, grandes ou petites, en faveur du développement durable et encourageant le dialogue avec les « parties prenantes ».

**Figure 1 - Les grandes dates du développement durable**



La Commission européenne considère que « l'adoption généralisée de pratiques responsables par les PME est essentielle pour optimiser la contribution potentielle de la RSE à la croissance, à l'emploi et au développement durable en Europe. La Commission estime nécessaire de prévoir une approche spécifique de promotion de la RSE à l'intention des PME. » (CCE, 2006, p. 8)

En France, l'article 53 de la loi Grenelle (n° 2009-967 du 3 août 2009) envisage la mise en place d'un label pour apprécier les démarches de RSE dans les PME et, dans son rapport d'étape, le groupe de travail dédié à cette question identifie deux modèles pour l'appréciation de la performance (CGDD, 2011) :

- appréciation sur la base de référentiels de résultats ;
- appréciation sur la base de référentiels d'évaluation du degré de maturité de la démarche.

Finalement, le groupe de travail a considéré qu'il fallait mettre en place des référentiels sectoriels dérivés des deux modèles ci-dessus, concernant les actions à mettre en place et les indicateurs de pilotage et de suivi. Des outils d'autoévaluation pourraient être développés afin de permettre aux entreprises de prendre la mesure de l'avancement de leur démarche RSE, de ses points forts et des marges d'amélioration. Les organisations professionnelles volontaires pourraient expérimenter la labellisation sur la base d'opérations collectives montées avec des partenaires territoriaux (CGDD, 2011).

### Le cadre conceptuel : la RSE entre pratique et recherche

La responsabilité sociale des entreprises puise ses racines dans de multiples initiatives concrètes prises par les entreprises qui ont ensuite trouvé un écho dans de nombreuses écoles de pensée, pouvant être classées en quatre grandes catégories (Garriga & Melé, 2004) :

- instrumentales, visant un accroissement de la valeur actionnariale, un avantage concurrentiel stratégique, ou un « marketing de cause » (médicale, sociale, humanitaire et/ou écologique) ;
- politiques, considérant la responsabilité des entreprises du fait de l'influence qu'elles exercent sur la société (entreprise citoyenne, contrat social) ;
- intégratives, répondant aux demandes sociétales par le management des parties prenantes et le développement de la performance sociétale de l'entreprise (PSE) ;

- éthiques, se référant à ce qui est « juste » pour construire une bonne société (Droits de l'Homme, développement durable, biens communs).

Le principal clivage, intimement lié au contexte institutionnel des pays, oppose une vision dite contractualiste fondée sur une approche éthique tenant compte des parties prenantes, plutôt d'origine nord-américaine, à une vision institutionnaliste fondée sur la conformité et la « performance », notamment par rapport à la loi ou au cadre institutionnel international, plutôt défendue par l'Europe et des pays dans lesquels les régulations publiques sont importantes. La première vision est davantage orientée processus : « *comment je fais* », alors que la seconde vise des résultats : « *ce que je fais* ».

La diversité des approches de la RSE se retrouve dans les différentes initiatives prises, les outils proposés en termes d'accompagnement, de notation ou de certification. Cette profusion de demandes divergentes faites aux entreprises a sans doute été la cause de la position des milieux économiques qui ont voulu que les revendications en matière de RSE s'appuient sur un cadre commun. Ainsi, le cadre de l'ISO a permis l'élaboration de ces lignes directrices communes : l'ISO 26000<sup>2</sup>.

## L'APPORT DE LA NORME ISO 26000

Des représentants de 99 pays, dont les deux tiers étaient issus de pays en développement, ainsi que de nombreuses organisations internationales (OIT, OMS, PNUE...) ont pris part aux travaux de l'ISO 26000, aux côtés de représentants des syndicats, d'entreprises ou d'ONG internationales. Le vote final, qui s'est déroulé pendant l'été 2010, n'a soulevé que 5 oppositions, ce qui a donné une large légitimité à ce document.

L'ISO 26000 contribue à créer un dépassement de l'opposition entre les visions contractualiste et institutionnaliste (Brodhag, 2011) dans un modèle qui concilie également l'obligation légale et l'initiative volontaire. Considérant que les questions importantes et pertinentes dépendent du type d'organisation, de sa taille et de son contexte, l'ISO 26000 fournit un cadre de réflexion et d'action, mais ne définit pas d'exigences susceptibles de certification. L'ISO 26000 s'applique à tout type d'organisation, mais nous la considérerons ici dans le seul contexte des PME.

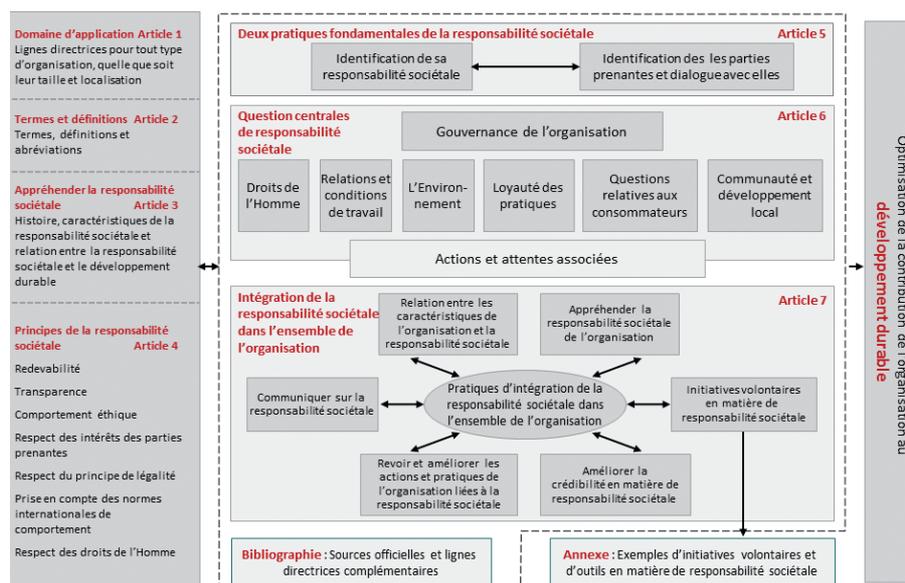
La norme ISO 26000 définit la responsabilité sociétale comme : la « responsabilité d'une organisation vis-à-vis des impacts de ses décisions et activités sur la société et sur l'environnement, se traduisant par un comportement éthique et transparent qui :

- contribue au développement durable, y compris à la santé et au bien-être de la société ;
- prend en compte les attentes des parties prenantes ;
- respecte les lois en vigueur tout en étant en cohérence avec les normes internationales de comportement ;
- est intégré dans l'ensemble de l'organisation et mis en œuvre dans ses relations. » (ISO 26000, 2010, p. 4 § 2.18)

La norme ISO 26000, composée de sept chapitres (**figure 2**), définit des principes d'actions et des questions clés sur lesquelles doivent porter les engagements des organisations

2. <http://www.iso.org/wgsr>

**Figure 2 - Vue d'ensemble de l'ISO 26000**



Source : ISO 26000.

L'ISO 26000 propose clairement deux pratiques qui doivent être mises en synergie.

L'identification de la responsabilité sociétale : repérer les impacts, les intérêts et les attentes sur 7 questions centrales, dans l'objectif du développement durable, en prenant en compte le cadre légal et les normes internationales de comportement, ceci dans le périmètre de l'organisation mais aussi dans sa sphère d'influence.

L'identification et le dialogue avec les parties prenantes (PP) : l'entreprise a des parties prenantes, individus ou groupes, qu'elle impacte et qui peuvent agir sur elle. L'organisation elle-même peut aussi les influencer. Dans ce contexte, l'engagement d'une organisation dans la RSE se comprend aussi comme une réponse aux demandes et attentes (incluant des questions éthiques) de ces parties prenantes qui sont à la fois variées et contradictoires, à la fois internes et externes.

La norme ISO 26000 contient un encadré spécifiquement consacré aux petites et moyennes organisations (PMO) qui considère que « les PMO tiennent compte du fait que les procédures internes de management, l'élaboration de rapports à l'attention des parties prenantes ainsi que d'autres processus, peuvent être plus informels et se caractériser par une plus grande souplesse pour les PMO que pour leurs homologues de plus grande taille, sous réserve de préserver des niveaux appropriés de transparence ». Il considère aussi l'intérêt d'approches collectives ou l'aide d'organismes associatifs ou professionnels.

## PME et RSE

Les PME sont largement concernées par le développement durable, soit comme élément de stratégie pour répondre aux attentes nouvelles de la société et donc du marché, soit pour répondre aux contraintes, notamment celles imposées par des grandes entreprises qui intègrent la RSE dans leurs politiques d'achat et/ou de sous-traitance. Mais leur approche est différente de celle des grands groupes, tant par la nature des problèmes que par leur propre structure.

Il est, en effet, impossible de considérer toutes les entreprises de façon générique et confondre PME, ETI, grandes entreprises cotées en bourse et multinationales

présentes sur plusieurs continents. Les différences ne concernent pas seulement la taille mais aussi la structure et les modes de fonctionnement. «À mesure que les organisations grandissent, elles passent par des périodes de transition structurelle, qui sont des changements de nature plutôt que des changements de degré» (Mintzberg, 1982).

La PME est une organisation de petite taille, centrée autour du chef d'entreprise, généralement avec une faible spécialisation des employés et des équipements. Ne disposant pas d'un personnel dirigeant spécialisé, elle est organisée de manière généralement informelle et rejette les lourdeurs administratives. La notion de proximité est à retenir à plusieurs niveaux pour une PME : proximité hiérarchique, fonctionnelle, spatiale, temporelle. La stratégie du dirigeant est le plus souvent intuitive et peu formalisée, appuyée sur des systèmes d'informations internes et externes peu complexes et peu organisés. Mettre en place une démarche de RSE en PME requiert une approche spécifique, adaptée à cette nature informelle des PME. Elle fait jouer un rôle essentiel à la motivation personnelle du propriétaire-dirigeant, à la personnalisation des relations externes créant un « capital social », à l'ancrage local et la « proximité morale », qui donnent une importance particulière aux parties prenantes notamment internes que sont les salariés.

L'ISO 26000 et d'autres contributeurs (NORMAPME, 2011) encouragent les PME à adopter une approche collective soit directement avec d'autres PME, soit via des associations sectorielles ou professionnelles... Les approches territoriales, les réseaux locaux dans lesquels la PME est immergée, valorisent la proximité géographique.

## La RSE, enjeu d'innovation

### Différentes stratégies d'innovation en RSE

Les stratégies d'innovation sont essentielles au développement et à la pérennité des entreprises. Pour les PME, l'innovation est une façon de « maintenir leurs parts de marché en conservant ou en acquérant une avance technologique sur leurs concurrents, ou encore diversifier leur portefeuille produits ou leurs marchés géographiques » (OSEO, 2010, p. 96). Or, la RSE peut constituer un formidable levier d'innovation pour les organisations, et ce indépendamment de leur taille. En effet, les enjeux actuels liés à l'environnement et aux changements sociétaux sont susceptibles de faire émerger des opportunités d'innovation de différents types :

- innovations produit : adapter un produit ou service à un nouveau segment de clientèle, faire émerger des démarches d'éco-conception, voire d'éco-socio-conception, transformer un produit en service ou en système produit-service (économie de fonctionnalité où les produits et services sont considérés pour leur fonction et non pour leur possession) ;
- innovations de processus et procédés : réformer ses processus, en particulier dans un souci environnemental : utilisation de technologies plus propres et plus sûres, des meilleures technologies disponibles... ;
- innovations marketing : se positionner sur de nouveaux marchés, utiliser de nouveaux canaux de distribution ou d'approvisionnement, démarches de type *open innovation*, partage d'expériences et innovation sociale ascendante, consommation collaborative... ;
- innovations organisationnelles : modifier le fonctionnement interne, en particulier au niveau de la gestion des ressources humaines et, en externe, meilleure prise en compte des parties prenantes, innovation participative et gouvernance.

On distingue trois grands « niveaux » d'innovation (Freeman & March, 1991). Les innovations « incrémentales » (changements à échelle réduite de conceptions existantes) sont beaucoup plus nombreuses que les véritables bouleversements technologiques, les innovations « de rupture » (changements de système technologique qui révolutionnent les fondations techniques et économiques de l'industrie) ou les « innovations

radicales» (avec des discontinuités qui conduisent à des changements sur la façon dont l'industrie est organisée). Le développement durable et la RSE sont susceptibles de faire émerger des innovations correspondant à ces différents niveaux ; par exemple, certaines questions environnementales comme les changements climatiques et les objectifs d'une société décarbonée relèvent de changements radicaux de systèmes technologiques.

Le « pilier » social du développement durable n'est pas absent de cette réflexion, faisant émerger de nouvelles questions, de nouveaux marchés, par exemple :

- l'approche par « le bas de la pyramide » : fournir des produits et des services aux plus démunis, au niveau mondial, il s'agit d'un marché colossal !
- le « design universel » : concevoir des produits et services pour les acteurs avec handicaps ou précaires, mais qui peuvent ensuite être étendus à une cible beaucoup plus large.

Trois types d'innovations sont liés au déploiement des pratiques RSE et à leurs enjeux pour les PME :

- une innovation centrée sur l'entreprise qui mobilise les informations des parties prenantes pour optimiser son action, la conception de ses produits, la RSE étant principalement un levier cognitif d'accès à l'information ;
- une innovation produits/service centrée sur l'évolution de l'ensemble du cycle de vie ou de la chaîne de la valeur qui implique des activités menées conjointement par les différents maillons de ce cycle de vie et des mécanismes de traçabilité ;
- enfin, une innovation système, le plus souvent territoriale, avec des acteurs qui ne sont pas exclusivement dans des relations contractuelles client-fournisseur ; il s'agirait alors d'organiser des modes de vie durables.

 **Figure 3 - Innovations et RSE dans les PME**

Innovation centrée sur	incrémentale	en rupture
L'entreprise	MTD, technologie, amélioration continue (ISO 14001, EMAS)	mutation, nouveau modèle économie « positive »
Le cycle de vie	éco-conception éco-socio-conception	éco-conception innovante, nouveaux modèles produit-service, servicisation
Le système/territoire	clusters et systèmes productifs locaux intégrant des critères de développement durable et de RSE	écologie industrielle, modes de vie durables

Source : Institut Fayol, équipe EPICE.

Une PME va s'inscrire prioritairement dans l'une ou l'autre de ces stratégies.

Une innovation harmonieuse, mobilisant les parties prenantes dans une stratégie gagnant-gagnant, ne s'applique néanmoins pas dans tous les cas. En effet, les exigences environnementales vont conduire à des changements qui s'inscrivent dans le phénomène de *destruction créatrice* (Schumpeter, 1942) par laquelle la structure économique détruit continuellement ses éléments vieillissants et crée continuellement des éléments neufs. Or, le processus de destruction créatrice qui est à l'œuvre dans le cas d'innovations de rupture peut entrer en contradiction avec la RSE : les entreprises doivent s'adapter extrêmement rapidement et peuvent, dans un marché concurrentiel, disparaître. Il convient donc au niveau macro-économique, d'accompagner cette destruction créatrice, notamment en formant et reconvertissant leur personnel. La gestion publique des « effets secondaires » des innovations radicales est dès lors essentielle. C'est à cette échelle que l'on peut parler de durabilité. Mais les PME peuvent aussi faire preuve de capacité à explorer rapidement certaines innovations en rupture, dans le cadre de nouvelles entreprises (start up) mais aussi d'entreprises existantes qui renouvellent ainsi leur modèle économique.

## Les politiques publiques

Les politiques publiques ont tendance à se diversifier, en ne se limitant pas à l'approche réglementaire mais en stimulant les activités les plus engagées et innovantes, tant du côté de la production et de l'offre que de la consommation et de la demande. En France les critères de durabilité doivent être intégrés dans les marchés publics dès la définition des besoins. Le Plan d'action européen pour une consommation et une production durables et pour une politique industrielle durable, qui est focalisé sur l'environnement, vise à « créer un cercle vertueux : améliorer la performance environnementale globale des produits tout au long de leur cycle de vie, promouvoir et stimuler la demande de meilleurs produits et de meilleures technologies de production, aider les consommateurs à mieux choisir grâce à un étiquetage plus cohérent et simplifié » (CCE, 2008).

L'innovation, qu'elle soit de nature technologique ou non, repose en grande partie sur la maîtrise de connaissances. Mais la connaissance est un « bien » particulier, et une grande partie de la connaissance, dite tacite, est notamment communiquée par l'exemple et l'expérience partagée plutôt que par le mode écrit ou oral. Ce qui est le domaine d'excellence de la PME.

Or, la proximité et l'intensité des relations favorisent la diffusion et la production de connaissances tacites ou implicites. C'est pourquoi les réseaux, quel que soit leur degré de formalisation et les acteurs concernés (du réseau des relations personnelles, y compris virtuelles du type réseau social, jusqu'aux alliances inter-entreprises, en passant par les réseaux territorialisés, pôles de compétitivité, systèmes productif locaux, districts industriels,...) favorisent le partage et la diffusion de connaissances, orientés, explicitement ou non, vers l'innovation.

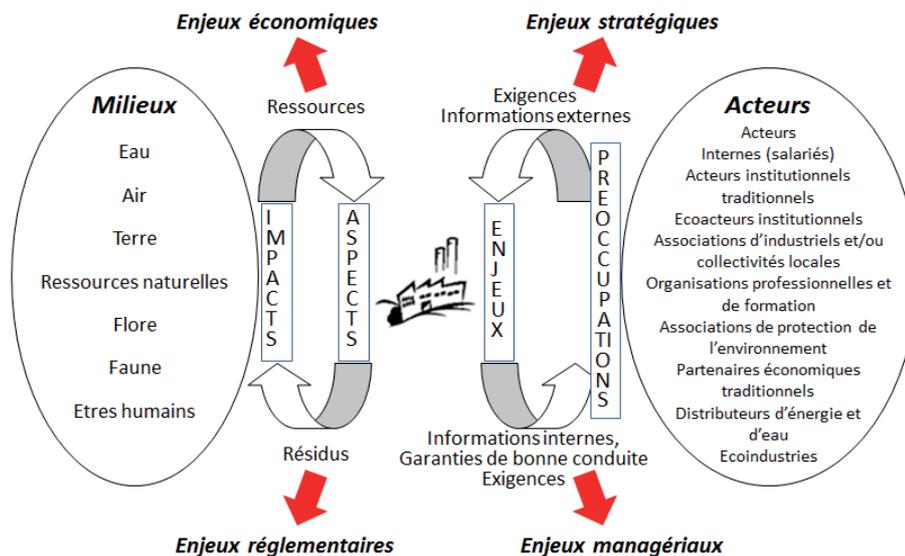
Les PME sont plus sensibles à leur environnement local que les grands groupes : elles sont, pour la plupart, véritablement « insérées » dans un territoire avec lequel elles interagissent, aux niveaux économique, social, culturel, institutionnel. L'intégration des PME dans des réseaux semble ainsi un facteur essentiel, aussi bien de leur propre développement et de la diffusion des pratiques de RSE. En effet, au-delà de leur rôle majeur dans la circulation de la connaissance, les réseaux peuvent constituer un vecteur essentiel de la promotion et du déploiement de démarches RSE auprès des PME ; ils peuvent permettre en outre contribuer à combler le manque de ressources internes inhérent aux PME, que ce soit en termes financiers ou de compétences. Le développement de tels réseaux, souvent territoriaux, est un élément de politique publique essentiel pour les PME.

## Les enjeux de l'environnement pour les PME

### Le comportement des PME en termes environnementaux

Les PME sont confrontées à quatre grands enjeux liés à l'environnement : réglementaires (éviter les risques juridiques et financiers liés à la non-conformité), économiques (maîtriser les coûts et assurer l'accès aux marchés), stratégiques (anticiper sur les évolutions) et managérial (motiver le personnel).

**Figure 4 - Les divers enjeux de l'environnement pour l'entreprise**



Source : Gondran & Brodhag, 2003.

Les PME abordent ces enjeux de façons diverses et peuvent globalement être classées en trois groupes selon leur comportement en matière d'environnement :

- le comportement *écodéfensif* correspond à une absence de prise en compte de l'environnement, celui-ci étant considéré comme une contrainte dont on essaie de se soustraire ;
- un comportement *écoconformiste* correspond au simple respect de la réglementation, celle-ci est considérée comme une contrainte, mais l'entreprise s'y conforme ;
- enfin, des entreprises *écosensibles* dépassent les exigences réglementaires et considèrent l'environnement comme un facteur de différenciation ou d'avantage économique. Ce sont elles qui portent l'innovation environnementale.

Des comportements différents sont observés selon le type de problèmes environnementaux : la gestion des ressources, de l'énergie ou des déchets, pouvant avoir des retours économiques directs tangibles, vont conduire les entreprises à s'engager plus facilement que sur des questions coûteuses et/ou le retour économique n'est pas identifiable.

Quatre approches différentes de la maîtrise de l'environnement sont envisagées : technologique, managériale, produit et territoriale. Elles sont complémentaires et leur pertinence dépend du type d'activités. Dans certaines entreprises organisées autour d'un procédé clé, l'approche technologique est plus efficace qu'un système de management. Dans d'autres cas, où les impacts d'un produit sont en amont du côté des matières premières ou en aval lors de l'utilisation ou la fin de vie, l'éco-conception est plus efficace que le management environnemental qui ne touche que l'étape de production. Toutes ces approches, qui sont complémentaires, pourront néanmoins être créatrices de valeur pour les PME, si elles sont approchées de façon stratégique.

## Les technologies environnementales

La réglementation européenne recommande l'utilisation des meilleures technologies disponibles (MTD). Elles sont définies par la directive européenne (EU Directive IPCC, 2008) comme les techniques les plus efficaces pour réduire les émissions et les impacts sur l'environnement dans des conditions économiquement et techniquement viables, c'est-à-dire les procédures et les procédés les plus éco-efficaces à un coût économiquement acceptable. Ces meilleures techniques sont répertoriées dans des documents appelés BREFs (BAT REFERENCE Documents).

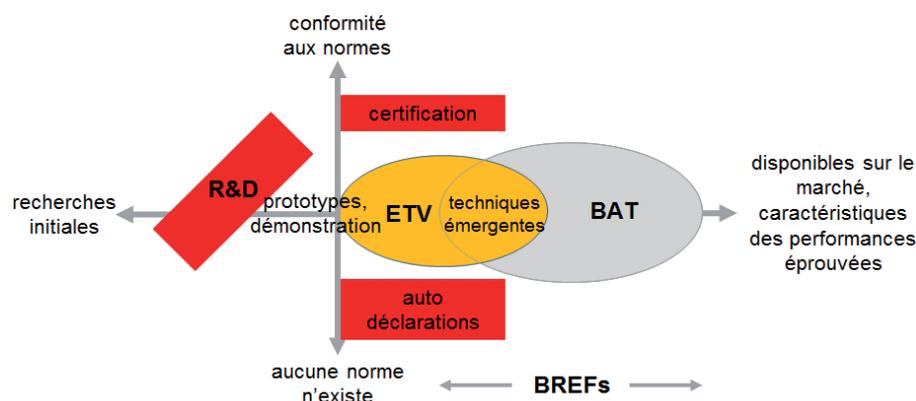
Un dispositif d'origine nord-américaine, la vérification des technologies environnementales (*Environmental Technology Verification* – ETV) est en cours de mise en place au niveau international.

Il examine sur une base volontaire les revendications de performance des fournisseurs ou vendeurs de nouvelles technologies environnementales selon des résultats de tests fiables. L'ETV vise trois objectifs :

- aider les développeurs et les vendeurs, particulièrement les PME, à fournir des données fiables sur de nouvelles technologies mises sur le marché ;
- aider les acheteurs de technologies à fonder leurs décisions sur des informations fiables ;
- faciliter la mise en œuvre de politiques publiques et des réglementations de façon plus flexibles que les traditionnelles approches commande et contrôle.

L'ETV n'est pas un système de label portant sur des critères préétablis, mais elle donne des informations objectives sur la performance des technologies. La stratégie de ses promoteurs (États-Unis et Canada) est internationale au nom du principe : « vérifié une fois – accepté partout ». Cette approche est donc orientée vers l'innovation et la diffusion plus rapide de nouvelles technologies.

**Figure 5 - Lien entre Vérification environnementale des technologies (ETV) et Meilleures technologies disponibles (BAT)**



Source : Merkourakis & Schönberger, 2009.

En considérant les meilleures technologies disponibles, la PME écoconformiste pourra assurer la conformité réglementaire au meilleur coût. Quand elle dispose de technologies innovantes, la PME écosensible pourra la faire valider par le dispositif ETV pour s'ouvrir le marché et dans un second temps, une fois les premiers retours économiques, la faire reconnaître dans le dispositif des meilleures technologies disponibles (MTD). La même entreprise pourra se situer des deux côtés de la demande et de l'offre : une entreprise ayant, par exemple, résolu pour elle-même un problème environnemental, peut commercialiser cette solution auprès de ses concurrents et ainsi créer une nouvelle activité.

## Les retours économiques et intangibles d'un système de management environnemental

L'approche managériale de l'environnement est focalisée sur l'entreprise ou le site. Elle s'appuie sur un système de management environnemental formalisé (SME), qui peut être certifié ISO 14001 et/ou EMAS.

Ce système de management s'appuie sur une logique d'amélioration continue de type PDCA (planifier, déployer, contrôler, améliorer). La norme ISO 14001 est la plus couramment utilisée, y compris en France. Elle définit les exigences relatives au système

de management environnemental d'une organisation, mais ne définit pas de critères spécifiques de performance environnementale. L'EMAS, le système communautaire de management environnemental et d'audit d'origine publique, intègre en plus une déclaration environnementale. Ce système est plus ambitieux mais moins utilisé.

Pour les PME, une méthode progressive, « 1.2.3 Environnement », a été initiée par l'Assemblée des Chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI) en partenariat avec l'AFNOR. La mise en place du système de management est progressive et repose sur trois niveaux : (1) engagement de la démarche et planification, (2) mise en œuvre et déploiement, et (3) amélioration et performance conforme à la certification ISO 14001. L'ACFCI, l'Assemblée permanente des chambres de métier et l'ADEME proposent une marque expérimentale « *EnVol – Engagement volontaire de l'entreprise pour l'environnement* », qui permet aux PME et entreprises artisanales de moins de 50 salariés de faire reconnaître la mise en place du niveau 1.

La mise en place d'un système de management environnemental est réputée apporter différents bénéfices pour l'entreprise au-delà de l'intérêt environnemental pour la collectivité (Source : AFNOR certification) :

- Améliorer les performances environnementales en diminuant les impacts.
- Connaître et prévenir les risques et incidents liés à l'activité.
- Renforcer la confiance des partenaires commerciaux.
- Répondre aux exigences environnementales des grands donneurs d'ordre et des parties intéressées.
- Maîtriser le budget en réduisant des postes de dépenses.
- Parfaire l'image de l'entreprise en affichant les engagements.
- Gagner de nouveaux marchés.
- Fédérer et motiver les équipes autour de ce projet.

Selon une étude réalisée par l'AFNOR en 2008, la performance environnementale des entreprises certifiées ISO 14001 s'est traduite par une réduction sensible de leurs impacts :

- – 10 à – 15 % de consommation d'eau et d'énergie ;
- – 5 à – 25 % de consommation de matières premières ;
- + 20 à + 30 % de déchets valorisés ;
- – 20 à – 80 % d'émissions de gaz à effet de serre.

Une étude de l'INSEE (2008) confirme que la certification environnementale permet de réduire les impacts significatifs sur l'environnement, ainsi que les coûts de production en aidant les entreprises à identifier les opportunités de type « gagnant-gagnant » (Riedinger & Thévenot, 2008). Mais il est souvent difficile de préciser si la performance financière des entreprises certifiées est la cause ou la conséquence de leur démarche environnementale.

## Une approche produit : l'éco-conception

L'éco-conception consiste à prendre en compte la protection de l'environnement dès la conception des produits et services. Cette approche préventive des problèmes environnementaux implique l'ensemble des acteurs économiques : fournisseurs, fabricants, distributeurs, acheteurs... À service rendu égal, elle débouche sur la mise sur le marché de produits plus respectueux de l'environnement. L'éco conception se caractérise par une vision globale. C'est une approche multicritères et multi-étapes qui prend en compte toutes les étapes du cycle de vie des produits, depuis l'extraction des matières premières jusqu'au traitement des produits en fin de vie.

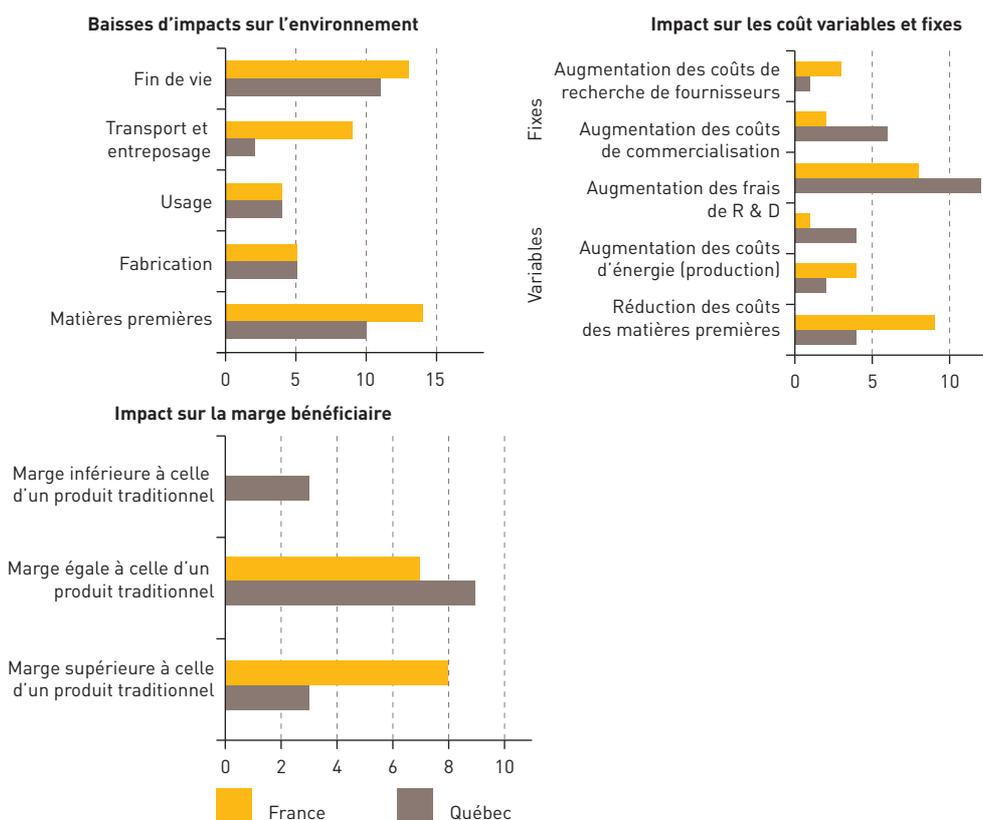
Cette approche multi-étapes implique une réflexion de l'entreprise dans la chaîne de la valeur et la prise en compte de tous les stades de la fabrication, de l'utilisation et de la fin de vie du produit. Si la diminution de l'utilisation des matières premières se traduit par une baisse des coûts de production, l'utilisation de matières premières nouvelles respectant mieux l'environnement peut inversement se traduire par des surcoûts lorsque la filière n'est pas mature. Cette situation devrait changer avec la

progression du marché. La baisse de l'impact environnemental d'un produit ou d'un service coïncide souvent avec une réduction des coûts d'exploitation.

Cette approche purement environnementale est en cours d'élargissement à une démarche d'éco-socio-conception susceptible de porter l'ensemble des dimensions de la RSE.

Une étude de marché menée en 2007 par le Pôle éco-conception<sup>3</sup> fait apparaître la taille de l'entreprise comme un critère décisif de l'engagement dans une démarche d'éco-conception : plus de la moitié des entreprises de plus de 50 salariés, interrogées, ont déjà mis en place une démarche d'éco-conception contre seulement 20 % des entreprises de moins de 50 salariés, celles-ci ayant souvent besoin de davantage de temps, d'informations et d'accompagnement. Une étude portant sur 30 entreprises françaises et québécoises (Berneman, Lanoie, Plouffe, et Vernier, 2008) montre que l'éco-conception s'avère être un levier de croissance intéressant pour les PME grâce à une plus forte créativité ainsi qu'une meilleure anticipation des besoins de leurs clients (figure 6).

**Figure 6 - Retours économiques de l'éco-conception**



Source : étude menée sur 15 entreprises québécoises et 15 entreprises françaises, <http://www.eco-conception.fr/retourseconomiques.html>

En matière d'éco-conception, les PME peuvent choisir de commencer à travailler sur un produit ou une gamme restreinte, avant d'aller jusqu'au choix stratégique de généraliser la démarche. Elles peuvent se situer dans une perspective incrémentale progressive ou en rupture avec une «éco-conception innovante» plus ambitieuse (Abrassart et Aggeri, 2007). Si les grandes entreprises s'appuient généralement sur des consultants pour acquérir les informations et méthodes, les PME doivent être accompagnées dans un processus progressif de sensibilisation, d'information adaptée,

3. <http://www.eco-conception.fr>

et d'accompagnement collectif, voire individuel. En France, le Pôle éco-conception anime un réseau de 37 centres relais (hébergés par des CCI, des pôles de compétitivité et clusters) de façon à irriguer le territoire pour accompagner les PME dans leurs démarches initiales d'éco conception.

## Écologie industrielle territoriale

Une approche territoriale émerge actuellement, au point de devenir une quatrième clé d'entrée tant elle nécessite des approches nouvelles. Elle s'appuie sur des processus collectifs et des solutions de proximité : éco-quartiers, énergies renouvelables exploitées collectivement, logistique du dernier kilomètre, symbioses industrielles sur des zones d'activité où les déchets ou sous-produit d'une activité peuvent servir de ressources et de matières première pour une autre. Toutes les activités qui valorisent une faible intensité d'énergie ou de la matière organique, tout en étant plus intensives en emplois. La plupart des ressources renouvelables, sont par essence locales : elles mobilisent des surfaces de production, elles sont diffuses et peu transportables, nécessitant une gestion collective sur le territoire... Ces activités sont très liées aux ressources et aux spécificités culturelles des territoires, au point où l'on pourrait parler d'une véritable « économie verte locale », qui nécessite une gouvernance locale à laquelle les PME sont particulièrement bien adaptées.

## Organisation et management

### Le rôle central du dirigeant

Le dirigeant d'une PME est la pièce motrice de son organisation ; il représente souvent à lui seul les différentes fonctions de son entreprise. Il est généralement reconnu comme le porteur de la réussite de son entreprise, notamment dans les premières années de développement de celle-ci. C'est par les préoccupations du dirigeant qu'évoluent les pratiques RSE des PME, en lien avec ses réseaux et ceux du territoire. Impulser des démarches de RSE en PME pousserait à identifier les réseaux dans lesquels les dirigeants sont impliqués et à penser la démarche par filière et/ou par réseau local.

### Favoriser des pratiques organisationnelles et managériales innovantes

Du fait de leur faible taille, les PME réussissent à créer des relations professionnelles plus intimes avec leur environnement. Il a ainsi été constaté une forte proximité du dirigeant de PME avec son personnel, qui organise son entreprise avec peu de hiérarchie ou de bureaucratie et une répartition des responsabilités multiples, tout en restant le dirigeant « multitâches ». D'autre part, le maintien de relations personnelles externes semble être une des caractéristiques clés des PME, du fait du faible nombre de personnes impliquées. Les dirigeants se sentent souvent « seuls », sans véritables pairs, et recherchent couramment la « compagnie » de partenaires externes. La coopération avec d'autres au travers du réseau/capital social est un moyen d'accéder à des ressources supplémentaires. Le « capital social » du dirigeant joue donc un rôle essentiel dans sa façon d'orienter ses pratiques de gestion. Les relations informelles sont essentielles pour la réussite de nombreuses PME, compte-tenu de l'importance de leur réputation aux niveaux local et personnel et, de ce fait, conduit à la nécessité de se conduire de manière honnête et intègre. La réputation qui est une des clés de l'engagement RSE pour les marques internationales, est aussi une valeur pour la PME enracinée dans la proximité, dans son territoire avec ses parties prenantes.

Les salariés semblent être d'importantes parties prenantes en PME. En tant que tels, ils peuvent également jouer un rôle dans la mise en œuvre d'une politique de RSE. Il est aujourd'hui démontré que les effets sur les travailleurs de l'entreprise sont également tangibles. Il ressort en particulier de la littérature que les entreprises ont tout intérêt à s'inscrire dans des pratiques responsables qui correspondent souvent aux attentes des salariés.

## Manager les parties prenantes externes

Une étude menée en Europe en 2002 montrait que si les PME faisaient essentiellement état de motivations éthiques pour leur engagement RSE, les trois quarts d'entre elles étaient également en mesure d'identifier des avantages commerciaux dérivés de ces activités. Ceux-ci comprennent une fidélisation renforcée de la clientèle et de meilleures relations avec la communauté et les pouvoirs locaux (KPMG & EIM, 2002). Les relations avec les parties prenantes externes placées dans le contexte de la RSE peuvent être sources de positionnement économique et d'innovation pour les PME.

Ces relations commencent par les clients, comme les donneurs d'ordres qui vont parfois imposer aux PME sous-traitantes une conformité avec leurs propres obligations des codes de conduite. Mais, il est à noter que même si certains groupes le demandent, de véritables partenariats sont encore rares. De même, les clauses introduites dans les marchés publics sont pour certaines PME incontournables pour obtenir des marchés et les conduisent donc à avoir une réflexion et une certaine lisibilité pour pouvoir répondre aux appels d'offres. Ces contraintes premières peuvent être transformées en opportunités et atouts concurrentiels.

Les actionnaires sont plus souvent familiaux et la valorisation patrimoniale de l'entreprise prend dans le cas de la PME plus d'importance que dans les grands groupes.

Dans certains secteurs, les concurrents sont davantage considérés comme des collègues que comme des « ennemis ». De ce fait, contrairement aux grandes entreprises, les PME peuvent considérer leurs concurrents comme des parties prenantes envers lesquelles elles ont une responsabilité morale et avec lesquels elles engagent des coopérations.

Immergée dans des relations au territoire, la PME va développer des liens directs avec de nombreuses parties prenantes de ce territoire : chambres consulaires, collectivités locales, associations, établissement d'enseignement et recherche... Parties prenantes qui ont des attentes vis-à-vis de l'entreprise mais qui, en retour, peuvent également lui fournir des informations et des ressources.

Les activités sociales et collectives des PME étant souvent informelles et fragmentées, la mise en place de démarches de RSE pourrait donc passer par des « communautés de développement », qui supporteraient la stratégie et intégreraient les employés et les parties prenantes en leur proposant une vision commune. Ainsi, pour favoriser les pratiques de RSE, il est nécessaire de construire une culture de responsabilité partagée et de créer des processus *ad hoc*. Cela permet à la fois une reconnaissance des actions de RSE et fournit des opportunités d'apprentissage collectif, de partage de risque, de dépassement des problèmes d'échelle et d'accès aux ressources.

Du fait de l'existence de ces deux types de parties prenantes internes et externe, le développement d'une stratégie RSE en PME pourrait passer par des « agents de changements » qui porteraient la démarche déléguée par le dirigeant, et déploierait des actions au travers des réseaux internes (pour diffuser les pratiques) et externes (pour engager des partenariats et recueillir de l'information et du soutien). Ces activités visant à établir un réel partenariat avec les donneurs d'ordre sur ce sujet, à assurer une lisibilité des actions réalisées notamment pour répondre aux appels d'offres publics, ou à obtenir des ressources pour favoriser l'allocation de moyens humains et financiers dédiés.

Enfin l'accompagnement des PME dans leur politique de RSE pourrait être menées en lien avec les OPCA, organismes collecteurs, syndicats de branche dans le financement de formations inter ou intra orientées RSE.

## RSE et innovation stratégique et financière

Le rapport sur la compétitivité européenne de 2008 conclut que la RSE a un impact positif sur la compétitivité «sur six déterminants et indicateurs de compétitivité : structure de coûts, ressources humaines, perspective client, innovation, gestion du risque et de la réputation, et performances financières. Ce sont les déterminants et les indicateurs de compétitivité où la RSE est le plus susceptible d'avoir une influence positive». (CCE, 2008)

Néanmoins, cette relation positive entre RSE et compétitivité est loin d'être aussi évidente pour les dirigeants de PME. L'innovation, la performance environnementale ou le management de la RSE, ne sont possibles qu'en s'inscrivant à court ou moyen terme dans la création de valeur et la performance économique.

Celle-ci peut être considérée sous trois angles : l'amélioration de la performance à long terme en considérant la RSE comme un investissement sur un capital immatériel, l'accès amélioré au crédit et au capital et enfin l'ouverture de marchés à l'international.

## La RSE comme outil stratégique au service de la performance

La RSE est considérée par certaines approches, dites «instrumentales», comme un instrument de gestion introduit en vue d'obtenir des résultats économiques au travers d'activités sociétales. Dans cette perspective, la RSE est conçue comme un outil stratégique au service de la performance, et ce, de trois façons.

Tout d'abord la RSE peut être conçue et utilisée comme une forme de relations publiques, dont le but est de promouvoir l'image et/ou la marque de l'entreprise à travers un «marketing de cause» (*cause-related marketing*). Ainsi, par la consommation d'un produit, les clients ont le sentiment de participer à un objectif social, qui ouvre de nouveaux marchés

Deuxièmement, la RSE peut être vue comme contribuant à accroître la valeur actionnariale de l'entreprise. Il s'agit ici d'une approche purement rationnelle et financière, qui a été développée principalement pour les grandes entreprises cotées en bourse, pour lesquelles une valeur actionnariale peut aisément être déterminée. Mais cette approche pourrait être complétée en considérant différentes composantes d'un capital immatériel, qui constitue une véritable valeur invisible de l'entreprise : capital client, capital humain, capital partenaire, capital savoir, capital organisationnel, système d'information (Fustec et Marois, 2006).

Enfin, la RSE peut être vue comme permettant de créer de la valeur et d'obtenir un avantage concurrentiel différenciant. Il s'agit ici de la notion de «création de valeur partagée» (Porter et Kramer, 2011) illustrant la convergence d'intérêt entre la sphère de la philanthropie et la sphère des affaires, et aboutissant à créer un «bénéfice combiné économique et social».

Ce capital social créé collectivement sur un territoire peut être considéré comme un actif pour la PME, voire la petite filiale d'un grand groupe, qui pourrait être opposé à des tentations de délocalisation fondées sur la seule base du coût de production.

## RSE et performance financière

OSEO

PME 2011

ACTUALITÉ

RSE

194

La nature de la relation entre performance sociale et performance financière est au cœur des questionnements sur la RSE. Les études montrent des résultats contradictoires : certaines ont identifié une corrélation positive entre RSE et performance financière, d'autres une relation négative, et d'autres enfin aucune corrélation. Bien que toutes ces études aient été réalisées sur les grandes entreprises, une relation gagnant-gagnant entre RSE et performance financière est souvent postulée également pour les PME.

De plus, les bénéfices financiers d'une démarche de RSE sont essentiellement estimés à travers la richesse créée pour les actionnaires. Cette hypothèse ignore donc clairement les nombreuses caractéristiques des PME, qui réduisent l'importance (voire l'existence) d'une relation positive entre performance sociale et performance financière, ce qui rend l'argument financier en faveur de la RSE difficile à considérer pour les dirigeants de PME. Ces caractéristiques concernent notamment :

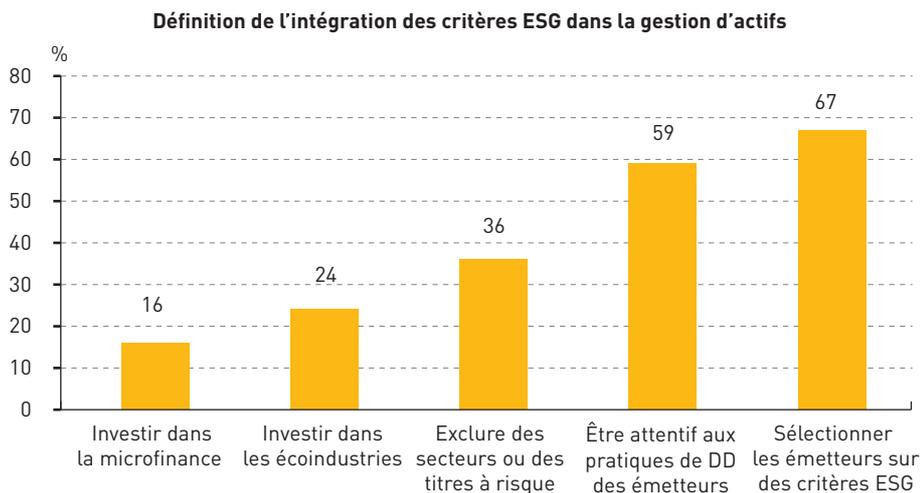
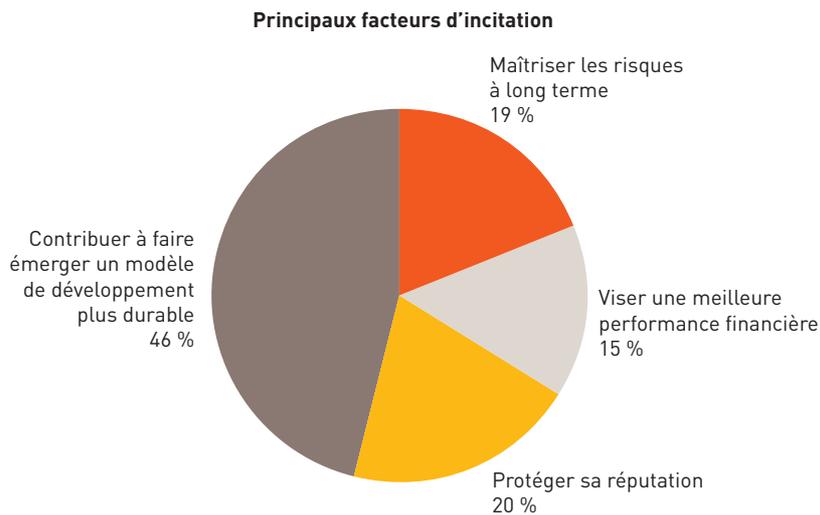
- l'existence de PME ayant un mode de fonctionnement spécifique, qui par exemple ne peut porter que peu d'intérêt à leur propre croissance financière ou au développement économique en général ;
- de nombreux dirigeants de PME ont des difficultés à obtenir des financements, ce qui ralentit leur croissance, voire menace la survie de leur activité. Peu de PME disposent de réserves de ressources financières, temporelles ou humaines qu'elles pourraient consacrer à la RSE. Cependant, la difficulté des PME à obtenir des financements provient souvent de leur manque de planification stratégique ; ainsi, la formalisation d'un plan stratégique pourrait non seulement augmenter leurs opportunités de financement, mais également être utilisée pour planifier des activités responsables et les intégrer dans les pratiques quotidiennes ;
- l'aversion au risque : même si une PME est une entreprise (au sens propre) en elle-même risquée, les PME tendent à éviter le risque, en particulier financier lorsqu'elles en ont la possibilité. Les PME seront donc probablement sceptiques sur des programmes de RSE qui réclament des dépenses avec une « promesse » de gain financier. Ainsi, les PME tendent à considérer la RSE plutôt comme une « corvée » ou comme une contrainte pour rester compétitive que comme un véritable défi avec un résultat positif.

Une politique structurée de RSE serait à même de permettre aux PME de surmonter ces handicaps. Ainsi même si, effectivement, les PME peuvent retirer des bénéfices économiques de leur engagement en termes de RSE, l'hypothèse selon laquelle des gains financiers peuvent être obtenus requiert d'être davantage étudiée et démontrée. En revanche, une approche stratégique devrait permettre de valoriser économiquement de façon plus tangible une politique RSE.

### L'investissement socialement responsable (ISR)

L'investissement socialement responsable prend en compte, au-delà des aspects purement financiers, les aspects environnementaux, sociaux et de gouvernance d'entreprise dans les décisions d'investissement. Afin de donner un cadre à cet investissement socialement responsable, le PNUE, associé au Pacte Mondial, a en 2006 défini et publié les « principes pour un investissement responsable » (PRI). Ce sont des règles de bonne conduite permettant de clarifier au niveau international ce que signifie l'ISR et, par conséquent, ce qu'un investisseur doit faire pour se prétendre responsable. Si ces principes ont accrédité l'idée que l'intégration de critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) peut être étendue à toutes les classes d'actifs détenues par les investisseurs institutionnels, l'offre extra-financière reste très concentrée sur les grandes entreprises cotées.

**Figure 7 - Perception et pratiques RSE des investisseurs institutionnels européens**



Source : Novethic, 2010.

Même si la réponse des banques est plutôt positive (surtout lorsque les PME développent une activité dans le secteur de l'économie verte comme les énergies renouvelables), il semble qu'elles soient encore assez peu équipées pour répondre aux demandes des PME. En effet, un des obstacles est qu'une PME en recherche de financement doit s'adresser à des gérants d'actifs et/ou aux agences de notation (Vigéo, Innovest, GMI Metrics, Ethifinance...), et cela nécessite des moyens et une technique que ne possède pas forcément une PME.

L'intérêt pour une PME d'aller vers des fonds ISR est qu'elle peut ainsi susciter un intérêt qu'elle n'obtiendrait pas de ses canaux de financement habituels. En effet, l'évaluation des risques par les fonds ISR se fait sur le long terme ; or les PME les plus responsables présentent moins de risques que d'autres à long terme même si leurs perspectives opérationnelles sont en général de très court terme.

Solliciter des fonds ISR requiert pour les PME d'établir un business plan solide, établissant d'abord la rentabilité de l'investissement, et démontrant les actions entreprises en matière de développement durable, reposant sur des indicateurs ESG.

Par ailleurs, il semblerait que les sociétés de gestion n'aient pas encore de modèles stabilisés pour les PME ; l'ouverture de l'ISR aux PME implique donc de produire un tel modèle qui minimise les coûts de transaction et la charge administrative de la PME. La création en France d'un label RSE pour la PME sera déterminante.

## RSE et internationalisation des PME

La dimension internationale est une composante essentielle de la RSE. Une étude menée par la Commission européenne (2010) montre qu'une part encore très faible des PME de l'Union européenne exporte (25 %), alors qu'elle démontre également que les PME présentes sur la scène internationale obtiennent de meilleurs résultats économiques. De la même manière, les études montrent que les PME françaises sont globalement assez peu tournées vers l'international.

L'accès à de nouveaux marchés apparaît comme la motivation la plus fréquente pour l'internationalisation des PME qui exportent ou disposent d'établissements à l'étranger, mais elle peut correspondre à deux types différents de moteurs (Observatoire des PME européennes, 2003) :

- des moteurs d'impulsion (*push*) : le marché national est trop limité pour un produit hautement spécialisé ou un produit de niche, ou la concurrence sur le marché national est trop intense ;
- des moteurs d'attraction (*pull*) : de façon typique, ils interviennent lorsque des acheteurs étrangers ont des demandes non sollicitées pour un produit, mais aussi, plus fréquemment, lorsqu'un client important demande à l'entreprise de l'accompagner sur les marchés étrangers.

La RSE peut intervenir à ces deux niveaux, et donc contribuer à une plus grande internationalisation des PME : d'un côté, elle peut conduire à un *business model* et/ou un produit spécifique nécessitant un marché géographique large ; de l'autre côté, elle peut être nécessaire aussi bien pour les PME importatrices que pour les PME exportatrices, en tant que contrainte sinon réglementaire, du moins comme une pratique des évolutions en cours.

En effet, parmi les obstacles à l'internationalisation, les lois et réglementations existantes dans les pays ciblés figurent en bonne place ; cela est vrai non seulement pour les PME exportatrices mais aussi pour les PME importatrices. Une approche de RSE permet de gérer les différences culturelles. Ainsi, la RSE peut soit apparaître comme une contrainte forte et un frein à l'internationalisation des PME, soit, au contraire, représenter une opportunité dans le cadre d'une approche stratégique et d'une identification de ses enjeux en matière de développement durable et de responsabilité sociale. Dans ce cadre, les grandes entreprises donneuses d'ordres ont sans doute un rôle fondamental à jouer...

## Conclusion

Deux grandes pistes émergent et sont liées, soit à l'économie verte et les différentes approches qui en relèvent, soit à de nouvelles attentes sociales.

L'un des objectifs assignés à la conférence de Rio en juin 2012 est de mobiliser l'équivalent de 2 % du PIB mondial sur les investissements dans l'économie verte (PNUE, 2011). Les PME sont bien loin de ces grandes manœuvres et de la capacité à capter une partie de ces flux financiers. Les territoires et les PME pourraient faire valoir dans ce contexte international la notion d'« économie verte locale » qui nécessite d'être accompagnée, tant par des financements que par des méthodes.

Au final, la RSE est un enjeu stratégique pour les PME, en termes d'innovation et de positionnement sur les marchés. Choisir l'innovation incrémentale ou de rupture, et se focaliser sur l'entreprise, le cycle de vie des produits services ou le territoire, est un choix stratégique qui dépend tout autant du contexte, du domaine d'activité, du



territoire que du modèle économique et managérial de l'entreprise. L'accompagnement des PME doit s'appuyer sur des outils (autodiagnostic, aide à la réflexion stratégique, formations) mais aussi sur des approches collectives par filière ou territoire favorisant la mise en place de réseaux d'innovation.

La question de la rentabilité économique de la RSE ne se limite pas à un exercice d'observation des conséquences économiques des diverses initiatives menées au nom de la RSE, mais à la diffusion d'un modèle selon lequel la création de valeur partagée est gérée de façon stratégique. Ce qui revient à passer de la cueillette à la culture. Une réflexion stratégique permettant d'identifier ses enjeux, ses parties prenantes, ses risques et ses facteurs de différenciation peut s'appuyer notamment sur une méthodologie déjà validée (AFNOR XP X 30-029, 2011).

Promouvoir ce modèle implique une évolution des politiques publiques qui sont déjà partiellement engagées, comme les réglementations qui encouragent la création de valeur partagée, concept développé par Porter et Kramer (Porter et Kramer, 2011), ou encore l'émergence des territoires innovants, apprenants, créant un capital social avec ses entreprises engagées dans la RSE.

OSEO

PME 2011

ACTUALITÉ

RSE

197

### Les outils disponibles

L'objectif est de passer en revue les principaux outils adressés aux PME, afin de voir s'ils ont suivi une évolution vers une intégration progressive de la norme ISO 26000. La capacité des PME à mobiliser du temps pour une recherche d'information sur la problématique de la RSE est souvent limitée et pour favoriser l'appropriation de tels outils, il est primordial que l'information pertinente soit rapidement et facilement accessible.

Aussi les outils uniquement destinés aux multinationales comme les «Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales» ne sont pas pris en compte dans ce contexte. Par contre, des outils dont une version a été adaptée ou transposée au contexte des PME comme la «Global Reporting Initiative PME» ont été identifiés.

Sur le plan des outils disponibles à l'international, il s'avère que les deux outils principaux que sont le «Pacte mondial» et la «Global Reporting Initiative» déclinée pour les PME se sont déjà positionnés dans un contexte d'un déploiement de la norme ISO 26000 afin d'assurer une compatibilité voire une complémentarité entre leur offre et les dispositions de la norme. En revanche, les autres outils internationaux identifiés dans cette étude ne se sont pas encore officiellement positionnés par rapport à l'ISO 26000.

L'outil qui est le plus adopté par les PME françaises est le «Pacte mondial». Ainsi, parmi les 708 entreprises françaises participantes, 352 sont des PME. Concernant la «Global Reporting Initiative PME», cette donnée n'est pas disponible, mais si l'on regarde la banque de données sur le retour d'expériences qui met à disposition des rapports rédigés par des PME, seuls sont concernés les pays suivants : Brésil, Chili, Chine, Inde, Indonésie, Mexique, Pérou, Afrique du Sud, Espagne, Thaïlande et Turquie.

Enfin, la dimension internationale d'un outil est aussi un facteur de préférence quant à son adoption par les entreprises (voir **tableau 1**), reste à savoir si cette donnée d'ordre général mise à jour par Vigéo reste vérifiable à l'échelle de la PME.

Sur le plan national, nous avons passé en revue 15 outils dont 3 sont spécifiques aux PME et deux autres non spécifiques mais ayant déjà été expérimentés dans le contexte de la PME. Il est à noter que la plupart, soit 10, se positionnent vis à vis de l'ISO 26000. Contrairement aux outils internationaux, ceux-ci sont principalement mis en œuvre dans le cadre d'un accompagnement qui est à la charge de l'entreprise.

En France contrairement à 2003-2005 où un programme national d'expérimentation avait permis le déploiement du SD 21000, il n'existe pas pour l'instant de programme d'accompagnement de son successeur, le FDX30029 de l'AFNOR.

**Tableau 1 - Comparatif des outils internationaux de la RSE**

OUTILS RSE								
De portée internationale								
Nom	Date	Porteur	Spécifique PME	Supports (guides notamment)	Accompagnement	Retour d'expérience / étude de cas	Label / Certification	Positionnement ISO 26000
Pacte mondial	1999	ONU	Non	Oui	Non	Oui	Rapport	Oui
Global Reporting Initiative PME	2008	Global Reporting Initiative	Oui	Oui	Non	Oui	Rapport	Oui
Sustainable and responsible business	2004	Commission Européenne	Oui	Oui	Non			
Alliance européenne pour la responsabilité sociale des entreprises	2006	Commission Européenne	Oui	Oui	Non	Oui		
L'entrepreneur efficace	2006	PNUE	Oui	Oui	Non		Rapport	
SD Planner™	2002	Global Environmental Management Initiative	Non	Oui (logiciel)	Non	Oui		
Guide d'utilisation pour les PME européennes sur la norme ISO 26000	2011	NORMAPME	Oui	Oui	Non	Non	Non	Oui

Source : Institut Fayol, équipe EPICE.

## Un domaine dynamique

Il est à noter que le domaine est plutôt dynamique et les outils d'accompagnement des politiques de développement durable orientés à destination de l'entreprise sont en pleine évolution. En effet, durant la période de cette étude plusieurs outils comme l'offre Vigéo ou Ecopass 3D ont vu leur contenu modifié et se sont clairement positionnés dans l'optique du déploiement de la norme ISO 26000.

La norme SD 21000 (X30 021) de l'AFNOR qui avait fait l'objet d'une large diffusion avant 2005, vient d'être adaptée pour suivre précisément l'ISO 26000. Le FDX 30029 est un document pour la mise en œuvre de l'ISO 26000 qui développe une méthode d'identification des domaines d'action pertinents et importants de la Responsabilité sociétale pour une organisation. Ce qui fait de cette norme expérimentale un outil de réflexion stratégique bien adapté pour les PME.

Les initiatives dans le domaine de l'audit et/ou du conseil en matière de mise en œuvre de politique de développement durable sont abondantes. Certaines présentent de bonnes références alors que d'autres sont plus difficiles à cerner en termes de compétences et de crédibilité. Il est également à noter qu'il existe des tentatives de labélisation des démarches RSE. Ces labels peuvent être de nature sectorielle ou territoriale et être obtenues soit suite à l'application d'outils tels que précédemment cités ou bien sur simple engagement volontaire à respecter une charte de bonne conduite.

OSEO

PME 2011

ACTUALITÉ

RSE

199

## Exemples de labels RSE

### Des initiatives aux succès divers en Europe

Le Label social belge

Label « Entreprise socialement responsable – ESR » luxembourgeois

### Sur le plan national

(des initiatives préconisées par le Grenelle de l'environnement)

Label LUCIE ou LUCIE 26000

### Labels par secteur ou métier

Label Responsabilité sociale, appliqué au secteur des centres de relations clients

La démarche « hybride » ID Durable du secteur de l'imprimerie

La démarche volontaire Bio entreprise durable de Synabio

### Labels locaux

Label « Engagement dans le développement durable » en Moselle

Label « Lyon, ville équitable et durable »

## Bibliographie

**Abrassart C., Aggeri F. (2007)**, « Quelles capacités dynamiques pour les stratégies de développement durable des entreprises ? Le cas du management de l'éco-conception », XVI<sup>e</sup> conférence internationale de management stratégique (AIMS), UQAM, Montréal.

**AFNOR XP X 30-029 (2011)**, « Méthodologie d'identification des domaines d'action pertinents et importants de la responsabilité sociétale pour une organisation. Document pour la mise en œuvre de l'ISO 26000 », AFNOR Normalisation.

**Berneman C., Lanoie P., Plouffe S., Vernier M.-F. (2008)**, « L'éco-conception : Quels retours économiques pour l'entreprise ? », consulté le 17 juillet 2009, sur Eco-conception <http://www.eco-conception.fr/retourseconomiques.html>

**Brodhag C. (2011)**, « La norme ISO 26 000 sur la responsabilité sociétale : une convergence prometteuse, malgré la diversité des sensibilités », *Réalités Industrielles*.

**CCE (2006)**, « Mise en œuvre du partenariat pour la croissance et l'emploi : faire de l'Europe un pôle d'excellence en matière de responsabilité sociale des entreprises », communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil et au Comité économique et social européen, COM(2006) 136 final, Commission des Communautés européennes, Bruxelles.

**CCE (2008)**, « European Competitiveness Report 2008 », COM (2008) 774 final ; SEC(2008)2853.

**CCE (2008)**, « Plan d'action pour une consommation et une production durables et pour une politique industrielle durable », communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen, COM(2008) 397 final, Commission des Communautés européennes, Bruxelles.

**CGDD (2008)**, « Rapport d'étape du Groupe de travail "labels entreprises responsables" », ministère de l'Écologie, du Développement durable, des Transports et du Logement, 2011.

EU Directive IPCC, Directive 2008/1/CE du Parlement Européen et du Conseil du 15 Janvier 2008 relative à la prévention et à la réduction intégrées de la pollution, Bruxelles, Union européenne.

**Freeman C. (1991)**, "Innovation, changes of techno-economic paradigm and biological analogies in economics", *Revue économique, Économie et histoire : Nouvelles approches*, 42(2), p. 211-231.

**Fustec A., Marois B. (2006)**, *Valoriser le capital immatériel de l'entreprise*, Paris, Édition d'Organisation.

**Garriga E., Melé D. (2004)**, "Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory", *Journal of Business Ethics*, 53(1/2), p. 51-71.

**Gondran N., Brodhag, C. (2003)**, « Rôle des partenaires des PME/PMI dans l'amélioration de leurs performances environnementales », *Revue Internationale PME*, 16(2), pp. 35-59.

**ISO 26000 (2010)**, « Lignes directrices relatives à la responsabilité sociétale », ISO.

**KPMG & EIM (2002)**, "European SMEs and social and environmental responsibility", KPMG Special Services and EIM Business & Policy Research in the Netherlands in co-operation with: European Network for SME Research (ENSR), and Infomart, Observatory of european SMEs.

**Merkourakis S., Schönberger H. (2009)**, "Links between ETV and the IPPC BREFs", Joint Research Centre (JRC), Accelerating Eco-innovation through ETV, 12-13 October 2009, Brussels.

**Mintzberg H. (1982)**, *Structure et dynamique des organisations*, Paris, Éditions d'Organisation.

**NORMAPME (2011)**, « Guide d'utilisation NORMAPME pour les PME européennes sur la norme ISO 26000 » « Lignes directrices relatives à la responsabilité sociétale », (éd. première édition), Bruxelles, NORMAPME.

**Novethic (2010)**, *Investisseurs institutionnels Européens : perception et pratiques d'intégration ESG*.

**OSEO (2010)**, « *Le rapport PME 2010* », Paris, La Documentation française.

**PNUE (2011)**, "Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication", PNUE, consultable sur le site <http://www.unep.org/greeneconomy>.

**Porter M.E., Kramer M.R. (2011)**, "The Big Idea: Creating Shared Value", *Harvard Business Review*, January-February.

**Riedinger N., Thévenot C. (2008)**, « La norme ISO 14001 est-elle efficace ? Une étude économétrique sur l'industrie française », *Économie et Statistique*(411), 3-23.

**Schumpeter J. (1942)**, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, UQAC, *Les classiques des sciences sociales*.

OSEO

PME 2011

ACTUALITÉ

RSE

201



# PME, INNOVATION ET GESTION DES ACTIFS INTELLECTUELS

Lucia CUSMANO et Benjamin DEAN

Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat

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

*La présente étude porte sur la relation entre gestion des actifs intellectuels, innovation et compétitivité des PME dans différents pays et secteurs. Elle met en lumière les possibilités effectives d'accès et d'utilisation des systèmes de protection de la propriété intellectuelle qui s'offrent aux PME et met en évidence les principaux freins à la pleine appropriation par les petites entreprises de leurs droits de propriété intellectuelle. Elle examine également l'efficacité des cadres réglementaires et des mesures prises par les pouvoirs publics pour favoriser l'accès des PME à la propriété intellectuelle, distingue les bonnes pratiques et propose des recommandations pour l'action publique.*

## Introduction

L'investissement en actifs intellectuels est actuellement en forte expansion dans l'économie mondiale : des entreprises, des secteurs entiers, des économies nationales développent de nouveaux modes d'innovation et sont à la recherche de nouvelles sources de croissance. La gestion des actifs intellectuels est une activité essentielle pour que le potentiel d'innovation des entreprises devienne un véritable moteur de croissance et de création d'emplois. Canaliser les idées nouvelles et la créativité et les transformer en compétitivité est un véritable défi, surtout pour les entreprises récemment créées (start-up) et les petites et moyennes entreprises (PME) dont les modèles économiques s'appuient en grande partie sur l'exploitation de capital intellectuel.

Les start-up et les PME font beaucoup pour l'innovation et sa diffusion dans le reste de l'économie, et contribuent ainsi à la création d'emplois bien rémunérés et à la croissance de la productivité. Ce sont souvent les petites entreprises qui développent de nouveaux modèles d'innovation axés sur les actifs incorporels, sur des modes ouverts et distribués de production du savoir, sur des réseaux et sur l'apprentissage mutuel. Les PME ont pris une importance accrue dans la dynamique de l'innovation : la progression des bénéfiques, le développement de la demande des marchés de niche et l'évolution des technologies ont réduit les handicaps structurels dont pâtissent les PME du fait de leurs moindres possibilités d'économies d'échelle et de leurs ressources limitées. (OCDE, 2010).

Dans certains secteurs de hautes technologies (semi-conducteurs, biotechnologies), dans les domaines émergents (industries «vertes») et dans les industries créatives (production cinématographique, édition, architecture, etc.), les PME et startup innovantes sont des acteurs majeurs et des moteurs de l'innovation, laquelle repose en grande partie sur la combinaison d'actifs incorporels, de nouvelles technologies et de capacités de conception. Même dans les secteurs traditionnels des pays de l'OCDE, les PME représentent entre 33 % et 50 % des entreprises innovantes. Elles opèrent aussi dans beaucoup de domaines comme l'électroménager, l'industrie alimentaire, le papier, le bois, le mobilier, la métallurgie et les plastiques, qui n'investissent pas forcément beaucoup dans la R&D formelle, mais recourent plutôt à des modes de changement incrémentaux ; et en fait les PME ne cessent de produire de l'innovation à de multiples niveaux : les produits, les processus, le marketing et l'organisation (OCDE, 2010).

La gestion des actifs intellectuels et incorporels est essentielle pour que le potentiel d'innovation des PME permette de créer de la valeur commerciale, de la compétitivité

OSEO

PME 2011

ACTUALITÉ

ACTIFS INTELLECTUELS

203

et de la croissance<sup>4</sup>. Mais pour que les actifs intellectuels puissent créer de la valeur marchande, d'autres éléments sont nécessaires (Bismuth, 2006; Bismuth et Tojo, 2006). En particulier, le capital cognitif doit être présenté sous une forme que les autres acteurs économiques sont en mesure de comprendre et d'évaluer, afin que l'entreprise se l'approprie par l'intermédiaire des mécanismes de marché. Cela soulève la question de « la prise de possession », dans la mesure où les actifs intellectuels, du fait de leur caractère immatériel, sont susceptibles d'être imités à un coût considérablement moindre que ce qu'a coûté leur développement. (OMPI, 2004). Si le savoir est cher à produire mais bon marché à reproduire, en l'absence de mécanismes spécifiques de protection, il y aura moins d'offre sur le marché (Arrow, 1962).

Les droits de propriété intellectuelle (DPI) ont pour objet de faciliter le processus de création de valeur à partir d'actifs intellectuels. Ils créent un mécanisme par lequel le savoir donne lieu à un droit de propriété et son détenteur possède le droit exclusif « d'interdire à des tiers l'exploitation commerciale d'une invention, d'un dessin, d'une marque, d'une œuvre littéraire ou artistique nouveaux ou originaux, ou d'une nouvelle obtention végétale » (OMPI, 2004, p. 2). À ce titre, les DPI créent une incitation à investir dans les actifs intellectuels et un instrument pour gérer ces actifs dans le cadre du modèle économique de l'entreprise. Les DPI aident aussi à la diffusion du savoir puisque, par leur intermédiaire, les processus et les résultats de l'innovation sont communiqués publiquement.

Pour codifier les connaissances et créer sur elles des droits exclusifs, de nombreux types de DPI ont été créés pour répondre aux multiples formes que peut prendre l'innovation. Il existe des différences d'un pays à l'autre mais, dans la plupart, on trouve les *DPI formels* suivants : *brevets, marques, droits d'auteur, modèles d'utilité, modèles, dessins déposés, schémas de topographie de circuits intégrés, nouvelles obtentions de plantes, indications géographiques et bases de données non-originales* (OMPI, 2004). Pour gérer leurs actifs intellectuels, les entreprises recourent aussi à un certain nombre de stratégies que l'on peut qualifier de « douces » ou « semi-formelles », parfois en parallèle avec les DPI formels : accords de secret et de confidentialité, rapidité, complexité de la conception, intégration de savoir-faire spécialisé, et *open source*.

Les PME peuvent utiliser les DPI et les stratégies informelles de multiples manières pour créer de la valeur et pour concurrencer de plus grandes entités. Les DPI servent un objectif : *protéger* les actifs intellectuels, en empêchant des tiers d'utiliser ces actifs, afin de valoriser l'investissement en innovation. Mais les DPI peuvent aussi servir à accéder aux marchés de la connaissance, à assurer un flux de revenus, à ouvrir ou segmenter des marchés, à envoyer des signaux aux marchés, à permettre la collaboration et les partenariats entre entités, à accéder à des financements et à structurer le processus d'innovation.

Cependant, selon l'OMPI, malgré toute l'importance que revêtent les actifs incorporels pour leur compétitivité et leurs perspectives de croissance, les PME « n'exploitent pas toujours pleinement leur capacité innovante et créative, et beaucoup ne connaissent pas le système de propriété intellectuelle ou la protection qu'il peut apporter à leurs inventions, marques et dessins »<sup>5</sup>. Il s'agit là d'un problème critique pour les responsables politiques qui cherchent à aider les PME à développer et accroître leur capacité d'innovation et leur contribution à la création d'emplois bien rémunérés et à la croissance économique.

Certes, le rôle des actifs incorporels dans la contribution des PME à l'innovation et à la croissance est maintenant reconnu dans les pays de l'OCDE, mais il existe peu

4. Les termes « actifs intellectuels » « capital intellectuel », « biens incorporels » et « capital cognitif » sont parfois utilisés indifféremment pour désigner les actifs non matériels présentant trois caractéristiques principales : 1° ils sont considérés comme des sources probables de bénéfices économiques futurs ; 2° ils n'ont pas de substance physique ; et 3° dans une certaine mesure, ils peuvent être conservés ou échangés par une entreprise.

5. OMPI, *Questions nouvelles en matière d'IP : Petites et moyennes entreprises*, [http://www.wipo.int/about-ip/fr/studies/publications/ip\\_smes.htm](http://www.wipo.int/about-ip/fr/studies/publications/ip_smes.htm)

de cadres réglementaires ou d'instruments s'adressant spécifiquement aux PME. Cela peut s'expliquer en partie par le rythme extrêmement rapide auquel se succèdent les innovations technologiques, alors que les responsables de l'action publique ont besoin de temps pour trouver les mesures adaptées à un paysage de la propriété intellectuelle en perpétuelle évolution. C'est aussi dû à un manque d'information des gouvernements et des pouvoirs publics quant à la manière dont les PME gèrent les actifs intellectuels, à l'impact qu'ont les lois et les réglementations sur les PME, et à l'évolution des besoins des PME dans le cadre de marchés qui évoluent à un rythme rapide.

## Objectifs et méthode de l'étude

En 2009-2010, le Groupe de travail de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat (GTPMEE) a réalisé une étude pour mieux comprendre les relations entre gestion des actifs intellectuels, innovation et compétitivité chez les PME, s'inscrivant dans le prolongement de la stratégie pour l'innovation de l'OCDE. La présente étude met en lumière les méthodes utilisées par les PME pour gérer les actifs intellectuels dans différents contextes nationaux et leur capacité à accéder au système de DPI et à s'en servir. Elle examine en particulier les questions suivantes :

- Quelles sont méthodes de gestion des actifs intellectuels le plus souvent utilisées par les PME dans les secteurs où la propriété intellectuelle est particulièrement importante, et comment les PME choisissent-elles les instruments auxquels elles auront recours ?
- Les méthodes de gestion des actifs intellectuels des PME diffèrent-elles notablement d'un secteur à l'autre, et quels types d'innovation sont-ils concernés (technologiques ou non technologiques) ?
- Comment les différentes réglementations en matière de propriété intellectuelle aident-elles les PME à exploiter leur propre capacité d'innovation et de création, et comment la politique de la propriété intellectuelle peut-elle se mettre au service du développement d'entreprises compétitives au niveau mondial ?

### Le groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat (GTPMEE)

Le groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat (GTPMEE) est un forum international de l'OCDE, constitué de responsables des politiques à l'égard des PME et de l'entrepreneuriat. Sa mission est de favoriser la création d'entreprises et le développement des PME ainsi que leur contribution à l'emploi, la croissance et le bien-être à travers le monde. Il se consacre à l'évaluation des politiques et des programmes exemplaires ainsi qu'à l'analyse des obstacles et opportunités que rencontrent les PME en examinant des thèmes tels que, l'accès au financement, l'environnement de l'entreprise et son cadre réglementaire, l'innovation et l'accès aux marchés. Le groupe s'attache également à coopérer avec les pays non membres de l'OCDE et avec les organisations internationales travaillant dans ce domaine.

Les travaux du groupe soutiennent les délibérations nationales sur l'élaboration des politiques en faveur des PME et des entrepreneurs, mais aussi celles des instances internationales telles le G8 et le G20.

**Pour en savoir plus :** <http://www.oecd.org/cfe/sme>

Cette étude examine neuf pays de l'OCDE et plusieurs activités – industries manufacturières et services – où les PME jouent un rôle important dans l'innovation, la création d'emploi et la croissance, et pour lesquelles la gestion des actifs intellectuels revêt une dimension stratégique importante :

- Australie : industries créatives (édition et cinéma) et activités manufacturières (écotechnologies);
- Italie : industries manufacturières et artisanat (industries manufacturières du design et de la mode et industries d'équipement);
- Pays nordiques (Danemark, Finlande, Islande, Norvège et Suède) : industries créatives (production de films, design) complétées par des interviews d'experts et des enquêtes plus générales;
- Royaume-Uni : services et industries manufacturières dans les entreprises à forte intensité cognitive et industrie manufacturière (secteur des technologies de l'information et de la communication);
- États-Unis : services aux entreprises à forte intensité cognitive (R&D incluse) et industries manufacturières (secteurs des instruments biomédicaux et des technologies de l'information et de la communication).

Les études nationales s'articulent en trois parties :

- (1) analyse de la réglementation en matière de propriété intellectuelle (PI), à partir d'interviews d'experts de la PI (juristes, responsables publics, autres catégories d'intervenants);
- (2) études de cas approfondies sur quelques PME;
- (3) enquêtes auprès de PME dans quelques pays participants <sup>6</sup>.

## Tendances émergentes dans la réglementation de la propriété intellectuelle

### Des réformes de la réglementation sont en cours, dont certaines devraient avoir un impact sur les PME

Le débat réglementaire sur la PI est parvenu à un point critique, et des réformes de grande ampleur sont en cours au sein des pays et au niveau international. Les changements ont principalement pour objet de rendre le système de la PI plus favorable aux entreprises; de lutter contre les contrefaçons et d'améliorer l'application du droit de la propriété intellectuelle; de faciliter les activités transnationales des entreprises; et de renforcer la coopération internationale. La plupart des réformes récentes ne sont pas spécifiques aux PME mais elles devraient avoir une profonde incidence sur ces entreprises et bouleverser la manière dont elles accèdent aux instruments de la PI et les utilisent.

Par ailleurs, dans les différents pays examinés, des initiatives pro-PME ont été engagées pour tenter d'aplanir les principaux obstacles rencontrés par les PME dans l'accès aux DPI et leur capacité à les faire respecter. La plupart de ces actions sont à un stade précoce, voire pilote de mise en œuvre, et elles devront être évaluées attentivement dans l'avenir.

<sup>6</sup>. Les études nationales ont été conduites par des équipes nationales composées de chercheurs et d'experts : Richard Seymour, Jarrod Ormiston et Maria Romyantseva (University of Sydney Business School); Daniela Carosi et Massimo Marnetto (Ministère italien du développement économique); Christina Wainikka (bureau suédois des brevets); Birgitte Andersen (Big Innovation Centre at the Work Foundation, Londres) et Federica Rossi (Birkbeck College, University of London); Rohit Shukla, Don Oparah et Tanya Kiatkulpiboone (Larta Institute, Los Angeles). Guriqbal Jaiya (de la Division des petites et moyennes entreprises à l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, OMPI) a largement contribué au déroulement de ce travail.

L'Australie a créé en 2001 le «Système de brevets d'innovation», un dispositif alternatif pour le dépôt de brevets spécifiquement destiné à protéger les inventions qui ne répondent pas aux normes standard appliquées au contenu innovant. Ce dispositif, caractérisé par des procédures simplifiées, des coûts moins élevés et une réduction des délais, moyennant une moindre durée de protection, devrait susciter l'intérêt de la population des PME. Néanmoins, les implications de ce nouvel instrument pour les PME font encore l'objet de discussions. Début 2011, le Ministre australien de l'innovation, de la science et de la technologie a demandé au Conseil consultatif sur la propriété intellectuelle d'engager un processus d'examen du dispositif. Un point pose problème : les grandes entreprises pourront-elles utiliser ce dispositif pour élargir leur emprise sur le marché au détriment des PME ? De plus, les «Brevets d'innovation» posent un problème de cohérence avec le système international de propriété intellectuelle, qui évolue plutôt dans le sens de l'harmonisation et vers un traitement plus rigoureux des brevets.

Avec le Code de la propriété intellectuelle de 2005, l'Italie a pris de nouvelles mesures pour améliorer la qualité des brevets et la capacité des entreprises à les défendre devant les tribunaux. L'une de ces mesures est la mise en œuvre d'un système de recherche sur les brevets, réalisé par l'Office européen des brevets (OEB) en vertu d'un accord bilatéral. Autre initiative, l'instauration d'un nouveau système de taxation, proportionnel au nombre des réclamations, afin d'améliorer l'équilibre entre protection et divulgation. En outre, le Bureau italien des brevets et des marques s'est vu assigner de nouvelles fonctions institutionnelles : un rôle renforcé dans la lutte contre les contrefaçons et la création de sections spéciales de contentieux sur la propriété intellectuelle dans les tribunaux ordinaires et les cours d'appel, afin d'apporter une expertise spécifique au domaine de la protection de la propriété intellectuelle.

Dans les pays nordiques, qui ont une longue tradition de coopération en matière de réglementation de la propriété intellectuelle, la principale question qui se pose en ce moment est celle de la réforme des outils de propriété intellectuelle qui concernent plus spécialement les industries créatives, comme les brevets et les droits d'auteur. Dans le domaine des droits d'auteur, par exemple, un système de licences collectives a été instauré ; ces licences permettent à leurs titulaires de percevoir des revenus à chaque utilisation de leur œuvre, ainsi qu'en combinaison avec une autre œuvre protégée par le droit d'auteur. Des réformes relatives au contentieux ont aussi été mises en œuvre. Le Danemark a créé des procédures administratives spécifiques pour les litiges portant sur les marques, et les autres pays nordiques envisagent de faire de même.

Au Royaume-Uni, les procédures de demande de brevet et de contentieux ont été simplifiées, au moyen de changements institutionnels et réglementaires et par la nomination d'experts dans le système. En 1989, un Tribunal de comté des brevets (Patent County Court, PCC) a été créé à Londres afin que les PME aient un meilleur accès à la justice en cas de litiges sur leurs brevets. En 2003, l'option d'une procédure simplifiée a été créée afin de permettre un règlement plus rapide des litiges, et en 2010, de nouvelles procédures ont été instaurées par le PCC afin de simplifier encore et de réduire les coûts du contentieux des brevets. Un service d'assistance aux brevets a été lancé en 2005 par le Bureau des brevets du Royaume-Uni afin d'informer les déposants et d'améliorer la qualité des demandes de brevets.

Aux États-Unis, un «Monsieur propriété intellectuelle» (IP Czar) a été désigné par l'administration Obama en 2009. C'est le premier coordonnateur attaché à la Maison Blanche chargé de l'application du droit de la propriété intellectuelle. Un projet de réforme des brevets a été voté début 2011 par le Sénat américain. S'il est adopté, ce serait la réforme la plus aboutie du Droit des brevets depuis les années 50. Le premier objectif du projet de loi est de passer du système de droit des brevets actuellement en vigueur aux États-Unis dite du «premier inventeur» à celui dit du «premier déposant», qui a cours dans la plupart des autres pays. Ce projet de loi crée aussi différents moyens pour les défenseurs de lutter contre la contrefaçon. Le Bureau des brevets et marques des États-Unis (USPTO) a vu son budget augmenter, et de nouveaux moyens lui ont été octroyés pour filtrer les demandes de brevets : les brevets peuvent être

contestés en amont des tribunaux, afin de résorber l'engorgement de la justice ; un processus d'examen accéléré assorti de délais stricts ; la prise en compte de l'âge et de l'état de santé de l'inventeur ; la création d'un médiateur (Ombudsman) pour résoudre les blocages qui peuvent survenir dans le processus contentieux normal.

La coopération internationale a accéléré le rythme des réformes. Le Traité de coopération sur les brevets, administré par l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, a fait l'objet de réformes importantes ces dernières années. En Europe, on réfléchit à l'établissement d'un brevet européen, qui aurait la même validité sur tout le territoire de l'Union européenne, à la création d'un Tribunal européen des brevets, et on s'interroge sur la brevetabilité du logiciel. Les bureaux nationaux des brevets s'emploient aussi activement à améliorer la coordination. Par exemple, plusieurs accords bilatéraux («voies rapides du contentieux des brevets») ont été signés pour partager des renseignements entre offices des brevets et accélérer les demandes de brevets pour les inventions dont les réclamations identiques sont examinées simultanément.

## Pratiques des PME en matière de gestion des actifs intellectuels

### Le recours aux droits formels de propriété intellectuelle est corrélé à la taille de l'entreprise

Les PME innovantes formulent des stratégies pour gérer leurs actifs incorporels, y compris l'accès aux systèmes de propriété intellectuelle, mais beaucoup moins que les grandes entreprises. En Australie, les PME innovantes (de 20 à 199 salariés) sont proportionnellement moins nombreuses (45 %) à utiliser une forme ou une autre de DPI que les grandes entreprises (67.4 %). Pour les micro-entreprises (0 à 4 salariés), cette part n'est plus que de 32.9 %. En Italie, où elles sont plus nombreuses dans les secteurs «traditionnels», les PME ont une faible propension à recourir aux instruments formels de défense de la PI, bien que leur participation accrue aux transactions internationales portant sur les technologies atteste d'une plus grande capacité à gérer les droits cognitifs officiels. Au Royaume-Uni, d'après l'Enquête sur l'innovation réalisée par ce pays, les grandes entreprises attachent plus d'importance que les petites à toutes les méthodes de protection de la propriété intellectuelle – le ratio est de 2 sur 1 (Robson et Haigh, 2008).

Lorsque les PME recourent à des DPI formels, elles ont tendance à utiliser des accords de confidentialité, les droits d'auteur et les marques plus que tous les autres instruments, en particulier les brevets, à l'exception de certains secteurs de hautes technologies. En Australie, 28.3 % des PME recourent à des accords de secret ou de confidentialité, et 23 % demandent une protection au titre du droit d'auteur ou à celui des brevets. C'est nettement plus que les 8.2 % qui utilisent les brevets aux États-Unis. Les accords de confidentialité sont les modes de protection les plus utilisés par les PME ; ils le sont aussi dans les industries créatives des pays nordiques (71.3 % des entreprises interrogées), mais les marques (52.8 %) et les brevets (30.6 %) sont également très prisés. Aux États-Unis même dans les segments de hautes technologies qui brevètent beaucoup, la grande majorité des PME (91 %) privilégient les accords de confidentialité.

## L'utilisation des droits de propriété intellectuelle par les PME varie considérablement d'un secteur à l'autre

L'utilisation des DPI par les PME est liée aux caractéristiques de la concurrence dans leur activité et à la nature des processus d'innovation. Dans les industries manufacturières de haute technologie, les PME innovantes ont largement recours aux brevets, pratiquement à égalité avec les grandes entreprises. Aux États-Unis, dans les industries de haute technologie et à forte croissance, les PME ont une activité de brevetage très intense, et d'ailleurs les plus petites d'entre elles (moins de 25 salariés) ont le taux le plus élevé de brevets déposés par salarié. Dans les activités étudiées aux États-Unis, les brevets sont la forme de DPI la plus utilisée (76 %) suivis par les marques (66 %) et dans une moindre mesure par les droits d'auteur (53 %). De fait, pour les entreprises les plus dynamiques, le processus de dépôt de brevet (qui inclut une étroite interaction avec les examinateurs et le traitement des demandes rejetées) fait partie du quotidien.

Pour de nombreuses start-up des domaines de hautes technologies, les brevets constituent l'essentiel de l'actif. L'étude de cas sur les technologies propres en Australie montre comment l'investissement dans les brevets peut représenter une étape clé pour percer dans le domaine des technologies, et peut être le principal actif sur lequel s'appuient le financement et la stratégie commerciale. Dans les premiers temps, lorsque les inventeurs ne sont pas encore experts en matière de DPI, les investisseurs en capital-risque, attirés par l'actif intellectuel, peuvent apporter une aide capitale dans la gestion des DPI.

Dans le paysage des hautes technologies, le secteur des TIC présente des traits spécifiques en ce qui concerne la pertinence et la gestion des DPI. Au Royaume-Uni, le secteur des TIC a une moindre activité de brevetage comparé aux autres activités à forte intensité technologique. Cela s'explique certainement par le fait que la production de ce secteur ne peut pas être brevetée, mais c'est aussi lié à l'émergence de nouveaux modèles d'innovation qui se fondent sur l'échange d'actifs intellectuels non exclusifs, comme le modèle de l'*open source*. Le brevetage n'est pas pertinent lorsque le modèle économique détermine que le produit tient au contenu et à la marque plutôt qu'à la technologie, ou lorsque la valeur des produits réside dans la qualité du service et le vécu de l'utilisateur, l'un et l'autre difficiles à imiter. Dans l'ensemble, les petites entreprises de TIC privilégient plutôt le droit d'auteur, les licences publiques générales (GNU) et les marques commerciales.

Dans les industries créatives, on utilise plusieurs types de DPI, selon le segment. Dans l'édition, la télévision et le cinéma, le droit d'auteur et les marques commerciales dominent le paysage des DPI formels ; l'outil de protection le moins utilisé est le brevet. En Australie, seules 1.6 % des PME innovantes du secteur des Services artistiques et de divertissement (qui comprend le cinéma, la vidéo, la radio, la télévision et les arts) recourent aux brevets. De même, dans les pays nordiques, les marques commerciales et le droit d'auteur sont considérés comme essentiels pour les entreprises de l'industrie du cinéma ; les entreprises du segment de la mode et du design combinent les modèles et marques déposés et le droit d'auteur, en fonction de leur stratégie d'entreprise.

En Italie, dans les industries manufacturières traditionnelles de la mode et du design, la propension à breveter est relativement faible ; le brevetage est souvent l'issue d'un processus destiné à résoudre des obstacles techniques spécifiques. Dans certains cas, la stratégie formelle en matière de propriété intellectuelle peut aboutir à une collaboration avec d'autres acteurs de la recherche comme des universités, car l'interaction elle-même crée une structuration plus explicite de l'activité innovante et une codification de ses fruits.

OSEO

PME 2011

ACTUALITÉ

ACTIFS INTELLECTUELS

209

## Les PME recourent à des méthodes d'ordre stratégique, comme la confiance et le secret, plutôt qu'aux droits formels

Si les PME ont relativement peu recours aux droits de propriété formels, cela ne signifie pas nécessairement qu'elles n'ont pas de stratégie de gestion de leurs actifs intellectuels. La décision de ne pas adopter de droits de propriété intellectuelle formels peut correspondre à des modèles économiques efficaces, et à la nature des processus et des résultats de l'innovation dans le secteur. De fait, les méthodes stratégiques comme la confiance et le secret, sont courantes dans de nombreux secteurs, et les PME très innovantes conjuguent généralement les méthodes stratégiques avec certains droits de propriété intellectuelle.

Dans certains secteurs, caractérisés par des cycles d'innovation rapides, les droits formels de propriété intellectuelle ne sont tout simplement pas adaptés ou pas nécessaires. En Italie, par exemple, dans l'industrie de la mode caractérisée par le changement en permanence, les entreprises ne songent guère à demander des droits de propriété intellectuelle car leur modèle économique repose sur la création de nouvelles créations à une telle cadence qu'elles deviennent rapidement obsolètes. Dans les pays nordiques, les PME créatives interrogées qui ne recourent pas aux droits de propriété intellectuelle, invoquent comme principal argument qu'ils ne sont pas nécessaires ou pas pertinents étant donné le modèle économique de leur entreprise.

Au Royaume-Uni, quelle que soit la taille de l'entreprise, le fait d'avoir un temps d'avance est le mécanisme d'appropriation le plus répandu, suivi par le secret (Hughes Mina, 2010) et, même dans les secteurs à forte intensité de savoir comme les TIC, les échanges d'actifs de propriété intellectuelle exclusifs ne concernent qu'une faible proportion des entreprises. À cet égard, il y a probablement plus de différences entre secteurs industriels qu'entre PME et grandes entreprises du même secteur, même si, toutes choses étant égales par ailleurs, les PME sont généralement moins promptes que les grandes entreprises à se doter de droits formels.

## Les PME ont plusieurs manières de s'approprier la valeur de la propriété intellectuelle

Pour gérer les actifs intellectuels de manière à créer de la valeur et se positionner de façon concurrentielle sur les marchés, les PME peuvent recourir aux DPI et à des méthodes stratégiques de plusieurs manières.

### Protéger et défendre

Les PME peuvent se servir des DPI comme d'une arme de protection ou de défense pour obtenir des droits exclusifs sur un actif intellectuel et ainsi récupérer leur investissement dans l'innovation. Par conséquent, les DPI sont utilisés pour dissuader les imitateurs et créer une base juridique à d'éventuelles poursuites judiciaires. C'est là une motivation particulièrement forte dans les industries de hautes technologies, pour lesquelles les coûts irrécouvrables sont élevés, ainsi que pour certaines activités à moyenne et forte intensité technologique dans lesquelles les améliorations fonctionnelles et esthétiques sont faciles à imiter. La fonction défensive est également assez importante dans certaines industries créatives. Dans les pays nordiques, on estime que la survie de la production cinématographique dépend de la protection du droit d'auteur sur les œuvres. Dans l'édition, la mention du droit d'auteur sur toutes les œuvres publiées a pour but de faire connaître au grand public les implications de toute reproduction du contenu sans autorisation.

## Accéder aux marchés du savoir

Les PME utilisent de plus en plus les DPI pour avoir accès aux marchés de la connaissance. L'échange d'actifs intellectuels ouvre de nouvelles sources de revenus, mais peut aussi être une stratégie pour créer de la valeur avec des actifs existants ou combiner des actifs complémentaires. Dans l'étude sur les TIC au Royaume-Uni, l'enquête suggère que 66.7 % des PME qui se livrent à des transactions sur des brevets le font dans l'espoir de percevoir des revenus directs. On commence aussi à observer cette tendance dans les industries créatives. Dans la production de médias, la concession de licences sur des « formats portables » est devenue un moyen prometteur de générer des revenus. En Australie, la numérisation apparaît de plus en plus comme une chance de « monétiser davantage d'actifs intellectuels » : les sociétés de production peuvent tirer des revenus des DRM pour les contenus sur Internet et sur plateformes mobiles. Pour les sociétés de production cinématographique des pays nordiques, l'acquisition de droits auprès de leurs titulaires et la possibilité de les combiner grâce à des cadres contractuels adaptés peuvent être la base du modèle économique.

## Renforcer les collaborations et le partage de connaissances

Les PME peuvent utiliser les DPI pour accroître les collaborations et le partage de connaissances avec d'autres entreprises et d'autres acteurs. En Australie et au Royaume-Uni, on constate que les PME utilisent volontiers les technologies *open source*, et construisent des modèles économiques qui permettent que certaines parties de leurs technologies soient adoptées, développées et améliorées par les communautés *open source*. C'est un moyen pour elles d'exploiter à leur profit la dynamique collaborative de ces groupes. Cela étant, l'utilisation de l'*open source* reste limitée dans les secteurs étudiés aux États-Unis (biomédecine et TIC) et dans les industries créatives des pays nordiques.

## Accéder à des financements

Les PME peuvent utiliser les DPI, en particulier dans les secteurs où l'activité de brevetage est forte, pour avoir accès à des financements. Dans le secteur des TIC du Royaume-Uni, on relève, parmi les motivations du dépôt de brevet, le besoin de financement et l'envoi de signaux concurrentiels – même si une minorité (22.2 %) des PME interrogées actives sur le marché des brevets utilisent ainsi les brevets pour attirer des investisseurs de capital-risque.

## Construire des marques et segmenter des marchés

Les PME peuvent recourir aux DPI – marques commerciales et copyrights, notamment – dans le cadre de leur stratégie de marque et à des fins de segmentation des marchés. Les marques peuvent servir à créer des marchés ou à accéder à de nouveaux marchés, et les PME qui gèrent des actifs incorporels de haute valeur suivent de plus en plus ce type de stratégie. Dans les segments haut-de-gamme, les stratégies d'entreprise sont axées sur l'exploitation de marques de renommée mondiale, tous les efforts sont consacrés à l'évolution de la marque et la commercialisation de produits de luxe, les actifs industriels de production pouvant être cédés. C'est la voie choisie par un ancien designer et constructeur de voitures de luxe italien, qui a complètement transformé son activité en parvenant à créer de la valeur à partir de la marque. Dans un autre exemple venu des pays nordiques, une société de production cinématographique a exploité ses marques commerciales à des fins de merchandising, créant de la valeur dans des proportions non négligeables à partir de ses actifs incorporels protégés. En Australie, dans le cadre de leur stratégie d'expansion, des sociétés de production songent à déposer leurs marques et concéder des licences mondiales d'exploitation.

## Blocage de brevets et trolls de brevets

Un phénomène pourrait poser problème dans les marchés de la propriété intellectuelle, celui du « blocage de brevet ». Cette pratique consiste à acquérir des brevets et à les conserver, non pour les utiliser mais simplement pour empêcher des rivaux de breveter ou d'utiliser des inventions voisines. Cela semble concerner particulièrement les grandes entreprises, car le coût marginal de ce type de brevetage est généralement trop élevé pour les PME. Au Royaume-Uni, en 2006, 40 % des brevets appartenant à des grandes entreprises et 18 % de ceux détenus par des PME n'ont pas été utilisés (Gambardella et al. 2007).

L'émergence récente des « trolls de brevets » est également un sujet de controverse. Il s'agit d'entreprises dont le modèle économique consiste exclusivement à accumuler des actifs intellectuels pour contracter des licences d'exploitation de « leurs » inventions ou lancer des actions en contrefaçon contre des entreprises actives dans des domaines « adjacents » ou similaires. L'activité des trolls de brevets consiste à acquérir des droits de propriété intellectuelle et à les monnayer, sans intention de produire ou de commercialiser les inventions brevetées elles-mêmes. Ce phénomène risque de bloquer l'innovation, puisque les nouveautés ne sont pas exploitées et que l'activité de contentieux se multiplie. Cela étant, on peut dire que ces sociétés jouent le rôle d'intermédiaires : elles achètent les droits sur les brevets aux auteurs des innovations et contractent des licences sur les technologies avec les producteurs. Elles peuvent alors rendre le marché des brevets plus liquide et plus efficient (McDonough, 2006). Il a aussi été suggéré que les trolls de brevets peuvent aider les PME innovantes qui n'ont pas les moyens de défendre leurs droits de brevets contre des acteurs établis, en leur ouvrant une voie pour vendre ou transférer leurs droits.

## Recommandations de politiques publiques

Les PME innovantes sont de plus en plus présentes sur les marchés de la connaissance et se familiarisent avec l'usage des DPI. Toutefois, les données montrent que l'accès des PME aux DPI reste limité et manque souvent de perspective stratégique. Les PME pâtissent d'obstacles importants devant le système de la propriété intellectuelle formelle pour créer de la valeur et renforcer leur compétitivité. Ces obstacles tiennent principalement au caractère limité de leurs ressources internes et de leurs capacités managériales, qui les empêchent de bénéficier des avantages des DPI. Ils sont aussi dus à la complexité et aux coûts induits par l'environnement réglementaire et légal. Les gouvernements peuvent prendre différentes mesures pour corriger les défauts du système et aider les PME à exploiter les DPI en agissant tant sur leurs limitations propres que sur les défauts du système réglementaire.

### Améliorer les pratiques de gestion des actifs intellectuels des PME

#### Diffuser les connaissances et sensibiliser à l'importance des DPI et de leurs fonctions en tant qu'outil stratégique

La méconnaissance des DPI et de leur utilisation à des fins stratégiques est un obstacle majeur qui empêche les PME de créer de la valeur à partir d'actifs intellectuels. Les entrepreneurs et les dirigeants de PME, même axés sur l'innovation, ne sont pas toujours conscients des avantages qu'ils pourraient tirer d'une stratégie de DPI. Ils tendent par conséquent à investir peu dans l'acquisition de connaissances spécifiques. Les PME disposent rarement dans leurs rangs de personnes bien formées en DPI, ou comprenant tant soit peu ce domaine. C'est particulièrement le cas dans les industries créatives. Les experts de l'*Intellectual Property Office* (IPO) au Royaume-Uni estiment que moins de 30 % des PME disposent en interne des compétences nécessaires pour

gérer les DPI, et encore moins (environ 10 %) ont une stratégie explicite de DPI. Dans les pays nordiques, 71 % des entreprises interrogées ne forment pas leur personnel aux DPI. Encore plus surprenant, parmi les entreprises américaines qui déposent beaucoup de brevets, seules 50 % ont dans leur personnel une personne dédiée aux DPI. Dans la plupart des branches d'activité, une grande majorité des PME n'ont pas formulé de stratégie de DPI ou n'intègrent pas correctement cette dimension dans leur modèle économique : c'est un potentiel concurrentiel considérable qui reste inexploité. Cette absence de stratégie et d'expertise va souvent de pair avec une absence d'évaluation monétaire du portefeuille d'actifs intellectuels de l'entreprise. Une majorité des entreprises interrogées aux États-Unis (55 %) et dans les pays nordiques (80 %) n'ont jamais évalué leurs actifs intellectuels.

Ce déficit de connaissances et de formation des PME en matière de DPI ne s'explique qu'en partie par le caractère généralement limité de leurs ressources. L'information est généralement insuffisante sur la gamme des droits de propriété intellectuelle auxquels les PME peuvent recourir et sur les utilisations stratégiques qui peuvent en être faites. Actuellement, ce sont souvent les offices nationaux des brevets et des marques qui ont la responsabilité de diffuser l'information concernant les DPI, mais généralement ces informations privilégient les droits enregistrés, particulièrement les brevets, et concernent les aspects normatif et technique, plutôt que la dimension stratégique des DPI dans l'environnement de l'entreprise.

Il faudrait que les organismes nationaux de propriété intellectuelle produisent une information plus complète sur tout l'éventail des instruments de propriété intellectuelle. Cette information devrait en particulier rappeler la place des méthodes semi-formelles de protection et leurs mécanismes (secret, avance opérationnelle, complexité de la conception, intégration de connaissances spécialisées, *open source*, etc.) et sur les possibilités de combinaison de différents instruments. Il serait particulièrement utile aux PME des industries créatives que ces organismes étendent leur action à toute la gamme des DPI et des méthodes stratégiques car, même dans ces secteurs à forte intensité cognitive, les PME ignorent souvent les avantages qu'elles pourraient tirer des DPI. Les normes et les bonnes pratiques, adaptées en fonction du secteur, devraient aussi être compilées et distribuées plus largement.

Les PME considèrent souvent les DPI comme de simples outils défensifs : les actions d'information et de formation devraient donc présenter les utilisations offensives des DPI. Les DPI constituent un actif autour duquel la stratégie des entreprises innovantes peut se construire. Ils peuvent être une arme pour ouvrir de nouveaux marchés ou segmenter des marchés existants ; ils peuvent être une clé pour accéder aux marchés de la connaissance ; ils peuvent aussi être une source de revenus et, combinés avec des actifs complémentaires, créer de la valeur nouvelle ; ils peuvent aussi être un moyen d'adresser un signal aux concurrents, aux clients, ou à des partenaires ou investisseurs potentiels.

Il est important pour les PME que l'information sur les DPI soit facile à obtenir. À cette fin, les pouvoirs publics doivent s'assurer qu'elle soit présentée dans des formats adaptés et sur les bons supports (web, par exemple), mais qu'elle puisse aussi être obtenue auprès d'organismes implantés au niveau territorial (chambres de commerce) où les PME s'adressent habituellement pour s'informer ou accéder à certains services. Il existe plusieurs programmes à cette fin (service web du Bureau des brevets suédois, Help desk et « bilan de santé » sur la propriété intellectuelle au Royaume-Uni, boîte à outils sur la propriété intellectuelle en Australie) ; ces initiatives pourraient être étudiées pour se familiariser avec les bonnes pratiques.

### Favoriser l'éducation et la formation en matière de PI, œuvrer pour des services et une expertise plus proches des PME

Depuis quelques années, un grand nombre de programmes d'éducation et de formation soutenus par les pouvoirs publics ont vu le jour pour remédier aux carences des PME dans le domaine de la propriété intellectuelle. Il faudrait que soit évalué leur

impact sur l'accès des PME aux actifs intellectuels et leur utilisation stratégique. Cela permettrait d'améliorer les dispositifs de formation et de faire progresser les institutions qui les dispensent. D'après les premières évaluations réalisées, pour que ces initiatives aient véritablement un impact sur les PME, il faudrait qu'elles s'adressent à des profils professionnels plus variés, et que les expériences de formation soient plus proches de l'environnement où opèrent les PME dans le contexte de leur secteur, de leur environnement concurrentiel et d'innovation.

L'apport d'expertise peut se faire par l'intermédiaire du marché du travail ou des prestataires spécialisés auxquels s'adressent habituellement les PME : les professionnels qui travaillent dans la proche mouvance des PME des secteurs de haute technologie et des industries créatives, tels que les avocats et les experts comptables, les ingénieurs, les architectes, les concepteurs et autres spécialistes techniques. De même, les programmes d'enseignement supérieur dans des domaines tels que la science, l'ingénierie, la conception et les arts de la création devraient comprendre une formation aux DPI, à leurs utilisations et implications stratégiques, adaptée au contexte du domaine considéré. Les établissements d'éducation pluridisciplinaires qui combinent les disciplines technologiques et les disciplines de la création et du design, tels que l'Université Alvar Aalto en Finlande, devraient aussi être envisagés.

### Remédier aux obstacles financiers qui empêchent les PME d'accéder aux DPI et leur offrir un soutien stratégique

Les contraintes financières limitent notablement l'utilisation des DPI formels par les PME, en particulier les micro-entreprises et celles qui opèrent dans les secteurs traditionnels. Cet obstacle financier dissuade les PME de s'intéresser au système de DPI, de s'informer sur les possibilités d'utilisations stratégiques et de mettre en place des procédures automatisées pour traiter les demandes de protection et gérer les actifs incorporels. Jusqu'ici, plusieurs pays ont mis en place des mesures pour aider les PME à cet égard. Ainsi en Italie, le système de « chèques DPI » soutenus par les pouvoirs publics consiste à proposer des consultants en PI et des aides financières à la PI pour aider les PME (et les organismes publics de recherche) à préparer et enregistrer des brevets de qualité. Il serait utile de mener une évaluation complète de ce type d'initiative dans la perspective éventuelle de les diffuser ou de les généraliser, compte tenu de l'efficacité et de l'apport effectif de cette politique.

Un soutien financier à lui seul ne suffit pas nécessairement à inciter les PME innovantes à s'intéresser au système de PI. Sachant que les PME ont souvent du mal à s'orienter dans le paysage de la PI, ces formes d'initiatives devraient, pour être opérantes, être combinées à un appui à l'information, et éventuellement à des services de conseils aux entreprises. À cet égard, les initiatives de tutorat de type « *angels* en propriété intellectuelle » pourraient être envisagées et promues par le biais de partenariats public-privé : il s'agit de professionnels qui aideraient les start-up ou les PME innovantes à utiliser le système de DPI pour la première fois ou à formuler leur stratégie de DPI.

## Rendre le système de DPI plus accessible aux PME

Le système de réglementation des DPI tel qu'il est organisé actuellement est souvent perçu comme peu adapté aux PME, du fait de sa complexité, de la lourdeur des procédures, des coûts, du contentieux et de l'application. Tous ces facteurs dissuadent les PME de s'informer sur les DPI et de s'en approprier l'usage.

Le coût et le temps associés aux demandes de DPI, en particulier aux demandes de brevets, semblent faire obstacle à l'utilisation efficace du système des DPI par les PME. Dans les pays nordiques, parmi les entreprises interrogées qui font usage des DPI, plus de la moitié (53.3 %) estiment que le coût des demandes de protection constitue un obstacle à l'utilisation des DPI, mais cette proportion est inférieure (31 %) chez les entreprises qui n'utilisent pas les DPI, ce qui pourrait signifier que le coût de la



demande de brevet n'est pas un obstacle majeur si fréquent qu'il empêche les PME de participer au système formel de PI.

Dans les branches d'activité où les innovations se succèdent très rapidement, les délais des procédures sont souvent trop longs, particulièrement pour l'obtention de brevets, et ne répondent pas aux besoins des PME et des start-up innovantes, pour lesquelles un processus long est encore plus pénalisant que pour les grandes entreprises en raison du caractère limité de leurs ressources et de leur plus grande dépendance au succès du traitement de chaque demande.

### Simplifier les procédures et réduire les délais de traitement des demandes

Les pouvoirs publics devraient envisager d'instaurer une procédure accélérée conçue pour les petites entreprises (comme c'est le cas aux États-Unis pour les « technologies vertes ») afin de remédier au problème des délais. Par ailleurs, le processus de délivrance des brevets serait accéléré si la « qualité » des demandes était meilleure, par exemple grâce à des services de recherche sur les brevets, comme en Italie, ou par un système de « Brevets par les pairs » par lequel des examinateurs aident l'Office des brevets à réunir les informations nécessaires pour évaluer les réclamations des demandes de brevets en suspens. Ils accélèrent ainsi le processus d'examen en l'encadrant par un calendrier très rigoureux comme cela se pratique à titre expérimental aux États-Unis.

### Bien structurer les taxes et les coûts associés aux demandes de brevets

Pour traiter le problème des coûts de la demande de protection de la propriété intellectuelle, il convient non seulement de réduire le coût supporté par les PME, dont les ressources sont limitées, mais aussi de régler la question de la taxation qui vise à opérer une auto sélection des demandeurs potentiels et à dissuader les demandes inadéquates, afin de limiter l'engorgement des services d'évaluation. En Italie, par exemple, la structure des taxations de demande de brevets a été réformée afin de trouver un équilibre entre l'accessibilité et la qualité des demandes, en rendant les frais de demande proportionnels au nombre de réclamations.

### Améliorer les mécanismes de contentieux et d'application

Les PME sont très mal armées face au système de DPI en ce qui concerne la surveillance des actifs intellectuels, le contentieux en contrefaçon et l'application des droits. Faute de confiance dans l'applicabilité des DPI à un coût raisonnable, les PME renoncent tout simplement à utiliser le système. L'enquête réalisée aux États-Unis montre que le coût de l'application est le principal obstacle qui dissuade les entreprises d'utiliser la protection de la propriété intellectuelle. De plus, 57 % des entreprises interrogées guettent les contrefaçons de leurs DPI, mais pour des raisons de coûts elles renoncent généralement à poursuivre, sauf si elles jugent que c'est un impératif stratégique. L'étude au Royaume-Uni révèle que la menace de poursuites judiciaires est, dans bien des cas, une arme stratégique à laquelle recourent des entreprises plus puissantes (et souvent plus grandes) pour intimider les PME.

Il est particulièrement déconcertant de constater que les PME ne font pas confiance à l'appareil judiciaire pour assurer le respect de leurs droits. Outre le coût et la perte de temps, les entreprises jugent que les tribunaux ne possèdent pas les connaissances et l'expérience nécessaires en matière de DPI, en particulier s'agissant des brevets et des dessins. Il s'agit d'un grief souvent exprimé par les PME innovantes, particulièrement dans les industries créatives, qui jugent que les tribunaux ne sont pas à même de traiter leurs affaires faute de connaissances suffisantes sur le secteur d'activité de l'entreprise et ses processus d'innovation. Il en résulte que les PME tendent à préférer les règlements extrajudiciaires ou d'autres voies pour résoudre les litiges en matière de DPI.

Pour renforcer la confiance des dirigeants d'entreprises dans les mécanismes d'application des droits de propriété intellectuelle, il faudrait une plus grande transparence et des procédures plus simples. Il importe aussi que l'appareil judiciaire se dote d'expertise sur tout l'éventail des DPI. Plusieurs pays ont réformé leur système judiciaire à cette fin ou recruté des spécialistes des DPI. Il serait utile d'évaluer soigneusement les résultats de ces expériences. L'Italie, par exemple, a doté son système judiciaire d'experts spécifiques en créant des sections spécialisées en contentieux de propriété intellectuelle au sein des tribunaux ordinaires et des cours d'appels. Au Royaume-Uni, les tribunaux de comté sur les brevets ont été créés à cette fin et les procédures ont été simplifiées.

De plus, pour réduire les délais et les coûts, il serait utile d'envisager les mécanismes alternatifs de résolution des différends, comme les procédures administratives d'arbitrage des litiges créées au Danemark. Les mécanismes de médiation privilégiant les règlements extrajudiciaires devraient aussi être examinés. Le Centre de médiation et d'arbitrage de l'OMPI pour la résolution des litiges commerciaux internationaux représente un modèle à suivre à cet égard, même si les possibilités de médiation restent hors de portée de beaucoup de PME. Il vaudrait mieux diffuser l'information sur la médiation elle-même et envisager, par exemple, la création de mécanismes de médiation plus décentralisés, plus facilement accessibles aux PME afin d'éviter les litiges en contrefaçon et de les régler quand ils surviennent.

## Renforcer l'information, la coordination et l'application transnationales

En matière de DPI, les PME sont confrontées à des enjeux et des problèmes spécifiques lorsqu'elles s'internationalisent ou opèrent à l'international. Ils ont trait principalement : aux coûts, en particulier les frais généraux d'accès à la justice, aux notifications multiples, aux différences réglementaires et techniques d'un pays à l'autre – autant d'aspects dans lesquels l'expertise fait défaut et l'application des droits nationaux de propriété intellectuelle à l'étranger laisse à désirer. Dans les industries créatives, où l'on recourt aux méthodes de protection semi-formelles comme les contrats, les différences entre systèmes judiciaires alourdissent les coûts de transactions et rendent l'application des DPI encore plus complexes.

### Améliorer l'information sur les systèmes de propriété intellectuelle des marchés étrangers

Les organismes nationaux en matière de propriété intellectuelle devraient fournir davantage d'informations sur les systèmes de DPI en place sur les marchés étrangers, afin de mieux informer et aider les PME qui veulent opérer à l'international. Par exemple, IP Australie a rédigé une série de fiches sur les marchés étrangers clés afin d'aider les entreprises nationales à prendre leurs décisions en connaissance de cause lorsqu'elles opèrent en dehors des frontières nationales. En Italie, une initiative pilote a été lancée pour créer un réseau de centres d'assistance aux PME italiennes sur les marchés étrangers jugés particulièrement importants pour elles, pour les inciter à protéger leurs actifs intellectuels et à faire respecter leurs droits.

### Simplifier les procédures et lutter contre les incohérences grâce à la coopération internationale

Les contradictions et les différences d'un pays à l'autre entre régimes de propriété intellectuelle représentent un obstacle majeur à l'activité internationale des PME, car il leur faut, pour commencer, comprendre le système de propriété intellectuelle des pays où elles opèrent, puis déposer des demandes de protection de DPI dans ces pays, en supporter les coûts, ce qui alourdit le coût global de la demande. Le problème se pose avec une acuité particulière pour les brevets, la protection des marques commerciales étant plus facile à négocier et à appliquer entre différents systèmes.

Les systèmes régionaux de propriété intellectuelle peuvent réduire la complexité et alléger les coûts associés aux DPI à l'international. Par exemple dans l'UE, la marque communautaire, le dessin ou modèle communautaire (et peut-être, sous peu, le brevet communautaire pour lequel des discussions sont en cours) simplifient de nombreux aspects des DPI pour les PME actives dans le commerce et les investissements transnationaux dans les pays membres de l'UE. Une simplification des règles relatives à la protection semi-formelle (contrats) d'un pays à l'autre serait particulièrement salutaire pour les industries créatives qui ont besoin de cette protection. Les traités internationaux devraient aussi permettre d'améliorer les moyens d'application des DPI. Mais les PME sont souvent mal informées et bénéficient de peu de soutiens pour accéder aux mécanismes de protection prévus par ces traités, et leur utilité pour les PME est donc discutable, sauf si des mécanismes spécifiques sont créés pour diffuser l'information et sensibiliser les publics concernés.

## Envisager l'avenir

Le paysage de la propriété intellectuelle traverse actuellement de profonds changements, car d'importantes réformes sont en cours dans plusieurs pays. Le débat sur le cadre réglementaire de la propriété intellectuelle reflète les défis propres à un environnement technologique et concurrentiel en rapide évolution. Alors que les réformes des systèmes de propriété intellectuelle sont mises en œuvre à différents niveaux, un certain nombre de points appellent un examen plus approfondi.

Plusieurs initiatives destinées à aider les PME ont été engagées à l'échelon national pour sensibiliser les publics concernés et fournir des services et des formations pour l'application, la surveillance et les actions en protection des DPI. La plupart d'entre elles sont encore d'échelle modeste ou à un stade pilote. Il serait nécessaire d'expérimenter davantage et, en temps utile, d'évaluer les résultats afin de juger de leur efficacité et de l'opportunité de les généraliser.

D'après les données dont on dispose, l'étape de l'application est critique pour les PME et les entrepreneurs s'agissant des DPI, en particulier lorsque une partie de leurs activités se déroule à l'international. Il serait utile de mener des études supplémentaires sur cette question afin d'évaluer les politiques et les programmes qui pourraient être mis en œuvre pour renforcer l'application des DPI à l'étranger. Ce travail susciterait aussi un débat entre les principaux acteurs internationaux sur les mécanismes d'application et la coopération internationale dans ce domaine.

L'analyse devrait s'appuyer sur une meilleure compréhension des modèles émergents d'innovation, de développement et de diffusion des connaissances (par exemple la numérisation), en particulier dans les secteurs (par exemple les TIC, les activités créatives) dont les modèles d'entreprises se fondent en grande partie sur des actifs incorporels, et les PME sont à la pointe du développement de ces modes d'innovation ouverts et collaboratifs.

## Bibliographie

OSEO

PME 2011

ACTUALITÉ

ACTIFS INTELLECTUELS

218

**Arrow K.J. (1962)**, "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention", in Nelson R.R. (ed.) *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton University Press, 1962.

**Bismuth A. (2006)**, *Actifs intellectuels et création de valeur : conséquences pour la communication d'informations par les entreprises*, Paris, OCDE.

**Bismuth A., Tojo Y. (2006)**, *Actifs intellectuels et création de valeur*, Paris, OCDE.

**Gambardella, A., Giuri, P., Luzzi, A. (2007)**, "The Market for Patents in Europe", *Research Policy*, Vol. 36(8), p. 1163-1183.

**Hughes A., Mina A. (2010)**, "The impact of the patent system on SMEs", rapport du Bureau de la propriété intellectuelle du Royaume-Uni.

**McDonough, J.F. (2006)**, "The Myth of the Patent Troll: An Alternative View of the Function of Patent Dealers in an Idea Economy", *Revue Emory Law Journal*, Vol. 56, p. 189-228.

**OCDE (2008)**, *Actifs intellectuels et création de valeur - Projet de rapport de synthèse, Comité de l'industrie, de l'innovation et de l'entrepreneuriat*, DSTI/IND(2008)6, Paris.

**OCDE (2010)**, "SMEs, Entrepreneurship and Innovation", Paris, OCDE.

**OCDE (2011)**, "SME Innovation and Intellectual Asset Management in Creative and Selected Manufacturing Services Industries", rapport final, Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat, CFE/SME(2009)4/FINAL, Paris, OCDE.

**OMPI (2004)**, *Questions nouvelles en matière de IP: petites et moyennes entreprises*, Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI).

**Robson S., Haigh G. (2008)**, "First findings from the UK Innovation Survey 2007", *Economic & Labour Market Review*, Vol 2, N° 4, pp. 47-53.



# IV. L'ACTION PUBLIQUE EN FRANCE

OSEO : bilan du plan de relance

CDC Entreprises : activité 2010

Médiation du Crédit : un recours pour les TPE/PME

Principales mesures en faveur des PME





# BILAN DU PLAN DE RELANCE DE L'ÉCONOMIE

Maryse SCHROTTER  
OSEO

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

PLAN DE RELANCE

221

Depuis de nombreuses années, OSEO se mobilise pour permettre le financement des projets des entreprises et ainsi contribuer à leur croissance. Les actions d'OSEO se caractérisent par leur capacité d'entraînement sur l'ensemble des banques françaises et par leur effet de levier sur les fonds publics mobilisés. En 10 ans près de 360 000 entreprises ont été accompagnées par OSEO.

En 2008, la crise a provoqué un net ralentissement de l'octroi de crédits court terme accordés par les banques aux entreprises. Symétriquement, les entreprises ont été confrontées à la baisse de la demande sur leurs marchés. C'est dans ce contexte qu'au cours du dernier trimestre 2008, dans le cadre du plan de soutien, puis du plan de relance de l'économie, l'État a confié à OSEO un nouvel objectif : apporter un soutien renforcé au financement des PME\* et ETI\* saines et viables afin d'éviter qu'elles ne connaissent de graves difficultés en raison de tensions conjoncturelles sur leur trésorerie<sup>1</sup>.

L'État a ainsi doté OSEO de deux nouveaux fonds de garantie des crédits bancaires pour répondre aux urgences de trésorerie : l'un permettant aux entreprises de bénéficier de lignes de crédits confirmées et l'autre permettant la transformation des crédits bancaires à court terme en crédit à moyen terme. Il s'agit d'inciter les banques à s'engager sur la durée auprès des entreprises.

Ces deux fonds de garantie s'adressent à des TPE\*, des PME\* et ETI\* indépendantes rencontrant ou susceptibles de rencontrer des difficultés de trésorerie qui ne sont pas d'origine structurelles. La quotité de risque garantie varie de 50 à 90 %.

Le **fonds de garantie « Renforcement de la Trésorerie » (RT)** a pour vocation de garantir les opérations de renforcement de la structure financière des PME, notamment par consolidation à moyen terme des concours bancaires à court terme. Les crédits de consolidation doivent s'accompagner d'une augmentation ou, au moins, d'un maintien des concours bancaires globaux. Les concours garantis sont des prêts à moyen terme d'une durée de deux à sept ans.

Le **fonds de garantie « Ligne de crédit confirmée » (LCC)** a pour vocation de garantir la mise en place ou le renouvellement de lignes de crédit court terme confirmées, destinées au financement du cycle d'exploitation des entreprises et de l'augmentation du besoin en fond de roulement. Les concours garantis sont les lignes de crédit à court terme, obligatoirement confirmées, sur une durée de 12 mois minimum à 18 mois maximum.

1. Les mots suivis d'une astérisque sont définis dans le glossaire en fin d'article

## La garantie de financement bancaire

La garantie de financement bancaire repose sur le principe du partage des pertes éventuelles avec les financeurs. La garantie est mise en jeu en cas de défaillance de l'entreprise, la perte finale est alors remboursée par le fonds de garantie à hauteur du risque pris par OSEO.

La perte non couverte par la garantie étant supportée par le financeur, il ne la sollicitera pas pour des entreprises vouées immanquablement à la défaillance.

Elle n'est pas gratuite. Elle implique le versement d'une commission répercutée sur le coût du crédit. L'entreprise ne sollicitera cette garantie que lorsqu'elle est prête à en assumer le coût supplémentaire.

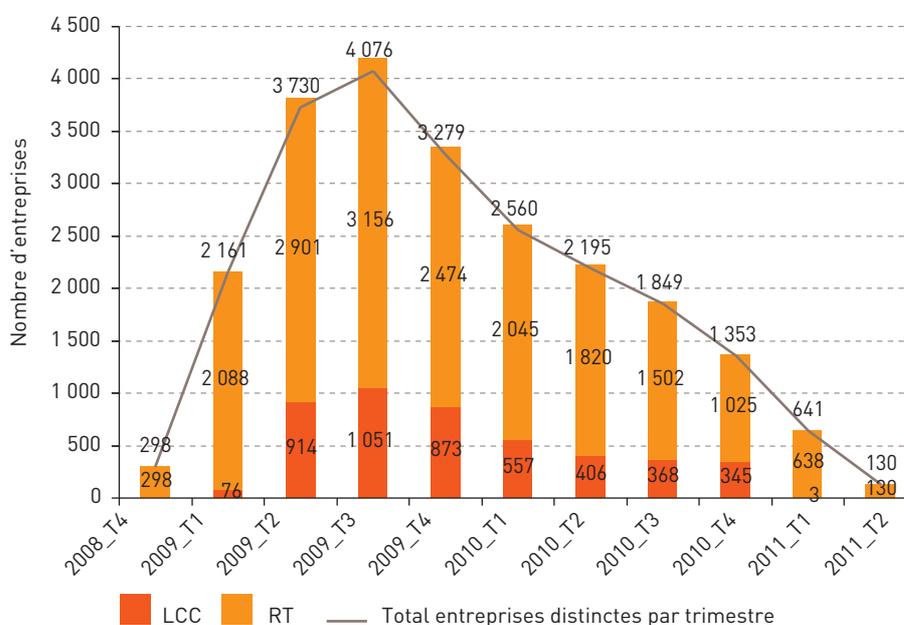
La garantie de financement bancaire n'est donc pas une aide au sens classique du terme. C'est un outil de partage de risque qui incite à la sélection des entreprises bénéficiaires.

## Un dispositif mis en œuvre rapidement pour répondre aux besoins de financement conjoncturels des entreprises

Entre octobre 2008 et fin décembre 2010, le dispositif du plan relance a permis la mise en place de 5,3 milliards d'euros de financement en faveur de 20 100 entreprises. Parmi elles, 4 000 ont pu obtenir de leur banque une ligne de crédit, 17 200 un prêt à moyen terme sachant que 1 100 entreprises ont bénéficié des deux modalités de soutien.

Plus de 14 000 entreprises ont été soutenues au plus fort de la crise en 2008-2009.

**Graphique 1 - Évolution du nombre d'entreprises aidées par type de soutien**



Source : OSEO.

Lecture : des entreprises ont bénéficié des deux modalités de soutien (LCC et RT) et pour certaines, le soutien a été renouvelé.

Pour OSEO, l'enjeu particulier du dispositif était une mise en œuvre dans un délai record afin de prévenir la propagation des défaillances ainsi que la réduction des emplois. En s'appuyant sur son réseau régional et son outil de gestion, le plan de soutien à l'économie



décidé par le gouvernement le 2 octobre 2008 était opérationnel moins de 10 jours après son annonce avec la signature du premier soutien. Initialement prévu pour durer jusque fin 2009, le dispositif a été prolongé jusqu'à fin 2010 pour conforter la reprise.

**Le dispositif a eu un effet mobilisateur sur l'ensemble du réseau bancaire français** qui a pris en charge 40 % du risque. Il a également eu un effet d'entraînement sur la plupart des régions françaises qui ont participé à ce plan de soutien en prenant en charge une partie du risque.

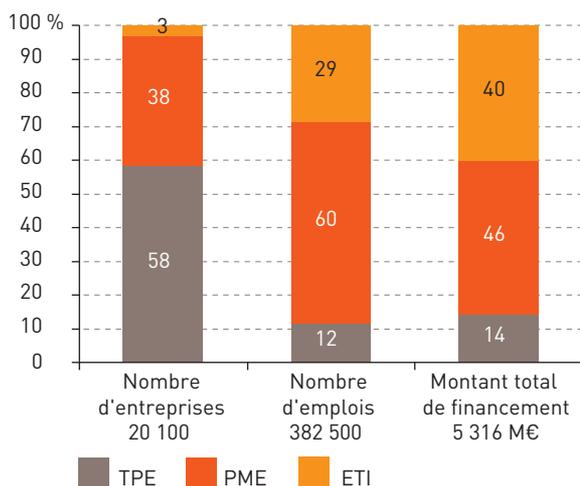
## Un dispositif ciblant des entreprises sensibles à la crise économique

Les 20 100 entreprises soutenues représentent un effectif salarié de 382 500 personnes.

Plus de la moitié des 20 100 entreprises soutenues sont de très petites entreprises mais plus de la moitié des emplois en jeu relèvent des PME. Environ 40 % des emplois en jeu relèvent du secteur de l'industrie.

Le montant moyen des lignes de crédits garanties est de 265 k€, celui des prêts de restructuration de 205 k€.

**Graphique 2 - Le profil des entreprises soutenues**



Source : OSEO.

Le dispositif du plan de relance est plutôt concentré sur les entreprises industrielles. Elles sont 12,7 fois plus nombreuses parmi les entreprises soutenues que dans l'ensemble des entreprises françaises.

**Tableau 1 - Poids sectoriel des bénéficiaires du dispositif dans la population d'entreprises françaises**

Secteurs	TPE	PME	ETI	Total
Activités spécialisées, scientifiques et techniques...	0,3	4,7	2,7	0,5
Commerce, transports & tourisme	1,0	5,9	3,2	1,3
Construction	0,9	9,0	2,5	1,4
Industrie manufacturière, industries extractives...	1,4	12,7	7,3	3,1
Autres secteurs	0,2	3,4	2,5	0,3
Total	0,6	7,1	4,2	1,0

Sources : INSEE & OSEO.

L'action d'OSEO et de ses partenaires a permis aux entreprises de bénéficier de financements qu'elles n'auraient pas obtenus sans la garantie du plan de relance.

Au moment du soutien, dans leur grande majorité, les entreprises n'ont pas une forte capacité à honorer leurs engagements financiers : 95 % d'entre elles ont une solvabilité moyenne ou faible et financent une grande partie de leur activité par des ressources de court terme.

Le dispositif est plus concentré sur les entreprises les moins solvables. Ainsi, celles en incident de paiement sont 3,3 fois plus nombreuses parmi les PME soutenues que dans l'ensemble des entreprises françaises cotées par la Banque de France (**tableau 2**).

**Tableau 2 - Poids par niveau de solvabilité des bénéficiaires dans la population des entreprises françaises**

Cotation	TPE	PME	GE & ETI	Total
3 ++ à 3	0,0	0,2	0,2	0,2
4+ à 4	0,0	1,1	1,1	1,1
5+ à 6	0,2	1,9	1,0	1,2
7 à 9	2,8	3,3	0,0	2,9
Total	0,5	1,1	0,7	1,0

Sources : Banque de France & OSEO.

Avant la crise, les performances financières des entreprises soutenues étaient bonnes : leur taux de rentabilité financière\* était de 30 %, leur taux de marge\* de 16 % et le taux de croissance annuel de leur chiffre d'affaires\* de 15 %.

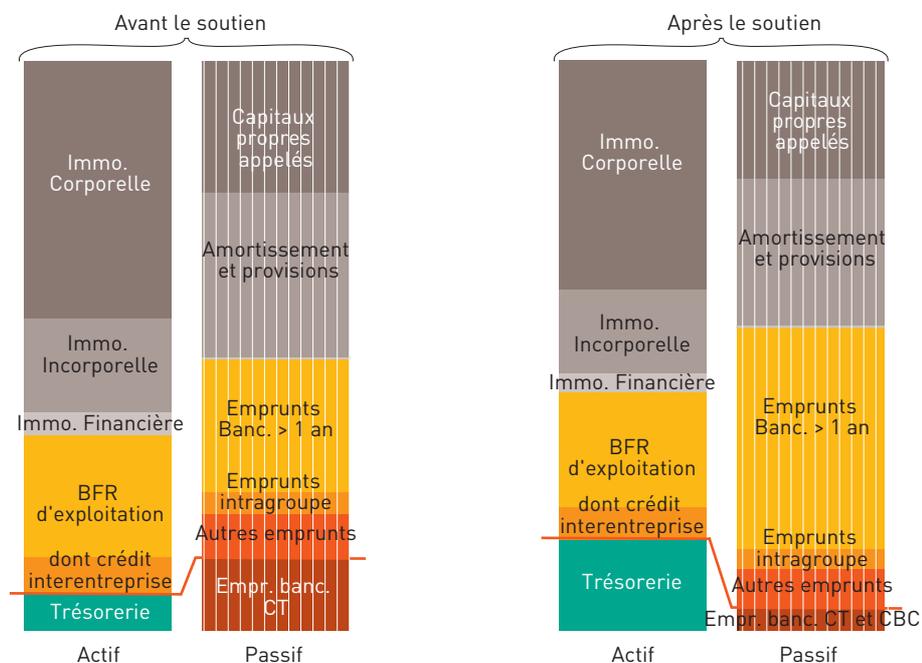
Au moment du soutien, le bilan des entreprises est marqué à l'actif par un poids important du BFR \* et la faiblesse des liquidités et, au passif par la faiblesse des capitaux propres dans le total des ressources et par une insuffisance de ressources longues pour couvrir les emplois longs. Ces déséquilibres de structure de bilan rendent les entreprises vulnérables à un ralentissement de l'activité. Avec l'arrivée de la crise et le ralentissement brutal de l'activité économique, leurs performances financières se sont très rapidement dégradées.

## Un dispositif qui préserve les entreprises et l'emploi

Une enquête lancée en mai 2011 auprès des entreprises bénéficiaires toujours vivantes, complétée par une étude réalisée au 3<sup>e</sup> trimestre 2011 ont permis de dresser le bilan de ce dispositif et d'en évaluer l'impact sur la sauvegarde des entreprises et la préservation de l'emploi.

La mise en place du soutien a rétabli l'équilibre actif/passif du bilan des entreprises aidées en augmentant considérablement les ressources longues. Ceci a sécurisé à moyen/long terme le financement de l'activité en évitant les ruptures de paiements.

**Graphique 3 - Impact du prêt de restructuration financière sur la structure du bilan des entreprises soutenues**



Source : OSEO.

Les entreprises soutenues restent cependant fragiles du fait de leur déficit en fonds propres et du poids de leur dette bancaire.

D'après l'enquête, près de la moitié d'entre elles considèrent que leur situation financière reste préoccupante, et parmi elles, 23 % jugent probable leur défaillance dans les 6 mois.

La mise en place du soutien a eu un impact direct sur la sauvegarde des entreprises et de l'emploi :

- **89 % des 20 100 entreprises soutenues sont toujours en vie fin juin 2011 et 43 % n'auraient pas survécu sans le dispositif du plan de relance.** Ce sont principalement des petites entreprises. Les entreprises les plus fragiles (entreprises de moins de 3 ans, entreprises dont la cote était comprise entre 7 et 9, entreprises dont les fonds propres étaient négatifs) ont été défaillantes (11 % du total).
- **Sur les 382 500 emplois en jeu, 91 % ont été préservés.** Sans le plan de relance, des emplois auraient été supprimés dans les entreprises soutenues : 47 % dans les TPE, 30 % dans les PME et 26 % dans les ETI. Au total, 119 500 emplois ont été sauvegardés du seul fait de la garantie octroyée par OSEO.

## MÉTHODOLOGIE

L'ensemble des données et analyses présentes dans ce document proviennent de 3 corpus :

- des bases de données de la direction de l'évaluation, alimentées par le système d'information d'OSEO ;
- des bases externes de références Altares, INSEE, Fiben... ;
- de l'enquête *ad hoc* réalisée au mois de juin 2011 auprès de l'ensemble des entreprises soutenues.

### Impact du soutien sur la structure de bilan

**Périmètre** : le périmètre étudié est restreint aux entreprises dont la forme juridique est SAS, SA, SARL ou EURL, pour lesquelles la signalétique (âge, taille, secteur) est disponible, qui ne sont pas des holdings et pour lesquelles un bilan antérieur de moins de 2 ans à l'utilisation du soutien est disponible. Au final, la population analysée est de 9317 entreprises bénéficiaires d'un prêt de restructuration.

**Méthodologie** : la simulation consiste à affecter le prêt garanti au remboursement des emprunts court terme observés avant le soutien. Lorsque le montant financé est supérieur à l'encours CT initial, le surplus est porté à l'actif, en trésorerie.

Les indicateurs utilisés sont des moyennes de ratio. Dans cette approche, chaque entreprise a le même poids, quelle que soit sa taille. Les moyennes de ratio sont très sensibles aux valeurs extrêmes. Après vérification de l'incidence, les valeurs en-deçà et au-delà des 1er et 99e percentiles ont été exclues.

**Sources d'information** : ces analyses s'appuient sur les données de la liasse fiscale issues de la base de données Altares.

### Impact du soutien sur la sauvegarde des entreprises

**Périmètre** : bénéficiaires du soutien hors holding

**Méthodologie** : la question posée aux dirigeants d'entreprises relative à l'impact de la garantie du plan de relance sur la survie des entreprises, croisée avec les informations issues du Bodacc mène à catégoriser les entreprises selon 3 types :

- les entreprises défaillantes : ensemble des entreprises soutenues entrées en procédure de sauvegarde, en redressement ou en liquidation judiciaire au 31/12/2010 ;
- les entreprises toujours vivantes dont le soutien d'OSEO a été déterminant pour leur survie : ensemble des entreprises ayant répondu « oui » à la question : « Votre entreprise aurait-elle dû cesser son activité si vous n'aviez pas obtenu le financement garanti par OSEO ? » ;
- les entreprises toujours vivantes pour lesquelles le soutien n'a pas été déterminant pour leur survie : ensemble des entreprises ayant répondu « non » à la question : « Votre entreprise aurait-elle dû cesser son activité si vous n'aviez pas obtenu le financement garanti par OSEO ? ».

Les résultats issus de l'enquête sont redressés par strates de secteur d'activité, âge et taille afin de les rendre représentatifs de la population totale.

**Sources d'information** : données OSEO, enquête « Plan de relance » et base de données Bodacc.

## Impact du soutien sur la sauvegarde de l'emploi

**Périmètre** : bénéficiaires du soutien hors holding

**Méthodologie** : l'exploitation du questionnaire d'enquête et des informations issues du Bodacc permettent d'estimer l'emploi sauvegardé grâce au soutien d'OSEO. Le nombre d'emploi retenu est :

pour les entreprises déclarant avoir été préservées de la défaillance, le nombre d'emplois de l'entreprise au moment du soutien et pour celles répondant à la question et n'ayant pas répondu « oui » à la question : « Votre entreprise aurait-elle dû cesser son activité » le nombre d'emploi déclaré suite à la question « combien d'emplois auraient été supprimés ».

Les résultats issus de l'enquête sont redressés par strates de secteur d'activité, âge et taille afin de les rendre représentatifs de la population totale.

**Sources d'information** : données OSEO, enquête « Plan de relance » et base de données Bodacc.

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

PLAN DE RELANCE

227

## Glossaire

- **Besoin en fond de roulement (BFR)** : il est égal à stocks totaux + créances clients et autres créances d'exploitation – dettes fournisseurs et autres dettes d'exploitation.
- **Défaillance** : une entreprise est considérée comme défaillante dès l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire.
- **Entreprise** : le décret du 18 décembre 2008 définit quatre nouvelles catégories de taille d'entreprise selon des critères économiques :
  - TPE : une très petite entreprise (ou micro entreprise) occupe d'une part moins de 10 salariés, d'autre part a un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;
  - PME : une petite et moyenne entreprise occupe d'une part moins de 250 salariés, d'autre part a un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros ;
  - ETI : une entreprise de taille intermédiaire occupe d'une part moins de 5 000 salariés et d'autre part a un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros ;
  - GE : une grande entreprise est une entreprise qui n'est pas classée dans les 3 autres catégories d'entreprise ;

L'entreprise désigne par convention tout acteur économique potentiellement bénéficiaire des soutiens d'OSEO. Elle est l'entité juridique bénéficiaire du soutien, même lorsqu'il s'agit d'une ETI constituée sous forme de groupe ou d'une holding financière.

- **Fonds publics mobilisés** : il s'agit de fonds alloués par l'État ou les Régions pour couvrir les pertes en cas de défaillance de l'entreprise.
- **Taux de croissance du chiffre d'affaires (%)** : il rapporte la différence entre le chiffre d'affaires d'un exercice et de l'exercice précédent au chiffre d'affaires de l'exercice précédent. Il n'est calculé que pour les entreprises dont le chiffre d'affaires de l'année précédente est positif.
- **Taux de marge (%)** : ce ratio rapporte l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée.
- **Taux de rentabilité financière (%)** : il rapporte la CAF nette aux capitaux propres. Ce ratio n'est calculé que sur les entreprises ayant des capitaux propres positifs.

- **Solvabilité** : elle est mesurée par la cotation de l'entreprise par la Banque de France :
  - une solvabilité forte correspond aux cotations 3 ++ à 3 ;
  - une solvabilité moyenne correspond aux cotations 4+ et 4 ;
  - une solvabilité faible correspond aux cotations 5+ à 9 (les cotations 7 à 9 correspondant à des entreprises en incident de paiement).

# L'ACTIVITÉ DE CDC ENTREPRISES EN 2010

Arnaud FAUQUEMBERGUE  
CDC Entreprises

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

CDC ENTREPRISES

229

*Plus que jamais en 2010, CDC Entreprises a joué son rôle de mobilisation des investisseurs publics et privés pour l'accompagnement des PME françaises à tous les stades de leur développement et dans des secteurs allant de la haute technologie à l'industrie traditionnelle.*

Les PME et les ETI contribuent à près de 60 % aux grands indicateurs économiques nationaux (valeur ajoutée, emplois, investissements, R&D...). Les statistiques européennes montrent que la France accuse un déficit important d'entreprises de 10 à 250 salariés. Ce manque de PME est d'autant plus nuisible à l'économie française que nombre d'entre elles ont un fort potentiel de croissance.

Face à la mondialisation et dans un contexte de sortie de crise sur fonds de reprise atone, les PME françaises doivent se développer à l'international, grâce à l'innovation, sur des niches de marché étroites.

Pour accompagner leur développement et leurs restructurations, pour éviter de laisser la place aux entreprises grandes ou étrangères, les PME françaises ont besoin de capitaux engagés sur le long terme. C'est sur cette vision stratégique que le Groupe Caisse des dépôts, par l'intermédiaire de CDC Entreprises, finance les PME françaises.

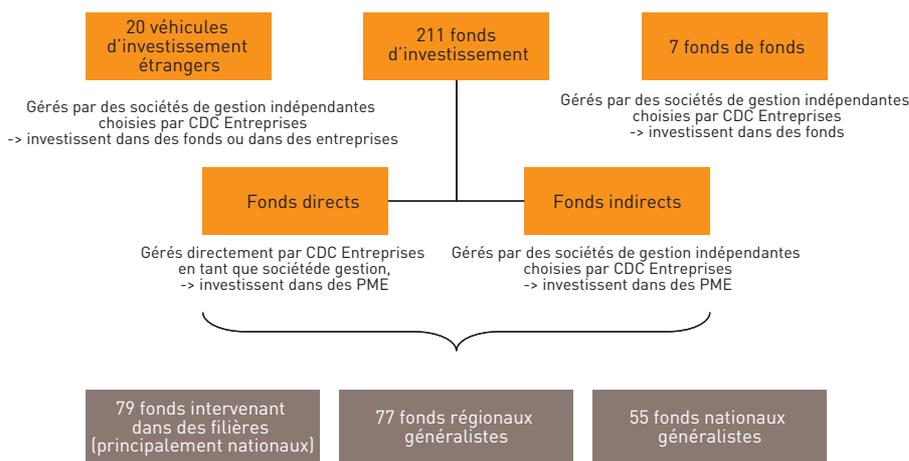
Dans ce contexte, les principales missions de CDC Entreprises consistent à :

- faire levier sur l'investissement privé ;
- combler les défaillances de marché ;
- piloter un portefeuille de véhicules d'investissement, animer et structurer un réseau d'acteurs du financement en fonds propres des PME au service du développement économique.

## **Le dispositif de financement des PME géré par CDC Entreprises**

Les interventions de CDC Entreprises se font soit en gestion directe, soit de façon intermédiée, dans le cadre notamment du programme «FSI France Investissement» avec pour objectif de créer un effet de levier sur les financements privés et de démultiplier son action au travers d'un réseau d'équipes spécialisées dans le financement en fonds propres.

**Graphique 1 - Dispositif de financement des PME géré par CDC Entreprises**



Le portefeuille de véhicules d'investissement de CDC Entreprises regroupe près de 240 fonds et résulte du développement échelonné dans le temps de plusieurs programmes d'investissement. À partir de 2011, des fonds liés au programme d'investissement d'avenir vont également être mis en place (FSN PME, FNA par exemple).

CDC Entreprises gère ou alimente, le plus souvent de façon minoritaire, 211 fonds d'investissement en mettant en œuvre une stratégie articulée autour de 4 axes :

- l'axe « filière », qui permet de lever prioritairement des fonds en provenance d'industriels du secteur concerné et ainsi de disposer du savoir-faire nécessaire pour traiter des problématiques de restructuration industrielle ou de développement de filières.
- l'axe « généraliste », qui permet de couvrir les créneaux en carence d'initiatives par le marché privé (amorçage, capital risque, ou capital développement technologique) en recherchant à mobiliser des ressources financières en provenance d'investisseurs privés.
- l'axe « régional », qui permet de mobiliser les souscriptions des collectivités territoriales ou de banques régionales.
- l'axe « investissement direct » qui mobilise les ressources du FSI, du PIA ou de la Caisse des dépôts. Les vecteurs d'investissement correspondants sont gérés en direct par CDC Entreprises.

CDC Entreprises, en liaison avec le réseau des directions régionales de la CDC, et avec les partenaires financiers, assure la coordination de ces modes d'intervention, au service des PME.

CDC Entreprises a également souscrit dans 7 fonds de fonds aux côtés de six investisseurs institutionnels, partenaires de FSI France Investissement. Ces fonds de fonds gérés par des gestionnaires privés indépendants suivent une stratégie cohérente avec celle de CDC Entreprises.

## Le programme d'investissement d'avenir

Dans le cadre du programme d'investissement d'avenir, CDC Entreprises gère pour le compte de l'Etat différentes actions concernant le financement en fonds propres des PME. Ce mandat est confié à CDC Entreprises dans le cadre des conventions conclues entre l'Etat et la Caisse des dépôts.

Dans ce cadre, CDC Entreprises gère des FCPR dédiés à l'investissement en fonds propres dans des PME afin de financer leur développement dans 2 domaines :



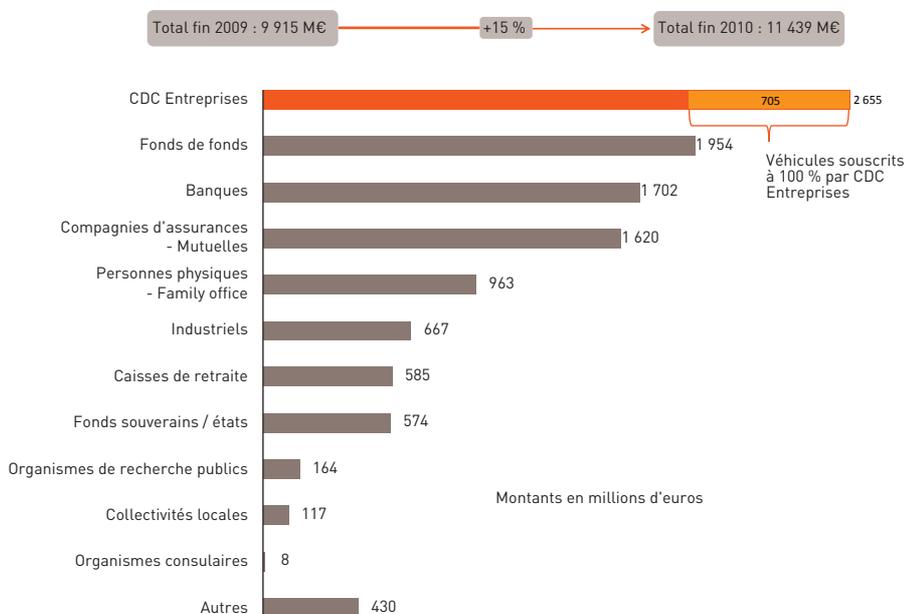
- Les entreprises en phase d'amorçage : 400 M€ sur 4 ans (Fonds national d'amorçage – FNA) investis dans des fonds d'amorçage gérés par des équipes de gestion professionnelles qui réaliseront eux-mêmes des investissements dans de jeunes entreprises innovantes.
- Les services numériques : 400 M€ sur 4 ans (Fonds national pour la société numérique – FSN PME), investis directement par une équipe dédiée de CDC Entreprises.

## Bilan de l'activité de CDC Entreprises en 2010

### CDC Entreprises confirme son rôle d'impulsion sur les levées de fonds

Les capitaux gérés par les 211 véhicules français du portefeuille de CDC Entreprises ont augmenté de 15 % en 2010 pour atteindre 11,4 Md€ en fin d'année. Sur un total de 1,5 Md€ levés en 2010 par 38 véhicules d'investissement du portefeuille, dont six nouvelles équipes, CDC Entreprises a souscrit à hauteur de 703 M€ pour le compte du FSI, confirmant ainsi son rôle d'investisseur contra-cyclique dans un contexte de baisse significative des levées de capitaux privés depuis 2008 (- 38 % au 31/12/2010).

**Graphique 2 - Répartition des capitaux gérés par les véhicules du portefeuille de CDC Entreprises selon les types de souscripteurs à fin 2010**



Source : CDC Entreprises.

2010 a vu la montée en puissance des fonds gérés directement par CDC Entreprises. Ces fonds, lancés en 2009 et 2010 et financés tout ou partie par le FSI (OC+, InnoBio, FCID2...) pour répondre à des situations engendrées par la crise ou à l'insuffisance des capitaux privés sur certains secteurs, ont été très actifs, prouvant qu'ils répondaient à de réels besoins du marché.

Le portefeuille géré couvre toute la chaîne de financement des entreprises. Le poids de CDC Entreprises dans les levées de fonds augmente fortement sur les segments

de l'amorçage (44 % des levées totales) et du capital risque (33 %), deux segments marqués depuis 2008 par une baisse significative des levées de capitaux en montants et en nombre de véhicules. Avec 928 M€ (dont 18 % souscrits pour le compte du FSI), les levées de fonds en capital développement reviennent au niveau de 2009.

CDC Entreprises confirme son implication auprès des véhicules régionaux, avec une contribution de 29 % des levées de capitaux des fonds régionaux en 2010 et 40 % sur les 9 premiers mois de 2011. Essentiels pour le tissu économique français, ces 78 véhicules (80 au 31/09/2011) jouent un rôle majeur. Avec un ticket moyen de 0,3 M€, ils ont réalisé 44 % du nombre d'entreprises financées en 2010, ce qui représente 11 % des montants. Au 31 décembre, ils accompagnaient 1 700 entreprises.

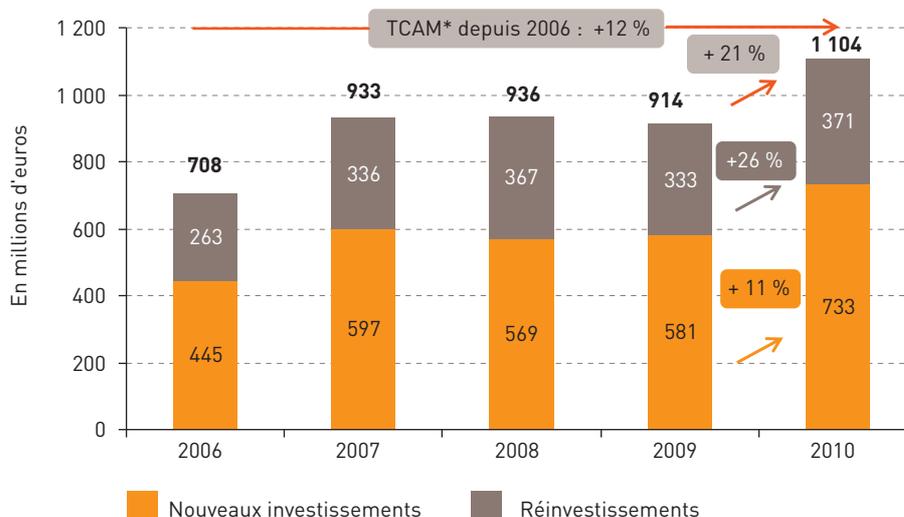
CDC Entreprises a permis la création de véhicules d'investissement de taille modeste répondant aux besoins des petites PME. Plus de 80 % des véhicules souscrits par CDC Entreprises en 2010 gèrent moins de 100 M€. Les véhicules de taille supérieure à 100 M€ représentent 54 % des montants levés en 2010.

## Un niveau de financement des PME en progression malgré la crise économique et financière

D'après l'Observatoire du financement des PME – PMI et ETI en France (ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie – avril 2011), les PME françaises ne semblent globalement pas souffrir d'un déficit de fonds propres. Si cette tendance se vérifie dans le cadre d'une analyse globale, elle ne se vérifie pas sur les secteurs d'investissements spécifiques que sont les entreprises en phase d'amorçage ou de primo développement ainsi que pour les projets de croissance des PME autonomes.

Le besoin de financement en fonds propres des PME françaises est de l'ordre de 5 Mds€ par an. En 2010, le dispositif géré par CDC Entreprises a contribué à financer près de 25 % de ce besoin, particulièrement ciblé sur les PME de croissance. 822 PME (dont 417 nouvelles) ont été financées en 2010 pour un montant de 1,1 Mds€.

**Graphique 3 - Évolution des montants investis**

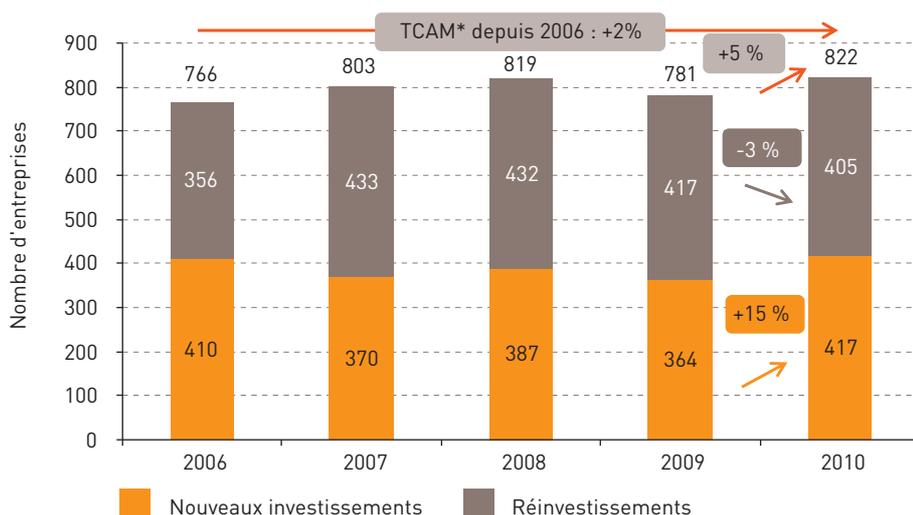


Source : CDC Entreprises.

\*Taux de croissance annuel moyen.



**Graphique 4 - Évolution du nombre d'entreprises financées**



Source : CDC Entreprises

\*Taux de croissance annuel moyen.

Les montants investis dans les PME par le dispositif géré par CDC Entreprises sont en croissance annuelle moyenne de 12 % depuis 2006 alors qu'au niveau national une variation de - 3 % est observée. Le rythme d'investissement de ce dispositif n'a pas diminué pendant la crise économique et financière, notamment en raison de l'intervention des fonds directs (FCID, OC+ ...) et des fonds filières (FMEA, Innobio...) souscrits par le FSI et par des industriels.

Le portefeuille de fonds détenu par CDC Entreprises détient au 30/06/2011 des participations dans 2.940 PME (stock). Depuis l'origine, plus de 5 000 PME ont été financées par le dispositif, pour plus de 7,3 Mds€.

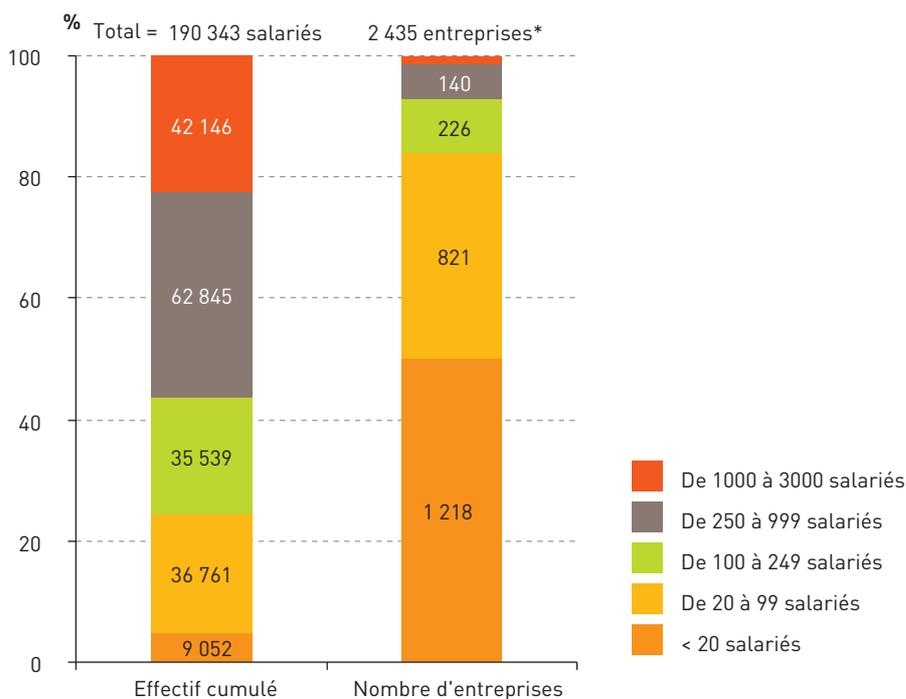
## Une réponse aux besoins des petites PME et des PME à fort potentiel technologique

Le montant moyen investi en 2010 par les véhicules d'investissement du portefeuille de CDC Entreprises est de 1,2 M€ par entreprise, très inférieur aux 3,08 M€ pour la moyenne du marché (données AFIC hors LBO > 50 M€). 44 % des entreprises financées par le dispositif géré par CDC Entreprises en 2010 étaient en phase d'amorçage ou de capital risque, contre 28 % en moyenne pour l'ensemble des acteurs français du capital investissement.

Sur les 2 940 entreprises en portefeuille, 2 435 ont communiqué leur chiffre d'affaires et leur effectif (soit un taux de retour de 83 %). Il en ressort un chiffre d'affaires cumulé de près de 32 Mds€ et un chiffre d'affaires moyen de 13 M€. Deux tiers des entreprises financées ont un chiffre d'affaires inférieur à 5 M€.

Concernant les effectifs, ils s'élèvent à plus de 190 000 en cumul. 85 % des entreprises financées ont moins de 100 salariés et plus de 50 % ont moins de 20 salariés.

**Graphique 5 - Répartition des salariés et du nombre d'entreprises financées par tranche d'effectif**



\*soit 83 % du nombre d'entreprises en portefeuille.

Source : CDC Entreprises.

## L'impact économique du dispositif géré par CDC Entreprises

Les PME financées ont réalisé en moyenne une croissance leur chiffre d'affaire de 10 % au cours des 3 derniers exercices sur la période 2007-2010.

Le dispositif de financement des PME françaises géré par CDC Entreprises contribue directement à l'existence de plus de 190 000 emplois. En forte période de crise économique, les PME qui ont fait l'objet d'un investissement ont généré une croissance de 6 % du nombre de leurs salariés au cours des 3 derniers exercices sur la période 2007-2010.

Les 77 fonds régionaux du portefeuille géré par CDC Entreprises représentent plus de 10 % des montants investis et 47 % du nombre des entreprises ayant fait l'objet d'un investissement. Ces fonds sont donc particulièrement importants pour le financement des petites PME sur le territoire.

Un rapport d'évaluation du dispositif FSI France Investissement (qui regroupe 118 véhicules d'investissement financés depuis 2006 sur un total de 211 fonds d'investissement français gérés par CDC Entreprises) montre l'efficacité de ce programme :

- il contribue à un surcroît de croissance de 20 % (chiffres d'affaires, export, EBITDA et emploi). Cet impact est particulièrement visible pour les PME technologiques en phase d'amorçage / création ;
- il se traduira à horizon 7 ans par la création de 40 000 emplois supplémentaires ;
- les investissements FSI France investissement sont mieux répartis sur le territoire que l'ensemble des investissements des acteurs français du capital investissement (données AFIC).

# LA MÉDIATION DU CRÉDIT, UN RECOURS EFFICACE POUR LES TPE/PME

Sébastien COQUEREAU  
Service du Médiateur du crédit

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

MÉDIATION DU CRÉDIT

235

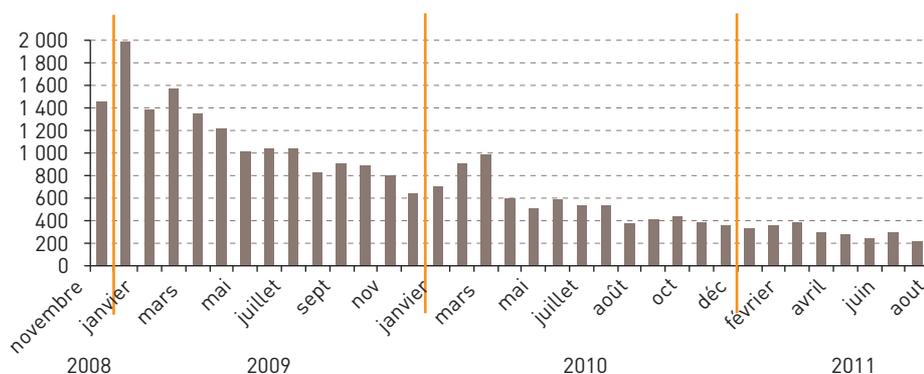
La Médiation du crédit ([www.mediateurducredit.fr](http://www.mediateurducredit.fr)) a vocation à rétablir le dialogue et à maintenir ou restaurer une relation de confiance entre les entreprises et leurs banques, pour préserver ou renforcer le tissu économique fragilisé par la crise. Elle a pour objet de favoriser la compréhension mutuelle et de rechercher des solutions communes. Ainsi, la Médiation peut être saisie par toutes entreprises se heurtant à un refus ou une interruption de financement bancaire.

Depuis novembre 2008, la Médiation a permis à plus de 14 500 entreprises de surmonter le refus initial de leur(s) banque(s) et de trouver un financement permettant de poursuivre et de développer leur activité. Plus de 3,6 milliards de crédits ont été mis en place et le seuil des 250 000 emplois sauvés ou confortés a été franchi cet été.

L'amélioration de la situation économique et, en parallèle, de la distribution du crédit depuis l'automne 2009 explique le net recul du nombre de saisines adressées à la Médiation. Ceci n'a pas empêché la Médiation de rester un outil très efficace pour des entreprises fragiles puisque le taux de succès des médiations reste supérieur à 60 %.

## L'érosion des saisines de la Médiation

### Évolution du nombre de dossiers acceptés en médiation



Source : Médiation du crédit

Après un fort ralentissement en raison de la crise entre mi 2008 et l'automne 2009, les encours de crédit ont repris leur progression à partir de la fin 2009 pour atteindre un rythme de plus de 5 % sur 12 mois, à fin juillet 2011. Cette remontée progressive des encours de crédits affectés aux TPE et PME, conjuguée à l'amélioration de la conjoncture et à la modification des procédures de revue interne mises en place dans les principaux réseaux bancaires, a logiquement entraîné une diminution régulière des demandes adressées à la Médiation.

Ainsi, tout au long de l'année 2009 jusqu'à la fin de l'hiver 2010, les saisines sont restées en nombre très élevé et relativement stable. Puis, à mesure que la croissance des encours de crédit se confirmait, le nombre de demandes d'intervention de la médiation a progressivement reculé de façon régulière. À la fin août 2011, dernier mois dont les données sont prises en compte, cette tendance ne s'inverse pas. Le flux moyen mensuel des entrées en médiation en 2010 était de l'ordre de 600 dossiers, ce flux a été divisé par deux en 2011 avec 300 dossiers par mois.

## La typologie des entreprises en médiation

Dès l'origine, 81 % des dossiers de médiation émanaient de micro-entreprises employant moins de 10 salariés. En 2011, cette proportion s'est renforcée puisqu'elles représentent maintenant 84 % des dossiers de médiation se rapprochant ainsi de la segmentation des entreprises en France (94 % pour les entreprises de moins de 10 salariés selon l'INSEE en 2010). Plus généralement, 96 % des dossiers de médiation concernent les entreprises de moins de 50 salariés.

L'examen des encours traités en médiation montre que 60 % des dossiers traités font apparaître un besoin de financement inférieur à 50 000 euros. Au plan sectoriel, les entreprises des services (38 %), du commerce (27 %), du BTP (18 %) et de l'industrie (13 %) sont les plus nombreuses en médiation.

La Médiation du crédit reste un recours de proximité précieux pour les TPE-PME. À ce titre, le professionnalisme reconnu des médiateurs départementaux, qui sont les directeurs départementaux de la Banque de France, doit être souligné. Ils se sont mobilisés de manière remarquable dans cette nouvelle mission. Il y a eu nombre de situations où certains d'entre eux se sont impliqués très fortement, avec notamment une dimension sociale, auprès de quelques chefs d'entreprises désemparés. Leurs fonctions à la Banque de France ou dans les Instituts d'émission ultramarins, qui est historiquement ancrée dans les territoires, leur confère une connaissance fine du tissu économique local et une capacité exceptionnelle de dialogue avec les banques.

## L'efficacité du soutien apporté aux entreprises

Une médiation réussie répond aux besoins de l'entreprise, mais doit respecter les impératifs de gestion, économiquement justifiés, des banques. Après trois années d'action, ce sont toujours près de deux entreprises sur trois qui retrouvent, après un refus initial, un financement à l'issue de la médiation (61 % en 2011).

Le devenir des entreprises après médiation est bien évidemment un élément clé de l'appréciation à porter sur l'efficacité et la portée économique du dispositif. Pour répondre à cette question, deux études, initiées l'année dernière, ont été reconduites cette année, l'une par la direction des entreprises de la Banque de France et l'autre par la Médiation nationale sur la base d'un examen exhaustif des médiations des entreprises employant plus de 100 salariés et closes au 30 juin 2011. Elles montrent, qu'en grande majorité, les entreprises ayant bénéficié d'un accord de financement après médiation ont pu traverser la crise.

L'analyse confirme le constat formulé l'année dernière de la fragilité de ces entreprises comparativement à la population générale des entreprises françaises. Ceci renvoie à l'objectif même de la Médiation d'aider les entreprises les plus vulnérables. Dès lors, on constate, in fine, un taux de défaillance, pour les entreprises ayant fait appel au Médiateur, plus élevé que la moyenne nationale. À un an, la fraction d'entreprises qui connaissent un événement judiciaire (redressement ou liquidation) reste stable, soit environ 13 % pour les médiations réussies et 30 % pour celles dont la médiation n'a pu aboutir. Cette proportion s'accroît à horizon de trois ans. Ainsi, environ un tiers des dossiers clos positivement, qui sont ceux traités au plus fort de la crise, connaissent



un redressement ou une liquidation judiciaire, contre plus de la moitié pour ceux clos en échec.

En complément de cette approche générale, l'examen des entreprises aux enjeux les plus importants (plus de 100 salariés) montre que la Médiation du crédit a permis de trouver des solutions pour maintenir l'activité comme les emplois sans faire courir de risques trop importants au système bancaire (les 299 médiations réussies représentent plus de 134 000 emplois et 1,8 milliard d'euros de crédit mis en place). En effet, celles qui ont dû, en dépit de l'appui financier apporté, faire l'objet d'un jugement du tribunal de commerce (redressement ou liquidation judiciaire) représentent pour les banques concernées des encours relativement limités par rapport à ceux mis en place lors des médiations (3 % pour les entreprises de plus de 100 salariés).

Au total, la Médiation demeure un recours efficace pour une population d'entreprises fragiles, sans faire courir de risques importants au système bancaire.

La Médiation du crédit est particulièrement vigilante à l'évolution de la conjoncture et aux conséquences de la crise des dettes souveraines en Europe sur la situation des banques. Elle est déterminée à porter haut son message de soutien à toutes les entreprises et à tenir son engagement de ne laisser aucune d'entre elle seule face à ses difficultés de financement.

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

MÉDIATION DU CRÉDIT

237



# PRINCIPALES MESURES EN FAVEUR DES PME

Hahmed MOUZAOU  
OSEO

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

TEXTES LÉGISLATIFS

239

En 2010-2011 l'action publique en faveur des PME en France cherche à favoriser la création et le développement des entreprises malgré le contexte difficile des finances publiques. Les mesures décrites ci-après s'inscrivent dans la continuité des actions menées précédemment comme les pôles de compétitivité, la réforme du crédit d'impôt recherche (CIR) ou encore la suppression de la taxe professionnelle.

La création d'entreprise a ainsi été soutenue par le lancement du statut de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL) et par divers aménagements des conditions du régime de l'auto-entrepreneur. Le « guichet unique pour la création d'entreprise » a, pour sa part, été investi d'une double mission d'information et de guichet en ligne d'accomplissement des formalités administratives liées à la création.

Le soutien à l'emploi dans les petites et moyennes entreprises s'est notamment traduit en 2010/2011 par une adaptation des aides au recrutement et à la reconversion professionnelle.

La loi de simplification et d'amélioration de la qualité du droit du 20 mai 2011 contient plusieurs mesures visant à limiter le poids des procédures administratives. L'instauration d'une date commune d'entrée en vigueur des textes réglementaires et la simplification des obligations comptables en sont deux exemples significatifs.

Le développement régional a bénéficié d'aménagements avec la mise à jour des zones bénéficiaires d'aides et la création de nouveaux pôles d'excellence rurale.

Le financement des PME a fait l'objet de mesures d'économie mais aussi de prolongation de dispositifs en faveur de l'exportation et de la médiation du crédit. Le développement du capital-risque et le renforcement des moyens d'OSEO, notamment en garantie, visent pour leur part à améliorer l'accès au financement, tout comme les aides à la ré-industrialisation et la mise en place des nouveaux prêts verts bonifiés.

L'adaptation des dispositifs de CIR et de la jeune entreprise innovante (JEI) aux nouvelles contraintes budgétaires a également été recherchée. Par ailleurs, dès l'été 2010, différents appels à projets intéressant les PME et destinés à sélectionner les candidats dans le cadre des « Investissements d'avenir » ont été lancés.

Les rappels effectués ci-après ne cherchent pas à décrire de façon exhaustive les dispositions en faveur des PME en France mais plutôt à indiquer des orientations au travers d'une sélection de textes publiés pour l'essentiel au *Journal Officiel*. Ces mesures font bien entendu partie de l'ensemble des dispositions intéressant les entreprises, dispositions qui ne sont pas rappelées ici.

## Création transmission

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

TEXTES LÉGISLATIFS

240

### Entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL)

#### Entrée en vigueur du statut de l'EIRL

Le nouveau statut d'entrepreneur individuel à responsabilité limitée peut être adopté depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011.

Instauré par la loi n° 2010-658 du 15 juin 2010, ce dispositif permet aux entrepreneurs individuels créant leur affaire ou déjà installés d'affecter à l'exercice de leur activité professionnelle les biens nécessaires à cette activité, et de distinguer ainsi ce patrimoine professionnel de leur patrimoine personnel. En cas de difficultés, seuls les biens composant ce patrimoine professionnel pourront être réclamés par les créanciers professionnels de l'entrepreneur, les biens personnels étant protégés. Un décret précise les modalités pratiques de déclaration d'EIRL

#### Sources

- Loi n° 2010-658 du 15 juin 2010 <sup>1</sup>
- Décret n° 2010-1706 du 29 décembre 2010

Voir également : [www.eirl.fr](http://www.eirl.fr)

#### Coûts des formalités

Les commerçants, les agents commerciaux, les professionnels libéraux et les auto-entrepreneurs qui optent pour le régime de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL) sont tenus de faire enregistrer leur déclaration d'affectation aux registres tenus par les greffes des tribunaux de commerce (RCS, RSAC et RSEIRL).

Un décret 11 février 2011 fixe les tarifs liés aux formalités imposées par ce régime, notamment le coût du dépôt de la déclaration d'affectation :

- 55,65 € TTC pour les commerçants et 49,75 € TTC pour les agents commerciaux, s'ils effectuent ce dépôt postérieurement à leur début d'activité (gratuit si le dépôt de la déclaration d'affectation est simultané à la demande d'immatriculation de l'entreprise au Registre du commerce et des sociétés – RCS, ou au Registre Spécial d'Agent Commercial – RSAC) ;
- 55,97 € TTC pour les auto-entrepreneurs et professionnels libéraux, ce tarif comprenant le coût de l'immatriculation au registre spécial des entrepreneurs individuels à responsabilité limitée (RSEIRL).

Par ailleurs, en cas d'affectation d'un bien immobilier dans le patrimoine de l'EIRL, l'intervention d'un notaire est obligatoire. Un décret du 17 février 2011 fixe à 117 € HT (soit 139,93 € TTC) le tarif d'établissement de chacun des actes suivants :

- acte d'affectation du bien immobilier et accomplissement des formalités de publicité ;
- acte de renonciation à l'affectation ;
- acte de reprise, cession ou apport du bien immobilier affecté ;
- évaluation du bien immobilier affecté.

#### Sources

- Décret n° 2011-172 du 11 février 2011

1. Tous les textes législatifs (lois, décrets...) sont consultables sur le site [www.legifrance.fr](http://www.legifrance.fr) rubrique « Droit français les autres textes législatifs et réglementaires ».

- Décret n° 2011-188 du 17 février 2011

## Adaptation du droit des entreprises en difficulté

L'ordonnance n° 2010-1512 du 9 décembre 2010 portant adaptation du droit des entreprises en difficulté et des procédures de traitement des situations de surendettement à l'EIRL prévoit qu'en cas de difficultés, la procédure qui vise un patrimoine affecté à une activité professionnelle ne pourra atteindre que ce seul patrimoine.

Dans une réponse ministérielle, le secrétaire d'État chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes Entreprises, du Tourisme, des Services et de la Consommation précise qu'en cas de liquidation judiciaire de l'EIRL, le mandataire judiciaire ne pourra saisir que ce patrimoine affecté pour désintéresser les créanciers professionnels, même si les dettes professionnelles sont d'un montant supérieur à la valeur de ce patrimoine. La procédure sera donc clôturée pour insuffisance d'actif. Les créanciers non désintéressés ne pourront exercer une action individuelle en recouvrement contre l'entrepreneur que dans les cas limitativement prévus par la loi comme la banqueroute ou la fraude.

### Sources

- Ordonnance n° 2010-1512 du 9 décembre 2010.
- Réponse ministérielle publiée au *JO* de l'Assemblée nationale du 7 septembre 2010, question n° 72657.

## Auto-entrepreneur

### Nouvelles dispositions en cas d'absence de chiffre d'affaires

La loi de financement de la sécurité sociale du 20 décembre 2010 prévoit l'application, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011, de deux mesures concernant les auto-entrepreneurs qui ne réalisent pas de chiffre d'affaires :

- l'obligation d'effectuer une déclaration chaque mois ou chaque trimestre, même en l'absence de réalisation d'un chiffre d'affaires ;
- la perte du régime microsocial en cas de déclaration de chiffre d'affaires nul pendant une période de 24 mois ou de huit trimestres consécutifs.

### Source

- Loi n° 2010-1594 du 20 décembre 2010, art. 117

### Calcul du seuil de chiffre d'affaires et proratisation

Le régime de l'auto-entrepreneur est applicable aux personnes dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas les seuils du régime fiscal de la micro-entreprise.

Ces seuils sont fixés pour l'année 2011 à :

- 81 500 € pour les exploitants dont le commerce principal est de vendre des marchandises, des objets, des fournitures et des denrées à emporter ou à consommer sur place, ou de fournir un logement (hôtels, chambres d'hôtes, gîtes ruraux, meublés de tourisme),
- 32 600 € pour les prestataires de services relevant des bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC) et les professionnels libéraux relevant des bénéficiaires non commerciaux (BNC).

En principe, l'année de création et l'année de cessation de l'entreprise, le chiffre d'affaires est proratisé en fonction du nombre de jours d'exercice de l'activité au cours de l'année civile.

La loi de finances rectificative pour 2010 prévoit à titre dérogatoire que les entrepreneurs individuels ayant opté pour le régime microsocial et ayant débuté leur activité en 2009 et 2010 ne sont pas soumis à la règle de proratisation de leur chiffre d'affaires.

En revanche, les auto-entrepreneurs qui créent leur activité à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011, se verront appliquer la règle du *prorata temporis* à leur chiffre d'affaires.

**Source**

- Article 54, loi n° 2010-1658 du 29 décembre 2010

## Militaires : instauration d'un congé pour création d'entreprise

La loi n° 2011-14 du 5 janvier 2011 crée, pour les militaires ayant au moins huit ans de service, la possibilité de demander un congé pour création ou reprise d'entreprise, d'une durée d'un an renouvelable un an, sous réserve d'agrément.

Pendant ce congé :

- l'interdiction pour ces professionnels d'exercer une activité privée rémunérée ou d'effectuer des consultations ou expertises est levée ;
- le militaire pourra percevoir, dans des conditions restant à fixer par décret, une rémunération correspondant à son grade.

De plus, les militaires qui sont à moins de deux ans de leur fin de carrière ou qui bénéficient d'un congé de reconversion peuvent désormais cumuler leurs fonctions militaires avec l'exercice d'une activité indépendante, mais uniquement sous le régime de la micro-entreprise et de l'auto-entrepreneur.

**Source**

Loi n° 2011-14 du 5 janvier 2011

## Création du « GIP – Guichet Entreprises »

Le 23 février 2011 a été annoncée la création du Groupement d'Intérêt Public (GIP) « Guichet Entreprises » en association, notamment, avec le Centre de formalités des entreprises et les principaux partenaires de la création d'entreprise. Le passage du statut associatif au statut public de Guichet Entreprises doit permettre de sortir d'une première phase expérimentale.

La convention constitutive du groupement d'intérêt public « GIP Guichet entreprises » vient d'être approuvée par arrêté et prend ainsi effet à compter du 30 avril 2011 pour une durée de 3 ans. Ce GIP a pour objet d'assurer les missions d'information, d'enregistrement et d'accomplissement des formalités des entreprises relatives à la création de tous types d'activité ou à l'accès et à l'exercice d'activités réglementées.

Il poursuit la gestion et le développement du site internet [www.guichet-entreprises.fr](http://www.guichet-entreprises.fr)

**Source**

- Arrêté du 21 avril 2011

## ACCRES : procédure dans le cadre du service « Guichet unique »

La loi prévoit pour les salariés et les chômeurs créateurs d'entreprise une exonération de charges sociales pour les douze premiers mois de leur activité, dans la limite d'un revenu ne dépassant pas 120 % du smic (19 656 € en 2011). Cette « Aide au chômeur

créateur et repreneur d'entreprise», ACCRE en abrégé, doit faire l'objet d'une demande auprès du Centre de formalités des entreprises (CFE) du siège de l'entreprise.

Une circulaire de l'Agence centrale des organismes de Sécurité sociale (ACOSS) précise les modalités de traitement de la demande d'exonération de cotisations sociales ACCRE lorsque le bénéficiaire utilise le service d'un guichet unique.

#### Source

- Circulaire de l'Accos n° 2010-086 du 4 août 2010

## NACRE : conditions d'accompagnement renforcées

Le décret n° 2010-1642 du 23 décembre 2010 précise les conditions de l'accompagnement renforcé des demandeurs d'emploi et personnes en difficulté d'insertion souhaitant reprendre ou créer une entreprise. Cet accompagnement vise à améliorer la capacité de ces candidats à finaliser leur projet de création ou de reprise de petites entreprises, à favoriser leur bancarisation et à contribuer à la pérennité de leurs activités. Le décret définit les trois étapes du parcours d'accompagnement, les conditions d'accès à celui-ci ainsi que les modalités de sélection des organismes appelés à le mettre en œuvre. Pour chacune des trois phases la durée maximum est de :

- 4 mois pour la phase d'aide au montage pour des projets de création et de 6 mois pour un projet de reprise ;
- 4 mois pour la phase d'aide à la structuration financière pour des projets de création, 6 mois pour un projet de reprise ;
- 36 mois pour la phase d'accompagnement du démarrage et du développement de l'activité de l'entreprise.

Les bénéficiaires de Nacre peuvent demander à entrer dans le parcours à n'importe laquelle des trois phases et peuvent s'adresser à des opérateurs différents pour chacune d'entre elles.

Le décret précise également les motifs de refus d'un opérateur d'entrée dans le parcours.

#### Source

- Décret n° 2010-1642 du 23 décembre 2010

Voir également : [www.emploi.gouv.fr/nacre](http://www.emploi.gouv.fr/nacre)

## Emploi

### Aide au recrutement d'un jeune en alternance

Les employeurs de moins de 250 salariés peuvent demander le bénéfice d'une aide de l'État pour toute embauche d'un jeune de moins de vingt-six ans ayant pour effet d'augmenter le nombre de salariés employés en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Les conditions à remplir pour bénéficier de cette aide sont les suivantes :

- l'embauche doit avoir pour effet d'augmenter le nombre de salariés en alternance déjà présents dans l'entreprise (l'effectif moyen de salariés employés en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation est apprécié au 28 février 2011) ;
- la date de début d'exécution du contrat doit être comprise entre le 1<sup>er</sup> mars 2011 et le 31 décembre 2011 ;
- l'employeur ne doit pas avoir procédé à un licenciement économique sur le poste pourvu dans les six mois précédant l'embauche ;

- il doit être à jour de ses obligations déclaratives et de paiement à l'égard des organismes sociaux ;
- le titulaire du contrat ne doit pas avoir appartenu à l'effectif de l'entreprise au cours des six derniers mois précédant la date de début du contrat.

Ce texte précise les modalités de calcul de l'aide accordée pour douze mois, versée en deux fois, et variable selon le type de contrat, l'implantation géographique de l'entreprise et ses effectifs.

**Source**

- Décret n° 2011-523 du 16 mai 2011

Voir également : «Aide à l'embauche supplémentaire» site [www.travail-emploi-sante.gouv.fr](http://www.travail-emploi-sante.gouv.fr)

## Création du contrat de sécurisation professionnelle

La loi pour le développement de l'alternance et de la sécurisation des parcours professionnels du 28 juillet 2011 prévoit le remplacement de la convention de reclassement personnalisée (CRP) et du contrat de transition professionnelle (CRP) par le contrat de sécurisation professionnelle (CSP).

Le CSP est applicable aux procédures de licenciement pour motif économique engagées à compter du 1<sup>er</sup> septembre 2011 dans les entreprises qui ne sont pas soumises au dispositif du congé de reclassement (entreprises dont l'effectif tous établissements confondus est inférieur à 1 000 salariés ou entreprises en redressement ou liquidation judiciaire sans condition d'effectif).

Les salariés qui adhèrent au CSP, considérés comme stagiaires de la formation continue, perçoivent de Pôle Emploi une allocation égale à 80 % du salaire journalier de référence, pendant une durée maximale de 12 mois. Ils bénéficient d'un accompagnement renforcé pour organiser leur retour à l'emploi notamment par la création ou la reprise d'entreprise.

**Source**

- Loi n° 2011-893 du 28 juillet 2011

Voir également : «Convention du 19 juillet 2011 relative au contrat de sécurisation professionnelle», [www.unedic.org](http://www.unedic.org)

## Développement économique

### Zones franches d'activités : exonération d'impôt sur les bénéfices dans les DOM

Les entreprises implantées dans les DOM (Guadeloupe, Guyane, La Réunion, Martinique) peuvent bénéficier, sous certaines conditions, jusqu'au 31 décembre 2017, d'une exonération d'impôt sur les bénéfices sous forme d'abattement et d'exonérations d'impôts locaux (cotisation foncière des entreprises, cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises, taxe foncière sur les propriétés bâties). Ces avantages peuvent concerner les entreprises qui relèvent d'un régime réel d'imposition ou de la micro-entreprise.

Deux instructions fiscales viennent d'être publiées sur le Bulletin officiel des impôts :

- L'instruction fiscale 4 A-9-10 relative aux « mesures en faveur des entreprises implantées dans les zones franches d'activités situées dans les départements d'outre-mer » commente les conditions requises afin de bénéficier de l'abattement. Elle précise, également, les modalités d'application des allègements applicables en matière d'impôt sur les bénéfices.

- L'instruction fiscale 7 S-7-10 relative à la réduction de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) en faveur de l'investissement dans les PME « apporte des précisions doctrinales sur l'articulation entre la réduction d'ISF et la réduction d'impôt sur le revenu en faveur de l'investissement au capital PME ».

**Sources**

- Instruction fiscale 4 A-9-10 du 12 novembre 2010
- Instruction fiscale 7 S-7-10 du 15 novembre 2010

## Zones d'aide à finalité régionale (AFR)

### Nouvelles communes reconnues

Les entreprises implantées dans des zones d'aide à finalité régionale (AFR) peuvent bénéficier, sous certaines conditions, d'avantages fiscaux notamment d'une exonération d'impôt sur les bénéfices.

Le décret n° 2010-1628 intègre de nouvelles communes dans la catégorie des zones AFR pour la période 2007-2013.

**Source**

- Décret n° 2010-1628 du 23 décembre 2010

Voir également : « Aides à finalité régionale » sur le portail [territoires.gouv.fr](http://territoires.gouv.fr) (Aménagement du territoire)

### Modification de la cartographie

Les entreprises implantées dans des zones d'aide à finalité régionale (AFR) peuvent bénéficier, sous certaines conditions, d'avantages fiscaux notamment d'une exonération d'impôt sur les bénéfices.

Ce zonage a pour objectif de contribuer au développement des territoires en difficulté en soutenant plus particulièrement les investissements productifs des grandes entreprises et PME ou la création d'emplois liés à ces investissements. Hors de ces zones, seules les PME peuvent être aidées sur leurs investissements productifs.

Un texte intègre de nouvelles communes dans la catégorie des zones d'AFR permanentes et en retire certaines.

**Source**

- Décret n° 2011-391 du 13 avril 2011

## Zone de revitalisation rurale (ZRR)

### Liste au 1<sup>er</sup> janvier 2011

Les entreprises nouvelles situées en zone de revitalisation rurale (ZRR) peuvent notamment bénéficier, sous certaines conditions :

- d'une exonération d'impôt sur les bénéfices ;
- d'une exonération d'impôts locaux ;
- et d'une exonération de cotisations sociales patronales.

L'arrêté du 30 décembre 2010 fixe la liste des nouvelles communes classées en ZRR avec effet au 1<sup>er</sup> janvier 2010.

**Source**

- Arrêté du 30 décembre 2010

Voir également : « Zone de revitalisation rurale » sur le portail [territoires.gouv.fr](http://territoires.gouv.fr) (Aménagement du territoire)

**Nouveau dispositif d'exonération d'impôt sur les bénéfices**

Jusqu'en 2010, les entreprises nouvelles s'implantant dans une zone de revitalisation rurale (ZRR) pouvaient, sous certaines conditions, prétendre à une exonération d'impôt sur les bénéfices au titre des entreprises nouvelles.

Les entreprises qui se créent ou sont reprises entre le 1<sup>er</sup> janvier 2011 et le 31 décembre 2013, dans les zones de revitalisation rurale bénéficient d'une exonération d'IR ou d'IS qui leur est propre. Cette exonération est :

- totale pendant 5 ans ;
- partielle et dégressive les 3 années suivantes.

Pour y prétendre, l'entreprise doit :

- exercer une activité industrielle, commerciale, artisanale ou libérale (sont exclues les activités bancaires, financières, d'assurances, de gestion ou de location d'immeubles, de pêche maritime) ;
- être soumises de plein droit ou sur option à un régime réel d'imposition ;
- avoir son siège social ainsi que l'ensemble de son activité et de ses moyens d'exploitation implantés dans une ZRR ;
- en cas d'exercice d'une activité ambulante, réaliser au plus 25 % de son chiffre d'affaires en dehors de ces zones ;
- employer moins de dix salariés en CDI ou en CDD d'au moins six mois à la date de clôture du premier exercice et au cours de chaque exercice de la période d'application ;
- avoir un capital non détenu, directement ou indirectement, pour plus de 50 % par d'autres sociétés ;
- ne pas être créée dans le cadre d'une extension d'activités préexistantes.

**Source**

- Article 129 de la loi de finances n° 2010-1657 du 29 décembre 2010

**Cent cinquante nouveaux Pôles d'excellence rurale (PER) labellisés**

La labellisation par le Gouvernement des projets retenus pour la 2<sup>e</sup> vague de l'appel à projets des Pôle d'Excellence Rurale (PER) s'inscrit dans le cadre d'une politique publique visant à soutenir la dynamique des territoires ruraux.

Au total, 150 PER de deuxième génération ont été retenus sur les 461 candidatures déposées. Les projets lauréats concernent des investissements destinés à « favoriser dans un cadre durable l'activité économique ou l'offre de services en fonction des problématiques de chaque territoire concerné ». La participation globale de l'État et des fonds européens s'élève à 235 M€.

**Source**

- Décret n° 2011-1019 du 25 août 2011

## Instruction et délais de traitement des dossiers FISAC

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, l'instruction des demandes relatives au Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC) a été transférée aux Directions Régionales des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE).

Par ailleurs, une réduction des délais d'instruction (confirmée par une réponse écrite à l'Assemblée Nationale) est prévue avec le calendrier suivant :

- opérations collectives : 60 jours jusqu'au 30 septembre 2011 puis 45 jours à partir du 1<sup>er</sup> octobre 2011 ;
- opérations individuelles : 30 jours puis 21 jours sur les mêmes périodes.

### Source

- Circulaire n° EFII1034005C du 30 décembre 2010

Voir également : « FISAC » site [www.pme.gouv.fr](http://www.pme.gouv.fr)

## Simplification

### Précisions sur les procédures de rescrit fiscal

L'instruction fiscale n° 13L-11-10 présente une synthèse des dispositifs fiscaux permettant à un contribuable d'obtenir une prise de position formelle de l'administration :

- sur l'interprétation d'un texte dans le cadre de la contestation d'un redressement fiscal ;
- sur l'appréciation de sa situation au regard d'un texte fiscal (rescrit général) ;
- sur l'appréciation de son éligibilité à certains régimes fiscaux (rescrits spécifiques).

Ainsi, la procédure de rescrit spécifique peut être actionnée pour demander une position formelle de l'administration sur l'éligibilité d'une entreprise à l'exonération d'impôt sur les bénéfices en faveur des entreprises nouvelles ou au titre d'une implantation dans une zone franche urbaine. La réponse de l'administration doit intervenir dans un délai de 3 mois. À défaut, le contribuable bénéficie d'un accord implicite. L'administration fiscale ne pourra ultérieurement revenir sur la position qu'elle avait antérieurement donnée.

Des modèles de demande de rescrit sont présentés en annexe de l'instruction pour chaque dispositif.

### Source

- Instruction fiscale n° 13L-11-10 du 9 septembre 2010

## SARL : relèvement du seuil pour l'intervention d'un commissaire aux apports

Le montant du capital social correspond à la somme des apports en numéraire et, le cas échéant, en nature (immobilier, matériel, marque, brevet, etc.) réalisés par les associés ou par l'associé unique.

En principe, la valeur des apports en nature doit être déterminée au vu d'un rapport établi par un commissaire aux apports et annexé aux statuts. Les associés d'une SARL (ou l'associé unique d'EURL) pouvaient, toutefois, décider à l'unanimité de ne pas recourir à un commissaire aux apports si :

- aucun apport en nature n'a une valeur supérieure à 7 500 € ;

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

TEXTES LÉGISLATIFS

247

– et la valeur totale des apports en nature ne dépasse pas la moitié du capital social.

Ce seuil de 7 500 € vient d'être relevé à 30 000 €.

#### Source

- Décret n° 2010-1669 du 29 décembre 2010

## Rapport de gestion des EURL et SASU : seuils pour être dispensé de son établissement

La loi du 19 octobre 2009 a dispensé les sociétés à responsabilité limitée et les sociétés par actions simplifiées dont l'associé unique, personne physique, assume personnellement la gérance ou la présidence, d'établir un rapport de gestion chaque année.

Pour en bénéficier, l'activité de ces sociétés ne doit pas dépasser à la clôture d'un exercice social, deux des trois seuils qui viennent d'être définis par décret :

- 1 million d'€ pour le total du bilan ;
- 2 millions d'€ pour le chiffre d'affaires hors taxe ;
- et 20 personnes pour le nombre moyen de salariés permanents employés au cours de l'exercice.

#### Source

- Décret n° 2011-55 du 13 janvier 2011

## Présentation simplifiée des comptes annuels : relèvement des seuils comptables

Les entreprises peuvent adopter une présentation simplifiée de leur comptabilité annuelle si elles ne dépassent pas des seuils, qui viennent d'être actualisés par un règlement de l'Autorité des Normes Comptables (ANC) homologué par arrêté.

La présentation simplifiée du bilan et du compte de résultat peut désormais concerner les entreprises ne dépassant pas les seuils suivants :

- 1 000 000 d'€ de total de bilan (267 000 € auparavant) ;
- 2 000 000 d'€ de chiffre d'affaires (534 000 € auparavant) ;
- 20 salariés (10 auparavant).

**À noter en matière fiscale** : la présentation d'un bilan et d'un compte de résultat simplifiés ne peut concerner que les entreprises relevant du régime simplifié d'imposition et dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas pour l'année 2011 :

- 777 000 € pour la vente de marchandises et la fourniture de logement ou de nourriture ;
- 234 000 € pour les autres services.

#### Source

- Arrêté du 28 décembre 2010 et règlement n° 2010-10 du 7 octobre 2010

## Simplification des obligations comptables des sociétés soumises au régime réel d'imposition

La loi de simplification et d'amélioration de la qualité du droit étend aux sociétés commerciales, placées sur option ou de plein droit sous le régime réel d'imposition, la possibilité de tenir une comptabilité de trésorerie, c'est-à-dire de n'enregistrer les créances et les dettes qu'à la clôture de l'exercice, seuls les encaissements et les paiements étant enregistrés quotidiennement.



Les règles fiscales ont été modifiées en conséquence pour prévoir cette possibilité.

Ne sont pas visées les filiales contrôlées par une société qui établit des comptes consolidés.

#### Source

- Articles 55 et 57, loi n° 2011-525 du 17 mai 2011

## Dates communes d'entrée en vigueur des textes réglementaires concernant les entreprises

Une circulaire du Premier ministre instaure un mécanisme de dates communes d'entrée en vigueur des décrets et arrêtés concernant les entreprises qui paraîtront au Journal officiel à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2011.

Les textes entreront en vigueur de manière différée à l'une des deux échéances suivantes : 1<sup>er</sup> janvier ou 1<sup>er</sup> juillet de chaque année. Toutefois, à titre dérogatoire, pourront être retenues les dates du 1<sup>er</sup> avril et du 1<sup>er</sup> octobre.

L'entrée en vigueur d'un texte ne pourra être fixée à une date différente que dans des cas exceptionnels. La liste des textes entrant en vigueur à chaque échéance prédéterminée sera publiée et mise à jour en continu sur Légifrance.

#### Source

- Circulaire du 23 mai 2011 (Journal officiel du 24 mai 2011)

## Financement des PME

### Modification du régime des plus-values de cessions de titres à l'intérieur du groupe familial

Les plus-values de cessions de droits sociaux de sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés et ayant leur siège social en France sont exonérées d'impôt sur le revenu et de prélèvements sociaux si elles interviennent au sein du groupe familial, composé du conjoint ou du partenaire pacsé du cédant, de ses ascendants ou descendants, et des ascendants ou descendants de son conjoint.

Pour y prétendre ces droits doivent avoir été détenus ensemble à hauteur de plus de 25 % du capital, à un moment quelconque au cours des cinq dernières années. De plus, l'acquéreur ne doit pas revendre les titres, en tout ou partie, à un tiers au groupe familial pendant un délai de 5 ans.

Désormais, les plus-values de cessions de droits sociaux intervenant au sein du groupe familial sont soumises aux prélèvements sociaux au taux global de 12,3 %.

L'exonération des plus-values de cessions est étendue aux cessions de titres de sociétés ayant leur siège dans un État de l'Union européenne.

#### Source

- Article 18 de la loi n° 2010-1658 du 29 décembre 2010 de finances rectificative pour 2010

## Pérennisation des mesures d'assouplissement des bons de souscription de parts de créateur d'entreprise

Les bons de souscription de parts de créateurs d'entreprises (BSPCE) sont destinés aux salariés et aux dirigeants qui participent à la création de PME à fort potentiel de développement en souscrivant au capital de la société. Cette possibilité concerne uniquement les sociétés par actions.

Des assouplissements ont été prévus pour les bons de souscription attribués du 30 juin 2008 au 30 juin 2011.

Les mesures d'assouplissement applicables aux bons de souscription attribués à compter du 30 juin 2008 sont pérennisées.

### Source

- Article 20 de la loi n° 2010-1658 du 29 décembre 2010 de finances rectificative pour 2010

## Modification des conditions et modalités d'application de la réduction d'impôt sur le revenu pour souscription au capital de PME

Les personnes qui investissent en numéraire au capital de petites et moyennes entreprises non cotées, peuvent bénéficier d'une réduction de leur impôt sur le revenu égale à 25 % du montant des sommes investies dans le capital de la société lors de sa constitution ou lors d'une augmentation de capital. Dans certains cas, l'associé peut bénéficier d'une majoration de l'exonération.

Ce taux de la réduction d'impôt sur le revenu pour souscription au capital de PME est abaissé à 22 % pour l'imposition des revenus de l'année 2011.

Par ailleurs trois nouvelles conditions doivent être remplies par la société cible :

- employer au moins deux salariés à la clôture du premier exercice (au moins un salarié, pour les sociétés artisanales) ;
- avoir des actifs non constitués de façon prépondérante de métaux précieux, d'œuvres d'art, d'objets de collection, d'antiquités, de chevaux de course ou de concours ou, sauf si l'objet même de son activité consiste en leur consommation ou en leur vente au détail, de vins ou d'alcools ;
- respecter le plafond communautaire des aides de minimis (200 000 € sur 3 exercices fiscaux).

Toutefois, pour certaines PME, notamment en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion, ce plafond communautaire est fixé à 1,5 M€ par période de douze mois.

Les conditions relatives à la détention du capital social et à la nature de l'activité ne s'appliquent pas pour la souscription au capital des entreprises solidaires.

Un allongement du délai de reprise en cas de remboursement des apports a également été instauré par l'administration fiscale qui pourra décider de la reprise de la réduction d'impôt sur le revenu obtenue en cas de remboursement des apports au souscripteur avant le 31 décembre de la dixième année suivant celle de la souscription, sauf exception (auparavant ce délai était de 5 ans).

Cette mesure concerne les souscriptions réalisées à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011

Le texte modifie également :

- les conditions attachées aux modalités de la souscription ;
- les conditions d'obtention de la réduction d'impôt en cas d'investissement indirect via une holding animatrice ou non ;

- la liste des avantages fiscaux avec lesquels la réduction d'impôt n'est pas cumulable.

#### Source

- Articles 36 et 38 de la loi n° 2010-1657 du 29 décembre 2010 de finances pour 2011

## Réduction d'ISF

### Souscription au capital de PME : précisions sur la condition relative à l'effectif salarié

Les personnes redevables de l'impôt sur la fortune (ISF) peuvent bénéficier d'une réduction d'ISF au titre des souscriptions effectuées au capital de PME. La société bénéficiaire des souscriptions doit remplir certaines conditions, notamment, employer au moins 2 salariés à la clôture de son 1<sup>er</sup> exercice (ou 1 salarié pour les entreprises artisanales).

Un rescrit fiscal précise :

- la notion de salarié : ainsi les mandataires sociaux ne peuvent être pris en compte dans le calcul de l'effectif salarié que s'ils sont titulaires d'un contrat de travail ;
- l'exercice de référence à prendre en compte.

Ces précisions sont également valables pour la réduction d'impôt sur le revenu au titre des souscriptions au capital de PME non cotées, qui est soumise à cette même condition d'effectif salarié.

#### Source

- Rescrit fiscal n° 2011/10 du 3 mai 2011

### Abaissement du taux pour souscription au capital d'une PME

Les personnes qui souscrivent en numéraire ou en nature au capital d'une petite entreprise, peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt de solidarité sur la fortune.

L'avantage fiscal est égal à 75 % du montant des versements effectués, dans la limite de 50 000 € par an. Il est par ailleurs subordonné à la conservation des titres pendant 5 ans.

La cession des titres durant ce délai ne remet pas en cause le bénéfice de la réduction d'impôt sous deux conditions cumulatives :

- la cession concerne un associé minoritaire contraint de céder ses titres suite à un pacte d'associés ;
- l'associé réinvestit le prix de vente dans une souscription de titres éligibles à l'aide dans un délai de 12 mois.

Pour les souscriptions réalisées à compter du 13 octobre 2010, le taux de la réduction d'ISF est abaissé à 50 % du montant des versements effectués qui sont désormais limités à 45 000 € par an.

Les modifications apportées à la réduction d'impôt sur le revenu pour souscription au capital de PME sont également applicables à la réduction d'ISF.

#### Source

- Articles 36 et 38 de la loi n° 2010-1657 du 29 décembre 2010 de finances pour 2011

### Souscription au capital de FCPI ou de FIP

Les personnes qui souscrivent en numéraire ou en nature au capital d'une petite entreprise via un Fonds Commun de Placement dans l'Innovation (FCPI) ou un Fonds d'Investissement de Proximité (FIP) peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt de

solidarité sur la fortune (ISF). L'avantage fiscal est égal à 50 % du montant des versements effectués, dans la limite annuelle de 20 000 €.

Pour ouvrir droit à l'avantage fiscal, le fonds doit être constitué à hauteur de 20 % (FIP) ou de 40 % (FCPI et Fonds Commun de Placement à Risque – FCPR) de sociétés nouvelles.

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011, le taux de la réduction d'ISF reste fixé à 50 % du montant des versements effectués, mais ces derniers sont désormais limités à 18 000 € par an.

Les modifications apportées à la réduction d'impôt sur le revenu pour souscription au capital de PME et relatives :

- aux conditions attachées à la société bénéficiaire des souscriptions ;
- aux modalités de souscription ;
- et au nouveau cas de restitution de la réduction, sont également applicables à la réduction d'ISF.

#### Source

- Article 20 de la loi n° 2010-1657 du 29 décembre 2010 de finances pour 2011

### Dons aux associations ayant pour objet le financement et l'accompagnement de la création et de la reprise d'entreprises

Les personnes redevables de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) qui effectuent des dons au profit d'associations reconnues d'utilité publique ayant pour objet le financement et l'accompagnement de la création et de la reprise d'entreprises, peuvent réduire leur ISF à payer de 75 % du montant des versements effectués dans la limite de 50 000 €.

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011, les organismes pouvant recevoir des dons ouvrant droit à cette réduction d'impôt sont l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) et le Réseau Entreprendre.

#### Source

- Décret n° 2011-380 du 7 avril 2011

### Cessions de titres : précisions sur la nouvelle mesure d'exonération des plus-values en faveur des associés passifs

Une exonération d'impôt sur les plus-values en faveur des associés non dirigeants de sociétés soumises à l'impôt sur le revenu qui cèdent leurs titres s'appliquera aux cessions réalisées à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2014.

Le bénéfice de cette aide est conditionné à la détention des titres depuis au moins huit années, décomptées soit à compter du 1<sup>er</sup> janvier de l'année de la cession soit, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006 si elle est intervenue avant cette date. L'exonération ne peut porter que sur les titres d'une entreprise dont les recettes ne dépassent pas des seuils qui varient en fonction de la nature de l'activité exercée. De même, les modalités d'application (exonération totale ou dégressive) dépendent du montant des recettes revenant à l'associé cédant.

L'instruction fiscale n° 5C-7-10 précise les conditions et les modalités d'application de cette mesure.

#### Source

- Instruction fiscale n° 5C-7-10 du 7 octobre 2010

## Prolongation des dispositifs Cap Export et Cap+ Export en 2011

La prolongation en 2011 des dispositifs publics de soutien à l'assurance-crédit à l'export, CAP EXPORT et CAP+ EXPORT a été avalisée par les principaux assureurs-crédits, le MEDEF, la CGPME, l'Association Nationale des Industries Alimentaires (ANIA) et de la Caisse centrale de réassurance (CCR).

Cette annonce fait suite à l'approbation, le 30 mars dernier, par la Commission européenne de la prolongation jusqu'au 31 décembre 2011 du régime français d'assurance-crédit à l'exportation à court terme.

Ces deux dispositifs publics de soutien et d'accompagnement à l'assurance-crédit à l'export jouent un rôle économique essentiel, en couvrant les entreprises contre le risque de défaillance des clients auxquels elles accordent des délais de paiement.

Ils sont proposés directement par les assureurs-crédits :

- en cas de refus partiel de l'assureur-crédit, le dispositif CAP Export permet à l'État d'accorder à l'entreprise une garantie complémentaire de celle de l'assureur-crédit, de même montant ;
- en cas de refus total de couverture, le dispositif CAP+ Export se traduit par une garantie complète accordée par l'État.

### Source

- Décret n° 2011-721 du 23 juin 2011

## La Médiation du crédit prolongée jusqu'en 2012

L'action de la Médiation du crédit au service des entreprises a été prorogée jusqu'au 31 décembre 2012. Un accord a, en effet, été signé le 4 avril 2011 sous forme d'une nouvelle charte qui remplace l'accord de juillet 2009.

En 2010, quelque 8 356 entreprises ont sollicité la Médiation du crédit. Parmi les entreprises ayant saisi la Médiation et dont le dossier a été retenu, deux sur trois ont trouvé une solution de financement après un refus initial.

### Source

- Portail du Gouvernement

## OSEO apporte sa garantie aux crédits contractés par des entrepreneurs ayant opté pour le statut d'EIRL

À l'occasion d'une réponse ministérielle, le Gouvernement a souhaité que l'entrepreneur ayant opté pour l'EIRL ait accès au crédit sans avoir à apporter de garanties sur ses biens personnels ou ceux de ses proches.

Il confirme l'engagement d'OSEO dans la mise en place du nouveau statut de l'EIRL :

- OSEO offre ainsi, depuis juin 2011, une garantie pouvant atteindre 70 % des crédits ;
- en contrepartie, la banque prêteuse ne pourra prendre de garanties que sur les biens inclus dans le patrimoine d'affectation.

Les EIRL auront également la possibilité de saisir le médiateur du crédit pour le cas où les garanties sur les actifs affectés à l'activité seraient mal appréciées par les organismes de prêt et conduiraient à des demandes de garanties excessives.

### Source

- Réponse ministérielle n° 79080

Voir également : « Financement des EIRL » site [www.oseo.fr](http://www.oseo.fr)

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

TEXTES LÉGISLATIFS

253

# Investissements d'avenir

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

TEXTES LÉGISLATIFS

254

## Recapitalisation d'OSEO

L'ensemble des mesures financées dans le cadre des Investissements d'avenir renforce la cohérence de la politique menée par l'État dans le domaine du développement des entreprises et de la valorisation de la recherche. Dans ce contexte, OSEO joue un rôle important, comme relais de la politique de l'État, puisque l'établissement public, à la fois banque et agence de développement de l'innovation, intervient comme opérateur commun à de nombreuses mesures.

Face à la montée en puissance de l'activité d'OSEO à destination des PME, l'État met à disposition de l'établissement public une dotation de 140 M€. L'objectif est de renforcer les fonds propres des filiales d'OSEO et de permettre ainsi à l'établissement de concrétiser son action dans les trois domaines d'intervention suivants : l'innovation, la garantie et le financement. Le montant total prévisionnel avec l'effet de levier de cette prise de participation dans OSEO SA est évalué à 500 M€. Les bénéficiaires indirects de cette recapitalisation sont les PME et PMI.

Ce renforcement marque aussi la vocation d'OSEO à mieux intégrer les PMI dans le tissu économique local, en favorisant la création de liens avec les pôles de compétitivité, les universités et les pôles de recherche locaux, mais aussi en suscitant des partenariats industriels ou des rapprochements.

### Source

- Convention du 1<sup>er</sup> octobre 2010 entre l'État et OSEO

## Contrats de développements participatifs

Le refinancement d'OSEO au titre du programme d'investissements d'avenir permet de renforcer l'action du groupe en matière de financement des PME et entreprises de taille intermédiaire (ETI). Il sert en particulier au déploiement des contrats de développement participatifs (CDP) à hauteur de 1 Md€ sur 2 ans. OSEO a aussi pour mission de mieux structurer le tissu industriel de façon à créer les entreprises de taille intermédiaire (ETI) dont notre tissu économique a besoin.

Les entreprises éligibles sont les PME et/ou ETI indépendantes constituées sous forme de société, créées depuis plus de trois ans, financièrement saines et dont la croissance prévisionnelle du chiffre d'affaires global est d'au moins 5 % l'an.

Les dépenses financées par le contrat de développement participatif incluent par exemple les coûts de mise aux normes, les dépenses liées au respect de l'environnement ou encore les coûts liés à une implantation à l'étranger ou des opérations de croissance externe.

Le montant du CDP peut atteindre 3 millions d'euros pour renforcer la structure financière dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise. Il est mis en place en partenariat avec les banques à raison de 1 euro de contrat de développement pour 2 euros de prêts d'accompagnement et/ou d'apporteurs en fonds propres à raison de 1 euro de contrat de développement pour 1 euro de fonds propres apportés. Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise ni sur le patrimoine du dirigeant ne peut être retenue dans le cadre de ce type d'opération d'une durée habituelle de 7 ans.

### Source

- Investissements d'avenir, convention «OSEO» Action : «prêts aux petites et moyennes entreprises» refinancement d'OSEO

Voir également : «Le contrat de développement participatif»

## Prêts verts

À la suite des États Généraux de l'industrie il a été décidé la mise en place d'un dispositif « Prêts verts » bonifiés, accordés à des entreprises qui investissent pour améliorer leur compétitivité via l'amélioration de la performance environnementale de leur *process* industriel ou de leurs produits. L'investissement dans des procédés consommant moins de matières premières ou d'énergie, générant moins de déchets ou conduisant à des produits éco-efficaces est un facteur de compétitivité majeur pour l'industrie. Il s'agit d'obtenir à terme des économies dans les systèmes de production mais aussi d'apporter une réponse à l'attente forte des consommateurs et des sociétés en ce domaine, au bénéfice de l'image de l'industrie et de ses produits. Il s'agit également de tirer le meilleur parti du potentiel de croissance de ces activités en termes de développement économique et d'emplois et partant, de favoriser l'émergence des filières industrielles d'avenir.

Les entreprises éligibles sont les PME et entreprises de taille intermédiaire (ETI) indépendantes, jusqu'à 5 000 salariés, créées depuis plus de trois ans et financièrement saines.

Les dépenses financées doivent inclure des investissements corporels représentant au minimum 60 % du programme global. Le programme doit également comprendre :

- la conception, la mise en place du produit ou du processus de fabrication ;
- les essais de production, les frais de mise au point des matériels et outillages ;
- les démarches d'éco-conception ;
- la mise en œuvre volontaire, notamment collective, de certifications ou de mises aux normes environnementales.

Le Prêt vert finance les investissements immatériels et corporels jusqu'à 40 % du programme global.

D'un montant maximum de 3 millions d'euros, ce type de concours d'une durée de 7 ans est fait sans aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant. Il bénéficie d'un taux bonifié par l'État, fixe ou variable (convertible à taux fixe) majoré d'un complément de rémunération basé sur l'évolution du chiffre d'affaires et s'accompagne d'un financement extérieur associé dont le montant est au moins égal au montant du Prêt vert bonifié. Sa durée est de 5 ans minimum.

### Source

- Investissements d'avenir, convention « OSEO » Action : « financement des entreprises innovantes prêts verts »

Voir également : « Prêts verts bonifiés » site [www.oseo.fr](http://www.oseo.fr)

## Innovation

### Modification des conditions et modalités d'application du crédit d'impôt recherche (CIR)

Les entreprises qui réalisent des dépenses de recherche fondamentale ou des opérations de développement expérimental, peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt.

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011 le contenu des dépenses exposées est modifié comme suit :

- les dépenses de fonctionnement sont évaluées forfaitairement à 50 % (au lieu de 75 %) des dépenses de personnel, qui incluent 75 % du montant des dotations aux amortissements ;

– les dépenses sous-traitées à des organismes de recherche privés ou publics sont prises en compte dans la limite d'un plafond correspondant à trois fois le montant total des autres dépenses de recherche.

Le taux du CIR reste toujours majoré la première année et la seconde année, sous certaines conditions. Toutefois, ce taux majoré est abaissé à 40 % et à 35 %.

Pour bénéficier de ces taux majorés, l'entreprise doit respecter une nouvelle condition :

– son capital ne doit pas être détenu à 25 % au moins par un associé détenant ou ayant détenu au cours des cinq dernières années au moins 25 % du capital d'une autre entreprise n'ayant plus d'activité effective et ayant bénéficié du crédit d'impôt au cours de la même période de cinq années ;

– de même, s'il s'agit d'un entrepreneur individuel, celui-ci ne doit pas détenir ou avoir détenu au cours des cinq années précédentes, au moins 25 % du capital d'une autre entreprise n'ayant plus d'activité effective et ayant bénéficié du crédit d'impôt au cours de la même période.

Cette nouvelle condition s'ajoute à celle excluant du taux majoré les entreprises ayant, elles-mêmes, déjà bénéficié du CIR au cours des 5 années précédentes.

#### Source

- Article 41 de la loi n° 2010-1657 du 29 décembre 2010 de finances pour 2011

Voir également : Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

## Modification du dispositif d'exonération de cotisations sociales pour les Jeunes entreprises innovantes (JEI)

Les jeunes entreprises innovantes bénéficient sous certaines conditions d'une exonération des cotisations sociales patronales d'assurance maladie, vieillesse, allocations familiales au titre des rémunérations versées à certains salariés et dirigeants.

L'exonération est applicable jusqu'au dernier jour de la 7<sup>e</sup> année suivant celle de la création d'entreprise, soit pendant 8 ans maximum à taux plein.

L'exonération est désormais encadrée par deux plafonds :

- pour chaque salarié, l'exonération porte seulement sur la part de rémunération brute mensuelle inférieure à 4,5 fois le Smic (soit 6 142,64 € en 2011) ;
- pour tous les salariés, au niveau de l'établissement employeur, le montant total d'exonération est plafonné par année civile à 3 fois le plafond annuel de la sécurité sociale (106 056 € en 2011).

L'exonération est toujours accordée pour une durée de 8 ans au maximum mais elle devient dégressive entre la 4<sup>e</sup> et la 7<sup>e</sup> année au taux de :

- 75 % la 4<sup>e</sup> année ;
- 50 % la 5<sup>e</sup> année ;
- 30 % la 6<sup>e</sup> année ;
- 10 % jusqu'au dernier jour de la 7<sup>e</sup> année suivant celle de la création de l'établissement.

L'entrée en vigueur de cette disposition est conditionnée à la parution d'un décret.

#### Source

- Article 175 de la loi n° 2010-1657 du 29 décembre 2010 de finances pour 2011

Voir également : « La jeune entreprise innovante »



## Les subventions RAPID étendues aux entreprises intermédiaires

Le dispositif RAPID (régime d'appui pour l'innovation duale) soutient des projets de recherche industrielle ou de développement expérimental à fort potentiel technologique, présentant des applications militaires mais aussi des retombées pour les marchés civils.

Toute PME autonome de moins de 250 salariés et maintenant toute entreprise de taille intermédiaire autonome de moins de 2000 salariés – seule ou en consortium avec une entreprise ou un organisme de recherche – peut ainsi faire acte de candidature spontanée, pour bénéficier d'une subvention « RAPID ».

### Source

- « Les subventions RAPID », portail du Gouvernement

Voir également : rapport relatif au décret n° 2010-1476 du 2 décembre 2010 portant transfert de crédits

## Crédit d'impôt en faveur des entreprises industrielles et commerciales ou agricoles effectuant des dépenses de recherche

L'instruction fiscale 4 A-2-11 commente deux dispositions relatives au crédit d'impôt en faveur des entreprises industrielles et commerciales ou agricoles effectuant des dépenses de recherche :

- la première précise la modification, dans la base de calcul du crédit d'impôt recherche, les modalités de prise en compte des dépenses d'externalisation confiées à des organismes tels les fondations de coopération scientifique qui doivent être agréées ;
- la seconde décrit la possibilité pour les entreprises de prendre en compte, pour le double de leur montant, les dépenses relatives à des opérations de recherche confiées à certaines personnes morales de droit privé (associations ou sociétés de capitaux sous certaines conditions) agréées par le ministère chargé de la recherche.

### Source

- Instruction fiscale 4 A-2-11 du 26 avril 2011

## Investissements d'avenir

### Filières industrielles

Les États généraux de l'industrie ont permis d'identifier certaines faiblesses structurelles du tissu des PMI, notamment une capacité de financement amoindrie par les conséquences de la crise financière, mais aussi des handicaps spécifiques aux filières industrielles françaises qui se traduisent par un déficit de compétitivité. Dans ce cadre, 11 filières industrielles ont été jugées stratégiques : services et technologies de l'information et de la communication, éco-industries (dont industries de l'énergie), aéronautique, automobile, ferroviaire, naval, chimie et matériaux (dont chimie verte), industrie et technologies de santé, luxe et création, industries des biens de consommation et de l'aménagement, agroalimentaire et agro-industrie.

La mesure « filières industrielles » vise, d'une part, à soutenir l'offre de crédit aux entreprises, en augmentant la capacité d'action d'OSEO en garantie. Cette dotation a un effet de levier très significatif sur les financements bancaires accordés aux PMI, puisque ces fonds permettent la distribution de plus de 5 milliards d'€ de crédits bancaires.

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

TEXTES LÉGISLATIFS

257

D'autre part, un appel à projets est lancé pour identifier et accompagner les projets ayant un impact structurant sur leur filière industrielle, et qui s'inscrivent dans la continuité des feuilles de route définies par les comités stratégiques de filière.

Cet appel à projets vise le renforcement de la compétitivité des filières à travers le soutien d'actions structurantes matérielles ou immatérielles. Les trois critères de sélection retenus se basent sur les aspects stratégique, collectif et financier du projet. Au total, 300 M€ de co-investissement public et privé seront mobilisés.

Le processus de sélection des projets s'effectuera en deux phases d'éligibilité puis de sélection.

Pour la phase d'éligibilité, les porteurs de projets doivent déposer, en ligne, leur dossier de candidature, *via* la page «AAP filières industrielles», à partir du 27 octobre 2010.

Plusieurs vagues de sélection seront prévues avec une clôture de l'AAP le 31 décembre 2011

#### Source

- Convention du 22 septembre 2010 entre l'État et OSEO

### Renforcement des pôles de compétitivité

L'action «financement des entreprises innovantes», volet «renforcement des pôles de compétitivité», est une action du programme d'investissements d'avenir, inscrite dans le programme «croissance des petites et moyennes entreprises».

Cette action prévoit de cofinancer des plates-formes mutualisées d'innovation permettant aux entreprises de toute taille de disposer d'un outil commun pour réaliser, notamment, des tests, des prototypes ou des séries limitées dans un esprit de co-investissement public-privé favorisant les relations avec l'écosystème des pôles de compétitivité.

Ces plates-formes fonctionneront en accès ouvert au plus grand nombre d'acteurs industriels, en particulier aux membres du ou des pôle(s) de compétitivité labellisateur(s) et permettront de faciliter la conduite par les acteurs économiques de leurs projets de recherche et développement collaboratifs et d'innovation jusqu'à leur phase finale.

La loi de finances n° 2010-237 du 9 mars 2010 a prévu de doter ce fonds de 200 millions d'€ sous la forme de 100 millions d'€ de subventions et de 100 millions d'€ d'apport de capitaux propres (notamment par des prises de participation minoritaire) aux structures d'exploitation des plates-formes. La gestion de ce fonds est confiée à la Caisse des dépôts et consignations.

#### Source

- Convention du 13 octobre 2010 entre l'État et la CDC

Voir également : «Renforcement des pôles de compétitivité»

### Projets de R&D structurants des pôles de compétitivité

Ce programme vise à amplifier la dynamique des pôles de compétitivité afin que les meilleurs deviennent les challengers des grands clusters mondiaux. Il cherche à structurer autour des pôles des filières industrielles existantes ou à venir à même de renforcer la position des entreprises sur les marchés porteurs. Il veut également constituer des relations pérennes entre les pôles de compétitivité, autour de marchés et technologies à l'intersection des domaines d'excellence historiques. Pour cela, en cohérence avec les autres mesures de soutien à l'innovation et avec la politique nationale des pôles de compétitivité, il est proposé de cofinancer des projets de recherche et développement structurants.

Les projets sont sélectionnés en particulier sur leur impact structurant attendu en termes de nouveaux marchés et sur le développement économique des entreprises des pôles de compétitivité, notamment des entreprises de tailles petite, moyenne et intermédiaire. Les collectivités territoriales sont invitées, si elles le souhaitent, à cofinancer ces projets.

OSEO gère les ressources disponibles et assurera, en collaboration avec les services concernés de l'Etat, l'instruction des projets qui seront présentés.

Cet appel à projets ne concerne pas les projets de R&D collaboratifs des pôles de compétitivité financés sur les ressources du fonds unique interministériel (FUI). Lancement : 31 octobre 2010.

#### Source

- Convention du 13 octobre 2010 entre l'État et OSEO

Voir également : « Appel à projets de R&D structurants des pôles de compétitivité »

### Carnot PME

L'appel à projets « Carnot PME » vise à développer et améliorer les relations avec les TPE-PME et ETI des instituts Carnot (instituts créés en 2006 afin de renforcer la collaboration des structures de R&D publiques avec les entreprises notamment). Il a, également, pour objectif de renforcer la politique de propriété intellectuelle engagée par les instituts Carnot vis-à-vis des entreprises. Géré par l'Agence Nationale de la Recherche (ANR), cet appel à projets s'adresse aux instituts Carnot qui seront soutenus financièrement s'ils s'engagent dans un programme de partenariat avec les TPE-PME. Cet appel à projet est clôturé depuis le 19 mai 2011.

#### Source

- Avenant n° 1 à la convention du 27 juillet 2010

Voir également : Appels à projets « Valorisation – instituts Carnot »

### Fonds national de valorisation

L'action « Fonds national de valorisation » se traduit par une convention entre l'État et l'Agence nationale de la recherche (ANR) signée le 29 juillet 2010 et dotée d'un milliard d'€, dont 900 M€ seront affectés à la création d'une dizaine de « sociétés d'accélération du transfert de technologies » (SATT).

Elles auront notamment pour objectif d'accélérer le transfert technologique vers les entreprises afin de renforcer le potentiel d'innovation et la compétitivité de l'industrie et de favoriser la création d'entreprises innovantes et d'emplois hautement qualifiés.

Pour cette première vague d'appel à projets portant sur la création des « sociétés d'accélération du transfert de technologies », les dossiers devront avoir été soumis au plus tard le 29 novembre 2010. Un jury international sélectionne ensuite les meilleurs d'entre eux puis les décisions d'attribution par l'État doivent intervenir en 2011.

#### Source

- Convention État-ANR Action du 29 juillet 2010

### France Brevets

L'action « France Brevets » est basée sur une convention entre l'État, l'Agence nationale de la recherche (ANR) et la Caisse des dépôts et consignations. Cette convention signée le 2 septembre vise à soutenir le projet de création d'une structure d'investissement dans les brevets afin de contribuer à la mise en place de la nouvelle économie de la propriété intellectuelle.

Constituée sous forme d'une société par actions simplifiées, « France Brevets » a pour principal objectif d'améliorer les conditions d'exploitation de la propriété intellectuelle

des laboratoires et organismes de recherches ainsi que des entreprises françaises. À terme, une fluidification d'un marché de la propriété industrielle en émergence est attendue.

Le montant engagé par le programme d'investissements d'avenir de 50M€ sera utilisé notamment sous forme de prise de participation en capital. Avec l'effet de levier attendu ce sont près de 100M€ qui devrait au final être investi.

**Source**

- Convention du 2 septembre 2010 entre l'État, l'ANR et la CDC

### Fonds national d'amorçage

Les entreprises qui développent des innovations technologiques ont des besoins en fonds propres particulièrement importants compte tenu du temps nécessaire pour développer leurs produits ou leurs services et pour atteindre le marché.

Les fonds d'amorçage jouent un rôle essentiel aux côtés des fondateurs, en les aidant à valider leur modèle économique et à constituer leur équipe. Ils accompagnent ainsi l'entreprise jusqu'au relais pris par d'autres investisseurs et si nécessaire au-delà.

Il a donc été décidé de confier à la Caisse des Dépôts la mission de mettre en place un Fonds national d'amorçage, géré par CDC Entreprises, pour renforcer les fonds d'investissement intervenant à l'amorçage, afin d'améliorer le financement en fonds propres des petites et moyennes entreprises innovantes, notamment celles qui se créent dans les secteurs technologiques prioritaires définis par la stratégie nationale pour la recherche et l'innovation (SNRI) : la santé, l'alimentation et les biotechnologies, l'information, la communication et les nanotechnologies, l'urgence environnementale et les écotechnologies.

Ce « fonds de fonds » intervient au moyen de prises de participation en capital dans des fonds d'investissement. Le montant engagé par le programme d'investissements d'avenir pour cette action représente 400 M€.

**Source**

- Convention État-CDC Action du 14 juillet 2010

### Action « financement de l'économie sociale et solidaire »

L'action « financement de l'économie sociale et solidaire » est une convention entre l'État et la Caisse des dépôts et consignations visant à soutenir les entreprises solidaires et créer ou consolider les emplois du secteur afin de développer des modèles alternatifs et innovants de création d'activité et d'entreprise.

Ce fonds, doté de 10 M€, interviendra en quasi-fonds propres auprès d'entreprises de l'économie sociale et solidaire (ESS) dont l'accès aux fonds propres est rendu difficile par la nature même de leur structure. Les actions mises en place seront financées soit directement, soit via des organismes de financement de l'ESS déjà existants. Les appels à projets destinés à sélectionner les partenaires financiers seront lancés prochainement.

**Source**

- Convention avec la CDC Action du 14 juillet 2010

## Principaux dossiers législatifs à consulter sur Légifrance

- Loi n° 2011-900 du 29 juillet 2011 de finances rectificative pour 2011 (1)
- Loi n° 2011-894 du 28 juillet 2011 de financement rectificative de la sécurité sociale pour 2011 (1)
- Loi n° 2011-893 du 28 juillet 2011 pour le développement de l'alternance et la sécurisation des parcours professionnels
- Loi n° 2011-525 du 17 mai 2011 de simplification et d'amélioration de la qualité du droit (1)
- Loi n° 2010-1249 du 22 octobre 2010 de régulation bancaire et financière
- Loi n° 2010-1658 du 29 décembre 2010 de finances rectificative pour 2010 (1)
- Loi n° 2010-1657 du 29 décembre 2010 de finances pour 2011 (1)
- Loi n° 2010-1594 du 20 décembre 2010 de financement de la sécurité sociale pour 2011 (1)
- Loi n° 2010-853 du 23 juillet 2010 relative aux réseaux consulaires, au commerce, à l'artisanat et aux services
- Loi n° 2010-658 du 15 juin 2010 relative à l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée

OSEO

PME 2011

ACTION PUBLIQUE

TEXTES LÉGISLATIFS

261





# V. L'OBSERVATOIRE DES PME





# REMERCIEMENTS

Guy VALS  
Directeur des études d'OSEO  
Responsable de l'Observatoire des PME

OSEO

PME 2011

OBSERVATOIRE

REMERCIEMENTS

265

L'Observatoire des PME remercie vivement l'ensemble des auteurs de ce rapport, et plus généralement, tous ceux et celles qui ont contribué à sa réalisation ainsi que les organismes et institutions auxquels ils appartiennent.

- Altares : Thierry Millon
- Banque de France : Jean-Luc Cayssials, Elisabeth Kremp, François Servant
- CDC Entreprises : Arnaud Fauquembergue, Véronique Jacq
- Direction générale des Douanes : Stéphane Balan, Laurent Gasnier, Juliette Ponceau
- École nationale supérieure des Mines de Saint-Etienne : Christian Brodhag, Florent Breuil, Nadine Dubruc, Sophie Peillon
- INPI : Laurence Joly
- INSEE : Clotilde Masson, Henri Mariotte
- Médiation du crédit : Sébastien Coquereau
- Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi : Sébastien Hallépée, Antoine Houlou Garcia, Franck Hovaguimian, François Magnien
- Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche : Christine Costes, Maryline Rosa, Frédérique Sachwald
- Observatoire économique de l'achat public : Partick Taillepiéd
- OCDE : Lucia Cusamano, Benjamin Dean, Miriam Koreen
- OSEO : Michel Barreteau, Catherine Goulmot, Hahmed Mouzaoui, Maryse Schrotter, Laurence Tassone, Elisabeth Walter



# PRÉSENTATION DE L'OBSERVATOIRE DES PME

OSEO

PME 2011

OBSERVATOIRE

PRÉSENTATION

267

## Activité et missions

L'Observatoire des PME d'OSEO constitue un pôle de développement des connaissances sur les PME, mis en œuvre en partenariat avec les différents organismes qui disposent d'informations sur les entreprises.

Recenser les informations disponibles sur les PME, clarifier les concepts utilisés, comparer les situations en France et à l'étranger, combler les lacunes de la connaissance, diffuser les informations, telles sont les missions de l'Observatoire des PME.

Le travail de l'Observatoire repose sur des approches quantitatives et qualitatives de la réalité des petites et moyennes entreprises.

## Méthode

### Le comité d'orientation

La mise en œuvre du programme d'études est suivie en cours d'année au sein du comité d'orientation de l'Observatoire des PME qui réunit des représentants de l'INSEE, de la Banque de France, du ministère de l'Économie de l'Industrie et de l'Emploi (DGCIS), de la direction générale des Douanes, du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, de l'Agence pour la création d'entreprises, de la CGPME, du MEDEF, de la Caisse des dépôts (CDC Entreprises), de l'INPI et d'OSEO.

### Les comités de pilotage

Chaque étude de l'Observatoire est pilotée par un groupe de travail spécifique : le comité de pilotage. Les participants à ce comité sont les membres de l'Observatoire et des acteurs parmi les plus compétents pour le domaine traité. Les études s'appuient, notamment, sur des enquêtes réalisées directement auprès des entreprises.

### Recherche universitaire

L'Observatoire s'est rapproché du monde universitaire : plusieurs études publiées ont été confiées à des chercheurs.

L'Observatoire des PME se tient à la disposition des chercheurs afin d'étudier toute coopération permettant de valoriser les projets de recherche en cours ou les travaux récemment achevés mais insuffisamment connus du monde économique, et d'impulser de nouveaux axes de recherche. Pour tout contact à ce sujet, envoyer un courriel à : [observatoiredespme@oseo.fr](mailto:observatoiredespme@oseo.fr)

## Publications

En dehors du rapport annuel sur la situation des PME, l'Observatoire des PME publie ses études, depuis le début de l'année 2003, dans la collection «Regards sur les PME». Les publications «Regards sur les PME», ainsi que le rapport sur les PME, sont diffusés par La Documentation française, et les achats peuvent être faits en ligne sur le site : [www.ladocumentationfrancaise.fr](http://www.ladocumentationfrancaise.fr)

### Regards sur les PME

La collection «Regards sur les PME» est destinée principalement aux personnes et organismes, publics et privés, dont le travail et les missions concourent à la création, au développement et à la transmission des PME, et à tous ceux qui, à un titre ou à un autre, ont la capacité d'améliorer les services de toute nature, qui sont rendus aux PME.

Depuis 2003, 21 ouvrages ont été publiés dans cette collection.

# OSEO

OSEO est une entreprise publique, sans équivalent en Europe, dont la mission répond à une ambition de premier plan : contribuer à faire de la France un grand pays d'innovation et d'entrepreneurs.

L'action d'OSEO s'articule autour de trois métiers complémentaires :

- le soutien de l'innovation ;
- la garantie des financements bancaires et des interventions des organismes de fonds propres ;
- le financement des investissements et du cycle d'exploitation aux côtés des établissements bancaires.

Cette spécificité lui permet de proposer un continuum de financements pour accompagner l'entreprise à chaque stade de son développement et en particulier lors des étapes de rupture qui sont facteurs de risque : par exemple, la création, l'innovation, l'international, l'investissement ou encore la transmission.

L'objectif est toujours le même : assurer aux interventions d'OSEO le maximum d'effet d'entraînement sur l'initiative privée, et ce dans un souci constant de la meilleure utilisation possible de la ressource publique, qu'elle soit régionale, nationale ou européenne.

Aider les PME à innover et à grandir constitue, plus que jamais, une priorité pour OSEO, confirmée par l'élargissement de son périmètre d'intervention et le renforcement de ses moyens d'action. Une attention particulière est aujourd'hui portée aux entreprises de taille intermédiaire (ETI) ou à fort potentiel de croissance, capables d'exporter des produits à forte valeur ajoutée et de devenir les champions de demain.

## oseo.fr

[oseo.fr](http://oseo.fr), le site d'OSEO, s'adresse aux PME et à leurs partenaires (réseaux d'accompagnement, établissements financiers...) pour leur offrir les informations, conseils et services utiles pour créer son entreprise, se développer, innover, s'internationaliser, gérer au quotidien, reprendre ou transmettre son entreprise.

Les études de l'Observatoire sont consultables sur le site Internet [oseo.fr](http://oseo.fr), menu « Notre mission/Publications ».

OSEO

PME 2011

OBSERVATOIRE

OSEO

269

