

PME 2007

Rapport OSEO
sur l'évolution des PME



**Le Rapport PME 2007
est édité par
OSEO**

27-31, avenue du Général Leclerc,
94700 Maisons-Alfort
Tél. : 01 41 79 80 00

observatoiredepme@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^{er} juillet 1992,
toute reproduction partielle ou totale
à usage collectif de la présente
publication est strictement interdite
sans autorisation expresse de l'éditeur.
Il est rappelé à cet égard que l'usage
abusif et collectif de la photocopie
met en danger l'équilibre
commercial des circuits du livre. »



SOMMAIRE

5	ÉDITORIAL
9	Première partie LES GRANDES ÉVOLUTIONS
11	La démographie des PME – Évolution en 2006 – Les créations de filiales
45	Le comportement économique des PME
55	La santé financière des PME
67	Deuxième partie LES THÉMATIQUES
69	Les PME et l'emploi
79	Les PME et l'innovation
119	Les PME et l'exportation
123	Les PME et leurs marchés – PME et marchés publics – Délais de paiement
159	Troisième partie ACTUALITÉ
161	Internationalisation de l'économie et PME
167	Quatrième partie L'ACTION PUBLIQUE
169	L'action publique en France
191	L'action publique à l'étranger
201	L'OBSERVATOIRE DES PME

PME 2007



EDITORIAL

François Drouin
Président Directeur général
OSEO



Améliorer encore et toujours notre connaissance des petites et moyennes entreprises : tel est l'objectif poursuivi par l'Observatoire des PME d'OSEO avec ce troisième rapport annuel, constitué comme les précédents, de contributions apportées par les organismes ou les experts qui nous accompagnent dans ce travail.

Désormais, l'INSEE, la Banque de France, le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, l'Agence pour la création d'entreprises, l'Agence française de développement, la Direction générale des douanes, le SESSI, l'Observatoire économique de l'achat public se sont joints à OSEO pour présenter et analyser le rôle, le poids dans l'économie et le comportement des 2 650 000 PME françaises en 2006.

Ce document est constitué de quatre grandes parties :

- dans « Les grandes évolutions » sont analysés la démographie des PME, leur comportement économique et leur santé financière ;
- la partie « Thématiques » rassemble les données disponibles dans les domaines de l'emploi, de l'innovation, de l'exportation, des marchés publics et des marchés privés ;
- le « sujet d'actualité » présente les résultats d'une recherche universitaire sur les enjeux et conséquences, pour les PME, de l'internationalisation de l'économie.
- enfin, la dernière partie présente un bilan de « l'action publique en faveur des PME », avec le bilan chiffré de l'action des principaux organismes

nationaux d'appui aux PME et un récapitulatif des principales mesures législatives ou réglementaires concernant ces entreprises. Cette partie comporte également un regard sur l'étranger, consacré à une présentation de l'évolution récente de la politique du Royaume-Uni vis-à-vis des PME.

Il est bien évidemment difficile de faire une synthèse de toutes les contributions qui figurent dans le rapport. On peut néanmoins tenter d'en faire ressortir les principaux faits marquants.

La poursuite de l'augmentation du nombre de PME...

Au 1er janvier 2006, la France compte 2 650 000 entreprises de moins de 250 salariés dans le domaine de l'industrie, des commerces et des services. Il y en avait 2 284 000 au premier janvier 2000, soit une progression de 16 % en six ans.

59 % des entreprises n'ont aucun salarié et 35 % en emploi de un à neuf. Sur le total, seules 23 000 entreprises emploient de 50 à 249 salariés.

En raison de la progression du nombre de créations d'entreprises...

Le nombre de créations d'entreprises est reparti à la hausse après un ralentissement en 2005. Cette augmentation est principalement le fait de

PME 2007

Éditorial

FAITS MARQUANTS

trois secteurs très dynamiques depuis quatre ans : l'immobilier (agences et promotion), les services aux entreprises, et la construction.

Bien que 70 % des entreprises créées n'aient aucun employé au démarrage, l'effet des créations sur l'emploi est indéniable : en trois ans, les entreprises toujours en activité augmentent leurs effectifs salariés de 30 %. L'impact le plus important est celui des entreprises indépendantes créées sous forme de sociétés, devant les créations de filiales et les créations d'entreprises individuelles.

Et de la diminution du nombre de défaillances

Avec un taux de 1,8 %, le taux de défaillance d'entreprises est le plus faible observé depuis le début de son calcul (1993) et ce, malgré la croissance des créations dont le risque potentiel est élevé.

Une amélioration de l'activité par rapport à 2005

Après une année 2005 en demi-teinte, où seules les PME de la construction, des services aux entreprises et du commerce de gros avaient connu une accélération de leur activité, le bilan de 2006 apparaît sensiblement meilleur.

La situation des PME de la construction est demeurée très favorable en 2006, tant pour l'activité que pour l'emploi et la santé financière. La croissance de l'activité a été soutenue dans les services aux entreprises, dont l'aisance financière s'est confirmée. Les entreprises de ce secteur ont été largement créatrices d'emplois, de même que celles des transports qui ont opéré un remarquable redressement de leur situation financière.

Les recrutements se sont accélérés dans le commerce de gros, malgré un ralentissement de la croissance des ventes et une certaine dégradation de la situation financière. Dans le commerce de détail, l'activité a été un peu plus dynamique qu'en 2005, mais les entreprises ont rencontré des tensions de trésorerie et, fin 2006, se disaient toujours insatisfaites de leur rentabilité. Les PME du tourisme ont connu une année assez décevante en termes d'activité. En conséquence, elles ont peu embauché et limité leurs investissements.

De bonnes perspectives pour 2007

Fin 2006, les PME interrogées par OSEO prévoyaient une sensible accélération de leur activité en 2007, avec une intensification des embauches et un développement des investissements.

Une amélioration de la situation financière des PME indépendantes

Depuis dix ans, les PME indépendantes renforcent la part des capitaux propres dans leur bilan et réduisent fortement le poids de leur endettement financier. Elles disposent actuellement d'une forte capacité d'endettement, supérieure en 2006, de 8 points à celle des PME filiales de grands groupes. Mais pour nombre d'entre elles, cette situation va de pair avec l'ajournement de projets d'investissement.

Des emplois situés majoritairement, et en progression, dans les PME

Entre 1985 et 2004, les effectifs salariés des PME se sont accrus de 2,3 millions



d'emplois, soit une augmentation de 35 %, pour une population active en hausse seulement de 10 %. La croissance est la plus régulière pour les structures de moins de 50 salariés.

En 2004, les PME indépendantes de moins de 250 salariés employaient 8,9 millions d'actifs, soit 55 % de la population active du secteur privé (industrie, commerces et services).

Entre 2005 et 2006, l'emploi a le plus progressé dans les établissements de dix à 19 salariés (+ 2,6 %) et dans ceux de 50 à 99 salariés (+ 2,7 %).

Des PME innovantes ouvertes sur l'international

L'analyse des PME soutenues dans leurs projets d'innovation par OSEO fait ressortir un comportement ouvert sur l'international, dès leur plus jeune âge pour certaines. Plus d'une sur deux s'adresse à des marchés situés hors de France.

La propension à innover est plus élevée dans les services aux entreprises et dans l'industrie, mais il s'agit plutôt de petites structures dans le premier cas (majoritairement de moins de dix personnes), alors que dans l'industrie la taille moyenne est plus élevée (50 % d'entreprises de dix à 50 personnes)

Peu d'évolution dans le domaine de l'exportation

Près de 84 500 entreprises de moins de 250 salariés ont exporté en 2006 (contre 85 500 en 2005) pour un montant de 149,6 Md € (contre 144,2 Md € en

2005). Leur part dans le total du montant des exportations demeure aux alentours de 40 %, et elles ont un nombre limité de partenaires à l'échange : 62 % des PME vendent au maximum à deux pays partenaires (48 % à un seul pays).

À noter qu'une analyse économétrique des facteurs de réussite des PME à l'internationalisation fait ressortir que, pour s'imposer dans la mondialisation, la PME idéale doit combiner un niveau technologique élevé, un dirigeant ouvert personnellement sur l'étranger, faisant preuve de « dynamisme social » (participation à des réseaux) et ayant mis en place un service spécifique à l'international, utilisant toutes les possibilités des technologies de l'information et de la communication (TIC).

Les PME ne bénéficient que de 19 % du montant des marchés de l'État

En 2005 (derniers chiffres disponibles), les PME indépendantes bénéficient de 56 % du nombre total des marchés de l'État, mais seulement de 19 % de leur montant. En revanche, 66 % du nombre et 39 % du montant des marchés des collectivités locales leur sont attribués. Globalement, marchés de l'État et des collectivités locales confondus, les PME reçoivent 64 % du nombre des marchés et 32 % de leur montant.

L'analyse réalisée par l'Observatoire économique de l'achat public signale que « le montant unitaire des marchés semble susceptible de jouer un rôle d'éviction à l'égard des PME », leur présence décroissant régulièrement avec la hausse du montant unitaire des marchés.

PME 2007

Introduction

FAITS MARQUANTS



P REMIÈRE PARTIE

Les grandes évolutions

La démographie des PME

Le comportement économique
des PME

La santé financière des PME



LA DÉMOGRAPHIE DES PME

ÉVOLUTION EN 2006

Roselyne Kerjosse
INSEE

2 650 000 entreprises au 1^{er} janvier 2006

Au 1^{er} janvier 2006, on dénombre 2 650 000 entreprises dans l'industrie, le commerce et les services (tableau 1). Près de 30% des entreprises proposent des services aux particuliers (y compris l'éducation, la santé et l'action sociale), une entreprise sur quatre est un commerce et une sur six se consacre à des services pour les entreprises (informatique, conseil, publicité, architecture et ingénierie, contrôles techniques).

35% des entreprises emploient un à neuf salariés et 59% n'en ont aucun. Ainsi, deux entreprises sur trois spécialisées dans l'immobilier, les services aux entreprises et aux particuliers reposent sur la seule activité du chef d'entreprise; c'est le cas également de plus d'un commerce sur deux (54%). Les seuls secteurs pour lesquels la proportion d'entreprises de plus dix salariés

est supérieure à 10% sont l'industrie (avec ou hors IAA¹) et les transports.

Les créations d'entreprises poursuivent leur hausse en 2006

Le nombre de créations d'entreprises² dans l'industrie, le commerce et les services repart à la hausse en 2006 (+ 2%) après une année de légère baisse (graphique 1). En 2006, 322 000 entreprises ont été créées, dont 233 000 nouvelles entreprises.

1. Industrie agroalimentaire.
2. La notion de création d'entreprise retenue dans cette partie correspond au concept de la création d'entreprise en vigueur jusqu'en 2006, englobant toutes les unités juridiques qui démarrent une activité économique en distinguant trois événements de nature sensiblement différente: la création pure (ou nouvelle création), la création par « reprise » et la création par « réactivation ».

TABLEAU 1

RÉPARTITION DES ENTREPRISES PAR NOMBRE DE SALARIÉS ET ACTIVITÉ
AU 01-01-2006 (EN MILLIERS)

Secteur d'activité	0	1 à 9	10 à 49	50 à 99	100 à 249	250 et +	Total
IAA	20,49	36,66	5,75	0,63	0,47	0,28	64,28
Industrie (hors IAA)	82,10	64,48	26,46	3,88	2,68	1,70	181,28
Construction	174,85	161,93	24,87	1,37	0,62	0,29	363,94
Commerce	347,95	250,81	36,78	3,54	1,78	0,87	641,73
Transports	50,09	25,45	9,15	1,19	0,78	0,37	87,03
Activités immobilières	61,59	24,16	2,54	0,10	0,04	0,02	88,45
Services aux entreprises	306,72	127,60	24,09	2,45	1,52	1,00	463,38
Services aux particuliers	232,29	163,28	15,99	0,96	0,36	0,20	413,07
Éducation, santé, action sociale	278,83	61,60	6,29	0,77	0,40	0,16	348,05
Total	1 554,90	915,96	151,91	14,88	8,66	4,88	2 651,19

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

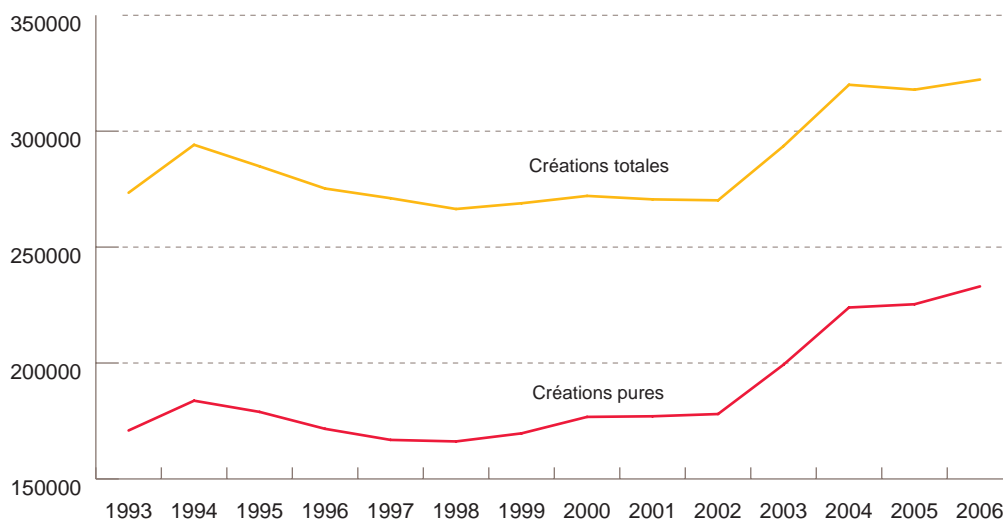
PME 2007

Grandes évolutions

DÉMOGRAPHIE

GRAPHIQUE 1

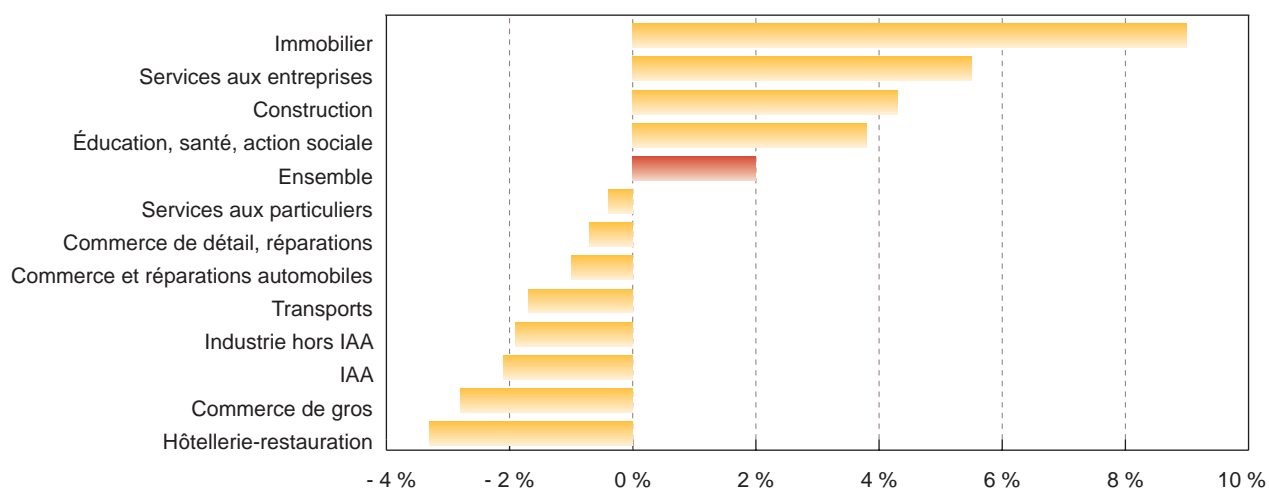
NOMBRE ANNUEL DE CRÉATIONS D'ENTREPRISES



Source : INSEE, Répertoire SIRENE.

GRAPHIQUE 2

ÉVOLUTION DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES PAR SECTEUR ENTRE 2005 ET 2006



Source : INSEE, Répertoire SIRENE.

La hausse des créations d'entreprises observées depuis 2003 peut être reliée, en premier lieu, à la forte augmentation du nombre de créateurs aidés. Ainsi, 80 344 personnes ont bénéficié de l'ACCRES³ en 2006, soit 2,5 fois plus qu'en 2002.

3. Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'une entreprise.

En outre, deux changements de législation ont pu inciter des chômeurs à créer leur entreprise : d'une part, le durcissement de l'indemnisation du chômage début 2004, et d'autre part, la loi pour l'initiative économique promulguée en août 2003. Cette loi comprend notamment des mesures visant à simplifier la création d'entreprises, à faciliter le financement des entreprises nouvelles



ou la transition entre le statut de salarié et celui d'entrepreneur.

L'assouplissement des conditions de la création permet d'ouvrir plus largement l'accès à la création d'entreprise et semble donner naissance à une nouvelle population de créateurs. Ils sont, en effet, de plus en plus nombreux à assurer en premier lieu leur propre emploi et choisissent en majorité les secteurs les plus dynamiques au moment de la création.

Les créations dans l'immobilier ne cessent d'augmenter

La hausse de 2 % du total des créations par rapport à 2005 est plus particulièrement le fait de trois secteurs très dynamiques ces quatre dernières années : l'immobilier est largement en tête (agences immobilières, promotion et transactions immobilières); il est suivi des services aux entreprises et de la construction.

La forte augmentation des créations dans ces trois secteurs en 2006 (graphique 2) compense la baisse dans les sept autres secteurs suivis : baisses assez limitées puisque la plus forte, dans l'hôtellerie-restauration, n'est que de 3 %.

Plus d'une entreprise sur quatre se crée dans le commerce, dont 70 % dans le commerce de détail (alimentation, habillement, bricolage). En 2006, les créations baissent dans tous les secteurs du commerce. Pourtant, le nombre d'entreprises créées en 2006 atteint un niveau qui reste favorable au renouvellement du tissu productif dans ce secteur. En effet, le taux de création⁴ dans le commerce est de 12,5 %, ce qui le situe, en 2006, au-dessus de la moyenne de l'ensemble des secteurs de l'économie (12 %).

4. Rapport entre le nombre de créations observées au cours d'une année et le stock d'entreprises au 1^{er} janvier de cette même année.

Les créateurs privilégient la forme juridique de société

La proportion de sociétés est en constante progression depuis 2003. En 2006, 53 % des créations d'entreprises se font sous forme d'entreprises individuelles, et 47 % sous forme de sociétés. En 2002, on comptait 60 % de créations d'entreprises individuelles et 40 % de sociétés.

Les récents dispositifs pour favoriser la création de sociétés ont sans doute contribué à ce changement. La création de société sous forme de société d'exercice libéral à responsabilité limitée (SELARL) et de SARL unipersonnelle (ou EURL = SARL constituée par une seule personne qui en détient donc toutes les parts), le pendant de la création d'entreprise individuelle, offre des avantages en termes de fiscalité et de protection du patrimoine de l'entrepreneur.

Création d'entreprise et emploi : la dynamique sur trois ans

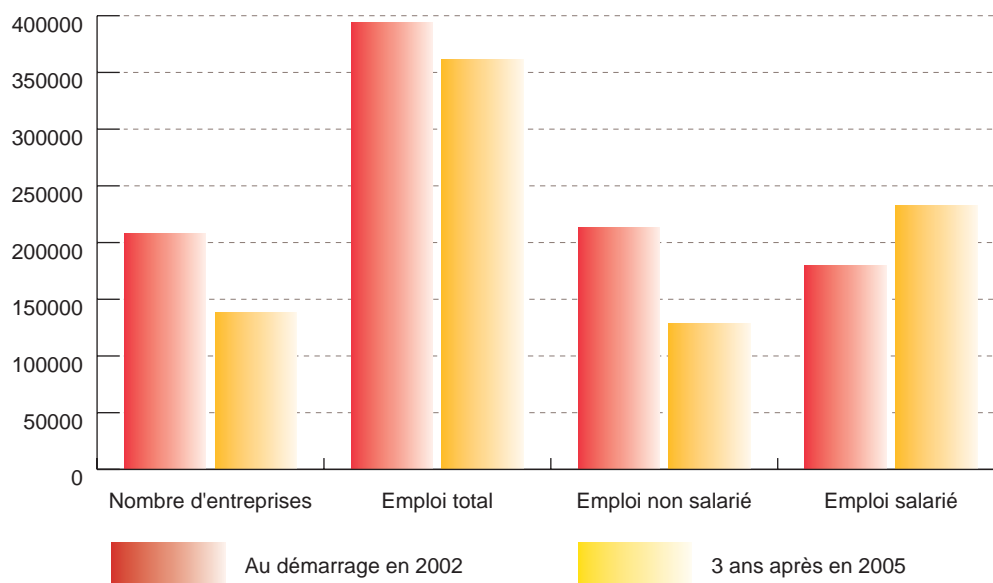
En 2002, 208 000 entrepreneurs ont créé une entreprise en France⁵. Ces nouvelles entreprises emploient au démarrage 394 000 personnes : 214 000 non salariées et 180 000 salariées⁶.

5. La notion de création d'entreprise retenue ici est plus large que celle de création pure puisqu'elle inclut notamment les réactivations d'entreprises après un délai d'interruption et les reprises d'entreprises s'il n'y a pas continuité de l'entreprise. Il n'y a pas continuité entre le cédant et le repreneur s'il y a soit un changement d'activité, soit un changement de localisation de l'entreprise.

6. Résultats issus des deux premières vagues de l'enquête SINE 2002 (système d'informations des nouvelles entreprises) : système permanent d'observation d'une génération de nouvelles entreprises tous les quatre ans. Les entreprises créées en 2002 ont été enquêtées en 2002 et en 2005. Les résultats de la troisième et dernière interrogation en 2007 seront disponibles courant 2008.

GRAPHIQUE 3

ÉVOLUTION DES ENTREPRISES CRÉÉES EN 2002 ET DE LEURS EMPLOIS



Source : INSEE, enquête SINE 2002, vagues 2002 et 2005.

Chaque entreprise se crée, en moyenne, avec 1,9 emploi : 1 emploi non salarié et 0,9 emploi salarié. Ainsi, 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. En effet, 70 % des entreprises n'ont aucun salarié au démarrage.

Au fil du temps, certains créateurs font survivre leur entreprise, d'autres la développent, d'autres encore cessent leur activité. Parmi les créateurs de 2002, deux sur trois sont toujours à la tête de leur entreprise trois ans plus tard. Les facteurs favorisant la pérennité sont liés soit au profil de l'entrepreneur, comme l'expérience professionnelle, soit aux moyens investis au moment de la création mais également les années suivantes, soit encore au choix du secteur d'activité.

L'emploi salarié progresse au cours des trois premières années

Globalement, les 138 000 jeunes entreprises pérennes à trois ans emploient 361 000 personnes en 2005, dont 233 000 salariés. Ainsi, malgré l'arrêt d'activité d'un tiers des entreprises, 92 % du volume d'emplois créés en 2002 existent toujours en 2005 (graphique 3) ; il s'est même accru de 16 % dans les transports et de 9 % dans les services aux particuliers. En revanche, dans le commerce et les services aux entreprises, deux secteurs importants en termes de créations d'entreprises, moins de 80 % des emplois initiaux sont conservés.

Les entreprises pérennes embauchent dès les premiers mois qui suivent la création. Au cours des trois premières années d'activité, elles augmentent le nombre de leurs salariés, tandis que leur effectif non salarié se réduit : des dirigeants changent de statut et deviennent salariés ; des conjoints collaborateurs non salariés se retirent de l'affaire ou



deviennent salariés après s'être impliqués dans les débuts de l'entreprise.

Après trois ans d'activité, l'emploi salarié dans les jeunes entreprises représente 65 % de leur emploi total contre 46 % au démarrage. Ainsi, en trois ans, les entreprises toujours en activité augmentent leurs effectifs salariés de 30 % et dégagent un solde positif de 53 000 salariés.

Un quart des entreprises pérennes a créé des emplois

Si l'accroissement moyen est de 0,9 salarié par entreprise entre 2002 et 2005 (le nombre moyen de salariés passant de 0,9 à 1,8), 66 % des entreprises pérennes conservent la même taille. En réalité, seules 27 % sont créatrices d'emploi, et ce, en majorité d'un ou deux salariés; 7 % perdent des emplois salariés.

Ainsi, ce sont ces 27 % d'entreprises pérennes créatrices d'emploi, soit 37 000 entreprises, qui assurent le bilan positif, notamment en termes d'emplois salariés, de la génération 2002. Ces entreprises pérennes créatrices

d'emplois sont des unités un peu plus importantes dès le départ: elles passent, en moyenne, de 2,5 emplois au démarrage à 6,0 trois ans plus tard.

Créer son entreprise avec l'objectif de la développer

Dès le démarrage, les dirigeants des futures entreprises pérennes créatrices d'emploi ont bien pour objectif le développement de leur entreprise. En effet, alors que la majorité des créateurs d'entreprises de 2002 déclarent limiter leur ambition à assurer leur propre emploi, ce n'est le cas que d'un tiers des dirigeants des entreprises qui s'avèreront pérennes et dynamiques. Dès 2002, 65 % de ces dirigeants déclarent que leur objectif principal est de développer fortement l'entreprise en termes d'emploi et d'investissement (contre 46 % en moyenne).

Le fait pour une entreprise d'avoir embauché au moins une personne supplémentaire au cours de ses trois premières années d'existence dépend de multiples facteurs. Un modèle de régression qualitative a permis de séparer

PME 2007

Grandes évolutions

DÉMOGRAPHIE

TABLEAU 2

CARACTÉRISTIQUES D'UNE ENTREPRISE QUI FAVORISE LA CRÉATION D'EMPLOI*

Perspectives d'avenir à la création en 2002		Participation du conjoint à la vie de l'entreprise	
Assurer son propre emploi	1	Oui	1
Développer son entreprise	1,4	Non	0,5
Évolution du chiffre d'affaires		Perspectives d'embauche en 2002	
A beaucoup diminué	0,5	Envisagée	1
Est à peu près stable	0,7	Non envisagée	0,5
A un peu augmenté	1	Perspectives d'embauche en 2005	
A beaucoup augmenté	1,6	Envisagée	1
Entreprise dite « innovante »		Non envisagée	0,5
Oui	1	Catégorie juridique	
Non	1,3	Société	1
		Entreprise individuelle	0,5

(*) Tous les chiffres sont significatifs au seuil choisi de 5 % par rapport à la situation de référence.

Lecture : les coefficients indiqués dans le tableau correspondent au rapport des probabilités estimées par le modèle. Plus ce coefficient est élevé, plus l'effet de la caractéristique est fort. Ainsi, un entrepreneur qui déclare souhaiter développer son entreprise (coefficient = 1,4) a beaucoup plus de chances d'embaucher une personne supplémentaire qu'un entrepreneur qui déclare souhaiter prioritairement assurer son propre emploi (coefficient = 1).

Source : INSEE, enquête SINE 2002, vagues 2002 et 2005.

leurs effets (tableau 2). Ainsi, après avoir éliminé l'effet des autres facteurs pris en compte, la probabilité pour que l'entrepreneur ayant émis dès 2002 le souhait de développer son entreprise embauche dans les trois premières années suivant la création est sensiblement plus élevée que pour celui qui souhaitait prioritairement assurer son propre emploi.

De même, la probabilité pour une entreprise d'avoir embauché une personne supplémentaire au cours des trois premières années est nettement plus élevée pour une société que pour une entreprise individuelle. En effet, les entreprises pérennes créatrices d'emplois sont très majoritairement des sociétés : 70 % le sont alors qu'elles ne représentent que 45 % des entreprises qui se sont créées en 2002.

Toujours après avoir éliminé l'effet des autres facteurs pris en compte dans la régression, lorsque le conjoint participe à la vie de l'entreprise et s'y implique, celle-ci a embauché beaucoup plus souvent du personnel qu'une entreprise à laquelle le conjoint ne participe pas.

Augmenter encore les effectifs salariés à court terme

La moitié des entreprises créatrices d'emploi entre 2002 et 2005 a eu recours à des emplois occasionnels au cours des deux dernières années : intérimaires, contrats à durée déterminée ou autres contrats occasionnels.

Les perspectives des entreprises pérennes et dynamiques en termes d'emplois sont très encourageantes : un quart d'entre elles envisage encore en 2005 d'embaucher à court terme. Si 13 % des embauches envisagées sont destinées à faire face au départ de salariés, 87 % seraient des créations de nouveaux postes. Seulement 4 % des entrepreneurs envisagent de réduire leurs effectifs.

Ces résultats sont d'autant plus positifs que les chefs d'entreprise ont visiblement

des idées précises sur leur projet d'entreprise. En effet, toutes choses égales par ailleurs, ceux qui avaient déjà l'intention d'embaucher prochainement lors de la première enquête en 2002, l'ont fait nettement plus souvent que les autres.

Le nombre de défaillances d'entreprises en baisse

Le nombre de défaillances d'entreprises⁷ a nettement baissé entre 1993 (première année d'observation par l'INSEE) et 2001. Depuis 2002, le nombre de défaillances d'entreprises a augmenté légèrement tous les ans (graphique 4). Ainsi, le nombre de défaillances d'entreprises enregistrées en 2005 a augmenté de 2,3 % par rapport à l'année 2004. Néanmoins, ce nombre demeure environ 30 % en deçà de celui enregistré en 1993.

Une rupture de tendance récente

On constate une baisse du nombre de défaillances d'entreprises en 2006, après une hausse progressive ces cinq dernières années. Ainsi, on dénombre 38 600 entreprises défaillantes en 2006, soit une baisse de 8,3 % par rapport à 2005. Cette tendance peut être reliée à la loi de sauvegarde des entreprises entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2006, non pas à cause de l'utilisation de la procédure de sauvegarde proprement dite⁸, mais du fait des nouvelles possibilités de conciliation offertes par cette loi.

Par ailleurs, le taux de défaillance d'entreprises⁹ en 2006 est en dessous de la

7. La défaillance correspond à l'ouverture d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire (sans redressement préalable) par un jugement du tribunal de commerce ou du tribunal de grande instance à l'encontre d'une entreprise suite à une cessation de paiements.

8. 525 procédures de sauvegarde seulement ont été publiées depuis janvier 2006 (source : Euler Hermes SFAC).

9. Rapport entre le nombre de défaillances observées en 2006 et le stock d'entreprises au premier janvier 2006 par secteur d'activité.



barre des 2% (1,8%). C'est le taux le plus faible observé depuis le début de son calcul (1993).

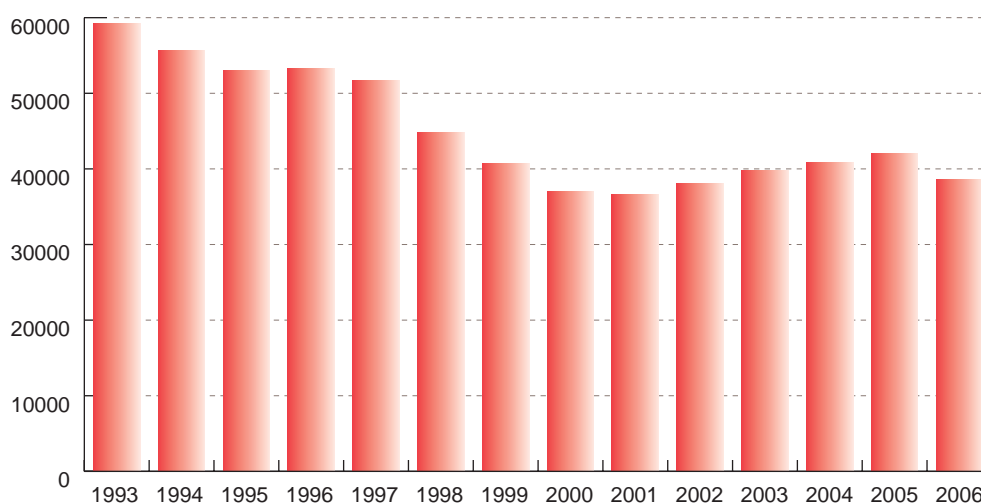
Les secteurs les plus affectés par la défaillance demeurent ceux de la construction et du commerce de gros (tableau 3), pour lesquels le taux de défaillance est respectivement 2,6% et 2,2% (tableau 3).

De moins en moins de reprises d'entreprises recensées

Le nombre de reprises – non compris celles qui correspondent à des cessions de parts sociales – est en diminution ; il est même descendu en dessous de son niveau de 2002, avant le début de la hausse des créations.

GRAPHIQUE 4

NOMBRE DE DÉFAILLANCES PAR ANNÉE



Source : BODACC, traitement INSEE.

TABLEAU 3

DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ (EN 2006)

	Nombre de défaillances	Taux de défaillance * (en %)
IAA	959	1,5
Industrie hors IAA	3322	1,9
<i>dont biens de consommation</i>	1330	1,9
<i>dont biens d'équipement</i>	838	2,0
<i>dont biens intermédiaires</i>	1091	1,8
Construction	9376	2,6
Commerce	10273	1,7
<i>dont commerce et réparation</i>	1380	1,8
<i>dont commerce de gros</i>	3267	2,2
<i>dont commerce de détail</i>	5626	1,4
Transports	1409	1,6
Immobilier	1173	0,9
Services aux entreprises	5737	1,6
Services aux particuliers	6324	1,8
<i>dont hôtels cafés restaurants</i>	4483	2,1
Total	38573	1,8

* Taux de défaillance : rapport entre le nombre de défaillances observées en 2006 et le stock d'entreprises au 1^{er} janvier 2006

Sources : BODACC et INSEE – Répertoire SIRENE.

PME 2007

Grandes évolutions

DÉMOGRAPHIE

Pourtant, choisir de reprendre une entreprise assure un taux de pérennité plus fort que créer une entreprise entièrement nouvelle : parmi les entreprises créées en 2002, 77 % des reprises sont toujours en activité trois ans après, contre 67 % des créations pures¹⁰.

Mais reprendre une entreprise existante n'est sans doute pas à la portée financière de tous. En effet, les créateurs qui choisissent de reprendre une entreprise investissent souvent plus que ceux qui créent une entreprise entièrement nouvelle : 43 % des repreneurs d'entreprises investissent plus de 100 000 € à la création contre 24 % des créateurs de nouvelles entreprises.

La loi en faveur des PME est entrée en vigueur au mois d'août 2005. Elle vise à favoriser la transmission d'entreprises, par le biais d'exonérations et plus largement de baisse des coûts de transmission. Ses effets ne sont pas encore perceptibles, du moins dans le champ défini plus haut.

Toutefois, que le couple entrepreneur/entreprise n'existe plus après quelques années ne doit pas être considéré systématiquement comme un arrêt de l'activité économique : certaines entreprises ferment leur porte, mais d'autres font l'objet d'une reprise. Quant aux entrepreneurs, certains arrêtent du fait d'une mise en règlement judiciaire ou pour anticiper l'échec économique, d'autres pour des raisons plus personnelles : prendre leur retraite (cf. encadré ci-dessous), souhait de redevenir salarié, relancer une nouvelle entreprise...

10. Résultats issus des deux premières vagues de l'enquête SINE 2002.

Reprise d'entreprises au départ à la retraite du dirigeant

Parmi les entrepreneurs individuels qui cessent leur activité pour prendre leur retraite, seuls 45 % d'entre eux cherchent un repreneur¹. Parmi eux, 80 % parviendront à en trouver un (graphique 5).

À la question : « Pourquoi n'avez-vous pas cherché à vendre votre entreprise ? » 75 % des dirigeants répondent qu'elle avait peu ou pas de valeur. 8 % justifient leur choix par la difficulté de trouver un repreneur. Par ailleurs, 1 % des personnes interrogées a trouvé les démarches administratives trop complexes.

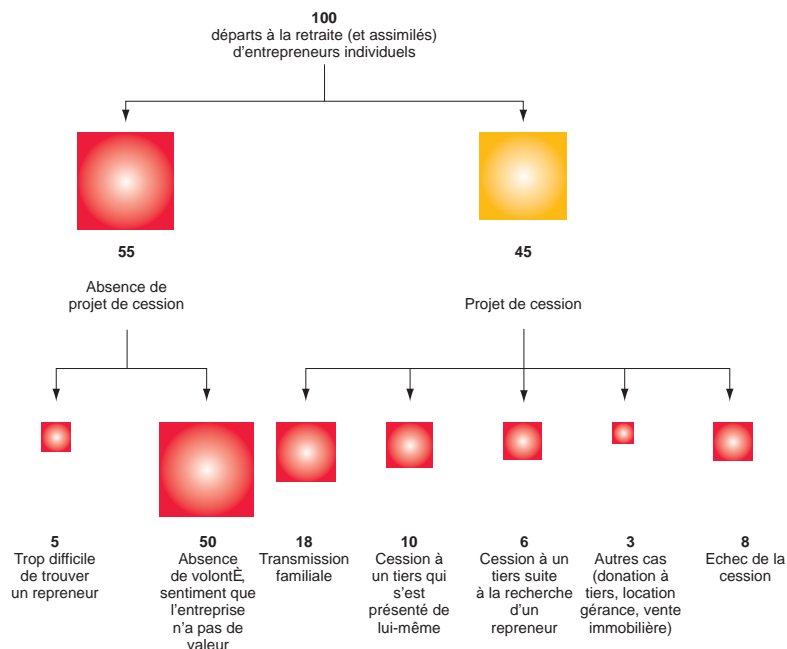
Au-delà de l'opinion du dirigeant, trois caractéristiques de l'entreprise influencent l'absence de projet de cession : le secteur d'activité, la taille et le niveau de rentabilité.

C'est le secteur d'activité qui fait varier le plus fortement la part de dirigeants n'ayant pas de projet de cession. En fait, ils sont principalement liés à la nature et à la valeur des actifs que doit posséder une entreprise pour exercer son activité. Autrement dit, plus une activité économique nécessite de mobiliser des actifs matériels ou immatériels importants, plus une entreprise exerçant cette activité aura des chances d'être reprise.

1. Enquête de la DCASPL réalisée auprès de 900 ex-dirigeants d'entreprise individuelle âgés de 55 ans et plus ayant cessé leur activité en 2004.

GRAPHIQUE 5

LE DEVENIR DES ENTREPRISES INDIVIDUELLES SUITE AU DÉPART À LA RETRAITE DE LEUR DIRIGEANT EN 2004*



(*) Les chiffres issus du croisement de plusieurs questions sont donnés aux arrondis près.

Source : enquête DCASPL.

Le second critère est celui de la taille de l'entreprise : la proportion de dirigeants sans projet de cession diminue avec le nombre de salariés de l'entreprise. On remarque un impact très fort du premier salarié, avec un différentiel très important par rapport aux entreprises sans salariés. Au total, 84 % des dirigeants n'envisageant pas de vendre n'avaient aucun salarié. Les indemnités de licenciement contribuent à expliquer ce phénomène, bien qu'à l'évidence ce ne soit ni la seule ni la principale cause.

L'absence de projet de cession est également liée à la perception par le dirigeant de la rentabilité de son entreprise. Plus l'entreprise était perçue comme rentable, plus son dirigeant souhaitait la céder. L'absence de projet de cession s'accompagne le plus souvent d'une absence d'investissements récents.

La cession d'une entreprise : un acte mûrement réfléchi

Seul un dirigeant sur deux souhaitant céder son entreprise a effectivement cherché un repreneur. Parmi l'autre moitié qui n'en a pas cherché, on observe 61 % de transmissions familiales, 24 % de cas où le repreneur s'est présenté de lui-même, 5 % de cas de vente à un salarié.

La durée du processus de cession est, en moyenne, de deux ans. La mise en vente d'une entreprise est donc le fruit d'une décision mûrement réfléchie.

Toute entreprise individuelle dont le dirigeant part à la retraite n'est pas obligatoirement à reprendre

Le niveau de rentabilité de l'entreprise, tel qu'il est perçu par l'ex-dirigeant, n'a pas d'incidence sur le taux de succès. Les repreneurs semblent plus acheter un outil de production ou une clientèle que prendre en compte la situation financière de l'entreprise. En fait, une faible rentabilité se traduit plus souvent par l'absence de projet de cession. Mais lorsque l'entreprise est à reprendre, la faible rentabilité n'obère pas ses chances de succès.

Les dirigeants n'ayant pas trouvé de repreneur ont, *in fine*, mobilisé davantage d'appuis que les autres au cours de leur recherche. En effet, plus l'entreprise est difficile à céder (faible chiffre d'affaires, effectifs réduits, carence d'investissement renouvelé, secteur peu propice à la reprise), plus le cédant va entreprendre des démarches pour parvenir à ses fins.

Au final, toute entreprise individuelle dont le dirigeant part à la retraite n'est pas obligatoirement à reprendre. La disparition de certaines entreprises est une issue logique.

La moitié des reprises d'entreprises se fait par transmission familiale

La moitié des reprises d'entreprises se fait par transmission familiale. Parmi ces dernières, 60% se font à destination du conjoint. Dans plus de la moitié de ces cas, il s'agit d'une situation transitoire pour préparer la véritable cession. Dans les autres cas, il s'agit d'une situation un peu plus pérenne en attendant l'âge de la retraite du conjoint. En dehors des reprises par le conjoint, on note 6% de donations familiales et 34% de transmissions familiales à titre onéreux.

Deux fois sur trois, le cédant a continué à travailler dans l'entreprise après la cession, qu'il s'agisse d'une transmission onéreuse ou d'un simple changement de nom, et ce pour une durée moyenne de 15 mois.

L'autre moitié est une cession à des tiers: 94% des reprises sont réalisées sous forme de vente classique, 4% sous forme de mise en location-gérance et 2% sous forme de donation. 35% des cédants ont continué à travailler dans l'entreprise après la cession et ce, pour une durée moyenne de cinq mois.

Bibliographie

«Création d'entreprises et emploi: la dynamique sur trois ans», Virginie Fabre et Roselyne Kerjosse, *INSEE Première*, n° 1148, juillet 2007.

«Défaillances d'entreprises: jugements rendus en décembre 2006 et bilan de l'année 2006», *Informations rapides*, n° 157, 24 mai 2007.

«Reprises d'entreprises au départ à la retraite du dirigeant», Jacques Bonneau, Roselyne Kerjosse et Guillaume Vidal, *Entreprises en bref*, n° 22, février 2007, DCASPL.

«Les créations d'entreprises poursuivent leur hausse en 2006», Virginie Fabre, *INSEE Première*, n° 1120, janvier 2007.

«Nouvelles entreprises, cinq ans après: l'expérience du créateur prime sur le diplôme», Virginie Fabre et Roselyne Kerjosse, *INSEE Première*, n° 1064, janvier 2006.



LA DÉMOGRAPHIE DES PME

LES CRÉATIONS DE FILIALES

André Letowski
APCE

Les économistes préoccupés par la démographie d'entreprises prennent en compte avec beaucoup d'intérêt l'importance de l'indépendance financière des entreprises.

Cette préoccupation est aussi celle des institutions (pouvoirs publics, banques, structures en charge de l'appui à la pérennité et au développement des entreprises). L'Union européenne, dans sa définition des PME, a d'ailleurs introduit cette même préoccupation en ne retenant comme PME que les entreprises indépendantes, d'une certaine taille (moins de 250 salariés), d'un plafond de chiffre d'affaires (au plus 50 millions d'€) ou d'un total de bilan (au plus 43 M €) et à condition qu'elles ne soient pas détenues à hauteur de 25% au plus par une ou plusieurs entreprises ne correspondant pas à cette définition.

Observer l'indépendance financière des créations nouvelles est rarement pris en compte en tant que tel. Il paraît toutefois important de s'y attacher :

- pour appréhender le nombre et l'impact de la création de filiales sur l'emploi salarié ;
- pour identifier le profil de ces entreprises et celui de leurs dirigeants dans la perspective de mieux cerner ce que sont les filiales.

Une telle approche, comparée avec les profils des créations sous forme de société (sans participation financière à leur capital social d'autres sociétés) mais aussi avec ceux des entreprises

individuelles, permet de différencier des logiques de créations d'entreprises (création de son propre emploi ou développement d'entreprise) et d'interroger sur le type de politique à conduire pour amplifier ou non tel type de création, au regard de son impact sur le renouvellement du tissu économique, sur celui de l'emploi salarié (chômage notamment), sur le repositionnement social et les services aux populations.

Que constate-t-on en nombre d'entreprises et en nombre d'emplois salariés ?

L'impact le plus marquant en termes d'emplois salariés est celui des sociétés indépendantes financièrement (52% des créations pérennes à trois ans et 56% des salariés), suivi des créations de filiales (6% des créations et 23% des salariés), bien plus que les 52% d'entreprises individuelles ne générant que 12% des emplois salariés.

Ces résultats sont issus de l'exploitation de l'enquête SINE de l'INSEE, conduite en septembre 2002 auprès des créateurs du 1^{er} semestre 2002¹ (après exclusion de créations « temporaires » telles les activités saisonnières ou les créations disparues dans les premiers mois d'activité). Cette enquête a interrogé les créateurs au démarrage, puis

1. Il faudra donc doubler les chiffres en valeur absolue pour connaître le nombre d'entreprises et l'emploi salarié concerné sur une année entière.

trois ans après pour celles qui demeurent pérennes.

Nous avons exploité la totalité des réponses, y compris celles dont le nombre de salariés au démarrage était supérieur à 20. Habituellement, nous les excluons de nos analyses, considérant cette population trop atypique parce qu'il s'agirait plus de modalités juridiques pour organiser le développement que d'une création véritablement nouvelle. Si le nombre de ces créations atypiques est faible (153 entreprises), il contribue toutefois au démarrage à 23 % des emplois salariés (près de 9 000 sur un total de 38 480). Trois ans après, il n'y aura plus que 115 entreprises et 6 600 salariés (11 % des salariés).

Quelle est la répartition du nombre d'entreprises créées en 2002 par nature juridique ?

Les entreprises en nom individuel dominent au démarrage, mais connaissent un taux de pérennité plus faible que les autres formes sociétales, alors que ces dernières ont un taux de pérennité très proche, qu'elles soient indépendantes financièrement ou non d'autres entreprises (tableau 1).

TABLEAU 1

RÉPARTITION DU NOMBRE DE CRÉATIONS D'ENTREPRISES DE LA GÉNÉRATION 2002 SELON LEUR INDÉPENDANCE FINANCIÈRE (EN %)

	Entreprises, en nom individuel	Sociétés indépendantes*	Filiales	Sociétés avec participation minoritaire**	Total
Au démarrage	55,8	35,0	5,8	3,4	100
Pérennes à 3 ans	52,4	37,9	6,1	3,5	100
Taux de pérennité à 3 ans	63,0	73,0	71,0	70,0	67,5

* Sociétés indépendantes de toute participation de personnes morales à leur capital social.

** Sociétés avec participation minoritaire d'une personne morale à leur capital social.

Source : INSEE/SINE 2002-2005.

À trois ans, les entreprises individuelles demeurent les plus nombreuses (52 % des créations pérennes) ; les créations pérennes dépendantes financièrement d'une autre société ne sont que 10 % dont 6 % pour les filiales.

Mais les filiales (sociétés où le capital social est détenu au moins à 50 % par une autre société) regroupent près du quart des salariés des créations pérennes à trois ans (tableau 2).

Ce sont les filiales qui, en moyenne par entreprise, ont le plus de salariés (5,1), suivies par les sociétés avec participation minoritaire (3,2), alors que les sociétés indépendantes n'en ont que deux et les entreprises en nom individuel 0,3. L'indépendance financière des entreprises est donc peu propice à l'embauche de salariés.

En revanche, ce sont les entreprises en nom individuel, toujours en exercice trois ans après la création et par ailleurs employeurs, qui ont le plus développé le salariat (3,24 fois plus de salariés entre le démarrage et trois ans après) ; les filiales sont celles qui l'ont proportionnellement le moins développé, mais elles étaient nettement plus employeurs au démarrage (tableau 3).

Les autres formes de société ont globalement évolué de la même façon. Ce sont donc à la fois l'embauche de salariés dès le démarrage, mais aussi la fréquence de l'embauche, qui font la différence entre les entreprises en nom individuel et les autres sociétés.

En revanche, parmi les créations pérennes, ce sont les sociétés qui sont le plus souvent devenues employeurs et ont aussi le plus de progression dans la tranche des trois salariés et plus à trois ans (tableau 4).

15 % seulement des entreprises individuelles sont employeurs trois ans après la création, contre environ la moitié pour l'ensemble des sociétés. De plus, 30 % des sociétés avec participation à leur capital ont au moins trois salariés.



TABLEAU 2

RÉPARTITION DU NOMBRE DE SALARIÉS DES CRÉATIONS PÉRENNES À TROIS ANS DE LA GÉNÉRATION 2002 SELON LEUR INDÉPENDANCE FINANCIÈRE (EN %)

	Sociétés indépendantes *	Filiales	Entreprises en nom individuel	Sociétés avec participation minoritaire **	Total
Au démarrage	55,6	24,5	12,3	7,6	100,0
Pérennes à 3 ans	56,0	23,2	12,4	8,4	100,0
Nombre moyen de salariés	1,98	5,06	0,32	3,19	

* Sociétés indépendantes de toute participation de personnes morales à leur capital social.

** Sociétés avec participation minoritaire d'une personne morale à leur capital social.

Source : INSEE/SINE 2002-2005.

TABLEAU 3

NOMBRE MOYEN DE SALARIÉS DES CRÉATIONS PÉRENNES EMPLOYEURS

	Entreprises en nom individuel	Sociétés avec participation minoritaire **	Sociétés indépendantes *	Filiales
Au démarrage	0,67	2,16	1,79	4,15
Pérennes à 3 ans	2,17	5,45	4,16	9,48
Coefficient multiplicateur	3,24	2,52	2,32	2,28

* Sociétés indépendantes de toute participation de personnes morales à leur capital social.

** Sociétés avec participation minoritaire d'une personne morale à leur capital social.

Source : INSEE/SINE 2002-2005.

TABLEAU 4

	Sociétés avec participation minoritaire **	Sociétés indépendantes *	Filiales	Entreprises en nom individuel
% d'employeurs				
Au démarrage	39,2	30,5	40,6	6,1
Pérennes à 3 ans	58,5	47,5	53,3	14,6
Écart	+ 19,3	+ 17,0	+ 12,7	+ 8,5
Dont % d'employeurs de 3 salariés et +				
Au démarrage	12,4	7,5	14,5	0,7
Pérennes à 3 ans	30,0	20,1	29,2	3,5
Écart	+17,6	+12,6	+11,7	+2,8

* Sociétés indépendantes de toute participation de personnes morales à leur capital social.

** Sociétés avec participation minoritaire d'une personne morale à leur capital social.

Source : INSEE/SINE 2002-2005.

Premières conclusions de ces données de cadrage

■ Les filiales, bien que peu nombreuses, comptent dans l'emploi salarié au démarrage et trois ans après ; le nombre moyen en salariés par entreprise employeur au démarrage est élevé (4,15) et passe à 9,5 trois ans après.

Toutefois il faut aussi noter que, trois ans après la création, près de la moitié des filiales n'a pas de salariés. Il y a donc plusieurs types de filiales, les unes très développeuses d'emploi, les autres simples prolongements d'une autre entreprise.

PME 2007

Grandes évolutions

DÉMOGRAPHIE

■ La participation d'autres sociétés au capital social est facteur d'embauche de salariés et de développements plus que dans le cas de « sociétés indépendantes » ; il est vrai qu'une partie d'entre elles est un montage juridique pour une meilleure protection des biens du dirigeant ou un meilleur positionnement pour la vente ultérieure de l'entreprise.

■ Les entreprises en nom individuel, les plus nombreuses (plus de la moitié), sont peu concernées par l'emploi salarié ; 15% seulement sont employeurs trois ans après démarrage. Toutefois, celles qui sont employeurs développent davantage l'emploi salarié, bien que l'effectif moyen soit nettement plus faible que celui des sociétés. Ces populations manifestent ainsi de fortes différences dont on doit tenir compte dans les types d'appui et les mesures prises en faveur de ces entreprises.

Nous proposons au lecteur de mieux cerner ce que sont les filiales (profil du dirigeant et de l'entreprise, type de fonctionnement et de développement) en complétant ce profil « toute filiale » par une comparaison entre les filiales aux chiffres d'affaires les plus conséquents (au moins 763 000 € HT) et celles dont le chiffre d'affaires est inférieur.

Nous terminerons cette exploration en faisant émerger les grandes différences entre les sociétés indépendantes et les entreprises en nom individuel.

Que peut-on dire des créations de filiales trois ans après leur création ?

L'enquête SINE 2002-2005 permet d'en évaluer le nombre à 5 600 en 2005 (année entière) et 7 800 trois ans avant.

Le profil du dirigeant

■ **54% ont déjà créé ou repris une entreprise avant cette nouvelle créa-**

tion. De plus, juste avant la création, 45% des créateurs de filiales étaient alors dirigeants d'entreprise. Ils sont par ailleurs près de deux fois plus que les créateurs de sociétés indépendantes à avoir créé au moins deux fois avant cette nouvelle création. L'expérience de la création est donc très habituelle et explique le fait d'être plus souvent employeur, y compris dès le démarrage (tableau 5).

■ Ces créateurs préalablement en activité professionnelle comme dirigeants d'entreprise ou salariés, génèrent la quasi-totalité de l'emploi salarié (92% contre 69% dans les créations de sociétés indépendantes). Peu proviennent d'ailleurs du chômage et de l'inactivité professionnelle (24% contre 39% pour les créateurs d'autres sociétés).

■ Ce sont surtout des hommes de plus de 40 ans, issus de l'enseignement supérieur ; les plus nombreux aussi à avoir plus de 50 ans (24% contre 18 à 20% pour les deux autres groupes générant près du tiers des emplois salariés au sein des filiales), ex-cadres, disposant d'une expérience professionnelle d'au moins dix ans acquise dans des entreprises de plus de 50 salariés. Ces caractéristiques ont le plus contribué aussi à l'emploi salarié (tableau 6).

Les caractéristiques ici observées font apparaître des résultats différents entre les dirigeants de filiales, plus inscrits dans le monde de l'entreprise et plus développeurs d'emplois que ne le sont les créateurs de sociétés indépendantes. Sans doute l'expérience nettement plus fréquente de la création d'entreprise contribue-t-elle grandement à cette dynamique. Ces résultats sont très proches de ceux relatifs aux créations de sociétés avec participation minoritaire.

■ En revanche, quelques caractéristiques contribuent fortement à l'emploi salarié mais ne sont pas pro-



pres aux dirigeants de filiales : il s'agit de la volonté de développement comme objectif initial et son corollaire, le goût d'entreprendre (tableau 7).

Le profil de l'entreprise en filiale

- Un petit nombre de créations mais une grande importance au sein de l'emploi salarié dans certaines activités spécifiques (tableau 8).

TABLEAU 5

	N'a jamais créé ou repris d'entreprise (en %)	A déjà créé ou repris 1 fois (en %)	A déjà créé ou repris 2 fois (en %)	A déjà créé ou repris 3 fois et + (en %)
Filiale	46	21	13	20
Société avec participation minoritaire	45	23	17	15
Société indépendante	60	20	10	8

TABLEAU 6

	Filiale (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Hommes	85	91	77	81
Plus de 10 ans d'expérience professionnelle	58	62	49	51
Plus de 40 ans	57	66	47	46
Activité professionnelle antérieure comparable à celle de la création	55	68	52	58
Diplômés de l'enseignement supérieur	46	63	39	37
Ex-cadres	44	79	30	26
Issus d'entreprises de plus de 50 salariés	38	64	28	33

TABLEAU 7

	Filiale (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Objectif initial : développer fortement l'entreprise	79	94	63	82
Entourage entrepreneurial proche	74	78	69	67
Motivation à créer : le goût d'entreprendre	59	62	65	68

TABLEAU 8

	Créations en filiales (en %)	Salariés en filiales au sein de l'activité (en %)
Services aux entreprises (assistance et conseil)	7,8	48
Commerce et réparation automobile	9,5	32
Industrie	9	31
Services aux personnes	2,3	27
Services opérationnels aux entreprises	7,8	21
Commerce de gros/courtage	10	20
Immobilier	17	14

PME 2007**Grandes évolutions****DÉMOGRAPHIE**

TABLEAU 9

	Créations en filiales (en %)	Salariés en filiales au sein de l'activité (en %)
Santé	0,2	2
Éducation	4	6
Commerce de bouche	2	7
Artisan	4	11
Hôtels-café-restaurants	5	12
Activités récréatives, culturelles et sportives	4	13,5
Construction	3,5	14

TABLEAU 10

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Clientèle dominante d'entreprises à 3 ans	53	67	51,5	65	45	59
Localisation géographique :						
– régionale	24	22	27	26	27	35
– nationale et internationale	33	50	27	38	26	27

TABLEAU 11

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Appartenance à un réseau d'enseigne à 3 ans	10,9	24,0	13,2	15,5	7,8	10,1
Dominante	Franchise	Concession	Franchise	Franchise	Franchise	Franchise
Sous-traitance à titre principal à 3 ans	8,9	11,0	11,5	11,0	11,6	13,0
Sous-traitance annexe à 3 ans	19,0	25,0	24,4	22,0	23,7	31,0
Sous-traitance confiée à 3 ans	25,8	44,0	29,5	31,4	22,0	33,5

TABLEAU 12

	Sous-traitance principale			Sous-traitance annexe		
	Au démarrage	À 3 ans	Écart en %	Au démarrage	À 3 ans	Écart en %
Filiale	3 729	1 545	-59	2 779	3 566	+28
Société avec participation minoritaire	717	555	-23	1 339	1 137	-17
Société indépendante	5 118	4 567	-11	7 868	10 508	+36

TABLEAU 13

TAILLE DES CRÉATIONS PÉRENNES TROIS ANS APRÈS LA CRÉATION (EN %)

	Filiale	Société avec participation minoritaire	Société indépendante
Pas de salariés	47	41,5	52,5
1 à 2 salariés	24	28,5	27,5
3 à 5 salariés	12	16,5	12,0
6 à 9 salariés	7	8,0	5,0
10 salariés et +	10	5,0	3,0
Total	100	100	100

PME 2007

Grandes évolutions

DÉMOGRAPHIE



Ainsi, 8% des filiales des services aux entreprises génèrent 48% de l'emploi salarié de ce secteur d'activité. Ces entreprises ont soit habituellement des clientèles dominantes d'entreprises, soit une fréquence d'activité en réseau du type concession ou franchise (commerce et réparation automobile ou encore services aux personnes).

En revanche, les filiales comptent peu en termes d'emplois salariés dans d'autres secteurs d'activité. Il s'agirait davantage de « clonage » de l'entreprise mère. Ces entreprises s'adressent d'ailleurs surtout à des clientèles de particuliers (tableau 9).

Trois caractéristiques sont de fait communes aux trois sous-groupes observés : une clientèle dominante d'entreprises, une clientèle localisée au moins à un niveau régional, et une coopération fréquente avec d'autres entreprises (tableau 10).

La clientèle d'entreprises est dominante, tant au sein des créations mais encore plus au regard de leur poids en salariés. Remarquons que les sociétés indépendantes ont une clientèle dominante de particuliers (55% d'entre elles, mais moins que les entreprises individuelles qui affichent 73%).

La clientèle des sociétés est majoritairement au moins régionale, à part égale (sauf pour les filiales) entre le régional (27%) et le national/international (27%). La moitié des salariés des filiales travaille pour une clientèle nationale/internationale contre 27% pour les sociétés indépendantes plus focalisées (en nombre de salariés concernés) sur une clientèle de niveau régional alors que les entreprises en nom individuel seront très focalisées sur une clientèle de proximité (62%); faisons toutefois remarquer que 44% des filiales déclarent une clientèle dominante de particuliers.

■ **Une pratique un peu moins fréquente pour les filiales quant à l'appartenance à un réseau d'enseigne ou l'exercice de la sous-traitance, mais plus de salariés impliqués.**

Les filiales n'appartiennent pas plus souvent à un réseau d'enseigne (franchise, chaîne volontaire, concession, agent de marque), mais emploient trois ans après plus de salariés dans ce domaine (notamment dans le cadre de concessions, agences de marque), alors que les franchises/chaînes volontaires dominent dans les autres formes de sociétés.

Dans les trois ans, le nombre d'entreprises et de salariés dans les concessions/agences de marque a peu bougé, alors qu'il diminuait dans les filiales (diminution de 6% tant en entreprises qu'en salariés). Seules les sociétés indépendantes connaissent une hausse dans les franchises (+6% en entreprises et +4% en salariés).

La sous-traitance à titre principal diminue dans les filiales et les sociétés indépendantes pour laisser la place à une sous-traitance annexe, signe d'une spécialisation reconnue de la nouvelle entreprise (tableau 12).

Les filiales se distinguent aussi dans le fait de confier davantage de travaux en sous-traitance (du moins au regard du nombre de salariés).

■ **Un développement plus conséquent de l'emploi salarié mais la moitié des filiales n'a toutefois pas de salariés trois ans après la création.** Si près de la moitié des sociétés créées, filiales ou non, n'a pas de salariés, à la deuxième enquête, les filiales sont toutefois les plus nombreuses à avoir au moins six salariés (17% contre 8 à 13% pour les autres formes de société) (tableau 13).

Ceci étant, les trois quarts des salariés sont localisés dans des créations de dix salariés et plus; 10% des filia-

TABLEAU 14

RÉPARTITION DES SALARIÉS DES CRÉATIONS PÉRENNES (EN %)

	Filiale	Société avec participation minoritaire	Société indépendante
1 à 2 salariés	7	11	14
3 à 5 salariés	9	19	22
6 à 9 salariés	10	18	17
10 salariés et +	74	50	42
Total	100	100	100

TABLEAU 15

INTENTION D'EMBAUCHE (EN %)

	Filiale		Société avec participation minoritaire		Société indépendante	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Oui, la 2 ^e année de la création	43	73	50	63	40	61
Oui, la 4 ^e année de la création	24	50	25	36	19	40
Ne sait pas, la 2 ^e année de la création	29	15	30	12	34	27
Ne sait pas, la 4 ^e année de la création	27	30	27	27	24	24

TABLEAU 16

MAIN-D'ŒUVRE OCCASIONNELLE (EN %)

	Filiale		Société avec participation minoritaire		Société indépendante	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Intérim	14	41	13,5	22	10	24
CDD	26	57	28	54	24	48
Autres	13	18	13	9	11	13
Aucun recours	58	27	55	33	63	36

les regroupent ainsi les trois quarts des salariés des filiales (tableau 14).

Les salariés sont essentiellement localisés dans les entreprises dont le dirigeant a émis l'intention d'embaucher dans l'année qui suit la création et encore lors de la quatrième année. Là aussi, les filiales jouent un rôle moteur dans l'emploi salarié recensé lors de la deuxième enquête (tableau 15).

Ainsi, 40 à 50 % des sociétés ayant l'intention d'embaucher la deuxième année ont généré de 61 à 73 % des salariés

en fonction dans les entreprises lors de la deuxième enquête. Ils sont encore 14 à 25 % à envisager d'embaucher la quatrième année correspondant à 36 à 50 % des salariés de ces sociétés pérennes.

Le recours à l'emploi occasionnel, quoique minoritaire (14 à 26 % pour les filiales), s'inscrit toutefois dans une logique certaine de développement puisque 41 à 57 % des salariés sont localisés dans ces entreprises (tableau 16).

TABLEAU 17

CAPITAUX INITIAUX (EN %)

	Filiale		Société avec participation minoritaire		Société indépendante	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
– de 16 000 €	50	34	52	36	64	50
De 16 000 à 80 000 €	27	21	24	23	26	33
Plus de 80 000 €	23	45	24	41	10	17

TABLEAU 18

PRÊT BANCAIRE (EN %)

	Filiale		Société avec participation minoritaire		Société indépendante	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Au titre de l'entreprise	28	29	32,5	48	30	39
À titre personnel	5	3	9	7	11	12
Apports conséquents d'autres personnes morales au capital social	32	51	19	24		

PME 2007

Grandes évolutions

DÉMOGRAPHIE

Le financement (capitaux initiaux et sources de financement)

■ **Un quart des filiales a réuni au moins 80 000 € au démarrage, contribuant à 45 % des emplois salariés des filiales.** Toutefois, la moitié des filiales n'avait pas réuni plus de 16 000 € de capitaux (prêts compris) au démarrage, ne regroupant au sein de ces créations que 34 % des salariés des filiales (tableau 17).

S'il y a proximité avec les créations à participation minoritaire, on constate un net décrochage avec les sociétés indépendantes où près des deux tiers ont réuni au plus 16 000 € et contribuent à la moitié des salariés de ce groupe.

■ **Plus que les prêts bancaires, ce sont les apports de capitaux de la société mère qui conduisent à plus d'emplois salariés.**

Un tiers des créateurs en filiale déclare un apport important de la société mère ; ces entreprises regroupent la moitié de l'emploi salarié des filiales. Ce constat est peu vrai dans le cas de sociétés avec participation minoritaire.

En revanche, le prêt bancaire a davantage d'impact sur l'emploi dans les deux autres sous-groupes.

■ **Ceux qui ont investi entre le démarrage et la deuxième enquête ont largement développé l'emploi salarié :** 61 % des filiales ont investi après la création ; elles ont contribué à 81 % de l'emploi salariés des filiales. Les investissements les plus porteurs ou indicateurs d'un plus grand développement sont l'investissement bureautique et l'agencement de locaux.

Leur financement a été assuré principalement par les réserves de l'entreprise ou par un prêt bancaire. Il en est de même pour les deux autres groupes.

TABLEAU 19

FINANCEMENT (EN %)

	Filiale		Société avec participation minoritaire		Société indépendante	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Réserves de l'entreprise	29	44	29	28	36	41
Prêt bancaire	25	26	30	30	31	36
Crédit-bail	11	12	14	19	12	27
Ressources propres du dirigeant	13	6	13	10	14	11

TABLEAU 20

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Montage du projet avec des ex-collègues/ associés ex-employeurs	16	33	17	18,5	7	13
Montage avec la famille (hors le conjoint)	30	18	34	26	29	29
Codirection de l'entreprise avec un ou des associés	42	50,5	37	42	24	30

TABLEAU 21

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Conseil post-crédation pour l'entreprise	40	46	44	56	37	50
Formation post-crédation pour l'entreprise	29	66	33	44	26	46

TABLEAU 22

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
- de 153 000 € HT	52	11,5	52	17	64	25
De 153 000 à 305 000 € HT	15	6,5	17,5	11	17	17
De 305 000 à 763 000 € HT	13	11	14	14	13	23
763 000 € HT et +	20	72	17	58	6	35

TABLEAU 23

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Un net développement	44	66	41	54	39	60
La stabilité	38	27	39	26	40	28
La tentative de sauvegarder	18	7	20	20	21	12

PME 2007

Grandes évolutions

DÉMOGRAPHIE

TABLEAU 24

	Filiale (en %)		Société avec parti- cipation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Délégation en interne	29	60	27	48	20	35
Délégation en externe	7	4	5	10	3	4
Responsabilité conduite par le dirigeant	78	52	81	65	80	85

À cette étape de la vie de l'entreprise, le prêt bancaire ou le crédit-bail deviennent plus habituels (tableau 19).

Le montage du projet et la direction de l'entreprise

Deux particularités pour les filiales : le montage et la codirection avec des collègues/associés et le recours plus habituel aux conseils du secteur marchand (tableau 20).

- Si le montage du projet avec la famille est plus fréquent, quel que soit le type de société (29 à 34%), la codirection avec la famille sera rare (5 à 8%) et concernera des créations aux effectifs peu nombreux.

- Le recours aux prestations marchandes de conseil et logistique : 7 à 25% des filiales, selon le type de service marchand sollicité, y ont recours pour préparer leur création ; les entreprises concernées occupent à trois ans 13 à 25% des salariés. En revanche, le recours à des organismes d'appui spécifique à la création est très rarement cité ; il concerne les plus petites des filiales.

Le recours au conseil et à la formation dans la période post-crédation correspond à des entreprises plus conséquentes en salariés (tableau 21).

Le développement de l'entreprise

- **72% des salariés des filiales sont localisés dans des créations qui atteignent un chiffre d'affaires HT**

égal ou supérieur à 763 000 € deux ou trois ans après la création, mais cela ne concerne que 20% des filiales. La moitié des filiales a un chiffre d'affaires HT inférieur à 153 000 € (tableau 22).

Noter que les filiales ont un chiffre d'affaires plus conséquent que les deux autres types de sociétés, avec toutefois une proximité forte avec les sociétés avec participation minoritaire.

- **L'action conduite par le dirigeant entre le démarrage et la deuxième enquête a d'abord visé un net développement de l'entreprise.** Mais 38% des filiales situent leur action dans la stabilité et 20% dans la tentative de sauvegarder l'entreprise, au même niveau que les autres types de sociétés (tableau 23).

- **Confier la responsabilité commerciale en interne est un atout important pour le développement,** du moins un indicateur de développement. Les filiales qui ont fait appel à ce type de délégation regroupent 60% des salariés des filiales : la tendance est la même pour les autres types de sociétés. La conduite de la commercialisation par le seul dirigeant s'avère peu favorable au développement marquant de l'entreprise (tableau 24).

- La mise en œuvre d'une démarche commerciale concourt au développement, avec par ordre d'importance pour les filiales les actions présentées dans le tableau infra. Ceux qui n'ont développé aucune démarche commerciale d'envergure, quel que soit le type de

TABLEAU 25

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Prospection accentuée	41	62	42	57	39	52
Publicité intensive	22	32	22	35	20	23
Action sur les prix	8	14	9	15	9	9
Aucune action	40	25	35	25	38	27

TABLEAU 26

SATISFACTION D'AVOIR CRÉÉ (EN %)

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Non	7	2	7	4	6	2,5
Un peu	42	26	47	42	44	38
Beaucoup	51	72	46	54	50	59

TABLEAU 27

SATISFACTION FINANCIÈRE (DERNIER EXERCICE CONNU) (EN %)

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Oui	53	74	53	58	53	67

TABLEAU 28

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	Créations	Salariés	Créations	Salariés	Créations	Salariés
Chiffre d'affaires de plus de 763 000 €	20	72	17	58	6	35
Chiffre d'affaires de 763 000 € et moins	80	28	83	42	94	65

société, sont une forte minorité (35 à 40 %) mais ne concernent qu'un quart des salariés (tableau 25).

Satisfaction face à la création

Les plus satisfaits face à la création de leur entreprise sont aussi ceux qui ont le plus développé l'emploi salarié. Cela est particulièrement vrai pour les filiales (tableau 26 et 27).

Différences de profil pour la minorité de filiales au chiffre d'affaires élevé et drainant la majorité des emplois salariés

20 % des filiales ont un chiffre d'affaires HT lors du deuxième ou troisième exercice d'au moins 763 000 € et génèrent 72 % de l'emploi salarié de ces filiales (tableau 28).

Noter le décalage important entre les sociétés avec participation à leur capital



social d'autres personnes morales et les sociétés que nous avons qualifié «indépendantes», où la majorité des salariés appartient à des entreprises dont les chiffres d'affaires sont inférieurs à 763 000 €, alors que les deux autres formes de société sont assez proches.

Le profil du dirigeant

Six caractéristiques font la différence entre les filiales aux chiffres d'affaires les plus élevés et les autres et manifestent la forte adéquation du dirigeant à la dynamique entrepreneuriale, du fait de son parcours professionnel antérieur (tableau 29).

On y trouve aussi plus d'hommes, davantage de plus de 50 ans, plus de

diplômés de l'enseignement supérieur, plus de dirigeants se percevant comme chefs d'entreprise et plus de dirigeants exerçant par ailleurs une autre activité salariée ou de chefs d'entreprise dans une autre entreprise.

Ces caractéristiques sont communes avec les autres formes de société et avec les filiales aux chiffres d'affaires inférieurs à 763 000 €, mais sont plus fréquentes dans les filiales au chiffre d'affaires de 763 000 € et plus.

Mais on y trouve aussi nettement moins d'ex-employés/ouvriers, moins de jeunes créateurs (moins de 40 ans), moins d'ex-chômeurs ou inactifs et moins de professionnels issus d'entreprises de moins de dix salariés (tableau 30).

PME 2007

Grandes évolutions

DÉMOGRAPHIE

TABLEAU 29

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
Hommes	83	93	84	88	77	84
Objectif initial de développement	76	92	70	91	62	80
Actif avant la création	72	92	71	70	60	73
Expérience professionnelle conduite dans des entreprises d'au moins 10 salariés	61	85	61	76	54	68
Activité identique à celle exercée avant	57	78	54	61	58	67
Ex-cadre	35	74	39	67	29	37
Au moins 10 ans d'expérience professionnelle antérieure*	54	69	58	64	49	55
Plus de 40 ans	56	64	52	66	46	53
Le dirigeant exerce par ailleurs une autre activité comme salarié ou chef d'entreprise	48	46	47	47	29	33

* Pour ceux qui ont créé dans la même activité que celle exercée professionnellement avant.

TABLEAU 30

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
Ex-chômeurs et inactifs	28	8	29	30	40	27
Ex-employés, ouvriers	41	14,5	39	10	46	35
Ex-salariés d'entreprises de moins de 10 salariés	39	15	39	24	46	32
Motivation : indépendance	43	37	50	48	63	59

TABLEAU 31

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
Le fait d'avoir déjà créé	54	54	52	69	39	45
Entourage proche entrepreneurial	75	71	71	83	69	69
Motivation : goût d'entreprendre	57	59	65	72	65	70

TABLEAU 32

NOMBRE D'ENTREPRISES EN FILIALES (EN %)

	Commerce de gros, courtage	Commerce et réparation automobile	Industrie	Conseil et assistance aux entreprises	Services opérationnels aux entreprises
	40	31	30	27	23
					18

TABLEAU 33

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
- de 3 salariés	81	28	77	34	83	30
3 à 9 salariés	16	32	22	41	15	40
10 salariés et +	3	40	1	25	2	30
Total	100	100	100	100	100	100

TABLEAU 34

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
Intention d'embauche à la 2 ^e enquête :						
- Oui	19	45	23	37	18	41
- Ne sait pas	27	26	26	31	24	21
Fait appel à du personnel temporaire :						
- Oui	37	59	42	57	35	60

TABLEAU 35

Montant des capitaux initiaux	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
- de 16 000 €	55	25	58	26	64	45
16 000 à 40 000 €	16	16	14	17	17	20
40 000 à 80 000 €	11	14	9	9	9	15
Total	100	100	100	100	100	100



Quelques caractéristiques n'ont pas d'incidence pour les filiales alors qu'elles en ont pour les autres sociétés (tableau 31).

Les dirigeants des filiales produisant les chiffres d'affaires les plus conséquents s'inscrivent très nettement dans une culture entrepreneuriale à partir de laquelle ils conduisaient leur activité professionnelle, culture dont ils reproduisent le savoir-faire dans la direction de leur filiale.

Le profil des entreprises

■ **Six secteurs d'activité sont assez présents en ce qui concerne les entreprises aux chiffres d'affaires supérieurs à 763 000 € HT (tableau 32).**

■ **Les filiales les plus importantes en termes de chiffres d'affaires ont pour dominante la clientèle des entreprises, alors que les filiales plus petites se positionnent à égalité entre les clientèles dominantes d'entreprises et de particuliers.** 51 % avaient en dominante une clientèle d'entreprises pour les chiffres d'affaires inférieurs à 763 000 € HT ; pour les filiales dont le chiffre d'affaires est supérieur à 763 000 €, la clientèle d'entreprise est dominante pour 74 % des filiales.

Les filiales aux chiffres d'affaires les plus élevés se situent nettement plus sur les marchés nationaux et internationaux (de 28 à 51 %). Ceci étant, 31 % des filiales aux chiffres d'affaires les plus élevés affirment travailler avec moins de dix clients au démarrage.

■ **40 % des filiales au chiffre d'affaires supérieur à 763 000 € ont dix salariés et plus contre 3 % pour celles dont le chiffre d'affaires est inférieur à 763 000 € (tableau 33).**

Cette situation est proche en tendance, quel que soit le type de société observé au sein des deux tranches de chiffres

d'affaires ; les filiales aux chiffres d'affaires les plus élevés sont toutefois nettement plus nombreuses à avoir dix salariés et plus.

■ **Interrogées lors de la deuxième enquête (trois ans après la création), 45 % des filiales (de plus de 763 000 € de chiffre d'affaires) envisagent d'embaucher, nettement plus que les plus petites filiales (19 %) ou même que les sociétés avec participation minoritaire ou les sociétés autres, réalisant plus de 763 000 € de chiffre d'affaires (37 à 41 %).** Toutefois, 29 % des dirigeants de filiale de plus de 763 000 € de chiffre d'affaires n'ont pas l'intention d'embaucher.

Le recours au personnel temporaire est le fait des sociétés, quel que soit leur type, qui connaissent les chiffres d'affaires les plus importants (tableau 34).

Le financement (capitaux initiaux et sources de financement)

■ **45 % des filiales ayant réalisé un chiffre d'affaires d'au moins 763 000 € avaient réuni au moins 80 000 € de capitaux initiaux contre 18 % pour les plus petites filiales.** Les sociétés indépendantes avaient réuni beaucoup moins de capitaux (tableau 35).

■ **77 % ont investi entre le démarrage et la troisième année** (contre 57 % pour les plus petites filiales et à hauteur proche pour les autres types de sociétés).

■ **Les filiales de plus de 763 000 € de CA ont moins eu recours aux prêts bancaires, mais ont davantage sollicité leurs réserves pour financer l'investissement post-crétion ;** elles ont au démarrage grandement eu recours aux apports d'autres sociétés (tableau 36).

TABLEAU 36

	Filiale (en %)		Société avec parti- cipation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
Investissement au démarrage						
Prêt bancaire	28	29	30	46	30	37
Prêt personnel	5	4	9	4	11	9
Autres prêts	5	3	7	10	6	5
Apports d'autres sociétés	27	52	17	25	1	3
Investissement post-crédation						
Prêt bancaire	24	30	29	32	30	36
Crédit-bail	8,5	19	12	25	11	32
Réserves de l'entreprise	26	42	30	27	36	34
Ressources du dirigeant	14	10	14	8	15	11

TABLEAU 37

	Filiale (en %)		Société avec parti- cipation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
Montage du projet						
Seul	39	39	37	36	41	42
Avec l'appui de la famille	32	21	35	29	29	28
Avec des ex-collègues ou un ex-employeur	13,5	25	16	22	7	11
Codirection de l'entreprise						
Seul	48	43	53	48	58	51
Avec associé(s)	40	48	37	37	23	31
Avec la famille	7	6,5	5	4	8	10

TABLEAU 38

	Filiale (en %)		Société avec parti- cipation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
Conseil post-crédation	38	48	41	61	37	47
Formation post-crédation de l'équipe dirigeante ou du personnel	22	58	29	50	26	40

TABLEAU 39

ACTIONS AU COURS DES ANNÉES POST-CRÉATION

	Filiale (en %)		Société avec parti- cipation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
Développer fortement	39	68	37	62	37	66
Stabiliser	40	28	39	33	41	25
Tenter de sauvegarder	21	4	24	5	22	9



TABLEAU 40

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
Délégation interne	24	48	22	49	18	38
Délégation externe	6	8	4	11	3	7

TABLEAU 41

	Filiale (en %)		Société avec participation minoritaire (en %)		Société indépendante (en %)	
	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €	CA < 763 000 €	CA > 763 000 €
Satisfaction d'avoir créé	46	69	42	68	49	64
Satisfaction financière au regard du dernier chiffre d'affaires	48	72	49	75	52	72

PME 2007

Grandes évolutions

DÉMOGRAPHIE

Le montage du projet et la codirection de l'entreprise

Le montage et la codirection avec associé(s) connaissent un peu plus d'importance pour les filiales au chiffre d'affaires supérieur à 763 000 €. La famille, bien plus citée que le conjoint, assez présente au montage du projet, n'est ensuite que peu présente dans la direction de l'entreprise ; la famille est plus présente pour accompagner le montage du projet de création dans les « petites » filiales ; elle l'est au même niveau pour les autres types de société, quel que soit le chiffre d'affaires.

La moitié des filiales au chiffre d'affaires supérieur à 763 000 € est codirigée avec un ou des associés contre 31 % pour les sociétés autres (tableau 37).

Noter qu'en filiale, le conjoint participe peu à l'entreprise (17 à 8 % selon le chiffre d'affaires de la filiale), nettement moins que dans les sociétés indépendantes (27 % pour les chiffres d'affaires inférieurs à 763 000 € et 32 % pour celles dont le chiffre d'affaires est supérieur).

La sollicitation de conseil et de formation est plus fréquemment demandée par les filiales au chif-

fre d'affaires supérieur à 763 000 € (tableau 38).

Le développement de l'entreprise

■ **C'est la situation largement majoritaire (68 %) des filiales dont le chiffre d'affaires est supérieur à 763 000 €** Toutefois, 28 % se sont employées à consolider la stabilité de l'entreprise et 4 % à tenter de la sauvegarder. Les tendances et les chiffres sont proches pour les deux autres types de sociétés (tableau 39).

Le décalage entre les deux tranches de chiffre d'affaires, quel que soit le type de société, est fort significatif, le fort développement étant largement privilégié par la tranche la plus élevée et le cumul stabilité et sauvegarde de l'entreprise par la tranche de chiffre d'affaires la plus faible.

■ **Ce développement a été rendu possible notamment par la délégation de la fonction commerciale en interne (tableau 40).**

Satisfaction d'avoir créé et satisfaction financière trois ans après la création

La satisfaction d'avoir créé et la satisfaction financière sont d'autant

plus importantes que le chiffre d'affaires est élevé, et ce, quel que soit le type de société (tableau 41).

Une comparaison entre société indépendante² et entreprise individuelle

L'accent sera mis sur les entreprises individuelles pour faire émerger les différences avec les sociétés indépendantes, différences qui sont encore plus marquées avec les filiales.

Les entreprises individuelles, majoritaires en nombre trois ans après la création (52%), n'emploient toutefois que 12% de l'ensemble des salariés des créations pérennes à trois ans, alors que les sociétés (sans participation d'autres sociétés à leur capital) minoritaires en nombre (38%) emploient 56% des salariés.

Le profil de leur dirigeant

Des objectifs et motivations différents sont les causes d'écart les plus importants. L'objectif annoncé de la création pour les créateurs d'entreprise individuelle est de créer leur propre emploi (79% contre 37% pour ceux qui créent en société). Cet objectif est en cohérence avec les motivations exprimées, privilégiant l'indépendance au détriment notamment de l'idée nouvelle de produit ou de marché.

Les dirigeants d'entreprise individuelle sont moins familiarisés avec la conduite d'entreprise. Ils ont peu souvent déjà créé, ou été dirigeants d'entreprise, voire agents d'encadrement dans leur vie professionnelle antérieure. Ces dirigeants sont plus fragiles parce que moins expérimentés en fonction d'encadrement, venant du chômage ou parce qu'ils sont plus jeunes.

2. Hors participation au capital social d'autres sociétés.

57% des créateurs en entreprises individuelles et pérennes à trois ans viennent du chômage ou de l'inactivité professionnelle, contre 39% pour les sociétés indépendantes et, rappelons-le, de 24% en filiale.

On y trouve aussi plus de femmes (30% contre 23%), plus de diplômés du secondaire dans l'enseignement technique (37% contre 31) et moins de diplômés de l'enseignement supérieur (31% contre 39).

Le profil des entreprises concernées

Certaines activités sont nettement plus souvent créées sous forme d'entreprise individuelle (par obligation pour certaines du fait de leur réglementation professionnelle telles la santé, les activités juridiques) et d'autres sous forme de société (tableau 42).

Ces décalages s'expliquent par ailleurs par le type de clientèle et l'aire géographique de la clientèle: les entreprises individuelles ont pour 73% d'entre elles une clientèle de particuliers et pour 62% une clientèle de proximité, alors que les sociétés indépendantes ne sont que 55% à avoir une clientèle dominante de particuliers et 47% une clientèle de proximité.

Les créations pérennes sous forme d'entreprise individuelle sont très peu employeurs et ne manifestent guère d'intention de le devenir

85% n'avaient pas de salarié trois ans après la création, contre la moitié des sociétés; 4% seulement avaient eu recours à du personnel occasionnel (CDD, intérim...); 14% seulement avaient l'intention d'embaucher la deuxième année de leur création.

Peu de capitaux initiaux et un financement bancaire moins fréquent

71% ont réuni moins de 8 000 € et un tiers moins de 2 000 €; même si ces



TABLEAU 42

	Entreprise individuelle	Société indépendante	Société avec participation au capital
Prédominance de la forme entreprise individuelle			
Éducation, santé	89	10	1
Services aux particuliers (hors HCR)	68	27	5
Artisan	64	30	6
Construction	62	33	5
Commerce de bouche	61	32	7
Commerce de détail	58	34	8
Prédominance de la forme société			
Transports	46	44	10
Hôtel-café-restaurant	45	47	8
Industrie	45	41	14
Services aux entreprises	43	44	13
Commerce et réparation automobile	39	47	14
Commerce de gros	32	53	15
Immobilier	21	57	22

PME 2007

Grandes évolutions

DÉMOGRAPHIE

montants sont quelque peu sous-évalués, ils n'en demeurent pas moins très faibles.

Les entreprises individuelles ont en conséquence moins accès aux prêts bancaires au démarrage, mais disposent davantage que les autres créateurs de prêts personnels et de prêts d'honneur.

Toutefois, les investissements post-crédation sont quasiment aussi fréquents que dans les sociétés indépendantes (67% contre 72% des créateurs ont investi) mais leurs montants sont plus modestes. Ces investissements ont assez bien été couverts par l'emprunt bancaire et par l'appel aux réserves de l'entreprise et aux ressources du dirigeant.

Peu d'appui au montage du projet

Le montage du projet se fait surtout seul (87% d'entre eux), voire avec l'appui du conjoint et d'un organisme spécifique d'appui à la création. La famille est nettement plus présente pour les créations en société.

Le développement

Le chiffre d'affaires HT de la deuxième ou troisième année est inférieur à

46 000 € pour les deux tiers des entreprises individuelles.

Un tiers des entreprises individuelles déclare un chiffre d'affaires à 15 000 €. Peu se sont employées à développer nettement le chiffre d'affaires au cours des trois premières années, privilégiant la stabilité (le taux de pérennité à trois ans des créateurs en nom individuel est de 59% contre 72% pour les sociétés).

55% n'ont conduit aucune démarche commerciale spécifique pour développer l'entreprise, contre 38% pour les sociétés.

Les problèmes rencontrés et la satisfaction d'avoir créé

47% disent n'avoir rencontré aucun problème majeur, proches en cela des créations en société. Pour les autres, les problèmes rencontrés se situent dans deux champs, le marché et le financier.

La moitié est satisfaite d'avoir créé; en cela, cette moitié ne se différencie guère des créations en société.

En conclusion

Les filiales en création et leur apport à l'emploi salarié

■ **Les filiales contribuent le plus à l'emploi en nombre moyen de salariés par entreprise.** Le choix de la forme juridique de la création importe pour le développement de l'entreprise nouvelle : les entreprises individuelles, les plus nombreuses (52% trois ans après la création), génèrent peu d'emplois salariés (12% des salariés en poste trois ans après la création), alors qu'à l'opposé les filiales, peu nombreuses (6%), contribuent au quart des salariés.

D'une part, la moitié des filiales comme les autres formes de sociétés observées (sociétés indépendantes et sociétés avec participation minoritaire au capital social d'autres personnes morales) est employeur. D'autre part, les filiales ont, dès le départ, un nombre moyen de salariés plus élevé que dans les autres groupes (deux fois plus que les autres sociétés).

■ **C'est dire qu'au démarrage, la volonté de développer l'entreprise est posée sans ambiguïté.** Cette volonté est encore explicite trois ans après, quant aux intentions d'embauche. À l'opposé, ce sera très peu le cas des créations sous la forme d'entreprise individuelle.

■ **La création sous forme de filiale privilégie la clientèle d'entreprises, une clientèle de niveau national ou international et, en conséquence, certains types d'activités** (les services aux entreprises, l'industrie, le commerce de gros). À cela, il faut ajouter des activités très impliquées dans des réseaux d'enseigne (franchises, concessions) tels le commerce, la réparation automobile, l'immobilier et les services aux personnes. Ces créations regroupent les deux tiers des filiales et les trois quarts des salariés occupés

par des filiales. En fait, les services aux entreprises y dominent largement. Ils sont 46% des salariés des filiales et 28% des filiales.

■ **Les filiales (et les sociétés avec participation minoritaire au capital social) ont réuni les capitaux initiaux les plus importants :** un quart des filiales a réuni au moins 80 000 € au démarrage alors qu'elles ne faisaient pas plus appel que les autres sociétés à l'emprunt bancaire, sollicitant de façon marquante, pour une minorité d'entre elles, la société mère. La majorité des filiales a investi au cours des premières années, favorisant les investissements à même hauteur que les autres sociétés, d'une part, par le crédit bancaire (prêt et crédit-bail) et, d'autre part, en faisant appel aux réserves de l'entreprise et en complément aux ressources propres du dirigeant.

■ **Les dirigeants de filiales sont les plus à même de développer l'entreprise dont ils sont les responsables :** ils s'inscrivent dans un objectif de net développement et mettent en œuvre cet objectif (importance des intentions d'embauche). Ils disposent d'atouts essentiels pour réussir ce développement (ex-créateurs pour la moitié d'entre eux, ex-cadres de plus de dix ans d'expérience professionnelle, le plus souvent dans la même activité que celle de leur création et ce, dans des entreprises d'au moins dix salariés). De plus, ils partagent pour près de la moitié la direction de l'entreprise avec un ou des associés.

Les filiales ne sont pas uniformes

Les plus importantes en chiffre d'affaires se différencient des plus petites comme on le constate aussi dans les deux autres formes de société exercées. 20% des filiales contribuent à 80% des emplois salariés générés par les filiales (tableau 43).

TABLEAU 43

DIFFÉRENCES MARQUANTES ENTRE LES DEUX TYPES DE FILIALES
(EN %, AU REGARD DU CA HT)

	Filiale de + de 763 000 € de CA HT	Filiale de – de 763 000 € de CA HT
Filiales	20%	80%
Salariés	72%	28%
Effectif salarié à trois ans	54% ont 6 salariés et +	81% ont au plus 2 salariés

TABLEAU 44

	Filiale de + de 763 000 € de CA HT	Filiale de – de 763 000 € de CA HT
Les filiales au plus gros chiffre y parviennent plus que les autres filiales pendant les trois premières années	68% un fort développement	61% la stabilité ou la tentative de sauvegarder l'entreprise
Les intentions d'embauche la quatrième année de la création	45% en ont l'intention	81% n'ont pas l'intention d'embaucher ou ne savent pas s'ils le feront
L'emploi de personnel occasionnel	59%	37%
La délégation en interne de la responsabilité commerciale	48%	24%

TABLEAU 45

	Filiale de + de 763 000 € de CA HT	Filiale de – de 763 000 € de CA HT
À l'origine, les capitaux initiaux réunis	45% : plus de 80 000 €	71% : moins de 40 000 €
Les sociétés mères ont apporté des capitaux conséquents	52%	27%
Nouveaux investissements après la création.	77%	57%

Le développement et l'emploi salarié

L'objectif initial des deux types de filiales est de développer nettement l'entreprise créée (tableau 44)

Le développement et son financement

Les modalités financières du financement de ces nouveaux investissements sont proches, avec toutefois plus d'utilisation des réserves de l'entreprise et du crédit-bail pour les filiales les plus importantes.

Le profil du dirigeant

En commun :

- les hommes sont très nombreux, ont une expérience professionnelle d'au moins dix ans et sont donc âgés majoritairement de plus de 40 ans ;
- environ la moitié est issue de l'enseignement supérieur ;
- une forte fréquence de l'appartenance à un milieu proche entrepreneurial et le fait pour moitié d'avoir déjà créé ou repris dans le passé.

En revanche, nombre de différences marquantes sont constatées (tableau 46 et 47).

TABLEAU 46

DIFFÉRENCES DE PROFILS

	Filiale de + de 763 000 € de CA HT	Filiale de – de 763 000 € de CA HT
La qualification professionnelle antérieure (de ceux qui venaient du salariat)	74 % cadres	65 % non-cadres
Une expérience acquise dans des entreprises d'au moins 10 salariés	85 %	61 %
Le fait d'être en activité professionnelle juste avant la création	92 %	28 % chômeurs ou inactifs professionnels
Le fait de créer dans la même activité que l'activité de création	78 %	57 %

TABLEAU 47

LA SATISFACTION D'AVOIR CRÉÉ (EN %)

	Filiale de + de 763 000 € de CA HT	Filiale de – de 763 000 € de CA HT
La satisfaction financière relative au 2 ^e ou au 3 ^e exercice est forte	72	48
Il en est de même de la satisfaction d'avoir créé	69	46

TABLEAU 48

SE RECONNAISSENT COMME CHEFS D'ENTREPRISE

	Filiales avec + de 763 000 € de CA HT	Filiales avec – de 763 000 € de CA HT	Moyenne filiale	Société avec participation minoritaire	Société indépendante	Entreprise individuelle
Au regard du nombre d'entreprise	68	41	46	48	34	8

Une comparaison entre les filiales et les autres modalités de création

En ce qui concerne le profil du dirigeant

S'il y a plutôt proximité entre les filiales et les sociétés à participation minoritaire, il y a en revanche un net décalage avec les sociétés indépendantes, quelle que soit la tranche du chiffre d'affaires. Ce décalage concerne l'objectif poursuivi (l'objectif de développement est moins affirmé), sachant toutefois que les dirigeants de filiales se reconnais-

sent moins dans le goût d'entreprendre ou dans la motivation indépendance.

En revanche, leurs atouts pour développer sont plus conséquents au regard de ceux des dirigeants des sociétés indépendantes (plus d'ex-cadres, issus d'entreprises de plus de dix salariés, peu de chômeurs ou d'inactifs, une expérience professionnelle plus longue, plus d'anciens créateurs). Ce décalage serait encore plus grand avec les créateurs d'entreprises individuelles, moins familiarisés à la conduite d'entreprise et beaucoup plus souvent chômeurs



ou inactifs; ces derniers recherchent d'abord la création de leur emploi.

En ce qui concerne les caractéristiques des entreprises

Au regard du nombre de salariés générés par les créations à trois ans, les filiales sont plus présentes dans les activités services aux entreprises (47% des salariés de ce secteur) et, par ailleurs, commerce et réparation automobile, industrie, services aux personnes (autour de 30% des salariés de chacune de ces activités).

Les sociétés avec participation minoritaire au capital social sont davantage présentes dans quatre secteurs d'activité: le commerce de bouche (26% des salariés de ce secteur), l'industrie (16%), le commerce de gros et de détail (13 et 14%), alors que les sociétés indépendantes sont nettement plus localisées dans les activités d'éducation (87%) et dans les activités culturelles, récréatives et sportives (72%).

La clientèle dominante est celle des entreprises (les deux tiers si l'on observe les salariés des franchises). La tendance est la même pour les autres formes de société alors que la situation est inverse pour les entreprises individuelles très marquées par la clientèle de particuliers. On retrouve les mêmes tendances en ce qui concerne la localisation de la clientèle (proximité pour les entreprises individuelles, niveaux national et international pour les filiales).

Les moyens déployés par ces créations

84% des salariés des filiales sont localisés dans des entreprises de six salariés et plus, 68% pour les sociétés à participation minoritaire, 59% pour les sociétés indépendantes alors que 77% des salariés des entreprises individuelles sont localisés dans des créations de cinq salariés et moins.

45% des salariés des filiales sont localisés dans des entreprises ayant disposé

d'au moins 80 000 € de capitaux initiaux (même tendance pour les sociétés à participation minoritaire), contre 18% pour les sociétés indépendantes. La moitié des salariés des filiales est localisée dans des créations faisant largement appel à la société mère, les deux autres formes de société s'appuyant nettement plus sur les banques.

La moitié des salariés des filiales se trouve dans des entreprises codirigées avec des associés, contre 30% dans les sociétés indépendantes.

L'opinion des dirigeants sur la création

La moitié des dirigeants de société (quelle que soit la forme de la société) est très satisfaite d'avoir créé et est, par ailleurs, satisfaite de son dernier exercice financier. En revanche, elle compte le plus de salariés qui sont les plus satisfaits.

La représentation qu'a le dirigeant de sa fonction

Cette représentation est très liée à l'importance de l'entreprise (en salariés ou en investissements), conduisant soit à se reconnaître comme chef d'entreprise, soit comme indépendant, artisan, commerçant ou profession libérale (tableau 48).

Ainsi, 46% des dirigeants de filiales (mais 68% de filiales d'un chiffre d'affaires supérieur à 763 000 € HT) comme 48% des dirigeants de société à participation minoritaire, s'identifient dans l'appellation chef d'entreprise; cette perception n'est le fait que du tiers des dirigeants de société indépendante et de 8% des créateurs en nom individuel.

Mais cette perception du dirigeant d'entreprise comme chef d'entreprise est tout autant liée au nombre de salariés dans l'entreprise trois ans après. La seule forte différence provient des entreprises individuelles, où même avec un nombre de salariés consé-

quent, le dirigeant se perçoit d'abord comme artisan/commerçant ou à son compte (66%). Il faut aussi noter que 12 à 18% des dirigeants de filiales ne

savent pas s'identifier dans les propositions de représentation qui leur sont faites (tableau 49).

TABLEAU 49

SE RECONNAISSENT DANS L'APPELLATION CHEF D'ENTREPRISE

	Pas de salarié	1 à 2 salariés	3 à 5 salariés	6 salariés et +	Moyenne
Filiale	40	47	57	74	46
Société à participation minoritaire	42	46	57	83	48
Société indépendante	36	38	51	66	34
Entreprise individuelle	6	17	33	33	8

Force est de constater que les filiales, dont on ne se préoccupe pas dans les politiques d'appui à la création d'entreprises, occupent une place qui est loin d'être négligeable. Celles-ci ont habituellement à leur tête des créateurs d'entreprise « récidivistes », expérimentés de ce fait dans le développement des entreprises.

Toutefois, les informations nous ont manqué pour identifier les dirigeants de filiales, nommés par leur société mère, et évoluant ainsi au fil de leur carrière

professionnelle, sans pour autant se percevoir comme des chefs d'entreprise à part entière, et ceux qui s'identifient comme tels.

Autre point essentiel, les filiales ne constituent pas pour autant un groupe homogène; en témoigne la différenciation entre les filiales nombreuses aux chiffres d'affaires proches de la moyenne des créations nouvelles et les filiales aux chiffres d'affaires élevés, peu nombreuses, mais très importantes en emplois créés.



LE COMPORTEMENT ÉCONOMIQUE DES PME EN 2006

Michel Barreteau
OSEO

Synthèse

Après une année 2005 en demi-teinte, où seules les PME de la construction, des services aux entreprises et du commerce de gros avaient connu une accélération de leur activité, le bilan de 2006 apparaît sensiblement meilleur.

Le net redressement de la croissance dans la zone euro, et tout particulièrement en Allemagne, a bénéficié aux PMI (petites et moyennes entreprises industrielles) exportatrices. La rentabilité des PMI a légèrement progressé ; toutefois, les investissements ont simplement été maintenus au niveau de l'année précédente.

La situation des PME de la construction est demeurée très favorable en 2006, tant pour l'activité que pour l'emploi et la santé financière. La croissance de l'activité a été soutenue dans les services aux entreprises, dont l'aisance financière s'est confirmée. Les entreprises de ce secteur ont été largement créatrices d'emplois, de même que celles des transports qui ont opéré un remarquable redressement de leur situation financière.

Les recrutements se sont accélérés dans le commerce de gros, malgré un ralentissement de la croissance des ventes et une certaine dégradation de la situation financière. Dans le commerce de détail, l'activité a été un peu plus dynamique qu'en 2005, mais les entreprises ont rencontré d'importantes difficultés de trésorerie et, fin 2006, se disaient toujours

très insatisfaites de leur rentabilité. Les PME du tourisme ont connu une année assez décevante en termes d'activité. En conséquence, elles ont peu embauché et limité leurs investissements.

Fin 2006, les PME interrogées par OSEO prévoyaient une sensible accélération de leur activité en 2007, avec une intensification des embauches et un développement des investissements.

L'enquête du mois de mai 2007 a indiqué une bonne tenue de l'activité dans les services aux entreprises, le commerce de gros, la construction et l'industrie. Cependant, l'activité a ralenti dans les transports, tandis qu'elle est demeurée faible dans le tourisme et le commerce de détail.

Les créations d'emplois se sont un peu accélérées dans les premiers mois de 2007 et, ce qui est de bon augure, les intentions d'investissement sur l'ensemble de l'année sont restées bien orientées. Il est à espérer que les fortes turbulences du mois d'août sur les marchés financiers n'auront pas de répercussions négatives sur ce point.

Le contexte économique général en 2006

En 2006, la croissance du produit intérieur brut a atteint 2,2% en volume, après 1,7% en 2005 et 2,5% l'année précédente. L'économie française a bénéficié du dynamisme retrouvé dans la

PME 2007

Grandes évolutions

COMPORTEMENT

zone euro, où la croissance a gagné 1,3% à + 2,8%. Cette embellie résulte en premier lieu du triplement de l'expansion allemande en 2006, à + 3%.

Le net redressement de la conjoncture dans la zone euro a contribué à l'accélération des exportations nationales (+ 5,5% après + 2,8% en 2005), à commencer par celles de biens d'équipement. Cependant, les importations ont progressé un peu plus rapidement encore (+ 6,8%, après + 5,0%), si bien que le solde extérieur a amputé la croissance de 0,4%.

Dans ce contexte sensiblement plus porteur pour l'activité nationale, 256 000 emplois nouveaux ont été créés en 2006, dont 155 000 emplois salariés dans le seul secteur marchand non agricole, contre respectivement 149 000 et 66 000 en 2005.

La consommation des ménages est demeurée soutenue en 2006, en hausse de 2,1%, après + 2,2% l'année précédente. Pour sa part, l'investissement total a crû de 3,7% en volume, à un rythme voisin de celui de 2005 (+ 4,0%). L'investissement des entreprises a accéléré (+ 4,1% après + 2,7%), tandis que celui des ménages a quelque peu décéléré (+ 4,5% après + 6,2%).

Dans un environnement économique plus solide, comment la situation des PME a-t-elle évolué entre la fin des années 2005 et 2006? Les indicateurs en provenance des enquêtes semestrielles d'OSEO¹ effectuées en novembre 2005, mai 2006 et novembre 2006 permettent de suivre l'opinion des dirigeants sur l'évolution des principaux paramètres économiques et financiers de leur propre entreprise.

1. L'analyse s'appuie sur un panel de 1 000 entreprises de tous secteurs d'activité, hors agriculture et services financiers, et de toutes tailles en termes d'effectifs salariés (0 à 500 salariés, dont près de 40% ont moins de dix salariés). Les entreprises sont interrogées à l'aide d'un questionnaire adressé par voie postale.

L'évolution de la situation des PME

Rappel de la situation des PME fin 2005

Après un premier semestre très atone, l'activité des PME s'était sensiblement redressée dans la seconde partie de l'année. Cependant, fin 2005, les perspectives de développement en 2006 apparaissaient assez modérées dans l'ensemble.

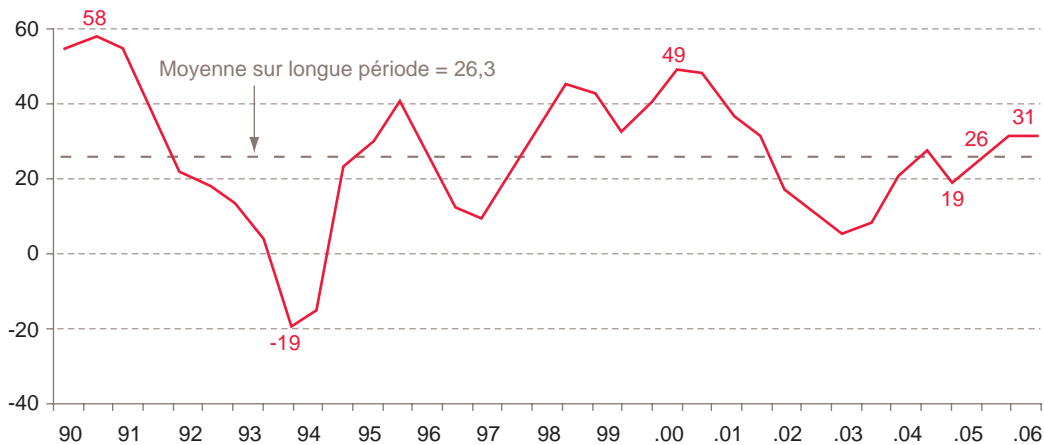
En 2005, l'activité des PMI avait marqué le pas, après le rebond enregistré en 2004. La croissance avait ralenti dans les transports, tandis qu'elle avait été très faible dans le commerce de détail et le tourisme. En revanche, elle avait été soutenue et en hausse par rapport à 2004 dans la construction, les services aux entreprises et le commerce de gros.

Dans ce contexte, les PME avaient relativement peu créé d'emplois nouveaux, l'essentiel des embauches provenant des services aux entreprises et de la construction. Fin 2005, le jugement des dirigeants sur la rentabilité était stable et proche de son niveau moyen sur longue période. L'état des trésoreries, cependant, s'était quelque peu dégradé dans le commerce de détail, les travaux publics et les transports. Les dépenses d'investissement, pour leur part, étaient annoncées stables en 2005, après trois années de diminution. C'était le cas en particulier dans l'industrie, où les capacités productives étaient toujours relativement peu sollicitées.

Évolution de la situation des PME en 2006

Une activité plus dynamique au premier semestre qu'au second

Selon la comptabilité nationale, la croissance économique de la France est retombée d'un rythme trimestriel de + 0,8% au premier semestre à + 0,3%

**GRAPHIQUE 1**INDICATEUR D'ACTIVITÉ POUR L'ANNÉE EN COURS
SOLDE DES OPINIONS (HAUSSE-BAISSE)

Source: OSEO.

seulement au second. Cela s'est ressenti dans l'évolution de l'activité des PME mesurée par l'indicateur courant d'activité², qui s'est stabilisé en novembre 2006 à son niveau du mois de mai précédent. À +31, il se situe cependant au-dessus de sa moyenne de long terme, dénotant un bilan annuel plutôt satisfaisant dans l'ensemble pour l'activité des PME (graphique 1).

Selon l'enquête OSEO, la progression moyenne du chiffre d'affaires des PME a été de 4,7% en 2006, contre 4,3% en 2005. Les écarts sont importants d'un secteur d'activité à l'autre.

Dans l'industrie, la progression a été 4,0% en moyenne, soit 0,3% de plus qu'en 2005. La vigueur de la demande étrangère a bénéficié aux entreprises exportatrices qui ont enregistré une croissance deux fois supérieure à celles des autres: +6,6% pour les entreprises moyennement exportatrices (5% à 25% du CA exporté) et +5,5%

pour celles qui exportent plus du quart de leur production, au lieu de +2,7% seulement pour les PMI qui n'exportent pas ou de façon très marginale.

D'après les premiers résultats de l'enquête annuelle du SESSI relative à l'industrie manufacturière en 2006³, le chiffre d'affaires cumulé des entreprises de 20 à 249 salariés a crû de 6,0% en valeur (+3,4% en volume), grâce notamment à une vive progression de leurs exportations (+10,3% en valeur et +4,5% en volume). Les PMI manufacturières apparaissent plus dynamiques que celles de 250 salariés et plus, dont le chiffre d'affaires progresse de 4,4% en valeur (+1,4% en volume) et les exportations de 6,1% en valeur (+0,5% en volume).

Le secteur de la construction a continué à bénéficier d'excellents carnets de commandes en 2006. Au niveau national, dans le segment du bâtiment résidentiel, le nombre des logements mis en chantier a encore progressé de

2. Différence entre la proportion d'entreprises estimant leur chiffre d'affaires en hausse par rapport à l'année précédente et celles l'estimant en baisse.

3. «L'industrie manufacturière en 2006», Le 4 Pages du SESSI, n° 236, juillet 2007.

2,6% avec 421 000 unités, au plus haut depuis 1981. Pour sa part, la construction de bâtiments non résidentiels a enregistré une hausse de 6% des surfaces déclarées commencées dans l'année, avec 39 millions de mètres carrés. Les plus fortes croissances ont concerné les locaux collectifs de santé (+ 33%) et les bureaux (+ 22%). En revanche, l'évolution a été faiblement positive pour les bâtiments industriels (+ 4%) et en léger recul pour les surfaces commerciales (- 3%).

De son côté, la branche des travaux publics a également connu une forte progression de son activité, avec une croissance de 6% sur le marché intérieur et de 11% sur les marchés extérieurs.

Les PME de la construction font part d'une croissance moyenne de leur chiffre d'affaires en 2006 de 8,0%, en ligne avec les performances globales du secteur.

Dans le commerce, les ventes des PME ont augmenté de 2,8% en moyenne, soit deux fois plus vite qu'en 2005 (+ 1,4%). En revanche, la progression du chiffre d'affaires a ralenti dans le commerce de gros, à + 3,7%, après + 5,3%.

De source INSEE⁴, le bilan de l'année 2006 dans le secteur du tourisme a été assez contrasté selon les différents segments. L'activité des « hôtels et restaurants » a légèrement accéléré, de + 1,2% en volume, après + 0,6% en 2005. Malgré la vitalité de la demande dans l'hôtellerie haut de gamme, l'activité des hôtels de tourisme n'a progressé que de 0,4%, la demande en provenance des entreprises ayant diminué de 0,3%. En revanche, l'activité des campings, gîtes et résidences de tourisme a crû de 5,5% en volume. Enfin, si l'activité des restaurants est doucement repartie (+ 1,1% en volume, soit

+ 3,4% en valeur), celle des cafés et discothèques a continué de se tasser.

Par ailleurs, les agences de voyages ont connu un recul de 0,4% de leur activité (après + 2,7% en 2005), effet du développement des réservations par internet.

Selon l'enquête semestrielle d'OSEO, le CA des PME du tourisme a augmenté de 1,0% en moyenne en 2006, cette timide reprise faisant suite à la quasi-stagnation enregistrée en 2005 (+ 0,2% en valeur).

Dans le secteur des transports, les facturations des PME ont crû de 3,7% en moyenne en 2006, soit pratiquement au même rythme que l'année précédente. Elles ont en revanche gagné 0,8% à + 6,4% dans les services aux entreprises. Selon l'INSEE⁵, les segments les plus dynamiques, avec une croissance de 6% en volume, ont été les services informatiques, les télécommunications et la location de matériels sans opérateur (forte demande de la construction). Tout juste après, viennent la sélection et la fourniture de personnel (surtout les missions d'intérim) et les activités d'architecture, ingénierie et contrôle, en hausse de 4% à 5% en volume. En revanche, l'activité des services professionnels (juridiques, comptables et de conseil), a ralenti sa progression à + 3,2% (+ 5,5% en 2005).

Progression un peu plus soutenue de l'emploi dans les PME

En 2006, d'après l'INSEE⁶, l'économie française a créé 155 000 emplois salariés dans les secteurs marchands, soit nettement plus qu'en 2005 (63 000 postes) et 2004 (40 000).

Quelle est la contribution des PME à cette accélération des créations d'emploi, sachant qu'elles rassemblent près

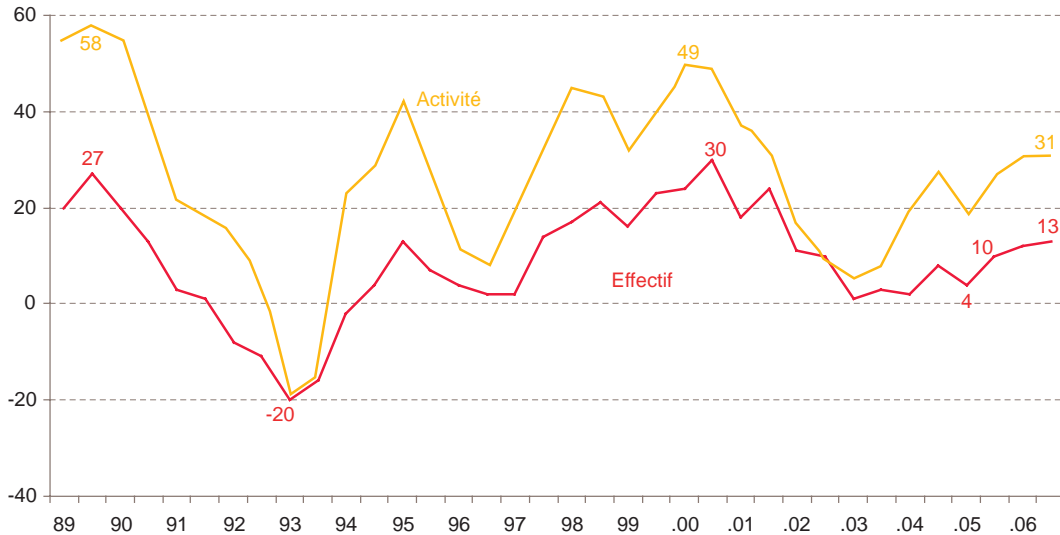
4. « Les services marchands en 2006 », INSEE Première, n° 1139, juin 2007.

5. *Ibid.*

6. Note de conjoncture, juin 2007.



GRAPHIQUE 2

INDICATEURS COURANTS: ACTIVITÉS ET EFFECTIFS
SOLDE DES OPINIONS (HAUSSE-BAISSE)

Source: OSEO.

de 60 % des effectifs salariés du secteur productif concurrentiel (hors agriculture et activités financières) ?

L'enquête semestrielle de conjoncture d'OSEO permet de connaître l'évolution en tendance, sinon en valeur, pour les PME pérennes, c'est-à-dire abstraction faite des entreprises récemment créées, cessées ou absorbées, par construction non traitées dans l'enquête (cf. *supra* « La démographie des entreprises »)

Selon le panel d'OSEO, les effectifs des PME pérennes ont crû un peu plus fortement en 2006 qu'au cours de l'année précédente. L'indicateur d'emploi⁷ gagne 3 points en un an, à + 13 en novembre 2006. Il s'agit du niveau le plus haut depuis 2001 (graphique 2).

Les PMI auraient continué à embaucher à un rythme très modéré en 2006, avec un indicateur à + 4 en fin d'année (+ 3 fin 2005).

Les données exhaustives en provenance du SESSI⁸ font cependant état, d'un recul de - 2,2 % des effectifs pour les seules entreprises manufacturières de 20 à 249 salariés, et de - 2,0 % pour celles de 250 salariés et plus.

En 2006, au niveau national, les effectifs salariés ont progressé dans tous les grands secteurs d'activité, à l'exception de l'industrie où ils ont continué à décroître (- 1,7%), mais à un rythme plus faible qu'au cours des années antérieures (- 2,2% en 2005 et - 2,5% en 2004). Le taux de croissance a été le plus élevé dans la construction (+ 4,1%) et dans les services marchands (+ 2,3%, hors transports et services financiers mais y compris intérim). C'est aussi dans ces secteurs que l'indicateur d'emploi des PME est le plus élevé: + 27 dans la construction et + 24 dans les services aux entreprises. Les embauches ont également été assez soutenues dans les transports (indicateur à + 17, après + 2 en 2005),

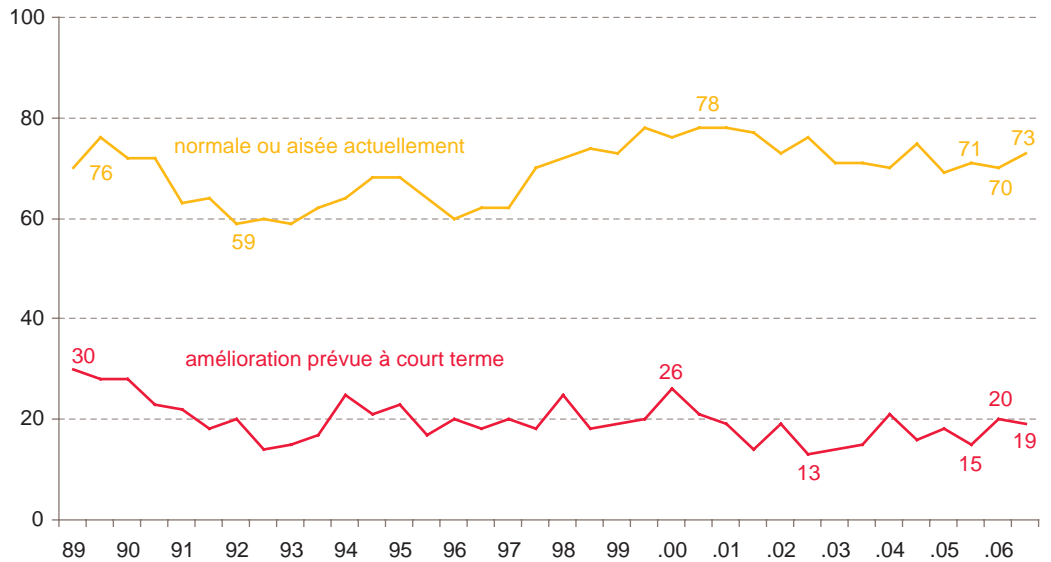
7. Différence entre le pourcentage d'entreprises déclarant à la date de l'enquête, en mai n puis novembre n, une hausse de leurs effectifs salariés par rapport à la fin de l'année précédente n - 1.

8. « L'industrie manufacturière en 2006 », *Le 4 Pages du SESSI*, n° 236, juillet 2007.

GRAPHIQUE 3

TRÉSORERIE DES PME

(OPINION DES CHEFS D'ENTREPRISE EN %)

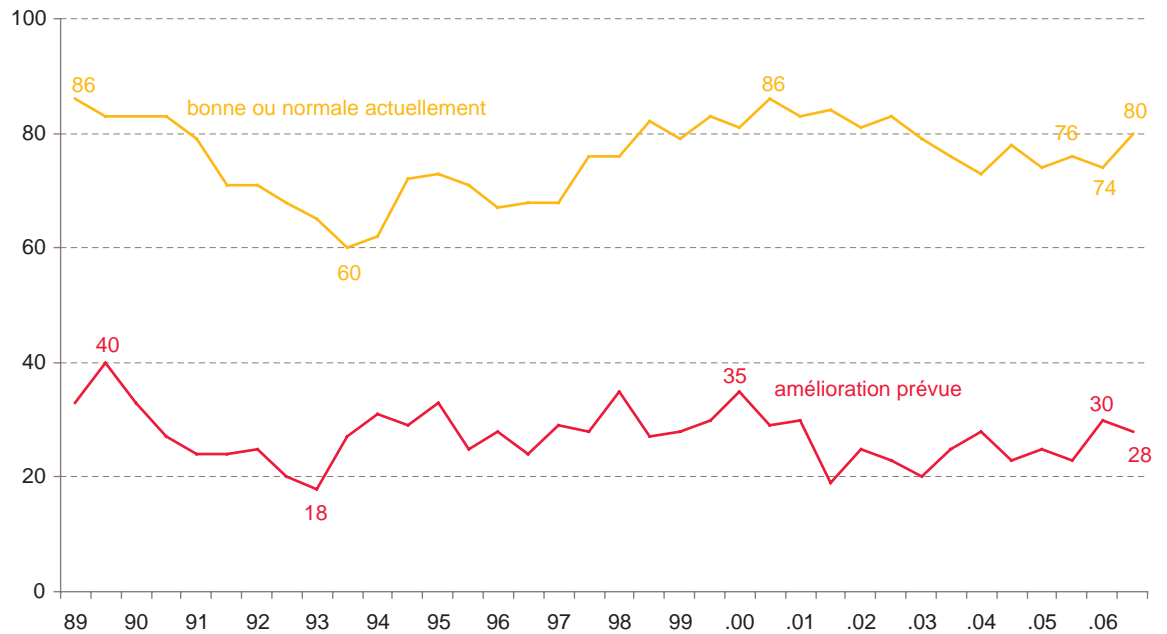


Source: OSEO.

GRAPHIQUE 4

RENTABILITÉ DES PME

(OPINION DES CHEFS D'ENTREPRISE EN %)



Source: OSEO.



l'INSEE annonçant une croissance de l'emploi dans cette branche de + 0,8 % en glissement annuel (après un recul de - 0,2 % en 2005).

Enfin, les effectifs des PME pérennes auraient été à peu près stables dans le tourisme (+ 3, après + 7 en 2005), tandis qu'ils auraient plus sensiblement progressé dans le commerce (indicateur d'emploi à + 9 fin 2006, contre + 1 fin 2005). De son côté, l'institut national évalue à + 0,7 % la croissance des effectifs salariés dans le commerce (après + 0,4 % en 2005).

Les paragraphes qui suivent abordent la situation financière des PME de façon purement qualitative, à partir des appréciations fournies par les dirigeants du panel de l'enquête OSEO. Une analyse quantitative a posteriori, sur la base des comptes sociaux de 2006, est traitée dans la partie suivante de ce rapport par la Banque de France.

Des trésoreries un peu plus souples

Du fait d'une croissance soutenue de l'activité au premier semestre 2006, les trésoreries des PME sont demeurées relativement peu tendues. En mai 2006, 70 % des chefs d'entreprise jugeaient normale ou aisée la situation de leur trésorerie récente, soit pratiquement la même proportion qu'en mai et novembre 2005. Au second semestre 2006, malgré le trou d'air traversé au cours de l'été, les trésoreries se sont légèrement détendues, la proportion s'élevant de 3 points, à 73 %.

En novembre, 19 % des dirigeants prévoient une amélioration de l'état de leur trésorerie dans les prochains mois et 10 % une détérioration, ce qui donne un solde prévisionnel de + 9 (après + 10 en mai 2006 et + 2 fin 2005) (graphique 3).

Fin 2006, 27 % des PME dans leur ensemble estimaient la situation de leur trésorerie récente difficile. En termes

sectoriels, la fréquence des problèmes de trésorerie reste la plus élevée dans le commerce de détail, avec 32 % de citations, mais la situation s'est améliorée en cours d'année (40 % de citations fin 2005). À l'opposé, les trésoreries sont toujours les plus aisées dans la construction, avec 20 % seulement de difficultés.

En novembre, les anticipations d'évolution de la situation des trésoreries à court terme étaient positives dans tous les secteurs, avec un solde prévisionnel de + 9 (après + 2 fin 2005). En termes de tailles d'entreprise, l'indicateur de la trésorerie future était particulièrement élevé dans les entreprises de 100 à 500 salariés (+ 30), sans doute du fait de bonnes perspectives de développement de l'activité en 2007.

Rentabilité jugée en net redressement avec de forts écarts sectoriels

En fin d'année, le jugement sur la rentabilité récente est particulièrement positif : 80 % des chefs d'entreprise l'estiment bonne ou normale, soit une hausse de 4 points par rapport à novembre 2005.

En outre, les anticipations d'amélioration de la rentabilité en 2007 sont élevées, avec un solde prévisionnel de + 20 (après + 11 fin 2005) (graphique 4).

L'indicateur de la rentabilité récente (solde des opinions positives et négatives) est en hausse de 5 points par rapport à la fin de 2005, à + 7. Il est le meilleur et en forte progression dans la construction (+ 28, après + 12). La rentabilité est jugée plutôt bonne et stable dans les services aux entreprises (indicateur à + 11).

Le jugement sur les performances financières est faiblement positif mais en légère amélioration dans l'industrie (+ 3 au lieu de - 2). D'ailleurs, selon les premiers résultats de l'enquête annuelle

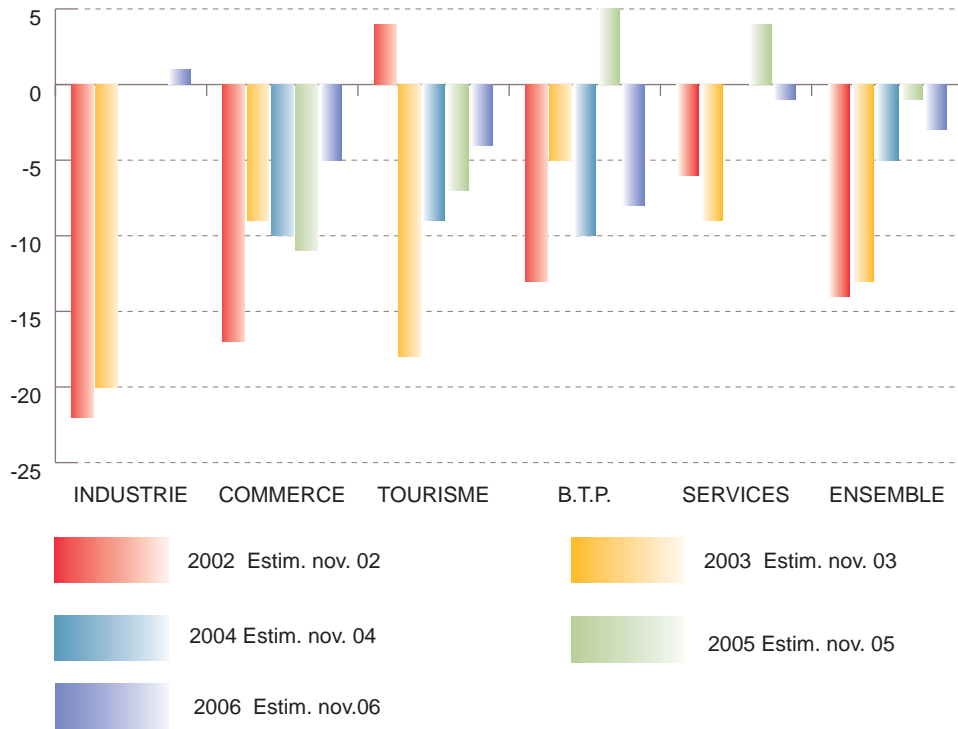
PME 2007

Grandes évolutions

COMPORTEMENT

GRAPHIQUE 5

INVESTISSEMENTS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ
(INDICATEUR EN SOLDE D'OPINION)



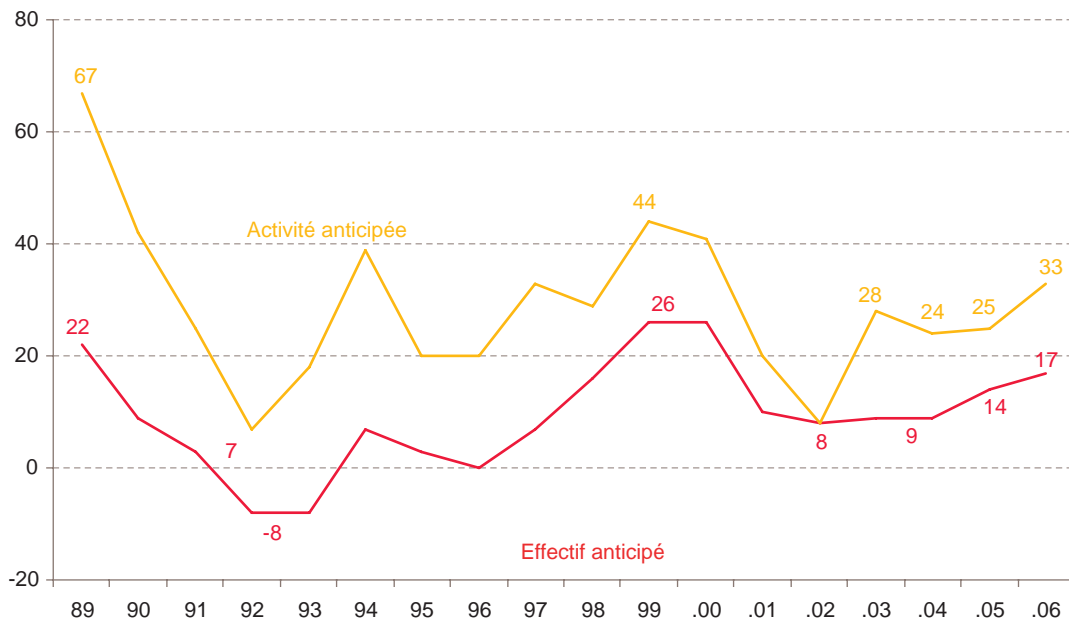
PME 2007

Grandes évolutions

COMPORTEMENT

GRAPHIQUE 6

INDICATEURS AVANCÉS POUR L'ANNÉE SUIVANTE
SOLDE DES OPINIONS (HAUSSE-BAISSE)



Prévisions faites en novembre n pour l'année n+1.

Source : OSEO.



du SESSI⁹, la rentabilité (résultat net comptable/chiffre d'affaires HT) des entreprises manufacturières de 20 à 249 salariés a effectivement augmenté de + 0,4% en 2006, à 2,8%. À ce niveau, elle est pratiquement identique à celle des entreprises de 250 salariés et plus (+ 2,9%).

La rentabilité est estimée en net redressement dans les transports (+ 5 contre - 19), mais en recul dans le commerce de gros (+ 1, en diminution de 12 points). Elle demeure en revanche médiocre dans le tourisme (indicateur à - 3, après - 2) et plus encore dans le commerce de détail (- 11, en hausse de 2 points).

Le jugement est indépendant de la taille de l'entreprise, comme observé depuis plusieurs années maintenant. En revanche, les entreprises fortement exportatrices se déclarent plus satisfaites de leurs résultats (indicateur à + 17) que les autres (+ 5).

Fin 2006, les dirigeants de PME pronostiquaient une amélioration de la rentabilité en 2007 dans tous les secteurs, excepté le tourisme et le commerce de détail.

Les anticipations étaient les plus positives dans les services aux entreprises (indicateur prévisionnel à + 25), le commerce de gros (+ 28) et les transports (+ 23). Elles étaient également optimistes dans l'industrie (+ 22) et la construction (+ 16), mais peu d'améliorations étaient attendues dans le commerce de détail (indicateur prévisionnel à + 7) et le tourisme (+ 4).

Les espérances de progression des résultats avaient tendance à croître avec la taille des entreprises, avec un indicateur prévisionnel allant de + 16 pour les entreprises de moins de 20 salariés jusqu'à + 42 pour celles de 100 à 500 salariés.

9. « L'industrie manufacturière en 2006 », *Le 4 Pages du SESSI*, n° 236, juillet 2007.

Investissement : la reprise prévue fin 2005 a tourné court

Après avoir fortement réduit leurs dépenses d'investissement de 2002 à 2004, puis les avoir stabilisées en 2005, les PME avaient anticipé fin 2005 un redémarrage en 2006 (indicateur prévisionnel à + 15). Cependant, en fin d'année, les dirigeants estimaient que leurs investissements de 2006 égalaient à peine ceux de 2005 (indicateur courant à - 3).

Dans l'industrie, les dépenses d'équipement sont annoncées quasi stables (indicateur à + 1 en novembre). L'enquête de l'INSEE sur les investissements dans l'industrie¹⁰ confirme la stagnation en 2006 pour les entreprises manufacturières de moins de 500 salariés (+ 2% pour celles de 500 salariés et plus). De façon très voisine, l'étude annuelle du SESSI¹¹ indique une progression de 1,1%, toujours en valeur, pour les entreprises manufacturières de 20 à 249 salariés (+ 4,5% pour celles de 250 salariés et plus).

Dans les autres secteurs d'activité, de source OSEO, les dépenses d'équipement se seraient à peu près maintenues dans les services aux entreprises (indicateur à - 2) et les transports (- 1). En revanche, elles auraient légèrement diminué dans la construction (indicateur à - 8), le tourisme (- 4), le commerce de gros (- 3) et celui de détail (- 8) (graphique 5).

Les perspectives pour 2007

Au niveau national, le bilan économique du premier semestre 2007 apparaît assez positif et en sensible progrès sur le second semestre 2006. La croissance trimestrielle est estimée par

10. « Enquête sur les investissements dans l'industrie », INSEE, juillet 2007.

11. « L'industrie manufacturière en 2006 », *Le 4 Pages du SESSI*, n° 236, juillet 2007.

PME 2007

Grandes évolutions

COMPORTEMENT

PME 2007**Grandes évolutions**

COMPORTEMENT

l'INSEE à + 0,5% et + 0,3% aux deux premiers trimestres de 2007, soit un peu plus qu'aux deux trimestres précédents (+ 0,1% suivi de + 0,4%). La consommation des ménages est restée robuste ainsi que l'investissement des entreprises, dont l'acquis de croissance pour 2007 ressort à + 3,8% à la fin du premier semestre.

Dans ce contexte, le taux de chômage est évalué à 8,0% en juin 2007 (donnée provisoire), contre 9% douze mois plus tôt. Par ailleurs, 130 000 emplois salariés ont été créés dans les secteurs principalement marchands au cours des six premiers mois de 2007, soit près du double des créations du second semestre 2006 (+ 68 000).

Fin 2006, les PME interrogées par OSEO prévoyaient une sensible accélération de leur activité en 2007, avec une intensification des embauches et un développement des investissements (graphique 6).

L'enquête de mai 2007 a confirmé la bonne tenue de l'activité dans les services aux entreprises, le commerce de gros, la construction et l'industrie. Dans ce dernier secteur, les PMI exportatrices ont une croissance sensiblement supérieure à celles qui n'exportent pas.

En revanche, la progression de l'activité a ralenti dans les transports et demeure faible dans le tourisme et le commerce de détail.

Les créations d'emplois, toujours très corrélées avec l'évolution de l'activité, sont en légère augmentation.

L'investissement des PME progresse dans tous les secteurs d'activité, notamment dans l'industrie et les services aux entreprises. Après avoir peu investi pendant plusieurs années, les entreprises disposent généralement d'importantes capacités d'endettement. Selon des travaux de la Banque de France, le taux d'endettement financier des PMI était en 2006 à son plus bas niveau depuis dix ans¹². Disposant maintenant d'une capacité d'endettement accrue, les PME ont l'intention d'augmenter sensiblement le recours aux concours financiers externes, dont le coût réel demeure attractif malgré une récente remontée.

Les résultats de l'interrogation de novembre 2007 permettront de savoir si les évolutions positives observées au premier semestre se seront confirmées. Par ailleurs, ce sera l'occasion de connaître les anticipations des dirigeants de PME pour l'année 2008.

12. « Premiers résultats financiers des PMI en 2006 », Banque de France, Observatoire des entreprises, 20 août 2007.



LA SANTÉ FINANCIÈRE DES PME

Jean-Luc Cayssials
Élisabeth Kremp
Christophe Peter

Banque de France, Direction des entreprises
Observatoire des entreprises

Les PME indépendantes en France : une meilleure situation financière

Les modes de financement différent entre PME indépendantes et PME de groupe

En 2006, les PME (*cf.* encadré suivant) représentent plus de deux tiers des entreprises du champ couvert par la base FIBEN pour les activités marchandes (hors activités financières et immobilières), soit 14% du total des bilans et 10% des dettes financières.

La place des PME indépendantes diminue fortement au profit des structures de groupe

Les entreprises appartiennent de plus en plus à des structures de groupe (tableau 1). Les grandes entreprises sont particulièrement concernées par ce phénomène, mais également les PME.

En 2006, les PME indépendantes ne représentent plus que la moitié des PME en nombre, contre quatre sur cinq en 1997 (graphique 1). Mesuré en termes de total du bilan ou de dettes financières, le poids des PME indépendantes dans l'ensemble des PME a été divisé par plus de deux entre 1997 et 2006 et est de l'ordre d'un tiers. Les deux autres tiers correspondent à parts égales aux PME appartenant à un petit groupe et à celles intégrées dans un grand groupe.

PME 2007

Grandes évolutions

SANTÉ FINANCIÈRE

TABLEAU 1

ÉVOLUTION ENTRE 1997 ET 2006 DU POIDS DES CATÉGORIES D'ENTREPRISES SUIVANT QUATRE CRITÈRES (EN %)

	Nombre		Total bilan		Dettes financières		Dettes bancaires	
	1997	2006	1997	2006	1997	2006	1997	2006
Micro-entreprises	23,7	21,5	1,4	0,9	1,4	0,9	2,2	2,1
Micro-indépendantes	21,6	16,1	1,3	0,6	1,2	0,6	2,0	1,5
Micro d'un petit groupe	1,7	4,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,4
Micro d'un grand groupe	0,4	1,2	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1
PME	70,0	66,4	22,2	13,9	19,0	10,1	32,7	24,6
PME indépendantes	55,4	34,0	14,0	4,2	12,1	3,0	21,7	8,7
PME d'un petit groupe	11,0	20,8	5,4	5,1	4,5	3,6	7,9	9,1
PME d'un grand groupe	3,6	11,7	2,9	4,7	2,4	3,5	3,2	6,7
Grandes entreprises	3,4	3,6	56,2	49,8	50,9	39,1	44,3	40,4
GE Indépendantes	1,4	0,3	10,1	1,4	9,0	1,2	11,5	1,6
GE d'un petit groupe	0,2	0,2	1,0	0,5	1,0	0,5	1,6	0,8
GE d'un grand groupe	1,8	3,1	45,1	47,9	40,9	37,4	31,2	37,9
Total hors holdings	97,1	91,5	79,8	64,6	71,3	50,1	79,2	67,1
Holdings	2,9	8,5	20,2	35,4	28,7	49,9	20,8	32,9
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Nombres et montants (en Md €)	146 237	173 105	1 737	3 665	411	892	160	234

Champ: Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de CA ou 0,38 million d'endettement bancaire, *cf.* encadré suivant.

Source: Banque de France, base FIBEN.

La place des PME : définitions et sources

La définition d'une PME retenue principalement dans cette étude repose sur trois des critères définis par la Commission européenne : effectifs, chiffre d'affaires (CA) et total du bilan, auxquels la Commission ajoute un critère d'indépendance.

- * Micro-entreprise : moins de dix salariés avec CA et total du bilan inférieur à 2 M €
- * PME (petite ou moyenne entreprise) : dix à 249 salariés, avec CA inférieur à 50 M € et total de bilan de moins de 43 M €
- * Grande entreprise : 250 salariés et plus ou CA supérieur à 50 M € ou total du bilan supérieur à 43 M €
- * Petit groupe : effectifs cumulés inférieurs à 500 salariés avec CA de moins de 50 M € et nombre de filiales inférieur à cinq.
- * Grand groupe : autres cas.

Cependant, pour le calcul du poids économique des défaillances et l'exploitation des données de la Centrale des risques, seul le seul critère de Bâle est retenu : très petite entreprise (TPE) : moins de 1,5 M € de CA; PME : CA compris entre 1,5 et 50 M €.

Champ : ensemble des activités marchandes à l'exclusion des secteurs EA (agriculture, sylviculture, pêche), EL (activités financières), EM (activités immobilières), EQ (éducation, santé, action sociale) et ER (administration).

FIBEN (fichier bancaire des entreprises) : les données comptables FIBEN sont extraites des comptes sociaux collectés *via* le réseau de succursales de la Banque de France. Ces firmes représentent un tiers des sociétés imposées au bénéfice industriel et commercial ou au bénéfice réel normal (BIC-BRN). La collecte concerne toutes les entreprises exerçant leur activité sur le territoire français, dont le chiffre d'affaires excède 0,75 M € ou dont l'endettement bancaire dépasse 0,38 M €. Du fait de ce seuil, les micro-entreprises sont largement sous-représentées par rapport au champ BIC-BRN, ce qui explique leur absence du champ de cette étude. Le taux de représentativité des autres catégories d'entreprises, mesuré en nombre d'entreprises par rapport à la base ALISSE de l'INSEE, est de l'ordre de 70 %.

Centrale de bilans : parmi les entreprises dans FIBEN, les entreprises adhérentes à la Centrale de bilans communiquent, sur la base du volontariat, des informations complémentaires qui permettent de mieux cerner les modes de financement et de déterminer la part provenant du groupe et des associés. Cet échantillon a un bon taux de couverture pour les entreprises du secteur manufacturier, de l'ordre de 50 %. À la date de l'étude, il reste encore incomplet (6 400 PMI de 20 à 249 salariés) mais permet un éclairage détaillé sur le secteur manufacturier. Cet échantillon est analysé sur la base d'entreprises présentes par périodes successives de deux ans (graphique 18).

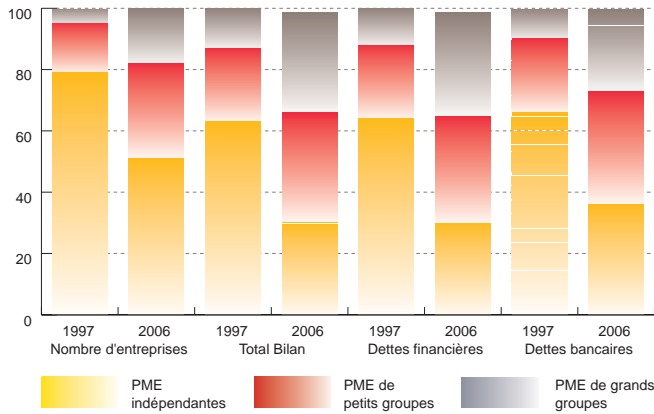
Liens financiers : la Banque de France recense les liens financiers et suit le pourcentage de détention du capital par d'autres entreprises, selon que le détenteur est lui-même une société non financière (y compris holdings), une institution financière (banques, OPCVM, sociétés d'assurances), une personne 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.

Centrale des risques : le service central des risques assure le recensement des crédits consentis par les établissements de crédit à chacun de leurs clients au-delà d'un certain seuil (25 000 € depuis janvier 2006). Cette déclaration comporte une décomposition des différentes catégories de concours utilisés ou disponibles.



GRAPHIQUE 1

ÉVOLUTION DU POIDS DES PME INDÉPENDANTES PARMIS LES PME ENTRE 1997 ET 2005 SUIVANT QUATRE CRITÈRES



Champ: PME hors holdings.

Source: Banque de France, base FIBEN.

Les PME indépendantes ont plus de trésorerie...

À l'actif, le poids du poste «trésorerie et disponibilités» dans le total du bilan est deux fois plus élevé dans les PME indépendantes que dans les PME de grands groupes et s'accroît sensiblement entre 1997 et 2006 (graphiques 2 et 3). Au passif, la part des capitaux propres est plus élevée dans les PME indépendantes et celles appartenant à des petits groupes. En outre, cette part se renforce entre 1997 et 2006, alors

qu'elle est stable dans les PME liées à un grand groupe. Une petite entreprise indépendante est plus exposée aux fluctuations imprévues de liquidités car elle est moins susceptible de pouvoir répartir ses activités et ses risques. Pour compenser et rendre plus sûres ses relations avec ses partenaires – fournisseurs, clients, banques... –, elle préserve dans sa structure un volant plus important de liquidités. Dans les groupes, la trésorerie est souvent remontée vers la tête de groupe.

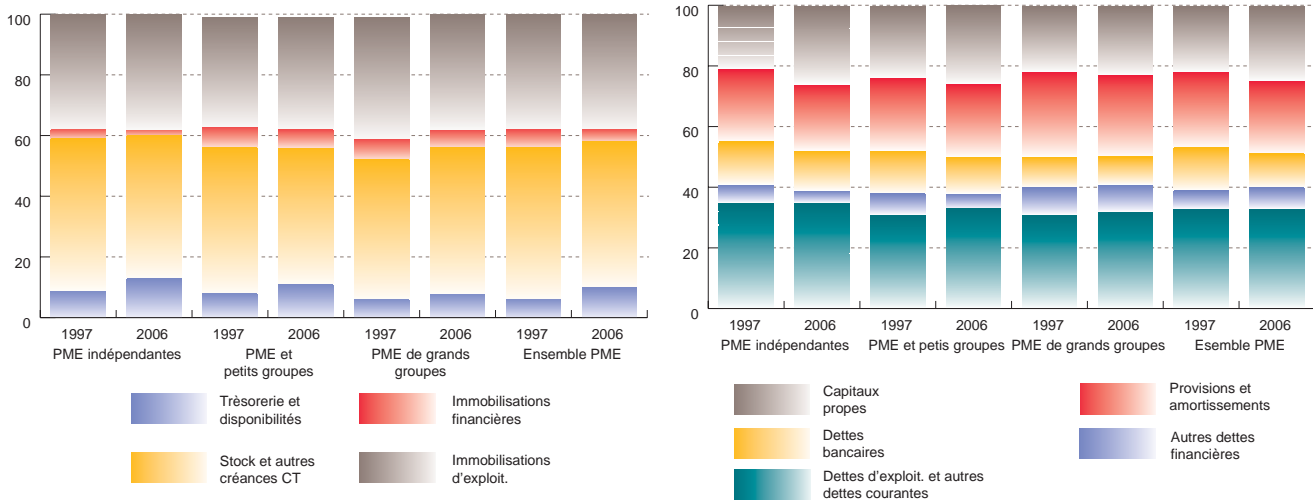
PME 2007

Grandes évolutions

SANTÉ FINANCIÈRE

GRAPHIQUES 2 ET 3

STRUCTURE DU BILAN DES PME SELON LEUR STATUT EN 1997 ET 2005 (EN %)



Champ: PME hors holdings.

Source: Banque de France, base FIBEN.

... et recourent davantage au financement bancaire que les PME intégrées dans un groupe

L'endettement financier, c'est-à-dire les dettes bancaires et les autres dettes financières (emprunts obligataires, emprunts et avances de trésorerie reçus du « groupe et associés », titres et créances négociables et autres dettes), représente une part équivalente du passif dans les trois catégories de PME. En revanche, sa composition diffère : l'endettement financier est constitué de près de trois quarts de dettes bancaires dans les PME indépendantes, mais de la moitié seulement dans les PME appartenant à un grand groupe.

Les PME indépendantes améliorent leur situation financière

Elles renforcent la part des capitaux propres dans leur bilan

Depuis dix ans, la structure financière des PME se renforce. Le poids des capitaux propres des PME indépendantes dans le total du bilan gagne 5 points sur la période, expliquant l'essentiel de l'amélioration constatée pour l'ensemble des PME (graphiques 4 et 5). Le renforcement est nettement plus limité chez les PME appartenant à un petit groupe et plus encore chez les PME intégrées dans un grand groupe, sans doute en partie du fait du développement des holdings.

Ce renforcement s'accompagne d'une amélioration de la rentabilité financière, qui rapporte la capacité d'autofinancement nette aux capitaux propres (graphiques 6 et 7). Bien que soumise aux évolutions conjoncturelles (dégradation en 2001-2003 liée à la faiblesse de la croissance), celle-ci est désormais à son plus haut niveau depuis dix ans : 13% en 2006 contre moins de 9% en début de période. Là aussi, cette amélioration est plus marquée pour les PME indépendantes que pour les PME

adossées à un groupe ; elle est cependant nette pour les trois catégories d'entreprises.

Pour 2006, les résultats issus de l'échantillon Centrale de bilans confirment l'amélioration de la rentabilité financière dans les PMI, dans un contexte de redémarrage de l'activité dans tous les secteurs de l'industrie, hors automobile. La rentabilité financière dans les PMI passe ainsi de 9,3% à 10,8%. Les PMI de grands groupes continuent de bénéficier d'une plus forte rentabilité en 2006.

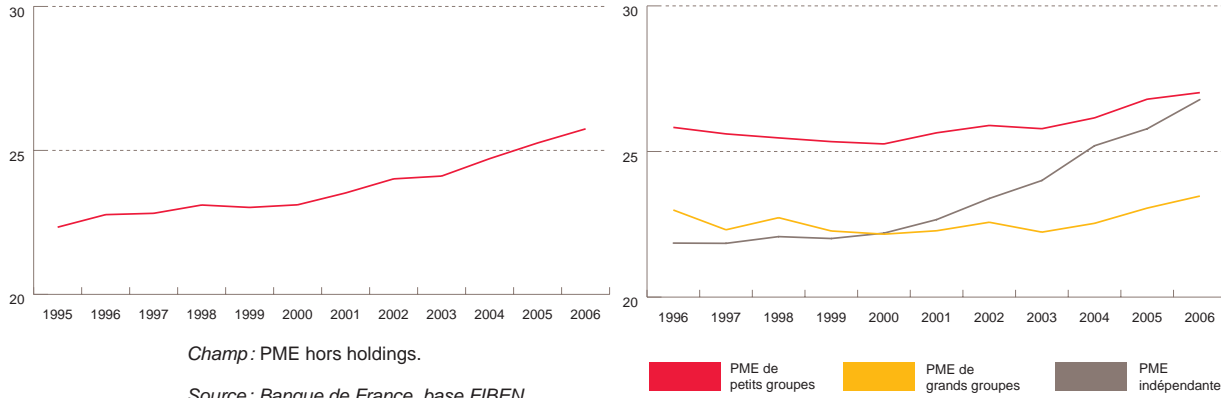
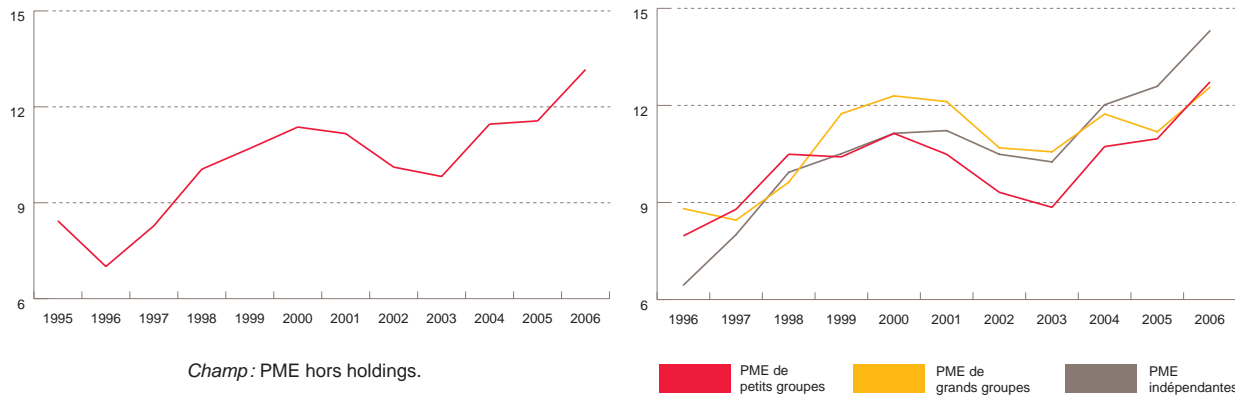
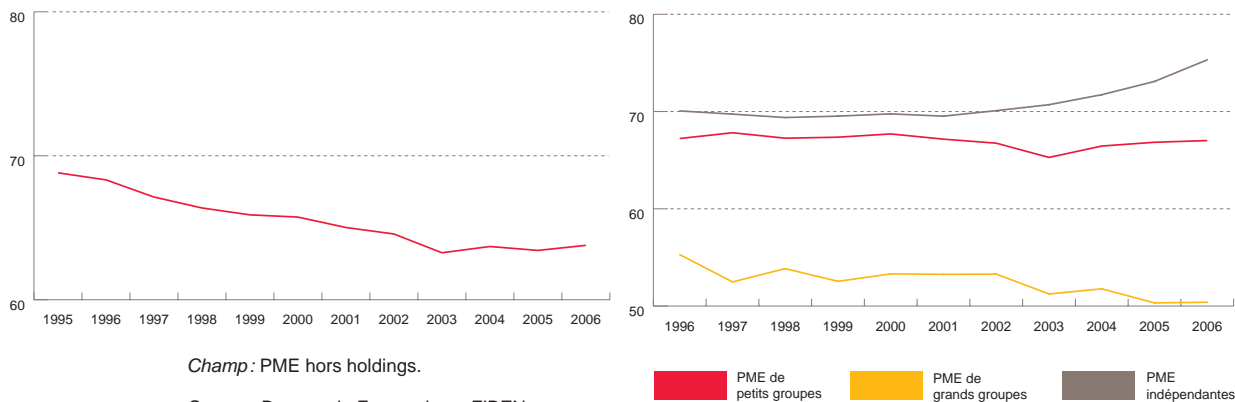
Elles réduisent fortement le poids de leur endettement financier

Pour l'ensemble des PME, le ratio endettement financier sur capitaux propres baisse de plus de 30 points en dix ans, pour atteindre 71% en 2006. Cependant, les PME indépendantes et les PME de petits groupes ont diminué leur ratio d'endettement financier de manière plus ample et régulière que les PME appartenant à un grand groupe (graphique 10).

Les dettes bancaires restent leur première source de financement externe

La part des dettes bancaires de l'ensemble des PME dans leurs dettes financières a baissé sur la période (graphique 8). Cette baisse s'explique en premier lieu par la diminution de la place des PME indépendantes. De plus, le financement des PME adossées à un grand groupe repose de moins en moins sur les dettes bancaires.

Cependant, depuis 2002, la part des dettes bancaires de l'ensemble des PME se stabilise à moins de 65% car celle des PME indépendantes se renforce depuis 2002 (graphique 9). Les PME indépendantes continuent d'avoir majoritairement recours aux crédits bancaires comme ressource externe.

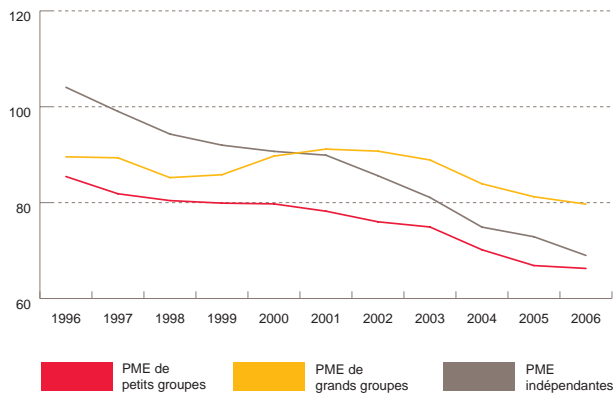
**GRAPHIQUES 4 ET 5**PART DES FONDS PROPRES
DANS LE TOTAL DU BILAN DES PME SELON LEUR STATUT (EN %)**GRAPHIQUES 6 ET 7**RENTABILITÉ FINANCIÈRE
DES PME SELON LEUR STATUT : CAF NETTE SUR CAPITAUX PROPRES
(EN %)**GRAPHIQUES 8 ET 9**PART DE L'ENDETTEMENT BANCAIRE DANS L'ENDETTEMENT FINANCIER
(EN %)**PME 2007**

Grandes évolutions

SANTÉ FINANCIÈRE

GRAPHIQUE 10

ENDETTEMENT FINANCIER SUR CAPITAUX PROPRES (EN %)

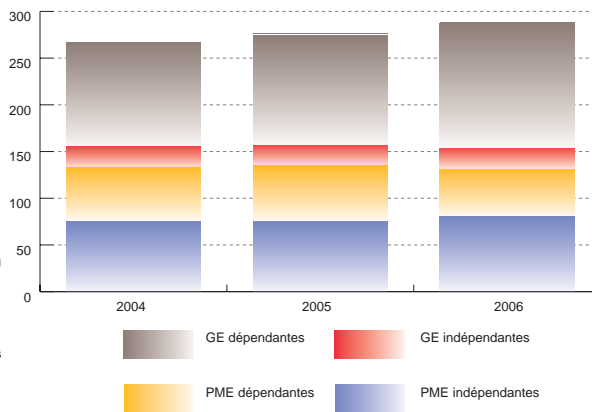


Champ : PME hors holdings.

Source : Banque de France, base FIBEN.

GRAPHIQUE 11

ÉVOLUTION DES ENCOURS DE CRÉDIT ENTRE 2004 ET 2006 SELON LA TAILLE ET LE STATUT DE L'ENTREPRISE

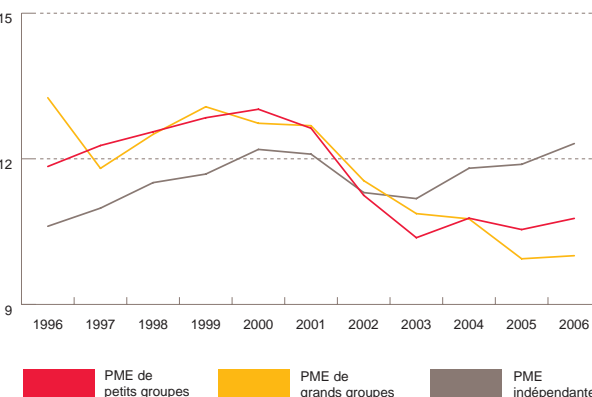
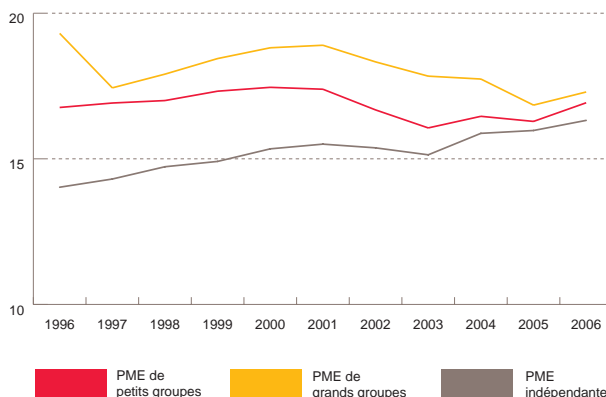


Moyenne annuelle des déclarations mensuelles

Champ : Entreprises résidentes (hors holdings et secteurs immobilier et financier)
Source : Banque de France, fichier central des risques

GRAPHIQUES 12 ET 13

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT (CAF SUR REVENUS RÉPARTIS EN %) ET TAUX D'ÉPARGNE (AUTOFINANCEMENT SUR REVENUS RÉPARTIS)

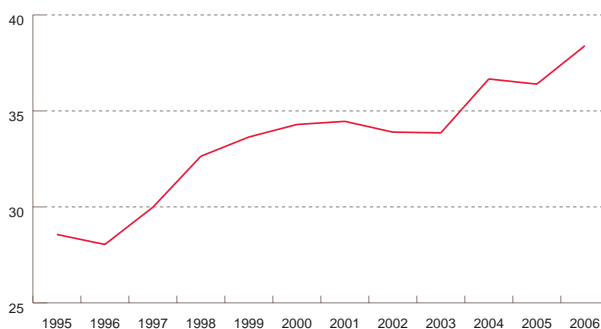


Source : Banque de France, base FIBEN.

Champ : PME hors holdings.

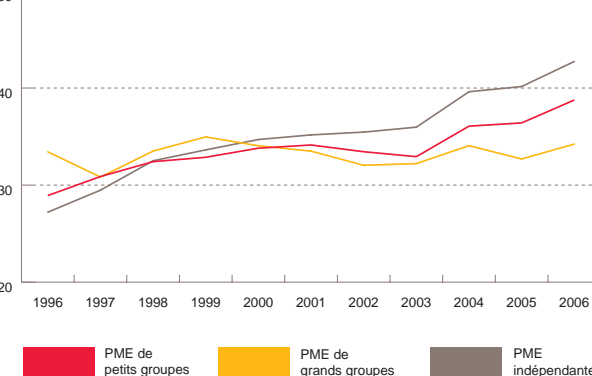
GRAPHIQUES 14 ET 15

LA CAPACITÉ D'ENDETTEMENT (EN %) : CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT SUR ENDETTEMENT FINANCIER



Champ : PME hors holdings.

Source : Banque de France, base FIBEN.





En termes d'encours, leurs crédits bancaires sont plus dynamiques que ceux des PME adossées à un groupe

Sur la période récente, les encours de crédit aux PME, exprimés en moyenne sur douze mois et déclarés par les établissements de crédit, augmentent plus rapidement dans les PME indépendantes que dans celles qui sont liées à un groupe (+ 5,6 % contre + 2,4 %). Cette hausse tient le plus souvent à de nouveaux concours aux entreprises de très petite taille. Les encours mensuels déclarés des PME augmentent cependant moins que dans les grandes entreprises, dont la plupart sont liées à un groupe. La croissance en 2006 des encours de crédit de ces dernières est de 7,8 % (hors holdings et secteur immobilier) (graphique 11¹).

Les PME indépendantes disposent d'une forte capacité d'endettement

Rapportée à l'ensemble des revenus générés par l'activité de l'entreprise, opérations d'exploitation comme opérations financières et exceptionnelles, la capacité d'autofinancement des PME indépendantes est à son plus haut niveau en 2006 : 16 %. Dans les PME appartenant à des groupes, cette capacité d'autofinancement est plus volatile et avait baissé jusqu'en 2005, de sorte que, pour les trois catégories de PME, ces ratios convergent désormais (graphique 12).

Le taux d'épargne rapporte l'autofinancement à l'ensemble des revenus. Il est désormais plus élevé dans les PME indépendantes que dans les PME appartenant à un groupe. Dans les

PME contrôlées par un grand groupe, il a baissé de trois points depuis 2000 (graphique 13). La hausse de la rémunération des capitaux propres sous forme de distribution de dividendes pèse sur l'autofinancement. Le renforcement de la capacité de financement des PME indépendantes va ainsi de pair avec celui de leurs disponibilités.

La capacité d'endettement des PME progresse tout au long de la période, du fait de la hausse de la rentabilité financière et de la baisse du taux d'endettement financier (graphiques 14 et 15). En 2006, la capacité d'endettement des PME indépendantes est supérieure de 8 points à celle des PME de grands groupes, tandis que les PME de petits groupes disposent d'une capacité d'endettement d'un niveau intermédiaire.

Les PME indépendantes ont donc fortement renforcé leurs structures financières, confortant ainsi leurs possibilités d'accès au financement. Cela permet à certaines de préserver leur indépendance. Mais, pour nombre d'entre elles, ce comportement va de pair avec l'ajournement de projets d'investissement. Les PME indépendantes les plus dynamiques ou les PME filiales de petits groupes peuvent aussi chercher à augmenter leur chance de rachat à un prix élevé par un groupe important (Nefussi, 2007 ; Roger, 2006).

Le taux d'investissement des PME reste à un niveau bas

Le taux d'investissement baisse de 2000 à 2004

Le taux d'investissement a baissé de 2 points entre 2000 et 2004. Cette baisse est plus marquée pour les filiales de grands groupes, celle des PME indépendantes étant de l'ordre d'un point. Les écarts entre les taux d'investissement suivant le statut de l'entreprise s'en trouvent ainsi réduits (graphiques 16 et 17).

1. En glissement annuel, la reprise des concours aux PME est plus marquée, en particulier dans le secteur des services aux entreprises. L'endettement des PME et des grandes entreprises augmente de façon équivalente entre décembre 2004 et décembre 2006. Mais, alors que les grandes entreprises accroissent leurs emprunts, surtout en 2005, ce sont les PME qui augmentent leurs dettes bancaires en 2006 : +7,1 % par rapport à décembre 2005 (+2,4 % dans les grandes entreprises). Dans les PME indépendantes, ils progressent de 8 %.

GRAPHIQUES 16 ET 17

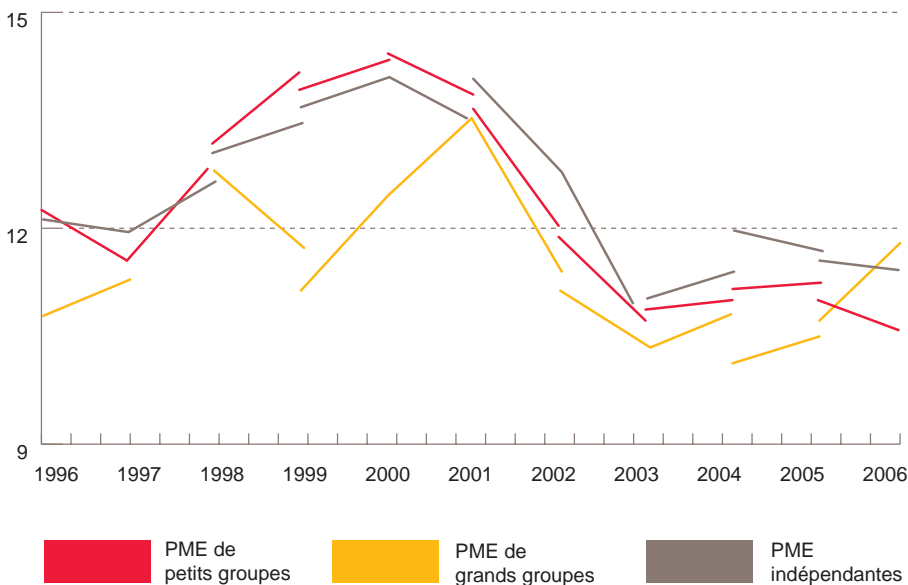
TAUX D'INVESTISSEMENT D'EXPLOITATION (EN %) : INVESTISSEMENT D'EXPLOITATION SUR VALEUR AJOUTÉE



Champ : PME hors holdings.
Source : Banque de France, base FIBEN.

GRAPHIQUE 18

TAUX D'INVESTISSEMENT DANS L'INDUSTRIE (EN %)



Champ : PME de l'industrie manufacturière.
Source : Banque de France, Centrale de bilans.



Le taux d'investissement reste inférieur dans les PME indépendantes à celui des PME appartenant à un grand groupe. Dans le cadre de la stratégie du groupe, ces dernières peuvent prendre à un moment donné un « risque d'entreprendre » plus élevé. En cas de difficultés, elles peuvent bénéficier du soutien du groupe. En outre, elles disposent de sources de financement plus diversifiées et moins coûteuses, en bénéficiant par exemple de taux d'intérêt plus favorables sur les montants de crédit élevés (cf. Cabarouy *et alii*, 2007). Leurs choix de gestion s'inscrivent, par ailleurs, dans une stratégie globale au niveau du groupe, ce qui facilite les projets d'investissement.

La reprise de l'investissement en 2005 et 2006 est surtout perceptible dans les PME industrielles de grands groupes

Par rapport au bas de cycle enregistré en 2004, le taux d'investissement des PME a montré des signes de reprise en 2005. En 2006, il se stabilise et reste en deçà du niveau atteint à la fin des années 1990. En outre, il est plus faible que celui des grandes entreprises.

Néanmoins, dans l'industrie, le redémarrage de l'investissement depuis 2004 se poursuit en 2006 dans les PME industrielles adossées à un grand groupe. Plus précisément, les PME des secteurs de biens de consommation et des industries agroalimentaires sont à l'origine de cette reprise encore fragile (graphique 18).

Pour investir, les PME indépendantes feraient ainsi face à des contraintes managériales, opérationnelles et financières plus importantes que les filiales de groupe : financements moins diversifiés, garanties plus difficiles à apporter, informations financières moins détaillées pour les apporteurs potentiels de capitaux (cf. OSEO, 2007).

Ces contraintes pourraient expliquer une plus grande frilosité des PME indé-

pendantes par rapport à des décisions d'investissement. La situation d'indépendance – et parfois la volonté de le rester – rend plus difficile la mise en œuvre de projets.

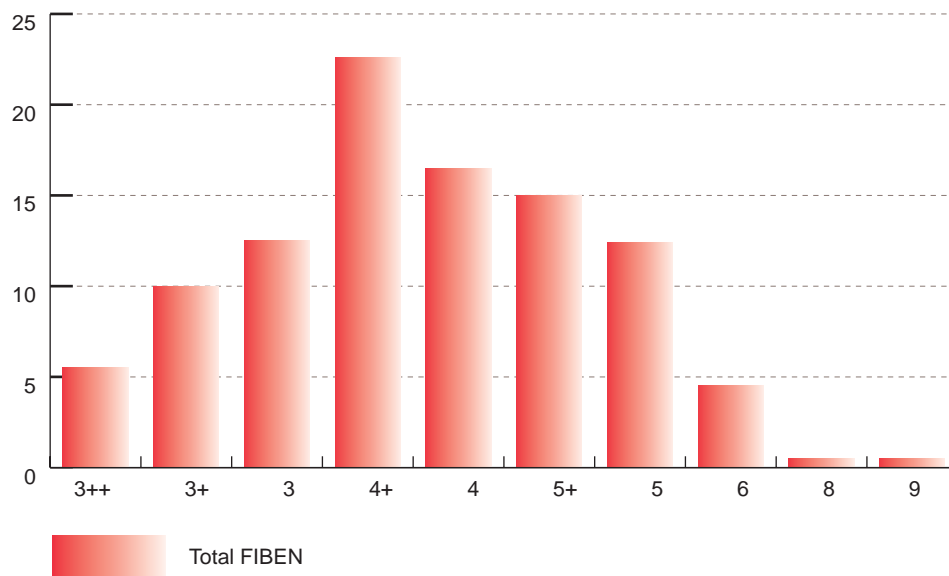
Les entreprises en difficulté : plutôt des TPE que des PME

Une défaillance d'entreprise représente un coût pour le système bancaire qui supporte une charge de dettes compromises, mais également un coût pour les entreprises en relation de sous-traitance ou de client-fournisseur. Face à ce risque, divers outils d'anticipation sont disponibles. Par exemple, la cotation Banque de France fournit une appréciation globale sur la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans. Elle s'étage d'une cote 3++ d'excellence à une cote 9 de situation compromise mais les cotations intermédiaires (cote 4+ et 4) sont les plus fréquentes (graphique 19).

Calculée pour les entreprises industrielles selon leur taille, la probabilité de défaillance à l'horizon de trois ans est plus de deux fois supérieure dans les PMI que dans les grandes entreprises. Celle des TPE industrielles est encore plus élevée (tableau 2). En 2005, cet indicateur, tourné vers l'anticipation du risque, désigne le secteur des transports comme nettement plus risqué que les autres secteurs ; au contraire, le secteur de la construction bénéficie d'une faible part d'entreprises risquées. La proportion des entreprises risquées d'un secteur est fort heureusement nettement supérieure à celle des entreprises défaillantes : de nombreuses entreprises mises en difficulté arrivent à redresser leur situation et ne vont pas jusqu'au dépôt de bilan (graphique 20). Analysé *via* les dettes fournisseurs, les dettes financières et les dettes bancaires, l'impact économique des

GRAPHIQUE 19

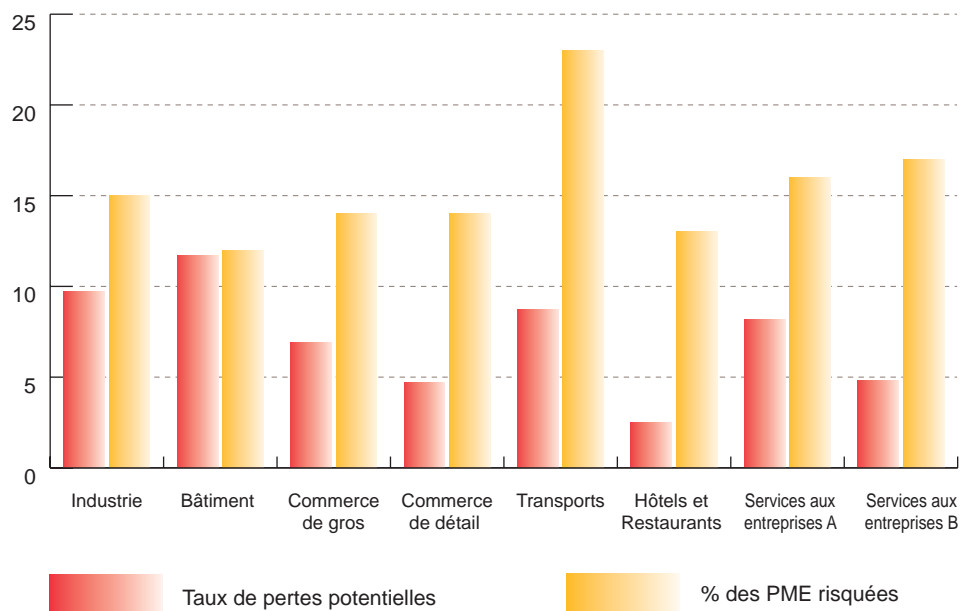
RÉPARTITION DES PME PAR COTATION BDF AU 31-12-2006 (EN%)



Source : Banque de France – FIBEN.

GRAPHIQUE 20

TAUX DE PERTES POTENTIELLES MAXIMALES ET POURCENTAGE DE PME RISQUÉES PAR SECTEUR EN 2005



NB : les entreprises « service A » recouvrent cinq domaines : publicité et études de marché ; architecture, ingénierie et contrôle ; sécurité, nettoyage et autres services ; assainissement, voirie et gestion des déchets ; recherche et développement. Les entreprises « service B » comprennent quatre domaines : activités informatiques ; services professionnels ; location sans opérateur ; sélection et fourniture de personnel.

Source : Banque de France – FIBEN.



défaillances d'entreprises s'avère en termes relatifs moins fort chez les PME que chez les TPE. Souvent en baisse depuis 2002 ou 2003, cet impact s'est à nouveau accru en 2006 dans plusieurs secteurs, quel que soit l'indicateur.

La part des dettes commerciales compromises est deux fois moins élevée dans les PME que dans les TPE

La part des dettes commerciales compromises permet d'évaluer l'impact interentreprises de la défaillance. Pour les TPE, cette part est particulièrement élevée dans l'industrie, les transports, le bâtiment et le commerce de gros. Elle est plus faible dans le commerce de détail et les hôtels-restaurants. Pour les PME, le poids des dettes commerciales compromises est moindre.

La part des dettes financières compromises est plus proche entre TPE et PME

La part des dettes financières compromises permet d'évaluer l'incidence sur les banques de la défaillance: l'écart entre TPE et PME est moins marqué que pour les dettes commerciales.

L'évaluation du risque pour le prêteur grâce au taux de pertes potentielles

Le risque encouru par le prêteur ne dépend pas seulement de la probabilité de défaillance de chaque entreprise. L'impact de ce risque pour l'établissement de crédit est également estimé en calculant un «taux de pertes potentielles maximales», construit selon une démarche proche de celle retenue dans les accords de Bâle II pour l'estimation du risque de crédit.

Le taux de pertes potentielles maximales et le pourcentage d'entreprises risquées sont répartis de manière fort

différente. En 2005 la construction est le secteur où la part des crédits compromis est la plus élevée, suivi de l'industrie, les transports n'apparaissant qu'en troisième lieu (graphique 20). En nombre d'entreprises, le secteur des transports apparaissait comme le plus risqué (*cf. supra*).

Depuis dix ans, la structure de financement des PME en France s'est renforcée, même si autour de cette tendance générale des exceptions subsistent. Ceci s'est accompagné d'une forte baisse du nombre de PME indépendantes, qui ont réduit leur taux d'endettement et développé leur capacité d'autofinancement. La part des dettes bancaires dans l'endettement financier de ces dernières y est stable et largement prépondérante, ce qui reflète une certaine constance dans l'implication des banques dans le financement des PME indépendantes.

La plupart des indicateurs montrent que les sources de financement existent, tant dans les PME adossées à un groupe que dans les PME indépendantes. Les conditions d'une reprise de l'investissement semblent ainsi réunies. Pour autant, cette reprise de l'investissement est encore modeste et insuffisante, avec un effort qui s'inscrit en deçà de celui observé à la fin des années 90.

L'investissement dans les PME de grands groupes est néanmoins plus dynamique et sa croissance plus marquée sur la période récente. Une entreprise indépendante parviendrait donc plus difficilement à se développer seule et à trouver des relais de croissance. L'adossement auprès d'un groupe faciliterait le développement, ce qui implique en contrepartie la perte d'indépendance.

PME 2007

Grandes évolutions

SANTÉ FINANCIÈRE

La mesure du risque : un enjeu pour les banques mais plus encore pour les entreprises elles-mêmes

Anticiper le risque grâce à la probabilité de défaillance et les classes de risque

La cotation Banque de France d'une entreprise exprime une appréciation globale sur la capacité de cette entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans : elle s'étage d'une cote 3++ d'excellence à une cote 9 de situation compromise. Outre cette cotation, des outils complémentaires ont été mis au point, notamment les scores.

Sans donner une classification aussi fine que la cotation, les scores permettent de construire des vues globales rapidement actualisées en termes de probabilités de défaillance et de taux de pertes potentielles. Les classes de risque sont définies à partir des probabilités de défaillance à trois ans estimées grâce aux scores. Les classes risquées sont celles où la probabilité de défaillance est supérieure au taux de défaillance du secteur.

La proportion des entreprises risquées d'un secteur est le rapport entre le nombre de PME dans les classes les plus risquées et le nombre total d'entreprises de ce secteur.

La perte potentielle maximale d'une entreprise à l'horizon de trois ans est évaluée comme le produit de son endettement bancaire par la probabilité maximale de défaillance qui lui est associée.

TABEAU 2

PROBABILITÉ DE DÉFAILLANCE À L'HORIZON DE TROIS ANS
DANS L'INDUSTRIE PAR TAILLE ET PAR CLASSE DE RISQUE

Nombre d'entreprises	Probabilité de défaillance et répartition des entreprises entre les classes de risque	Classe de risque				
		Très Favorable (9 et 10)	Favorable (7 et 8)	Neutre (5 et 6)	Risquée (3 et 4)	Très risquée (1 et 2)
TPE : 9310	7,8 (100%)	0,9 (35%)	4,2 (38%)	11,4 (11%)	22,2 (11%)	42,7 (5%)
PME : 21816	5,7 (100%)	0,6 (37%)	3,1 (38%)	10,0 (11%)	19,1 (10%)	35,6 (4%)
GE : 5168	2,7 (100%)	0,3 (35%)	1,3 (40%)	5,5 (10%)	8,1 (10%)	15,0 (5%)
Ensemble : 36294	6,0 (100%)	0,7 (36%)	3,2 (39%)	10,1 (11%)	19,0 (10%)	35,6 (4%)

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière.

Source : Banque de France – FIBEN.

Bibliographie

Bardos M. et Stili D. (2006), « La contagion du risque *via* les impayés sur effets de commerce », *Bulletin de la Banque de France*, n° 145.

Cabarouy C., Parmentier P. et Thomas J. (2007), « Le coût du crédit aux entreprises », *Bulletin de la Banque de France*, n° 160.

Cayssials J.-L., Kremp E. et Peter C. (2007), « Dix années de dynamique financière des PME en France », *Bulletin de la Banque de France*, n° 160.

Kremp E. et Sevestre P. (2000), « L'appartenance à un groupe facilite le financement des entreprises », *Économie et Statistique*, n° 336, pp. 79-92

Marionnet D. (2007), « Les comptes financiers de la Nation en 2006 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 161.

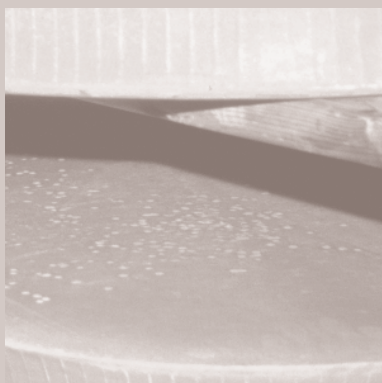
Nahmias L. (2007), « Groupes de société et analyse du tissu productif : enjeux et premiers constats », *Bulletin de la Banque de France*, n° 159.

Nefussi B. (2007), « Les groupes absorbent des sociétés à fort potentiel », *INSEE première*, n° 1144.

Picart C. (2003), « Internationalisation et endettement des grands groupes français à la fin des années 1990 », *Économie et Statistique*, n° 363-364-365, pp. 207-232.

Picart C. (2004), « Le tissu productif : renouvellement à la base et stabilité au sommet », *Économie et Statistique*, n° 371, pp. 89-108.

Roger F. (2006), « Structure d'endettement et développement des entreprises françaises », *Crédit agricole Éclairages Recherche*, n° 3.



D EUXIÈME PARTIE

Les thématiques

Les PME et l'emploi

Les PME et l'innovation

Les PME et l'exportation

Les PME et les marchés



LES PME ET L'EMPLOI

Hahmed Mouzaoui
OSEO

PME 2007

Thématiques

EMPLOI

Poids des PME dans l'emploi en France ¹

En 2004, on dénombre 2,4 millions de PME indépendantes de moins de 250 salariés. Elles emploient 8,9 millions d'actifs, soit 55 % de la population active du secteur privé (dans le champ industrie, commerces et services). Elles produisent 42 % de la valeur ajoutée.

Évolution récente de l'emploi

Entre 1985 et 2004, les effectifs salariés des PME se sont accrus de 2,3 millions, soit une augmentation de 35 %, pour une population active en hausse seulement de 10 %. La croissance des emplois est la plus régulière pour les structures de moins de 50 salariés.

TABEAU 1

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI
ENTRE 2004 ET 2005 PAR GRANDS SECTEURS D'ACTIVITÉ (CHAMP ICS)

	Évolution de l'emploi 2004-2005 (en milliers)	Part des salariés travaillant dans les PME (2004, en %)
Services aux entreprises	68	35,4
Éducation, santé, action sociale	48	77,2
Construction	47	77,0
Services aux particuliers	38	73,4
Commerce	12	56,5
Activités immobilières	7	79,2
Transports	-2	33,8
Énergie	-3	2,3
Industries des biens d'équipement	-6	36,8
Industrie automobile	-7	8,0
Industries agricoles et alimentaires	-7	48,1
Industrie des biens de consommation	-27	42,5
Industries des biens intermédiaires	-38	36,9
Ensemble	131	49,0

Sources : INSEE, DCASPL.

1. Données extraites de l'étude « Quels emplois pour les PME ? » - Regards sur les PME n°15 - OSEO.

PME 2007

Thématiques

EMPLOI

TABLEAU 2

RÉPARTITION ET ÉVOLUTION DE L'EMPLOI
ENTRE 2005 ET 2006 SELON LA TAILLE DES ÉTABLISSEMENTS

	Salariés totaux au 31 décembre 2005	Salariés totaux au 31 décembre 2006	Variation 2006-2005 en valeur absolue	Évolution (en %)	Répartition des effectifs 2006 (en %)
1 à 4 salariés	1 951 405	1 965 093	13 688	+ 0,7	12,1
5 à 9	1 973 137	1 996 711	23 574	+ 1,2	12,3
10 à 19	1 839 773	1 889 850	50 077	+ 2,6	11,6
20 à 49	2 751 693	2 783 769	32 076	+ 1,2	17,1
50 à 99	1 917 458	1 971 202	53 744	+ 2,7	12,1
100 à 199	1 856 951	1 882 022	25 071	+ 1,3	11,6
200 à 499	1 977 523	2 014 487	36 964	+ 1,8	12,4
500 et +	1 709 930	1 729 798	19 868	+ 1,1	10,7
Total	15 977 870	16 232 932	255 062	+ 1,6	100,0

Source : UNEDIC.

TABLEAU 3

ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS
ENTRE LE 31-12-2005 ET LE 31-12-2006 SELON LEUR TAILLE

	1 à 4 sala- riés	5 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 99	100 à 199	200 à 499	500 et +	Total
Établissements au 31-12-2005 (en %)	971 208 (62,7)	300 955 (19,4)	136 805 (8,8)	89 226 (5,8)	27 967 (1,8)	13 501 (0,9)	6 683 (0,4)	1 741 (0,1)	1 548 086 (100)
Établissements au 31-12-2006 (en %)	979 526 (62,6)	304 180 (19,4)	140 486 (9,0)	90 058 (5,8)	28 758 (1,8)	13 669 (0,9)	6 776 (0,4)	1 768 (0,1)	1 565 221 (100)
Variation en valeur absolue	8 138	3 225	3 681	832	791	168	93	27	17 135
Évolution (en %)	0,9	1,1	2,7	0,9	2,8	1,2	1,4	1,6	1,1

Source : UNEDIC.



Les secteurs de l'économie marchande les plus créateurs d'emplois entre 2003 et 2005 sont ceux également où la part des salariés travaillant dans des PME indépendantes est la plus élevée (tableau 1).

Hormis le secteur des services aux entreprises, fortement créateur d'emplois mais où dominent les grandes entreprises, les activités les plus riches en nouveaux emplois sont celles où la part des PME dans l'emploi est la plus élevée. C'est le cas par exemple des activités sociales, de la construction ou des services aux particuliers qui ont créé de nombreux postes et où les trois quarts des effectifs salariés sont logés dans des PME indépendantes de moins de 250 salariés (selon la définition européenne de la PME).

À l'inverse, l'industrie et les transports, où dominent les grandes entreprises, sont encore confrontés à des destructions de postes entre 2004 et 2005. Ce constat doit toutefois être nuancé par une meilleure prise en compte de l'intérim. Les statistiques de l'UNEDIC comptabilisent en effet les intérimaires dans les services opérationnels du tertiaire alors que les secteurs utilisateurs, là où ils exercent effectivement leur mission, sont souvent bien différents : 45,4 % d'entre eux travaillent dans l'industrie, 19,5 % dans la construction et 34,5 % seulement dans le tertiaire.

Évolution de l'emploi par taille d'établissement en 2006

En 2006, la tendance positive antérieure se prolonge comme le montrent notamment les chiffres de l'UNEDIC sur l'emploi dans les établissements. Globalement, les effectifs salariés augmentent de 239 600 salariés de fin décembre 2005 à fin décembre 2006,

soit une hausse de 1,5 %. Cette hausse porte ainsi à 16 232 900 le nombre de salariés des secteurs concurrentiels recensés au 31 décembre 2006, niveau jamais atteint auparavant.

La part des effectifs dans les établissements de moins de 200 salariés atteint également son plus haut niveau historique à 12,5 millions d'individus, représentant près de 77 % de l'emploi salarié total comptabilisé par l'UNEDIC.

Pour mémoire, on rappellera que ces effectifs n'étaient que de 8,6 millions en 1976 et rassemblaient 66 % seulement des salariés du secteur marchand. La progression du nombre de salariés atteint 45 % en 30 ans pour les établissements petits et moyens, contre une baisse de 17 % pour les grands établissements qui voient leurs effectifs chuter de 4 à 3,7 millions de salariés sur la période (tableau 2).

Le rapprochement des dénombrements d'effectifs salariés et d'établissements montre que la démographie des entreprises a eu un effet sensible sur la répartition de l'emploi analysé selon la taille des établissements. En 2006, près de 17 140 unités supplémentaires ont en effet été créées, portant le total des établissements cotisant à l'UNEDIC à 1 565 220 (tableau 3).

En 2006, les effectifs augmentent plus particulièrement dans les établissements de 10 à 19 salariés (+2,6 %) et dans ceux de 50 à 99 salariés (+2,7 %). Ce sont également ces deux catégories d'établissement qui voient leur nombre croître fortement, respectivement de +2,7 % et +2,8 %. Ils représentent, à eux deux, environ un quart des effectifs et assurent 43 % des créations d'emplois totales, soit plus de 100 000 individus. Plus globalement, on notera que 80 % des nouveaux emplois sont créés dans les unités comptant moins de 200 salariés.

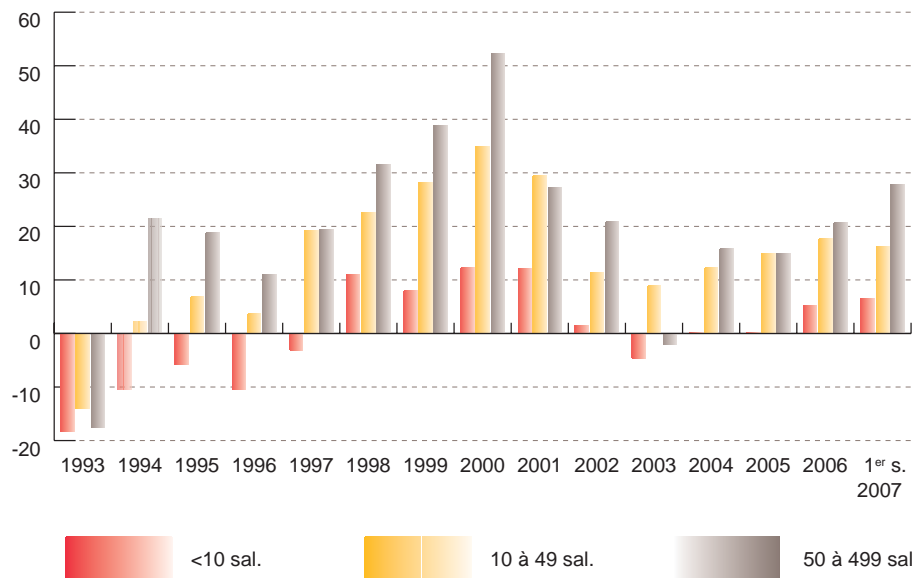
PME 2007

Thématiques

EMPLOI

GRAPHIQUE 1

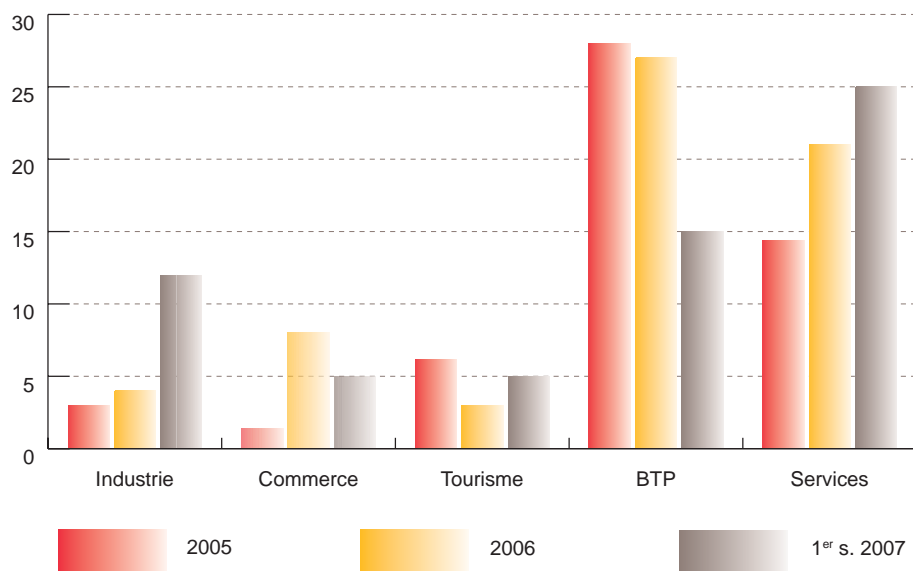
ÉVOLUTION ANNUELLE DES EFFECTIFS EN SOLDE DES OPINIONS PAR TAILLE DES ENTREPRISES (% HAUSSE - % BAISSSE)



Source : OSEO (Enquêtes de conjoncture).

GRAPHIQUE 2

ÉVOLUTION ANNUELLE DES EFFECTIFS EN SOLDES DES OPINIONS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ (% HAUSSE - % BAISSSE)



Source : OSEO (Enquêtes de conjoncture).



Perspectives de l'emploi dans les PME en 2007 et 2008

L'enquête semestrielle de conjoncture d'OSEO interroge, depuis plus de vingt ans, un échantillon de 1 000 patrons de PME, indépendantes ou non, classés en trois catégories de taille. Les résultats de l'enquête de juillet 2007 confirment l'embellie sur le front de l'emploi (graphique 1).

Questionnés sur leurs perspectives en matière d'emploi à la mi-2007, les chefs d'entreprise sont plutôt optimistes :

- ils confirment l'accélération des créations de postes au premier trimestre 2007 ; l'indicateur courant d'emploi marque une légère progression par rapport au semestre précédent ;
- les moyennes entreprises seraient plus dynamiques en matière d'embauche que les TPE de moins de 10 salariés, notamment dans les services aux entreprises, les transports et la construction (graphique 2).

Les intentions de recrutement des entreprises pérennes pour 2008 sont en forte hausse dans la quasi-totalité des secteurs d'activité. De plus, elles augmentent significativement avec la taille de l'entreprise : l'indicateur avancé est deux fois supérieur dans les unités de 50 à 500 salariés (+ 41) à celui des TPE (+ 21).

Les données conjoncturelles du marché du travail publiées par l'UNEDIC pour le premier trimestre 2007 confirment les tendances observées par l'enquête OSEO. Elles montrent une augmentation de 0,7% du nombre d'emplois salariés par rapport au trimestre précédent. Le nombre total de salariés au cours du premier trimestre 2007 atteint ainsi 16,356 millions (tableau 4).

Comme en 2005 et 2006, les secteurs à fort pourcentage d'emplois dans les PME ont continué, au premier trimestre 2007, à augmenter leurs effectifs comme :

- la construction, qui a ainsi créé 59 000 postes supplémentaires au cours de 12 derniers mois ;

PME 2007

Thématiques

EMPLOI

TABLEAU 4

L'EMPLOI SALARIÉ EN 2006 ET 2007 (CHAMP UNEDIC) (EN MILLIERS)

	Effectifs CVS au 31-03-06	Effectifs CVS au 31-03-07	Variation d'effectifs (en milliers)	Variation d'effectifs (en %)	Part des salariés travaillant dans les PME (2004, en %)
Services aux entreprises	3 138	3 274	136	4	35
Construction	1 350	1 409	59	4	77
Services aux particuliers	1 335	1 369	34	3	73
Commerce	2 979	3 012	33	1	57
Éducation, santé, action sociale	1 583	1 615	32	2	79
Transports	800	812	11	1	34
Activités immobilières	355	361	7	2	37
Industries de biens d'équipement	737	738	1	0	37
Industries agricoles et alimentaires	522	522	1	0	48
Industrie automobile	277	268	-9	-3	8
Industries des biens de consommation	571	553	-18	-3	43
Industries des biens intermédiaires	1 292	1 265	-27	-2	37
Total (y compris agriculture et administration)	16 086	16 356	270	2	49

Source : UNEDIC.

TABLEAU 5

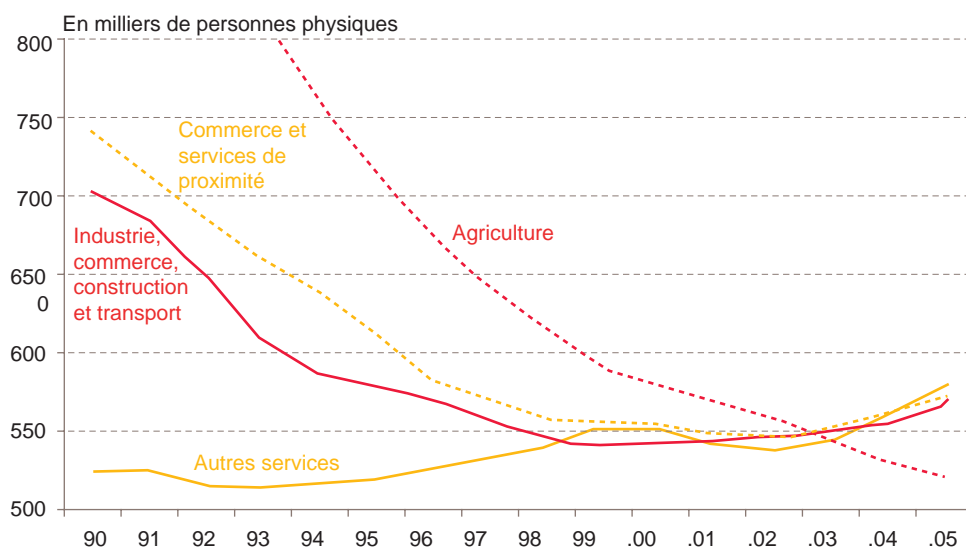
EFFECTIFS SALARIÉS ET NON SALARIÉS PAR TAILLE D'ENTREPRISE (CHAMPS ICS, ENTREPRISES INDÉPENDANTES ET FILIALES DE GROUPE, 2004) (EN MILLIERS)

Taille d'effectif	Entreprises indépendantes								Filiales de groupe	Grandes Entreprises	Total
	0 salarié	1 à 3	4 à 9	10 à 19	Total TPE (0 à 19)	20 à 49	50 à 249	Total PME (0 à 249)			
Salariés	0	1 177	1 805	1 113	4 094	1 565	1 249	6 909	1 668	5 647	14 223
Non salariés (NS)	1 249	639	210	31	2 127	8	1	2 136	23	0	2 158
Personnes occupées	1 249	1 815	2 015	1 143	6 222	1 573	1 250	9 044	1 690	5 647	16 381
NS en % des personnes occupées	100%	35%	10%	3%	34%	0%	0%	24%	1%	0%	13%

Source : DCASPL, 2007.

GRAPHIQUE 3

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI DES NON-SALARIÉS DE 1989 À 2005



Source : INSEE, comptes nationaux - Base 2000.



– les services aux particuliers, en hausse nette de 34 000 salariés.

Le secteur des services aux entreprises, fortement créateur d'emplois, inclut les sociétés d'intérim. Entre mars 2006 et mars 2007, ces dernières ont recruté 82 500 personnes supplémentaires pour des secteurs utilisateurs plutôt de grande taille, essentiellement industriels (+ 44 800), tertiaires (+ 21 400) et dans la construction (+15 300).

Même corrigée des embauches en intérim, l'industrie reste toutefois globalement destructrice nette d'emplois.

Éléments sur l'évolution récente de l'emploi non salarié

En 2004, l'emploi non salarié dans le secteur marchand (champ ICS : industrie, commerce, service) s'élève à 2,1 millions d'actifs, ce qui représente :

- 13 % des actifs occupés dans l'ensemble des entreprises de l'industrie, du commerce et des services ou encore ;
- le tiers des effectifs des TPE ;
- le quart des effectifs des PME.

(tableau 5)

Le poids des entreprises indépendantes est non seulement important mais il tend surtout à augmenter après plusieurs années de régression. En 1989, on comptait ainsi plus de 3 millions de non-salariés, agriculteurs compris. Depuis cette date, leur nombre chute chaque année pour atteindre un palier bas en 2003 à 2,2 millions de personnes.

L'année 2004 marque une inversion de tendance. Les effectifs de non-salariés se redressent nettement dans tous les secteurs, hormis l'agriculture qui continue à perdre des actifs (graphique 3).

Les données des comptes nationaux estiment à 2,3 millions en 2006 le total

de non-salariés contre 2,2 millions à fin 2005. Cette population se répartit, hors agriculture, en trois catégories de taille comparable :

– l'industrie, les services aux entreprises, la construction et les transports rassemblent 570 000 personnes. Dans la construction, la croissance de l'emploi est particulièrement dynamique (+ 4,2% en 2005) tout comme dans les services où le nombre de chefs d'entreprise de 10 à 49 salariés double entre 1990 et 2002 (base 100 en 1990) ;

– dans la catégorie regroupant le commerce de détail et les services de proximité, l'emploi diminue régulièrement jusqu'en 2003 avant de croître à un rythme de 1,4% par an ; les petits détaillants en équipement de la personne passent ainsi de l'indice 100 en 1990 à l'indice 25 en 2002 ;

– les autres services ont connu une croissance faible mais régulière depuis 1990 (+ 0,6%), comme par exemple les professionnels de santé.

La reprise des créations d'entreprises depuis 2003 expliquerait en partie l'évolution de l'emploi non salarié selon l'INSEE : 170 000 créations étaient le fait de personnes physiques en 2006 contre 160 000 en 2002. L'amélioration de la conjoncture depuis 2002 a sans doute également favorisé la pérennité des entreprises, notamment celle des plus jeunes d'entre elles.

La qualité de l'emploi dans les PME

Le rapport *Quels emplois pour les PME ?* publié par l'Observatoire des PME d'OSEO en 2007 comporte notamment une partie relative à la qualité des emplois dans les PME. En effet, il ne suffit pas de montrer que les PME sont des « championnes de l'emploi » sur le

PME 2007

Thématiques

EMPLOI

TABLEAU 6

SYNTHÈSE SUR LE NIVEAU DE LA QUALITÉ DE L'EMPLOI,
EN FIN DE PÉRIODE

Dimension	Contenu	Indicateur	- de 20 salariés (en %)	20 à 499 (en %)	500 et + (en %)	Différence entre - de 20 et + de 500 (en %)
1	Qualité intrinsèque de l'emploi	Perspectives d'augmentation de salaire	28,8	27,4	24,7	16
2	Qualification, éducation, formations	Accès à la formation	1,0	1,0	1,5	-36
3	Égalité entre les hommes et les femmes	Rapport de salaires hommes/femmes	90,8	87,7	84,6	7
5	Flexibilité et sécurité	Durée des emplois	14,7	12,1	10,9	35
6	Insertion et accès au marché du travail	Taux d'accès à l'emploi	7,4	4,7	6,7	11
7	Équilibre vie professionnelle et vie privée	Taux de présence d'enfants de - de 6 ans	23,9	23,8	22,0	9
8	Dialogue social et participation des travailleurs	Taux de participation aux élections au CE	73,0	66,8	63,7	15
9	Diversité et non discrimination	Part des 55-64 ans dans l'emploi	6,6	6,4	7,0	-6

Lecture : on donne la moyenne en fin de période de chaque indicateur élémentaire pour chaque classe de taille d'entreprise (la période est 1998-2002 sur les dimensions mesurées avec l'enquête Emploi). La dernière colonne du tableau donne l'écart entre les entreprises de moins de 20 salariés et celles de plus de 500. Un nombre positif signifie que la différence se fait à l'avantage des petites entreprises. Les unités sont des points de pourcentages, sauf pour la dimension 5 qui est en années.

Source : Rapport « Quels emplois pour les PME ? », Observatoire des PME, OSEO.

plan quantitatif, encore faut-il montrer que ces emplois sont de bonne qualité. L'approche retenue dans le rapport s'appuie sur les indicateurs statistiques proposés par la Commission européenne et adoptés lors du Conseil européen de Laeken en 2001. Ces indicateurs portent sur la stabilité et l'accessibilité des emplois, les perspectives de carrières salariales et d'ascension sociale, les discriminations, la sécurité au travail, la capacité de concilier l'emploi avec une vie de famille, la qualité du dialogue sociale et l'efficacité du travail.

La mobilisation de ces indicateurs montre, dans ce cas précis, que le niveau de la qualité de l'emploi, au sens des

indicateurs de Laeken, paraît plus favorable dans les petites entreprises que dans les grandes (tableau 6).

L'évolution de la qualité des emplois sur 20 ans, quant à elle, paraît moins défavorable dans les petites entreprises que dans les grandes. Non seulement les petites entreprises offrent des emplois de meilleure qualité, mais encore l'écart vis-à-vis des grandes entreprises semble s'être creusé depuis le début des années 1980. En niveau comme en évolution, les petites entreprises paraissent donc dans une situation plus favorable que les grandes entreprises (tableau 6).



TABLEAU 7

ÉVOLUTION (EN %) DE LA QUALITÉ DES EMPLOIS,
SELON LES TROIS CLASSES DE TAILLE D'ENTREPRISE

A. Moins de 20 salariés

Dimension	Début	Fin	Progression
1	30,0	28,8	-1,2
2	1,2	1,0	-0,2
3	85,4	90,8	5,3
5	6,55	6,16	-0,39
6	5,5	7,4	1,9
7	25,4	23,9	-1,5
8	73,8	73,0	-0,8
9	6,9	6,6	-0,3

B. 20 à 499 salariés

Dimension	Début	Fin	Progression
1	29,2	24,7	-4,5
2	1,2	1,5	0,3
3	79,8	84,6	4,8
5	7,19	6,81	-0,38
6	4,5	4,7	0,2
7	27,3	23,8	-3,6
8	66,5	66,8	0,2
9	6,8	6,4	-0,4

C. Plus de 500 salariés

Dimension	Début	Fin	Progression
1	26,3	24,7	-1,6
2	2,0	1,5	-0,5
3	75,8	84,6	8,8
5	8,20	7,62	-0,58
6	10,8	6,7	-4,1
7	25,5	22,0	-3,5
8	64,3	63,7	-0,6
9	6,0	7,0	1,0

Lecture: on donne la moyenne en début de période et en fin de période de chaque indicateur élémentaire pour chaque classe de taille d'entreprise (la période de début est 1982-1986 et la période de fin est 1998-2002 sur les dimensions mesurées avec l'enquête Emploi). La dernière colonne du tableau donne la progression de l'indice. Un signe positif dans l'une des dimensions signale une amélioration de la qualité de l'emploi. Les unités sont des points de pourcentages sauf pour la dimension 5 qui est en année.

Source: Rapport « Quels emplois pour les PME ? », Observatoire des PME, OSEO.

Bibliographie

Observatoire des PME, *Rapport OSEO sur l'état des PME*, 2005 et 2006. Le rapport 2006 est consultable sur le site http://www.oseo.fr/notre_mission/publications/etudes_rapports

Observatoire des PME, *Quels emplois pour les PME – Étude sur les PME et l'emploi en France*, Collection Regards sur les PME, à paraître en 2007.

OSEO, *La conjoncture des petites et moyennes entreprises, 45^e enquête semestrielle*, juillet 2007, consultable sur le site http://www.oseo.fr/notre_mission/

[publications/etudes_rapports/generalistes](#)

UNEDIC, *Statistiques annuelles des effectifs salariés affiliés au 31 décembre 2006*, 24 juillet 2007, consultable sur le site <http://info.assedic.fr>

INSEE, « *L'économie française – Comptes et dossiers – Édition 2007* », juin 2007, consultable sur le site <http://www.insee.fr>

Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi, Direction du commerce, de l'artisanat, des services et des professions libérales (DCASPL), *Chiffres clés*, consultable sur le site <http://www.pme.gouv.fr>



LES PME ET L'INNOVATION

Laurence Tassone
OSEO

Étudier régulièrement le paysage des PME inscrites dans un processus innovant nécessite de posséder pour chaque période une base de données récurrente, suffisamment stable dans le temps du point de vue des critères de sélection des entreprises dites innovantes et couvrant l'ensemble de ces entreprises, de la plus petite (moins de dix personnes) à la plus grande (249 salariés au plus), de la plus jeune (création d'une nouvelle entreprise) à la plus ancienne.

À défaut d'une telle base de données¹, nous avons fait le choix, depuis l'année dernière, de prendre comme référence les PME soutenues dans leur projet d'innovation par OSEO et ses partenaires publics (ministères, collectivités territoriales, Commission européenne avec le FEDER et le FSE...) afin de présenter les caractéristiques des PME innovantes en France au cours d'une année n. Ceci présente l'avantage d'être disponible tous les ans, de comporter des entreprises dont le caractère innovant est sélectionné selon des prin-

cipes établis et d'être composée d'une part importante d'entreprises de petite taille et de tous âges.

La photographie 2006 porte donc sur 5709 PME engagées dans un processus d'innovation cette année-là². Elles emploient 151 000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires global de l'ordre de 22 milliards d'€, dont un quart provient de ventes à l'étranger. Le montant total des projets d'innovation en cours s'élève à 2,4 milliards d'€.

Âge

Un quart des PME innovantes en 2006 est dans une phase de création ou de démarrage de l'activité (âge inférieur à trois ans). Quant aux entreprises plus matures (trois ans *a minima*), la moitié d'entre elles a plus de 11 années d'existence. Les entreprises de dix ans et plus jouent elles aussi la carte de l'innovation: elles représentent quatre PME innovantes sur dix (graphique 1).

Effectif

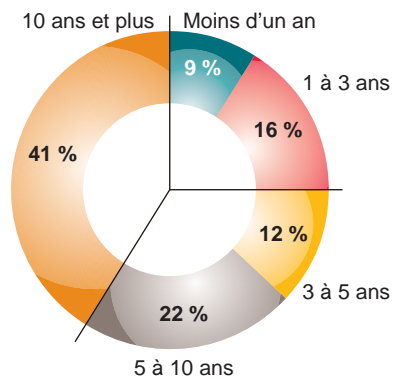
En 2006, les PME de moins de 50 personnes représentent 80% des entreprises innovantes. Toutefois, derrière ce chiffre se cachent des profils très différents selon l'âge des acteurs

1. L'enquête la plus adaptée à cette problématique d'innovation dans les PME est à ce jour l'enquête Communautaire sur l'innovation (CIS). Toutefois elle ne paraît que tous les quatre ans et ne prend pas en compte les entreprises de moins de dix salariés. La dernière en date porte sur l'activité d'innovation des entreprises sur la période 2002-2004. Une présentation synthétique des résultats a été réalisée dans l'édition 2006 du présent rapport. Pour des données détaillées, se reporter au site internet du SESSI: <http://www.industrie.gouv.fr/observat/chiffres/sessi/enquetes/innov/cis4.htm>.

2. Pour connaître les critères de sélection des PME retenues, se reporter à l'encart méthodologique en fin de partie.

GRAPHIQUE 1

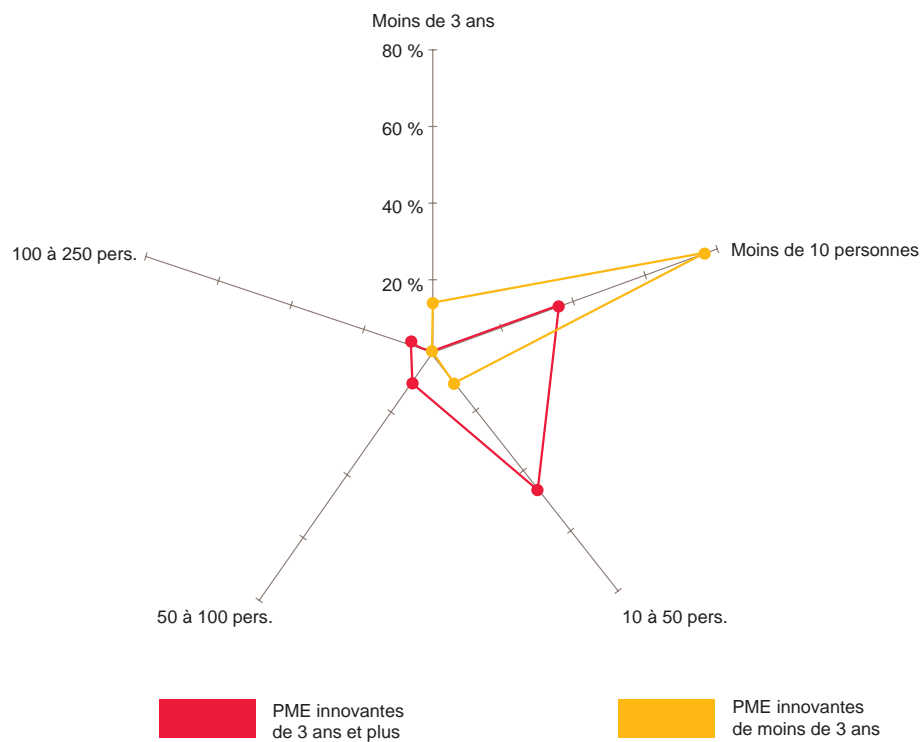
RÉPARTITION PAR ÂGE DES PME INNOVANTES EN 2006



Source : OSEO.

GRAPHIQUE 2

RÉPARTITION DES PME INNOVANTES EN 2006 SELON LEUR EFFECTIF



Source : OSEO.

Rappel : les « moins de trois ans » sont des PME sans chiffre d'affaires ni effectif publiés au moment de l'étude étant donné leur date de création. Lorsque les données sont connues pour ces jeunes entreprises, ces dernières sont alors ventilées dans les catégories d'effectif ou de chiffre d'affaires correspondantes.



(graphique 2): les entreprises de dix à 50 salariés représentent 47 % des PME innovantes de trois ans et plus, et seulement 10 % lorsqu'elles ont moins de trois années d'activité. Le constat est logiquement inverse pour les PME de moins de dix personnes, mais l'écart est moins important: on compte neuf entreprises jeunes pour un peu plus de trois PME de trois ans plus. Il en résulte que l'effectif médian est de trois personnes pour les moins de trois ans et de 17 personnes pour les autres PME (graphique 2).

Même si on constate une corrélation positive entre âge et personnel employé, les effectifs demeurent relativement modestes pour des entreprises pérennes (rappelons que la moitié des PME innovantes âgées d'au moins trois ans a plus de 11 années d'activité). Couplé à un poids significatif dans la population des PME innovantes de trois ans et plus (51 % ont au moins trois ans et emploient au moins 17 personnes), ceci pourrait laisser suggérer que bon nombre des marchés adressés par ces PME ont une concurrence suffisamment vive pour les engager dans des projets d'innovation ou que, sans préjuger de leurs résultats présents ou à venir, le chef d'entreprise souhaite maîtriser son développement³, ce qui aurait pour conséquence de limiter la taille des PME qui innovent.

Quant à l'autre moitié (celles des PME de trois à 11 ans avec un effectif de dix à 50 salariés), l'explication est certainement à rechercher dans le temps nécessaire à une entreprise innovante pour mettre au point son innovation et développer, grâce à elle, un courant d'affaires conséquent (*cf. infra*).

3. Les raisons peuvent être de nature très différente: contraintes sociales et légales qui varient selon l'effectif, volonté de conserver un caractère « familial » à l'entreprise, propension du dirigeant à gérer une entreprise de plus en plus grande, absence de nécessité de grandir en effectif par rapport au marché adressé et à la concurrence rencontrée (cas de certaines activités de niche)...

Secteurs d'activité

C'est dans les secteurs des services aux entreprises et des industries des biens d'équipement et des biens intermédiaires que se situent les trois quarts des PME innovantes en 2006. Pour la deuxième année consécutive, ce sont ces activités qui prédominent dans le champ de l'innovation. Vient ensuite le commerce qui regroupe 9 % des PME innovantes (même position qu'en 2005).

Avec 43 %, les services aux entreprises demeurent le seul secteur à concentrer autant de PME innovantes (les deux suivants en regroupent 16 % chacun). Parmi les services, les activités informatiques arrivent en première place (42 %), suivies par le secteur architecture, conseil et contrôle (26 %) et les PME spécialisées en R&D (13 %).

Dans l'industrie (IAA compris), les secteurs équipements mécaniques, électriques et électroniques, métallurgie et transformation des métaux ainsi que chimie, caoutchouc et plastiques arrivent toujours en tête du classement des activités des PME innovantes. À noter que les IAA se placent au cinquième rang avec une part de 9 % (tableau 1).

Les PME innovantes des services aux entreprises et du commerce sont toujours majoritairement des structures de petite taille (moins de dix personnes), tandis que dans l'industrie 50 % d'entre elles emploient entre dix et 50 personnes, les moins de dix personnes ne représentant que 20 à 30 % des PME innovantes selon les cas.

C'est dans le secteur des services aux entreprises que le taux d'entreprises innovantes de moins de trois ans est le plus élevé: 36 % contre 10 à 20 % pour l'industrie et le commerce. Ce constat est cohérent avec la répartition sectorielle des créations d'entreprise au niveau national et la forte croissance du nombre de jeunes entreprises dans le domaine de l'informatique, et notamment d'internet.

TABLEAU 1

VENTILATION DES PME INNOVANTES DE L'INDUSTRIE (EN 2006)

(NES 36)	Répartition des PME innovantes en 2006 (en %)	Activités dominantes (NES 114)
Industries des équipements mécaniques	20	Fabrication de machines d'usage spécifique ou général
Industries des équipements électriques et électroniques	16	Fabrication de matériel de mesure et de contrôle Fabrication de matériel médico-chirurgical et d'orthopédie
Métallurgie et transformation des métaux	12	Services industriels du travail des métaux Fabrication de produits métalliques
Chimie, caoutchouc, plastiques	11	Transformation des matières plastiques Parachimie
Industries agricoles et alimentaires	9	
Industries des composants électriques et électroniques	6	
Industries des équipements du foyer	5	
Industries du bois et du papier	4	
Pharmacie, parfumerie et entretien	4	
Édition, imprimerie, reproduction	2	
Industrie textile	3	
Industries des produits minéraux	3	
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	2	
Industrie automobile	2	
Habillement, cuir	1	

Source : OSEO.

Localisation géographique

Avec près d'une PME innovante sur trois, l'Île-de-France et Rhône-Alpes sont les deux premières régions choisies par les PME pour mettre au point leur innovation.

PACA, Nord-Pas-de-Calais, Aquitaine, Pays de la Loire, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon accueillent le second tiers. Au total, un tiers des régions françaises draine deux tiers des PME engagées dans un processus innovant en 2006.

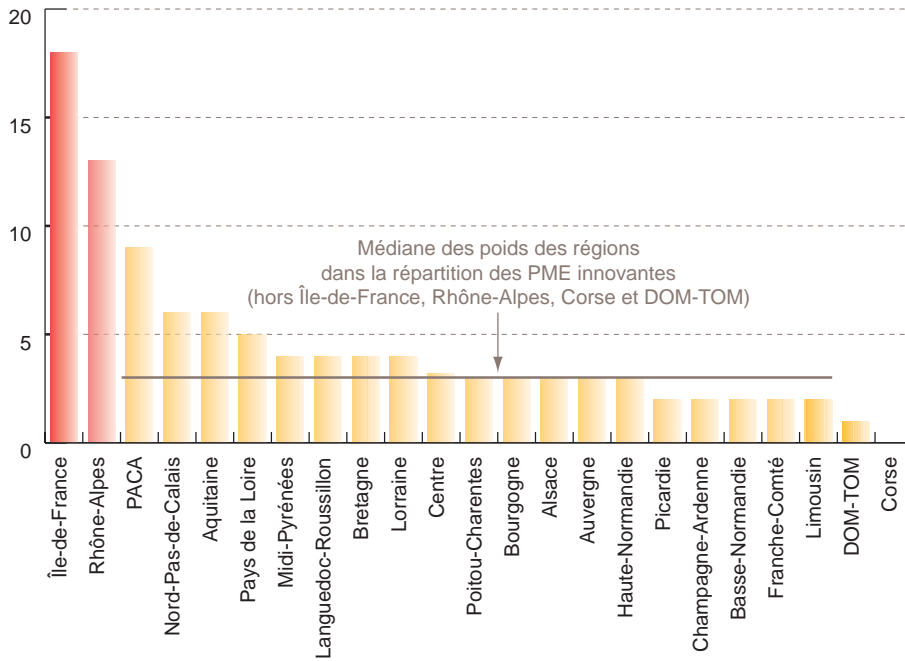
La moitié des régions (hors régions « extrêmes » telles que l'Île-de-France, Rhône-Alpes, la Corse et les DOM-TOM) se situe au-dessus de 3 % (poids

médian des régions dans la répartition des PME innovantes – graphique 3). Toutefois, cette répartition régionale est dans l'ensemble cohérente avec celle de la contribution des régions au PIB en 2006 (graphique 3).

Quant à la localisation régionale des jeunes entreprises innovantes, 14 régions ont un taux de PME de moins de trois ans au moins égal au taux national de 25 % (graphique 4). Toutefois, la plupart des régions en deçà de ce taux sont proches de cette valeur d'ensemble. Parmi les régions qui ont la plus forte part d'entreprises en création (hors Corse et DOM TOM étant donné la taille de la population de référence) certaines diffèrent de celles qui accueillent le plus grand nombre de PME innovantes. La

**GRAPHIQUE 3**

RÉPARTITION RÉGIONALE DES PME INNOVANTES EN 2006

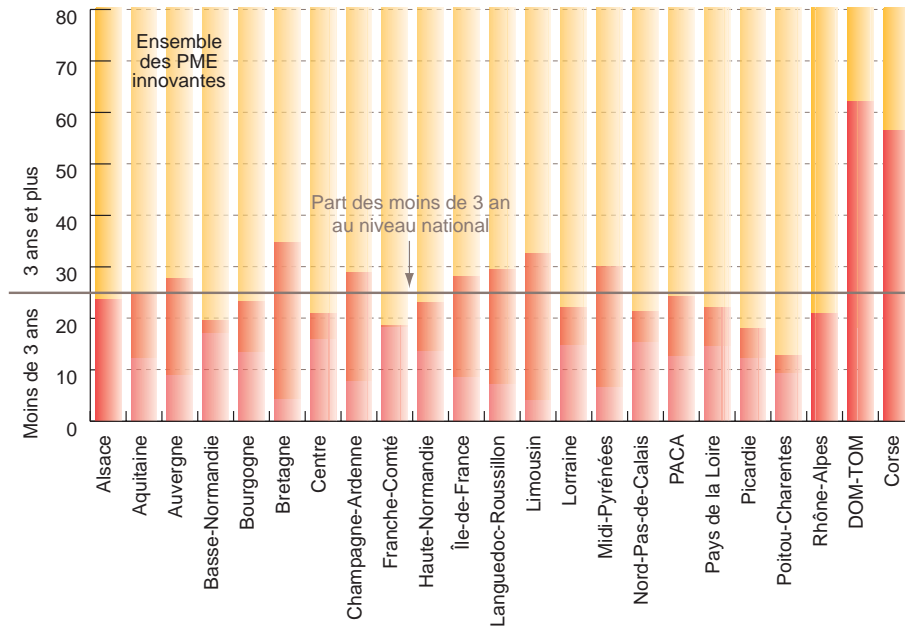


Note : une PME est comptabilisée dans la région où elle ou l'un de ses établissements mène son projet d'innovation, indépendamment du lieu de son siège social.

Source : OSEO.

GRAPHIQUE 4

LA CRÉATION D'ENTREPRISES INNOVANTES DANS LES RÉGIONS EN 2006



Source : OSEO.

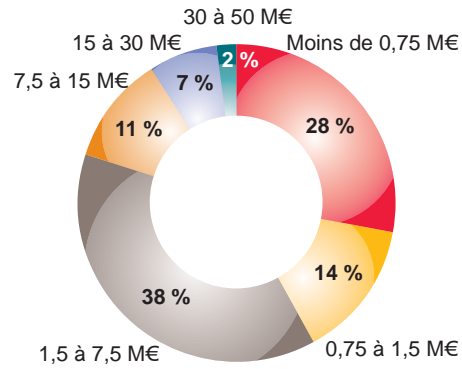
PME 2007

Thématiques

INNOVATION

GRAPHIQUE 5

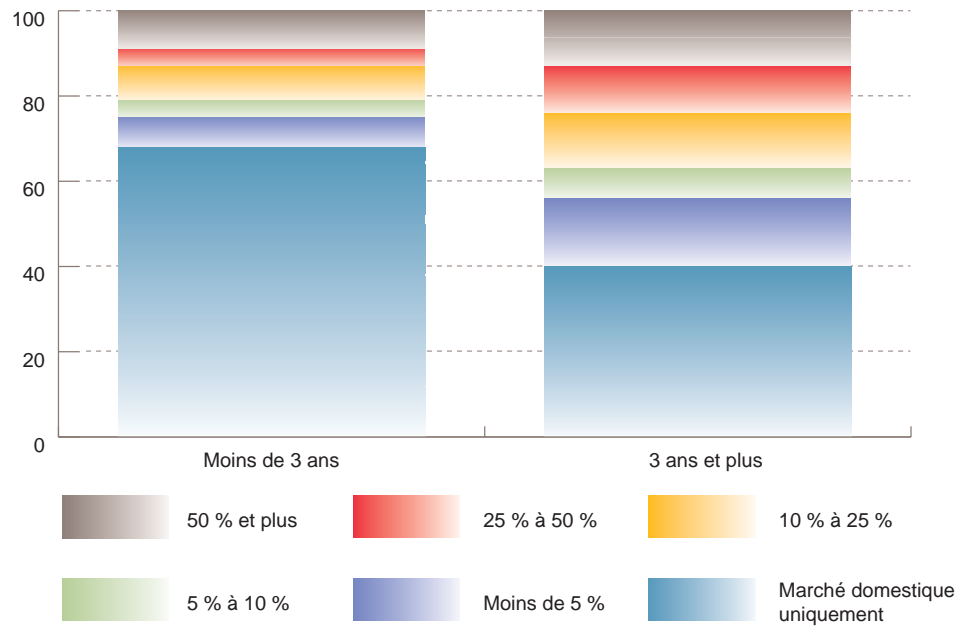
VENTILATION DES PME INNOVANTES DE TROIS ANS ET PLUS SELON LEUR NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRES (EN 2006)



Source : OSEO.

GRAPHIQUE 6

TAUX D'OUVERTURE* DES PME INNOVANTES SELON LEUR ÂGE



(*) Taux d'ouverture = CA export HT/ CA total HT. Année 2006.

Source : OSEO.



propension naturelle à créer de nouvelles activités serait-elle alors plus élevée dans ces régions ? Ce résultat peut également s'expliquer par les orientations politiques prises localement en faveur de la création d'entreprises, innovantes de surcroît (graphique 4).

Chiffre d'affaires

La moitié des PME innovantes de trois ans et plus réalise un chiffre d'affaires supérieur à 2,2 M €, avec une concentration des entreprises entre 1,5 et 7,5 M €. Les trois quarts de ces dernières emploient entre dix et 50 personnes (relation croissante par paliers entre taille et chiffre d'affaires) (graphique 5).

Quant aux PME réalisant moins de 0,75 M €, 85 % emploient moins de dix personnes. Cette petite taille, tant en effectifs qu'en chiffre d'affaires, est liée à la jeunesse des entreprises : 40 % sont âgées de trois à cinq ans et autant ont entre cinq et dix ans.

Ainsi, un grand nombre de ces nouvelles entreprises (créations *ex nihilo*) ont besoin de temps, plus de trois ans en l'occurrence, avant d'être présentes sur le marché : les premières années sont consacrées avant tout à la mise au point de l'innovation. Lorsqu'elle existe, cette activité correspond alors davantage à une opportunité saisie ou à de « l'activité alimentaire » ; le niveau des ventes est alors peu élevé d'autant plus que peu de ressources humaines et financières sont disponibles pour mettre en œuvre une démarche commerciale très structurée (parmi les entreprises de moins de trois ans, un tiers a moins d'un an ; parmi celles de deux à trois ans, au moins 10 % n'ont encore aucun chiffre d'affaires et 50 % réalisent moins de 0,75 M € de vente).

Internationalisation

Ces PME innovantes sont ouvertes sur l'international, dès leur plus jeune âge

pour certaines : plus d'une PME innovante sur deux adresse des marchés situés hors de France, que ce soit de façon ponctuelle ou récurrente. Près de 40 % des PME innovantes de trois ans et plus exportent plus de 10 % de leurs ventes (graphique 5). Quant aux entreprises plus jeunes, pas moins de deux sur dix réalisent plus de 10 % de leur chiffre d'affaires à l'étranger (taux d'ouverture médian pour l'ensemble des PME : 17 %) (graphique 6).

Plus l'entreprise croît, plus son niveau d'ouverture à l'international s'élève : près d'un quart des très petites entreprises innovantes (moins de dix personnes) réalise plus de 10 % de ses ventes à l'étranger ; pour les 100 à 250 employés, cette proportion est de 60 %.

Ainsi, quelles soient jeunes ou de petite taille, un nombre non négligeable de ces PME innovantes ne se suffit pas du marché domestique.

D'un point de vue sectoriel, les PME de l'industrie sont les plus internationalisées : seulement quatre à cinq PME innovantes sur dix (55 % pour les IAA) ne s'adressent qu'au marché domestique ou réalisent un chiffre d'affaires à l'export inférieur à 5 %. Cette proportion est de six sur dix pour le commerce et de plus de trois sur quatre dans les autres secteurs d'activité, hormis les services aux entreprises (69 %).

Fonds propres

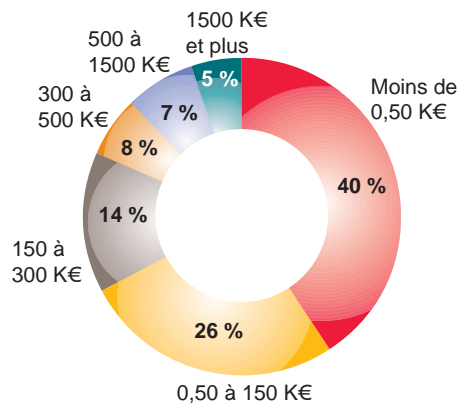
La moitié des PME innovantes de trois ans et plus possède plus de 508 K € de fonds propres, un quart se situe même au-delà des 1,5 M €. Quant aux jeunes entreprises, elles sont naturellement moins dotées en fonds propres. Le niveau médian est de 84 K € et quatre acteurs sur dix sont capitalisés en deçà de 50 K € (graphique 6).

Parmi celles qui ont moins de 50 K € de fonds propres, 58 % ont moins de cinq

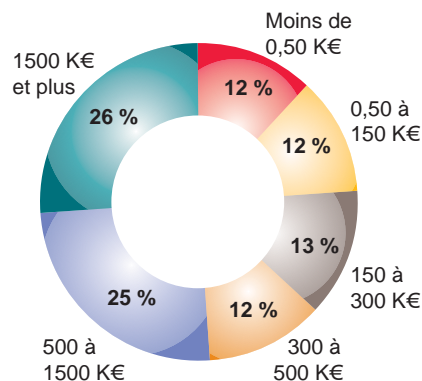
GRAPHIQUE 7

VENTILATION DES PME INNOVANTES SELON LEUR NIVEAU DE FONDS PROPRES (EN 2006)

PME innovante de moins de trois ans



PME innovante de trois ans et plus



Source : OSEO.

TABLEAU 2

NIVEAU D'ENDETTEMENT DES PME INNOVANTES (EN 2006, EN %)

	- de 3 ans	3 ans et +
- de 10 %	34	39
10 à 25 %	14	30
25 à 50 %	21	22
50 à 75 %	18	6
+ de 75 %	13	3

Source : OSEO.

ans et 82 % moins de dix ans. Les PME innovantes ont besoin de fonds propres conséquents dès le démarrage et sur une période relativement longue afin de financer non seulement le programme d'innovation mais aussi sa commercialisation ou sa mise en œuvre au sein de l'entreprise, phase tout aussi importante dans la réussite de l'entreprise qui a mis au point une innovation. 60 % de ces PME innovantes ont développé leur activité dans les services aux entreprises (graphique 7).

Neuf PME innovantes sur dix qui possèdent des fonds propres supérieurs à 1,5 M € ont plus de cinq ans d'existence, emploient plus de 56 personnes pour la moitié d'entre elles et viennent pour les trois quarts des industries des biens intermédiaires ou des biens d'équipement et des services aux entreprises.

Endettement

La moitié des PME innovantes a un taux d'endettement inférieur à 16 % (dette financière / ressources durables). Cependant, ce résultat d'ensemble cache des situations très différentes selon l'âge de l'entreprise : le niveau médian pour les moins de trois ans est de 28 % contre 15 % pour leurs aînées. Un niveau d'endettement élevé est relativement plus fréquent chez les jeunes entreprises : trois sur dix ont une dette à caractère financier qui représente la moitié voire plus de leurs ressources durables (tableau 2) contre seulement 10 % des PME innovantes de trois ans et plus.



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

	- de 10 personnes	10 à 49 personnes	50 à 99 personnes	100 à 249 personnes	Total PME	PME 3 ans et +	PME - de 3 ans
Nombre d'entreprises	2547	2145	506	341	5709	4291	1418
Médianes							
Âge (en années)	4	12	18	21	7	11	1
Effectif	4	21	69	143	11	17	3
Fonds propres (en K €)	117	625	1975	4536	387	508	84
CA total HT (en K €)*	356	2700	8841	20259	1719	2219	172
CA total HT/ effectif (en K €)*	88	116	127	133	111	118	53
CA export HT (en K €)*	71	431	2008	4475	399	453	64
Taux d'ouverture*	16%	14%	23%	22%	17%	17%	20%
Endettement	19%	16%	13%	13%	16%	15%	28%

(*) Le calcul ne prend pas en compte les PME avec une valeur nulle pour la variable étudiée. Exemple : le CA médian est calculé sur les PME réalisant du CA.

PME 2007

Thématiques

INNOVATION

Méthodologie

* Ne sont étudiées que les entreprises de moins de 250 salariés avec un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 50 M €, conformément à la définition européenne des PME utilisée dans ce rapport, exception faite du critère d'indépendance financière (le critère européen d'indépendance financière est le suivant : ne pas être détenu à hauteur de 25 % ou plus (capital ou droits de vote) par une ou plusieurs entreprises ne correspondant pas à cette définition).

* Ces PME sont réputées innovantes car :

– elles ont un programme d'innovation qui a fait l'objet, en 2006, d'un versement de la part d'OSEO, au titre soit d'une aide à l'innovation précédemment accordée, soit d'une aide à l'innovation, d'un prêt ou d'une garantie de l'année ;

– elles ont obtenu en 2006 la qualification « entreprise innovante » au titre des FCPI (fonds communs de placement dans l'innovation) délivrée par OSEO ;

– elles ont mobilisé leur créance sur le crédit d'impôt recherche en 2006.

Ces situations reflètent leur engagement dans un processus d'innovation à la date donnée.

* Ces PME portent des projets d'innovation qui 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 la PME, comme le préconisent les derniers travaux européens sur le recueil des données statistiques en matière d'innovation, rassemblées dans la troisième édition du manuel d'Oslo (OCDE, novembre 2005).

* Traitement particulier des PME en création (âge inférieur à trois ans) :

– dans la mesure où une partie non négligeable de la population retenue est

composée de PME en création ou en phase de démarrage, les valeurs obtenues pour les données financières et structurelles, toutes catégories de taille confondues, sont alors fortement influencées par le caractère naissant de l'activité de ces jeunes entreprises innovantes. Lorsque l'impact sera significatif, l'analyse de ces données différenciera alors les entreprises de moins de trois ans, de celles âgées de trois ans et plus ;

– un certain nombre d'entreprises de moins de trois ans n'ont encore publié aucun compte pur l'année de référence. Il est alors impossible de les classer selon une taille ou un CA donné. Cependant, étant donné leur jeunesse, il est possible de faire l'hypothèse qu'elles entrent dans les critères de la PME européenne. Elles seront comptabilisées dans une catégorie spécifique intitulée « Moins de trois ans ».

* Ne sont retenues dans la base des 5 709 PME que les entreprises en activité à la fin 2006 et pour lesquelles les données structurelles et financières analysées sont connues et récentes (*cf. infra*), avec le cas particulier des « moins de trois ans », sans information au moment de l'étude (*cf. supra*). Pour l'analyse des caractéristiques autres que le chiffre d'affaires, l'effectif, l'âge, les répartitions sectorielle et régionale, les « moins de trois ans » sans données financières et structurelles ne seront pas prises en compte. La population étudiée sera alors de 5 050 PME, soit 89 % de la population initiale. Quant à la représentativité des données pour les entreprises âgées de moins de trois ans, elle sera alors de 54 %.

* Les données financières proviennent des liasses fiscales des entreprises. Elles sont relatives au dernier exercice clôturé connu au moment de l'étude. De ce fait, une majorité de ces comptes sont arrêtés au 31 décembre 2005.

* La comparaison des données 2006 avec celles de 2005 pour travailler sur les tendances ne sera pas réalisée cette année dans la mesure où le modèle d'extraction des données a été affiné entre les deux périodes et où de nouveaux soutiens ont été retenus suite à l'élargissement des activités d'OSEO sur la période.



FOCUS N° 1

INVESTISSEMENTS DES FCPI DANS LES ENTREPRISES INNOVANTES (1997-2005)

Début 2007, OSEO et l'AFIC ont décidé de mettre en commun leurs compétences en matière de collecte des informations auprès des sociétés de gestion de FCPI et de traitement des données afin de réaliser chaque année une étude sur l'activité d'investissement des FCPI dans les PME innovantes¹. La dernière en date, présentée ici, porte sur la période d'investissement 1997-2005. À la fin 2005, 163 FCPI sont gérés par 29 sociétés de gestion, soit 2,9 Md € de fonds levés.

1,3 milliard d' € investi dans l'innovation²

* Au travers de près de 2500 investissements sur la période 1997-2005.

* Montant moyen par ligne d'investissement: 548 000 € (médiane à 371 000 €³).

* Investissement moyen par entreprise: 2,4 M € (médiane à 1,5 M €).

* La moitié des entreprises a bénéficié d'au moins trois investissements sur la période.

1. L'enquête porte sur les investissements réalisés par les FCPI au titre du quota minimal des 60% à investir dans les entreprises innovantes.

2. Les réponses à l'enquête menée en 2006 sur la période 1997-2005 représentent au moins 80% des fonds levés et investis. Sauf indication contraire, les résultats concernent l'activité des 27 sociétés de gestion qui répondent régulièrement à l'enquête. Les données peuvent varier d'un bilan à l'autre pour une année donnée dans la mesure où des sociétés de gestion mettent à jour leurs informations, d'autres répondent pour la première fois et complètent alors les années précédentes...

3. Médiane: la moitié de la population est située au-dessus de la valeur.

TABLEAU 1

Nombre d'investissements réalisés par les FCPI	Nombre d'entreprises (en %)
1	24
2	25
3	14
4 et +	37
	51

■ Entre 2004 et 2005: après l'envol de 2004, un repli des montants engagés mais un nombre d'investissement stable (graphique 1).

dans environ 560 entreprises innovantes

■ Une trentaine d'entreprises étrangères.

■ 89% des entreprises françaises investies sont encore en activité à fin 2005...

■ emploient 28 000 personnes et réalisent un CA cumulé de 4 Md €, dont un tiers à l'export.

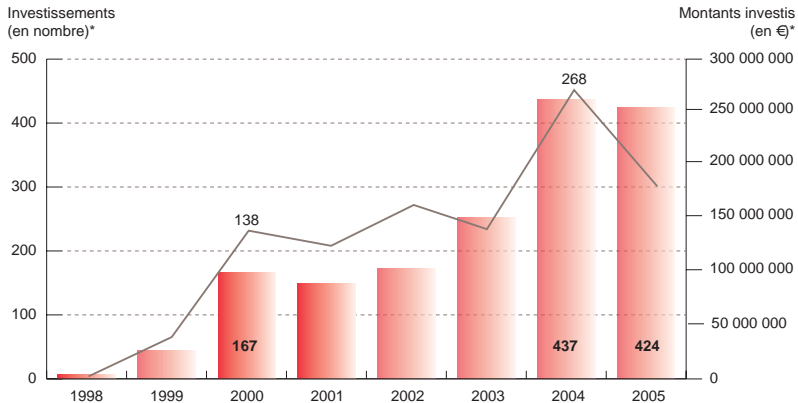
■ Les trois quarts appartiennent au secteur des services aux entreprises, 42% ont une activité dans le domaine de l'informatique⁴ (graphique 2).

■ Près de la moitié avait moins de trois ans au moment du premier investissement. Le montant investi en création est inférieur à celui destiné aux entreprises en développement... (graphique 3).

4. Selon la classification NES.

GRAPHIQUE 1

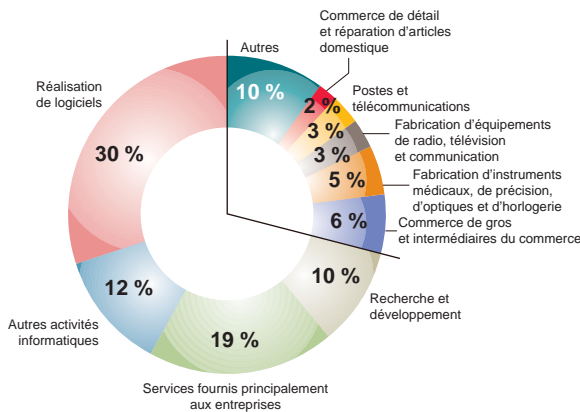
ÉVOLUTION DES INVESTISSEMENTS ET DES MONTANTS ENGAGÉS ENTRE 1998 ET 2005



* avec date d'investissement connue et investissement déclaré en 2005, soit au moins 80 % des montants investis et au moins 70 % du nombre d'investissements réalisés chaque année (activité de 19 sociétés de gestion)
Source : OSEO

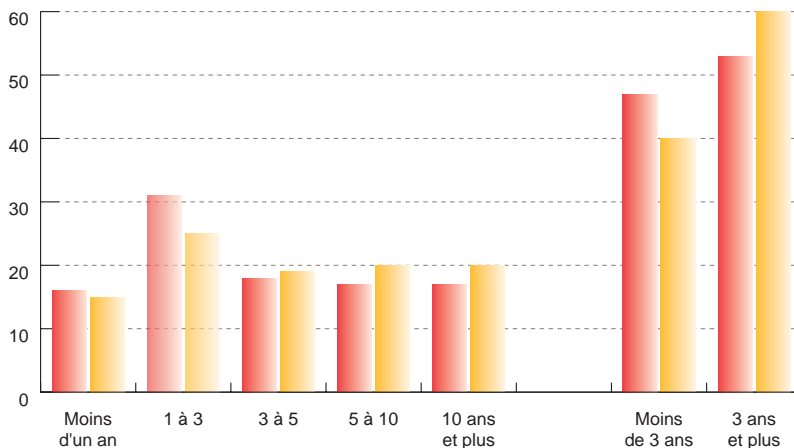
GRAPHIQUE 2

RÉPARTITION DES ENTREPRISES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ



GRAPHIQUE 3

ÂGE DE L'ENTREPRISE AU MOMENT DU PREMIER INVESTISSEMENT PAR UN FCPI



Âge de l'entreprise au moment du premier investissement par un FCPI

■ Répartition en nombre des entreprises investies selon l'âge au moment du premier investissement
■ Répartition des premiers montants investis selon l'âge de l'entreprise au moment du premier investissement

- Plus d'une entreprise sur trois réalise au moins le quart de son chiffre d'affaires à l'export et une sur quatre a l'international comme marché principal (tableau 2).
- 58 % sont sans filiale, 18 % n'ont qu'une filiale, 17 % en ont de 2 à 6.

TABEAU 2

Étendue du marché principal	Nombre total d'entreprises investies (en %)	Nombre d'entreprises investies exportant (en %)
Marché international dominant (CA export > 50 % du CA total)	24	41
Marché national dominant/export (CA export < à 50 % du CA total)	34	59
Marché national uniquement (CA export nul)	42	---

PME 2007

Thématiques

INNOVATION

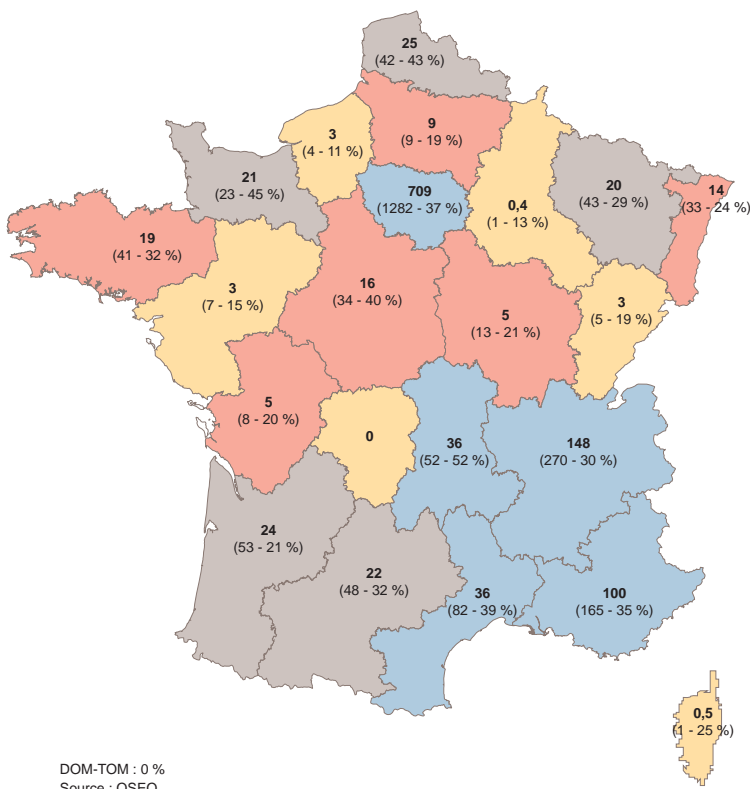
dont neuf sur dix ont été qualifiées « entreprise innovante » par OSEO

- Soit 510 entreprises sur les 1419 qualifiées par OSEO entre 1997-2005 (soit 36 %).
- Elles drainent 90 % des montants investis par les FCPI, soit 1,2 Md €.
- 78 % des investissements sont concentrés dans trois régions (Île-de-France, Rhône-Alpes et PACA), suivies de huit autres régions qui drainent 1,5 à 3 % des fonds investis. Dix régions ont au moins un tiers de leurs entreprises qualifiées par OSEO qui ont été investies (carte 1).

Lecture : 25 M € ont été investis par les FCPI entre 1997 et 2005 dans le Nord-Pas-de-Calais au travers de 42 investissements et dans 43 % des entreprises régionales qualifiées « innovantes ».

CARTE 1

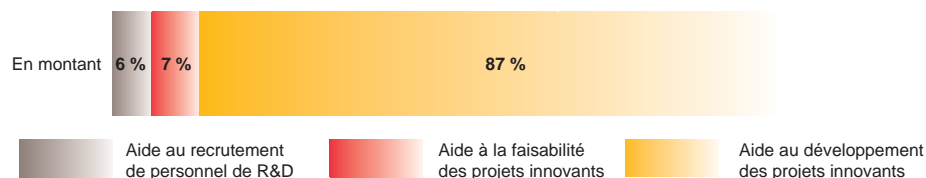
RÉPARTITION RÉGIONALE DES MONTANTS INVESTIS PAR LES FCPI DANS LES ENTREPRISES QUALIFIÉES « INNOVANTES » ENTRE 1997 ET 2005 (EN M €)



Lecture : 25 M € ont été investis par les FCPI entre 1997 et 2005 dans le Nord-Pas-de-Calais au travers de 42 investissements et dans 43 % des entreprises régionales qualifiées « innovantes ».

- Huit entreprises sur dix ont bénéficié d'aides à l'innovation de la part d'OSEO⁵ pour un soutien total à l'innovation de 248 M€:

RÉPARTITION PAR TYPE D'AIDES



Source : OSEO

– 82 entreprises en création qualifiées ont été investies par un FCPI; 36 émanent du Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes;

– lorsque les FCPI ont investi dans une entreprise aidée par OSEO, ils sont intervenus en moyenne 3,5 ans après la date de la première aide;

– toutefois, un quart des premiers investissements de FCPI ont eu lieu avant la période d'intervention d'OSEO aux côtés du porteur de projet (hors qualification FCPI), dans un délai moyen de 18 mois avant la date d'octroi de la première aide à l'innovation;

– pour la moitié des entreprises, le premier investissement a lieu dans un délai moyen de cinq mois et demi après la qualification par OSEO (dix mois en moyenne).

Des entreprises en forte croissance

Dans cette partie, l'analyse porte sur les entreprises qualifiées « innovantes » par OSEO entre 1997 et 2003, et encore en activité à fin 2005.

Afin de pouvoir comparer l'évolution des entreprises qualifiées investies d'une part et non investies d'autre part à un

instant donné relativement homogène, un délai d'investissement théorique à partir de la date de qualification a été appliqué à chaque génération d'entreprises qualifiées non investies. Ce délai théorique a été calculé à partir d'une moyenne des délais d'investissement effectifs pour chaque génération d'entreprises qualifiées investies.

L'évolution de ces PME est analysée en comparant leur situation au cours de l'année avant l'investissement (réel ou théorique) et leur situation moyenne sur les trois années à compter de l'investissement (avec au moins deux années renseignées). Ces investissements (réels ou théoriques) ont donc eu lieu entre 1998 et 2004 au plus tard.

Au total, 914 PME répondent à l'ensemble de ces critères de qualification FCPI et d'investissement.

La population étudiée ci-après ne comprend que les PME pour lesquelles les données sont disponibles aux dates considérées. Les résultats sont dissociés selon que les entreprises sont en phase de création/décollage (âgées de moins de cinq ans) ou plus matures (ayant cinq ans et plus).

Le tableau 3 indique la répartition des PME étudiées pour chaque variable analysée dans le temps.

La comparaison « investie/non investie » s'effectuera sur des populations relativement identiques.

5. Autres aides que la qualification « entreprise innovante » au titre des FCPI.



TABLEAU 3

	- de 5 ans				5 ans et +				Total PME renseignées
	Investie		Non investie		Investie		Non investie		
	nombre	%	nombre	%	nombre	%	nombre	%	
Effectif	162	47	183	53	118	46	137	54	600
CA et CA export	170	46	201	54	124	46	148	54	643

TABLEAU 4

	Année avant l'investisse- ment	Moyenne des 3 années à compter de l'in- vestissement	Variation nette
Effectif cumulé des 600 PME	17 190	22 585	+31 %
CA total cumulé des 643 PME (M €)*	2 124	3 060	+44 %
CA export cumulé des 643 PME (M €)**	572	913	+60 %
Marché national uniquement (en % des PME avec CA)	54 %	37 %	-33 %

(*) Dont 83 PME ne réalisaient encore aucun CA l'année avant l'investissement, 2 seulement sur la période suivante.

(**) Dont 255 ont déclaré des ventes à l'export pour l'année avant l'investissement contre 406 pour la période suivante.

Une forte progression des entreprises qualifiées « innovantes » au bout de trois ans

Forte augmentation de l'emploi (+31 %) :

- un quart *a minima* des PME a doublé le nombre de ses salariés ;
- un quart a perdu des emplois.

et du CA total (+44 %) :

- 63 % ont augmenté leur CA de 10 % et plus, sachant que 81 PME ont, pour la première fois, réalisé du CA au cours des trois années à compter de l'investissement ;
- 14 % seulement ont un CA qui s'est réduit de plus de 10 %.

Croissance proportionnelle du CA réalisé à l'exportation (+ 60 %) et du nombre d'acteurs présents à l'export (+ 59 %) concomitante à une augmentation du nombre d'entreprises ouvertes sur l'international :

- 33 % ont ouvert leur zone de commercialisation à des marchés hors de France.

De meilleures performances pour les entreprises investies par les FCPI, en

particulier en termes d'impact sur l'emploi et d'internationalisation des PME

Si le taux de croissance du chiffre d'affaires est identique, que les PME soient investies ou non (44 %), celui des entreprises jeunes, qui plus est investies, est très nettement supérieur (graphique 5).

Les PME investies réalisent toutefois un CA par entreprise beaucoup plus élevé que les non investies : 3 M € contre 1,9 pour les moins de cinq ans et 9,7 M € contre 6,6 pour les entreprises plus matures, en moyenne sur les trois années après l'investissement.

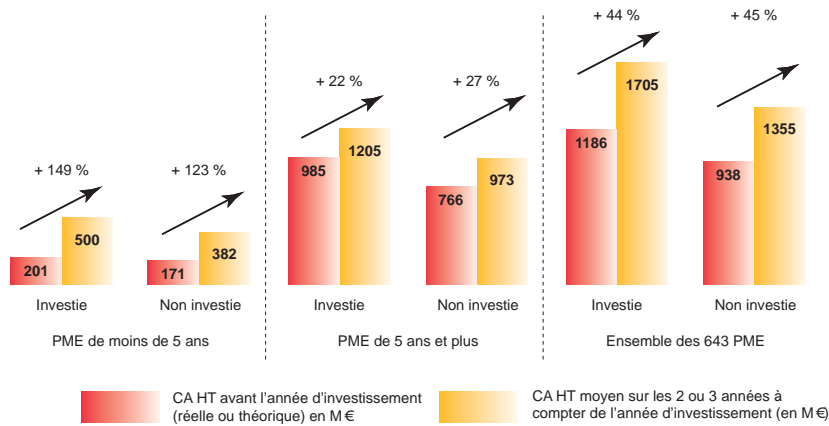
Quel que soit leur âge, les PME qualifiées « innovantes » investies emploient davantage de personnes : en valeur absolue avec 14 000 personnes contre 8 600, et en nombre d'employés moyen par entreprise (50 contre 27).

Et ont embauché davantage sur la période étudiée (+ 40 %) (graphique 6).

Une dynamique d'internationalisation plus forte chez les jeunes entreprises et chez les PME investies tout âge confondu. La croissance du CA à l'export pour les entreprises de moins de cinq ans a été multipliée par 2,5

GRAPHIQUE 5

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



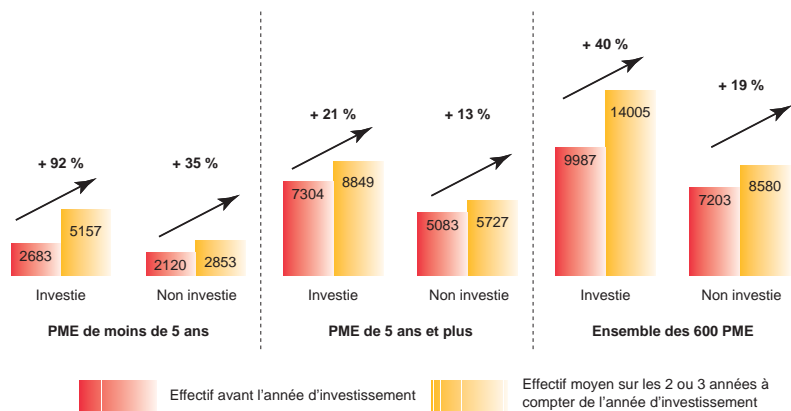
PME 2007

Thématiques

INNOVATION

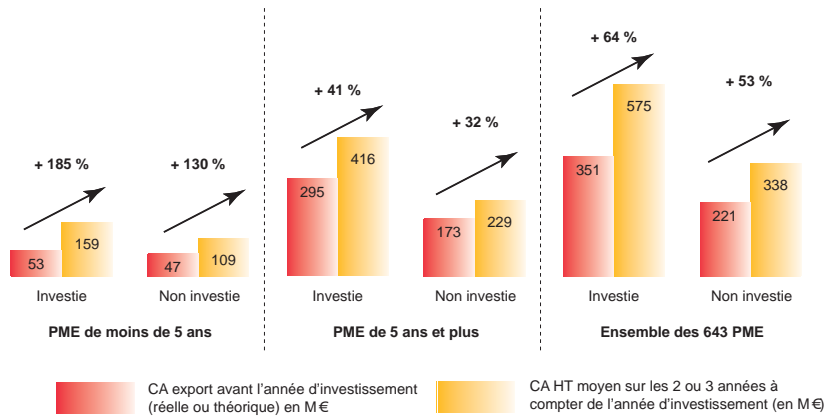
GRAPHIQUE 6

ÉVOLUTION DE L'FFECTIF



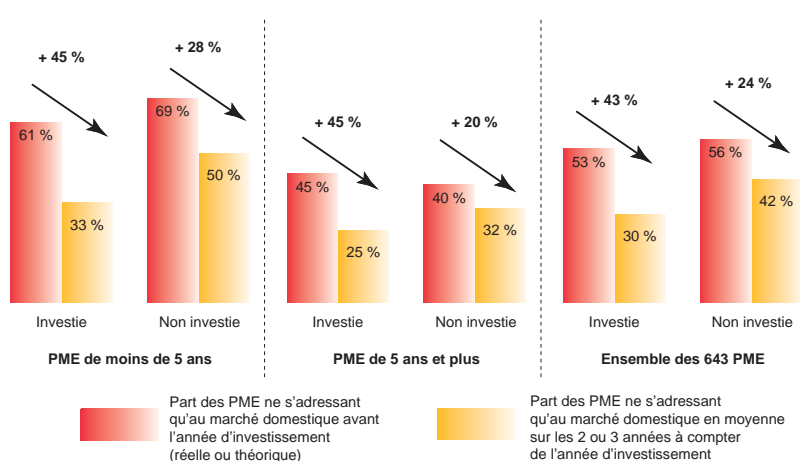
GRAPHIQUE 7

ÉVOLUTION DU CA EXPORT



GRAPHIQUE 8

ÉVOLUTION DE LA PART DU MARCHÉ NATIONAL DANS LE CA





entre les deux périodes tandis que celle des entreprises de cinq ans et plus n'a progressé que de 30 à 40 % (graphique 7).

La moitié des entreprises qui ne s'adressait qu'au marché français avant l'investissement d'un FCPI ont déployé une activité à l'international contre seu-

lement un quart des entreprises non investies (graphique 8).

PME 2007

Thématiques

INNOVATION



FOCUS N° 2

L'ACTIVITÉ R&D DES PME EN FRANCE

Julien Talbot

Direction de l'évaluation, de la prospective
et de la performance

Ministère de l'Enseignement supérieur
et de la Recherche

Laurence Tassone
OSEO

Chaque année, la Direction de l'évaluation, de la prospective et de la performance (DEPP), au ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (MESR), mène une enquête sur les moyens consacrés à la R&D dans les entreprises. Les résultats sont ensuite diffusés sur le champ des entreprises qui emploient au moins un chercheur en équivalent plein-temps annuel¹, conformément au manuel de Frascati rédigé par l'OCDE². Les données de la dernière enquête sont relatives à l'année 2005.

* En 2005, 16% des dépenses intérieures de R&D des entreprises (DIRDE³) ont été exécutés par les PME (moins de 250 salariés), soit 3,64 Md € (tableau 1); à peine moins que les entreprises de 250 à 1 000 salariés (18%) mais quatre fois moins que les plus grandes entreprises (15,2 Md €).

■ Les PME ont également externalisé⁴ de la R&D pour un montant de 632 M €,

soit 11 % du montant total et 7 fois moins que les entreprises de plus de 1 000 salariés (graphique 1)⁵.

TABLEAU 1

RÉPARTITION DES DÉPENSES
DE R&D SELON LA TAILLE DES
ENTREPRISES EFFECTUANT
DE LA R&D (EN 2005)

	DIRDE		DERDE	
	En M €	En %	En M €	En %
- de 250 salariés	3 638	16	632	11
250 à 499 salariés	2 256	10	384	7
500 à 999 salariés	1 805	8	307	5
1 000 salariés et +	15 235	66	4 445	77
Total	22 935	100	5 768	100

Source: MESR - DEPP-C2.

Ces éléments confirment les résultats obtenus lors de la quatrième enquête communautaire sur l'innovation (CIS4), à savoir que les PME ont une propension forte à exécuter leur activité de R&D en interne. L'externalisation de la R&D est ainsi plutôt faible pour cette catégorie d'entreprises: parmi les PME qui externalisent leur activité de R&D, la moitié des PME le fait pour 10% et plus de son activité de R&D, tandis qu'un peu moins de trois PME sur dix en externalisent 20% et plus, et une sur

1. Cette restriction permet notamment de focaliser sur l'activité de R&D systématique plutôt que ponctuelle.

2. Le Manuel de Frascati est la référence méthodologique en matière de recueil et d'exploitation des statistiques de R&D. Il contient les définitions des notions de base, les principes directeurs pour la collecte des données ainsi que les classifications à utiliser pour la compilation des statistiques. Manuel de Frascati (OCDE, 6^e édition, 2002).

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

4. Les dépenses extérieures de R&D des entreprises (DERDE) correspondent aux travaux de R&D exécutés, pour leur compte, par d'autres entreprises ou des laboratoires publics. Elles comprennent

la sous-traitance et la coopération en matière de R&D exécutées sur le territoire national ou à l'étranger.

5. Précaution de lecture: La DIRDE intègre une partie de la DERDE, à savoir la R&D externalisée par les entreprises implantées en France auprès d'autres entreprises situées, elles aussi, sur le sol national.

PME 2007

Thématiques

INNOVATION

20 externalisent au moins la moitié de sa R&D.

- Les PME emploient un peu plus d'un chercheur en entreprise sur cinq (la proportion reste la même pour l'effectif travaillant en R&D dans les entreprises, à savoir chercheurs et personnels de soutien technique et administratif). Ces 24 000 chercheurs représentent par ailleurs 60% des personnels de R&D employés dans les PME (toutes entreprises confondues, ce taux est de 55%).

- La DIRDE des PME est concentrée à 70% dans quatre régions: 29% en Île-de-France, 18% en Rhône-Alpes, 9% en PACA, et 8% en Midi-Pyrénées (tableau 2).

Dans le Nord-Pas-de-Calais, les PME sont le premier acteur dans le domaine des activités de R&D: elles exécutent 40% des dépenses intérieures de R&D de la région contre 29% pour les entreprises de 1 000 salariés et plus. Elles ont également une place importante dans les régions Centre (34% de la DIRDE régionale, 44% pour les entreprises les plus grandes), Alsace (33% et 52% respectivement) et Bourgogne (28% et 44% respectivement) où elles occupent la deuxième place, devant les entreprises de taille intermédiaire.

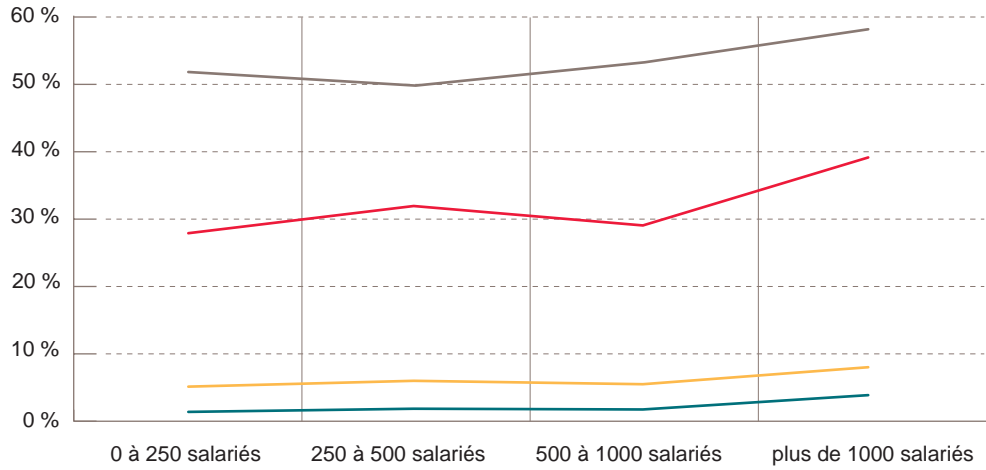
- Toutes entreprises confondues, la moitié de la DIRDE est concentrée dans quatre branches de R&D⁶ (tableau 3): l'industrie automobile (15%), l'industrie pharmaceutique (14%), la fabrication d'équipements radio, télé et communications (13%) ainsi que la construction aéronautique et spatiale (11%). Les PME se distinguent toutefois de ce schéma. En effet, la moitié de leur DIRDE concerne l'industrie pharmaceutique (17%), la fabrication d'équipements radio, télé et communications (12%), les services informatiques (16%) et la

production d'instruments médicaux, de précision ou d'optique (9%).

Les PME sont les premières exécutantes de R&D dans les branches d'activité ingénierie, études et contrôles techniques (80% de la DIRDE), fabrication de matériaux de construction (67%), services informatiques (55%), bois, papier, carton, édition, imprimerie (43%) et textile, habillement, cuir et chaussures (33%), et sont aussi incontournables dans la branche travail des métaux (29% contre 32% pour les grandes entreprises).

- Avec 274 M €, la part des financements publics destinés à soutenir la DIRDE des PME (hors aides fiscales) s'élève à 11%, alors que les 1 000 salariés et plus collectent 2 136 M €, soit 82% des fonds publics de soutien à la R&D et à l'innovation. Cette répartition des fonds entre PME et grandes entreprises demeure différente du poids de chacune de ces deux catégories d'entreprises dans la DIRDE (16% et 66% respectivement – graphique 2). Ces soutiens publics permettent par conséquent de financer 8% de la DIRDE exécutée par les PME contre 14% pour les grandes entreprises (11% pour l'ensemble des entreprises).

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

**GRAPHIQUE 1****EXTERNALISATION DE LA R&D
PAR CATÉGORIES D'ENTREPRISE (EN 2005)**Part des entreprises
externalisant de la R&D

Les entreprises qui externalisent au moins :

 10 % de leur R&D 20 % de leur R&D 50 % de leur R&D 80 % de leur R&D

Lecture : En 2005, parmi les entreprises qui externalisent une partie de leur activité de R&D, le niveau d'externalisation d'au moins 20 % de la R&D est atteint par 28 % des PME contre 39 % des entreprises de plus 1000 salariés.

Source : MESR-DEPP-C2.

PME 2007

Thématiques

INNOVATION

TABLEAU 2

ACTIVITÉ DE R&D DES ENTREPRISES DANS LES RÉGIONS FRANÇAISES

DIRDE en ME Année 2005	Moins de 250 salariés	250 à 499 sala- riés	500 à 999 sala- riés	1000 sala- riés et plus	Total	Part des PME dans la DIRDE régionale		Part des Ent. de 1000 sal. et plus dans la DIRDE régionale	
Alsace	128	4%	47	15	202	392	2%	33%	52%
Aquitaine	81	2%	77	30	566	754	3%	11%	75%
Auvergne	45	1%	66	12	389	513	2%	9%	76%
Basse-Normandie	21	1%	38	34	133	226	1%	10%	59%
Bourgogne	64	2%	34	27	100	225	1%	28%	44%
Bretagne	139	4%	79	22	466	705	3%	20%	66%
Centre	251	7%	94	64	327	736	3%	34%	44%
Champagne-Ardenne	32	1%	22	55	58	167	1%	19%	35%
Franche-Comté	23	1%	12	25	370	429	2%	5%	86%
Haute-Normandie	71	2%	51	71	389	581	3%	12%	67%
Île-de-France	1 039	29%	994	619	7 509	10 162	44%	10%	74%
Languedoc-Roussillon	91	3%	24	31	249	396	2%	23%	63%
Limousin	r	r	r	s	r	71	0,3%	r	
Lorraine	40	1%	42	7	160	249	1%	16%	64%
Midi-Pyrénées	281	8%	47	109	1 407	1 843	8%	15%	76%
Nord-Pas-de-Calais	101	3%	23	55	72	251	1%	40%	29%
PACA (*)	317	9%	80	100	818	1 315	6%	24%	62%
Pays de la Loire	152	4%	119	84	193	548	2%	28%	35%
Picardie	44	1%	75	132	120	371	2%	12%	32%
Poitou-Charentes	27	1%	28	20	86	161	1%	17%	53%
Rhône-Alpes	672	18%	299	289	1 571	2 831	12%	24%	55%
Dom-Tom	r	r	r	r	r	8	0,03%	r	
France entière	3 638	100%	2 256	1 805	15 235	22 935	100%	16%	66%

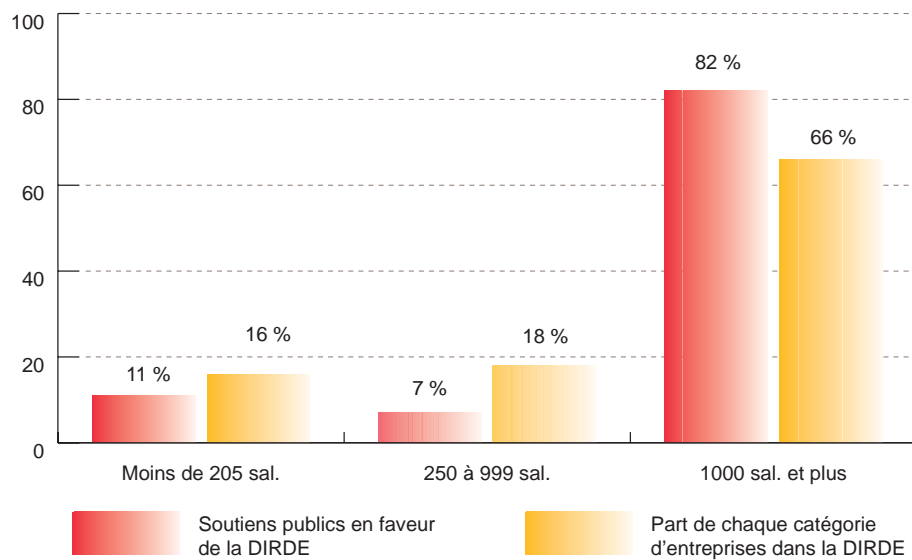
s = secret ; r = réserve

(*) Depuis 2003, les chiffres relatifs à la Corse sont inclus dans PACA.

Sources : MESR DEPP-C2 Chiffres semi-définitifs.

**GRAPHIQUE 2**

SOUTIEN PUBLIC À LA DIRDE (EN 2005)



Source: MESR-DEPP-C2.

Pour en savoir plus sur l'activité R&D des entreprises :

<http://www.enseignement-sup-recherche.gouv.fr/indicateursRetD/default.htm>**PME 2007**

Thématiques

INNOVATION

TABLEAU 3

VENTILATION DE LA DIRDE PAR BRANCHES DE R&D

PME 2007

Thématiques

INNOVATION

DIRDE en ME Année 2005	Moins de 250 salariés	250 à 499 salariés	500 à 999 salariés	1000 salariés et plus	Total	Part des PME dans la DIRDE régionale		Part des Ent. de 1000 sal. et plus dans la DIRDE régionale	
								r	s
Agriculture, sylviculture, pêche, aquaculture	r		139	s	s	330	1%	r	s
Industries agricoles et alimentaires	111	3%	108	47	211	478	2%	23%	44%
Energie et extraction de produits énergétiques	31	1%	46	40	635	752	3%	4%	84%
Autres extractions et métallurgie	40	1%	61	20	163	283	1%	14%	58%
Textiles, habillement, cuirs et chaussures	38	1%	27	16	35	116	1%	33%	30%
Bois, papier, carton, édition, imprimerie	26	1%	8	10	17	62	0%	43%	27%
Industries manufacturières diverses	27	1%	6	17	128	179	1%	15%	72%
Industrie chimique	246	7%	176	335	574	1 331	6%	18%	43%
Industrie pharmaceutique	622	17%	361	279	1 852	3 115	14%	20%	59%
Caoutchouc et plastiques	36	1%	155	35	526	753	3%	5%	70%
Fabrication de verre et articles en verre	r	r	44	61	r	144	1%	r	r
Fabrication de matériaux de construction	80	2%	15	12	14	120	1%	67%	11%
Travail des métaux	56	2%	30	45	61	193	1%	29%	32%
Fabrication de machines et équipements	252	7%	164	157	535	1 108	5%	23%	48%
Fabrication de machines de bureau et matériel informatique	48	1%	s	r	92	183	1%	26%	50%
Fabrication de machines et appareils électriques	96	3%	79	100	586	862	4%	11%	68%
Fabrication d'équipements radio, télé et communication	434	12%	135	105	2 231	2 904	13%	15%	77%
Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique	336	9%	175	254	706	1472	6%	23%	48%
Industrie automobile	95	3%	207	86 3	156 3	544	15%	3%	89%
Construction navale et matériels de transport terrestre	r	r	s	r	174	208	1%	r	84%
Construction aéronautique et spatiale	33	1%	45	30	2 525	2 634	11%	1%	96%
Industrie du bâtiment et du génie civil	21	1%	15	12	37	85	0%	24%	44%
Services de transport et de communications	29	1%	16		722	767	3%	4%	94%
Services informatiques	587	16%	210	69	207	1 073	5%	55%	19%
Ingénierie, études et contrôles techniques	195	5%	20	5	23	242	1%	80%	10%
Total	3 638	100%	2 256	1 805	15 235	22 935	100%	16%	66%

s = secret ; r = réserve

Sources : MESR DEPP-C2 Chiffres semi-définitifs.

**F**OCUS N° 3

LE CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE

Maryline Rosa et Christian Orfila

Direction générale de la recherche et de l'innovation
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la
Recherche

PME 2007

Thématiques

INNOVATION

En 2006, 7 400 entreprises ont déposé une déclaration de crédit d'impôt recherche (CIR) au titre de 2005 pour un montant total de R&D de 13,5 Md €. 75 % d'entre elles ont pu bénéficier d'un CIR pour un montant total de 982 M €. Parmi les bénéficiaires, huit sur dix sont des entreprises indépendantes d'un groupe ; elles ont collecté 47 % du CIR.

Place des PME

Les PME (250 salariés au plus) représentent 86 % des déclarants¹ et neuf bénéficiaires sur dix. En 2005, Elles ont réalisé 2,6 Md € de R&D, soit 20 % du montant total de R&D des entreprises bénéficiaires et récupèrent 55 % du CIR (tableau 1).

En comparaison, les entreprises de plus de 500 salariés représentent 5 % des bénéficiaires, exécutent 70 % de la R&D et obtiennent un tiers du CIR (graphique 1).

Une mesure qui touche toujours l'ensemble du tissu industriel

La plupart des secteurs bénéficient du CIR, résultat en cohérence avec son objectif de diffuser la recherche dans l'ensemble du tissu industriel et de ne pas favoriser certaines branches d'activité (tableau 2).

TABLEAU 1

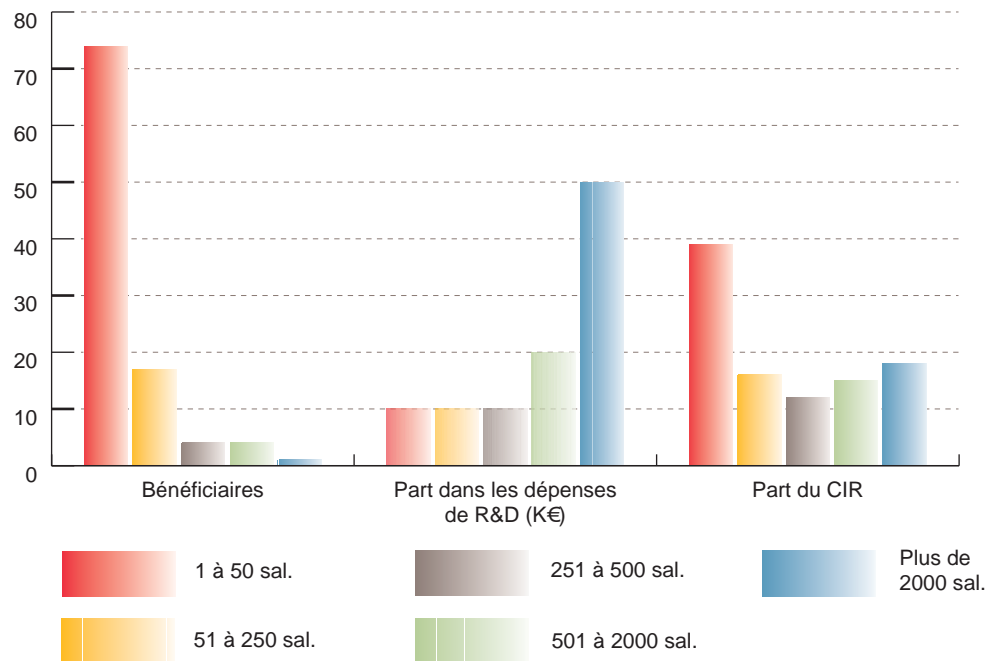
DONNÉES GÉNÉRALES SUR LES PME ET LE CIR

	250 salariés au plus	Part des PME dans le total général	Part des PME non filiales de groupe dans le total PME
PME déclarantes	5 686	86 % des déclarants	nd
PME bénéficiaires	4 431	91 % des bénéficiaires	88 %
Dépenses de R&D des PME bénéficiaires du CIR	2 587 M €	20 % des dépenses de R&D des entreprises bénéficiaires	69 %
Montant du CIR des PME bénéficiaires	449 M €	55 % du CIR	65 %

1. Sur les 7 400 déclarants, 90 % ont un effectif connu. Les nombres et fréquences donnés dans ce document sont par conséquent calculés en ne tenant compte que des entreprises aux effectifs connus.

GRAPHIQUE 1

RÉPARTITION DES BÉNÉFICIAIRES DU CIR, DES DÉPENSES DE R&D ET DU MONTANT DU CIR SELON LA TAILLE DES BÉNÉFICIAIRES (POUR L'ANNÉE 2005)



Source : MESR-DEPP-C2.

Répartition régionale

Étant donné la concentration de la recherche industrielle et des sièges sociaux en Île-de-France relativement

aux autres régions de France (89% des PME bénéficiaires et 12% de la R&D exécutées par ces dernières), les PME franciliennes concentrent la moitié du CIR (tableau 3).

Évolution du CIR – Mesure inscrite au budget 2008

La réduction d'impôt accordée aux entreprises au titre du CIR sera portée de 10 à 30% des investissements en R&D, dans une limite de 100 M € de dépenses. Au-delà de ce seuil, le CIR sera limité à 5% des investissements.

Pour les entreprises qui demandent à en bénéficier pour la première fois, le CIR sera porté à 50%. Cette mesure sera inscrite au budget 2008 pour un montant total de 2,7 Md €.

Source: annonce de Christine Lagarde, ministre de l'Économie, des Finances et de l'Emploi (AFP, 24 août 2007).



TABLEAU 2

VENTILATION DU CIR DES ENTREPRISES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ EN %
(POUR L'ANNÉE 2005)

Secteurs d'activités	Ensemble des entreprises			Sociétés non filiales de groupe	
	Bénéficiaires	Dépense de R&D	CIR	Dépense de R&D	CIR
Activité non indiquée	0,07	0,00	0,08	0,01	0,03
Agriculture, sylviculture, pêche	0,73	0,39	0,43	0,74	0,74
Autres services	1,13	0,36	0,35	0,71	0,61
Bâtiment, travaux publics	0,88	0,26	0,26	0,18	0,30
Chimie, caoutchouc, plastiques	5,03	5,81	4,49	5,79	4,92
Commerces	9,22	4,39	9,05	9,56	10,19
Conseil et assistance aux entreprises	12,51	4,13	23,14	3,17	5,10
Conseil et assistance en informatique	16,39	4,25	9,04	11,06	16,58
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	0,53	7,03	5,33	2,83	2,26
Édition, imprimerie, reproduction	0,35	0,04	0,08	0,12	0,13
Habillement, cuir	3,22	0,80	0,95	1,74	1,84
Hydrocarbures, production d'énergie	0,22	2,92	1,05	0,13	0,14
Industrie automobile	1,15	15,55	2,15	2,43	1,77
Industrie des équipements du foyer	1,94	1,06	0,83	1,85	1,55
Industrie des produits minéraux	1,01	0,68	0,40	1,79	0,74
Industrie électrique et électronique	9,11	20,61	12,83	19,56	13,90
Industrie mécanique	6,42	3,94	3,47	5,25	4,11
Industrie textile	2,18	0,43	0,58	0,71	0,82
Industries agricoles et alimentaires	2,47	1,00	0,76	1,25	1,14
Industries du bois et du papier	0,60	0,24	0,12	0,31	0,22
Métallurgie et transformation des métaux	3,17	1,31	0,97	2,09	1,33
Pharmacie, parfumerie et entretien	2,85	6,53	5,55	4,51	4,04
R&D	5,65	11,61	8,30	13,34	15,36
Services bancaires et assurances	2,47	0,29	2,86	0,23	0,50
Services d'architecture et d'ingénierie	9,53	4,55	5,52	9,73	10,48
Services de l'audiovisuel	0,40	0,07	0,23	0,21	0,45
Services de télécommunications	0,64	1,50	0,64	0,73	0,74
Services de transport	0,11	0,22	0,53	0,01	0,00
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Source : MESR-DGRI.

PME 2007

Thématiques

INNOVATION

TABLEAU 3

RÉPARTITION DES PME BÉNÉFICIAIRES DU CIR PAR SECTEUR ET TAILLE D'ENTREPRISE (EN 2005)

	1 à 50 personnes						51 à 250 personnes						Ensemble des PME					
	Ensemble des entreprises			Sociétés non filiales de groupe			Ensemble des entreprises			Ensemble des entreprises			Ensemble des entreprises			Sociétés non filiales de groupe		
	Bénéficiaires	Dépense de R&D	CIR	Dépense de R&D	CIR	Dépense de R&D	Bénéficiaires	Dépense de R&D	CIR	Bénéficiaires	Dépense de R&D	CIR	Bénéficiaires	Dépense de R&D	CIR	Bénéficiaires	Dépense de R&D	CIR
Activité non indiquée	0,04	0,00	0,08	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,01	0,00	0,01	0,06	0,00	0,09	0,01	0,00	0,00	0,01
Agriculture, sylviculture, pêche	0,55	0,07	0,18	0,17	0,25	0,17	0,14	0,07	0,08	0,25	0,15	0,70	0,14	0,26	0,43	0,43	0,40	0,40
Autres services	0,90	0,05	0,15	0,18	0,19	0,18	0,18	0,03	0,03	0,08	0,05	1,09	0,08	0,18	0,26	0,26	0,24	0,24
Bâtiment, travaux publics	0,43	0,03	0,08	0,07	0,14	0,07	0,39	0,05	0,09	0,08	0,14	0,82	0,08	0,17	0,16	0,16	0,28	0,28
Chimie, caoutchouc, plastiques	2,53	0,25	0,60	0,67	0,89	0,67	1,85	0,63	1,12	1,41	1,66	4,38	0,88	1,72	2,08	2,08	2,55	2,55
Commerces	6,99	0,78	3,10	2,34	3,47	2,34	1,19	1,03	1,81	2,59	2,83	8,18	1,81	4,92	4,93	6,30	6,30	6,30
Conseil et assistance aux entreprises	8,24	0,50	11,40	0,92	3,89	0,92	0,74	0,65	3,31	0,95	0,94	8,98	1,14	14,71	1,87	4,83	4,83	4,83
Conseil et assistance en informatique	15,79	2,38	7,11	8,11	12,58	8,11	1,25	0,67	1,58	2,05	2,65	17,04	3,04	8,70	10,15	15,23	15,23	15,23
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	0,12	0,01	0,02	0,03	0,04	0,03	0,14	0,22%	0,08%	0,09%	0,13%	0,27	0,23	0,10	0,12	0,17	0,17	0,17
Édition, imprimerie, reproduction	0,27	0,01	0,07	0,05	0,10	0,05	0,10	0,02	0,02	0,08	0,04	0,37	0,04	0,09	0,12	0,14	0,14	0,14
Habillement, cuir	2,40	0,32	0,64	0,92	1,12	0,92	0,90	0,30	0,28	0,61	0,48	3,31	0,62	0,92	1,53	1,60	1,60	1,60
Hydrocarbures, production d'énergie	0,04	0,00	0,01	0,01	0,02	0,01	0,04	0,01	0,01	0,01	0,02	0,08	0,01	0,02	0,02	0,04	0,04	0,04
Industrie automobile	0,39	0,07	0,12	0,19	0,20	0,19	0,29	0,32	0,09	0,13	0,16	0,68	0,39	0,21	0,33	0,36	0,36	0,36
Industrie des équipements du foyer	1,38	0,13	0,34	0,42	0,59	0,42	0,45	0,16	0,25	0,29	0,28	1,83	0,28	0,59	0,71	0,87	0,87	0,87
Industrie des produits minéraux	0,49	0,05	0,14	0,16	0,19	0,16	0,31	0,05	0,05	0,13	0,09	0,80	0,10	0,19	0,29	0,27	0,27	0,27
Industrie électrique et électronique	6,70	0,87	2,57	2,71	3,86	2,71	2,14	1,77	1,88	3,50	2,42	8,84	2,63	4,45	6,21	6,27	6,27	6,27
Industrie mécanique	4,15	0,32	0,91	0,91	1,28	0,91	1,69	0,65	0,61	1,19	1,04	5,84	0,97	1,51	2,10	2,32	2,32	2,32
Industrie textile	1,46	0,13	0,30	0,32	0,43	0,32	0,76	0,19	0,35	0,33	0,37	2,22	0,32	0,65	0,65	0,80	0,80	0,80
Industries agricoles et alimentaires	1,07	0,07	0,11	0,17	0,18	0,17	1,09	0,24	0,34	0,46	0,51	2,16	0,30	0,44	0,63	0,69	0,69	0,69
Industries du bois et du papier	0,27	0,01	0,05	0,03	0,09	0,03	0,16	0,05	0,03	0,05	0,05	0,43	0,06	0,09	0,08	0,14	0,14	0,14
Métallurgie et transformation des métaux	2,03	0,13	0,58	0,37	0,67	0,37	0,97	0,23	0,26	0,36	0,41	3,00	0,37	0,85	0,73	1,08	1,08	1,08
Pharmacie, parfumerie et entretien	1,46	0,57	0,57	0,78	0,95	0,78	0,70	0,52	0,37	0,85	0,66	2,16	1,09	0,94	1,63	1,61	1,61	1,61
R&D	5,20	1,63	5,49	4,99	7,69	4,99	0,47	1,41	1,53	3,10	2,70	5,67	3,04	7,02	8,09	10,39	10,39	10,39
Services bancaires et assurances	1,46	0,02	1,77	0,03	0,06	0,03	0,04	0,00	0,05	0,00	0,00	1,50	0,02	1,82	0,03	0,06	0,06	0,06
Services d'architecture et d'ingénierie	8,86	0,99	2,72	3,19	4,54	3,19	0,84	0,73	1,58	1,45	2,83	9,70	1,73	4,30	4,64	7,37	7,37	7,37
Services de l'audiovisuel	0,33	0,03	0,12	0,11	0,19	0,11	0,04	0,03	0,12	0,08	0,21	0,37	0,06	0,25	0,19	0,40	0,40	0,40
Services de télécommunications	0,53	0,08	0,34	0,26	0,52	0,26	0,04	0,07	0,08	0,25	0,14	0,58	0,15	0,42	0,50	0,66	0,66	0,66
Services de transport	0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	74,12	9,51	39,58	28,13	44,13	28,13	16,96	10,09	16,00	20,37	20,94	91,08	19,60	55,58	48,50	65,07	65,07	65,07



TABLEAU 4

RÉPARTITION DES BÉNÉFICIAIRES DU CIR PAR RÉGION EN % (EN 2005)

	Bénéficiaires	Dépenses de R&D	CIR
Alsace	3,6	1,7	1,6
Aquitaine	3,7	1,2	1,4
Auvergne	1,9	1,7	1,6
Basse-Normandie	1,4	0,2	0,5
Bourgogne	1,8	0,3	0,7
Bretagne	4,4	1,3	2,5
Centre	2,7	1,7	1,6
Champagne-Ardenne	1,2	0,4	0,6
Franche-Comté	1,7	0,4	0,6
Haute-Normandie	1,5	1,0	0,7
Île-de-France	32,1	69,6	59,1
La Réunion	0,2	0,0	0,1
Languedoc-Roussillon	3,4	0,6	1,2
Limousin	0,8	0,4	0,5
Lorraine	2,5	0,7	1,2
Martinique	0,0	0,0	0,0
Midi-Pyrénées	5,0	3,1	5,2
Nord-Pas-de-Calais	4,0	0,9	1,9
Pays de la Loire	5,1	1,5	2,1
Picardie	1,5	0,8	0,8
Poitou-Charentes	1,1	0,3	0,3
Provence-Alpes-Côte d'Azur	6,6	3,5	5,8
Rhône-Alpes	13,7	8,5	10,2
Total	100,0	100,0	100,0

PME 2007

Thématiques

INNOVATION

TABLEAU 5

RÉPARTITION DES PME BÉNÉFICIAIRES DU CIR PAR RÉGION ET TAILLE D'ENTREPRISES (EN 2005)

	1 à 50 personnes						51 à 250 personnes						Ensemble des PME					
	Ensemble des entreprises			Sociétés non filiales de groupe			Ensemble des entreprises			Ensemble des entreprises			Ensemble des entreprises			Sociétés non filiales de groupe		
	Bénéficiaires	Dépense de R&D	CIR	Dépense de R&D	CIR	Dépense de R&D	Bénéficiaires	Dépense de R&D	CIR	Bénéficiaires	Dépense de R&D	CIR	Bénéficiaires	Dépense de R&D	CIR	Bénéficiaires	Dépense de R&D	CIR
Alsace	2,34	0,27	0,70	0,90	1,08	0,90	0,78	0,36	0,34	0,94	0,57	3,12	0,63	1,04	1,84	1,65		
Aquitaine	2,65	0,24	0,72	0,68	1,14	0,68	0,82	0,26	0,33	0,58	0,52	3,47	0,50	1,06	1,27	1,66		
Auvergne	1,42	0,16	0,37	0,50	0,58	0,58	0,35	0,07	0,11	0,19	0,18	1,77	0,23	0,48	0,69	0,76		
Basse-Normandie	0,95	0,07	0,31	0,19	0,48	0,19	0,35	0,04	0,08	0,10	0,14	1,29	0,11	0,39	0,29	0,62		
Bourgogne	1,25	0,08	0,24	0,24	0,37	0,41	0,41	0,11	0,17	0,34	0,31	1,66	0,19	0,41	0,58	0,68		
Bretagne	3,56	0,40	1,40	1,33	1,99	1,33	0,72	0,30	0,67	0,47	0,80	4,28	0,69	2,07	1,80	2,79		
Centre	1,87	0,10	0,56	0,29	0,43	0,29	0,58	0,66	0,23	0,43	0,34	2,45	0,76	0,78	0,72	0,77		
Champagne-Ardenne	0,68	0,03	0,11	0,08	0,17	0,08	0,47	0,15	0,21	0,27	0,26	1,15	0,18	0,32	0,36	0,43		
Franche-Comté	1,07	0,07	0,22	0,24	0,30	0,24	0,45	0,07	0,07	0,12	0,09	1,52	0,14	0,29	0,36	0,39		
Haute-Normandie	1,01	0,07	0,32	0,23	0,55	0,23	0,33	0,13	0,16	0,21	0,16	1,34	0,20	0,49	0,44	0,71		
Île-de-France	24,30	4,63	22,47	13,54	22,05	13,54	4,25	3,97	8,21	8,35	8,82	28,55	8,61	30,68	21,88	30,87		
La Réunion	0,08	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,08	0,01	0,06	0,04	0,11	0,16	0,02	0,08	0,05	0,13		
Languedoc-Roussillon	2,98	0,29	0,90	0,94	1,59	0,94	0,41	0,17	0,31	0,56	0,55	3,39	0,46	1,20	1,50	2,14		
Limousin	0,58	0,04	0,36	0,11	0,19	0,11	0,14	0,06	0,07	0,10	0,12	0,72	0,09	0,43	0,22	0,31		
Lorraine	1,69	0,14	0,64	0,44	0,74	0,44	0,45	0,09	0,19	0,18	0,32	2,14	0,23	0,82	0,62	1,06		
Martinique	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00		
Midi-Pyrénées	3,99	0,37	1,34	1,20	1,77	1,20	0,74	0,74	0,75	1,32	0,91	4,73	1,11	2,09	2,52	2,68		
Nord-Pas-de-Calais	2,84	0,21	0,87	0,54	0,89	0,54	0,82	0,29	0,47	0,66	0,83	3,66	0,50	1,34	1,20	1,72		
Pays de la Loire	3,62	0,36	1,02	0,62	0,99	0,62	1,07	0,44	0,42	1,01	0,71	4,69	0,80	1,44	1,63	1,70		
Picardie	0,99	0,07	0,30	0,20	0,30	0,20	0,39	0,13	0,08	0,19	0,15	1,38	0,19	0,39	0,40	0,45		
Poitou-Charentes	0,70	0,03	0,11	0,07	0,17	0,07	0,33	0,08	0,09	0,15	0,16	1,03	0,11	0,20	0,22	0,32		
PACA	5,47	0,90	2,28	2,85	3,77	2,85	0,72	0,56	0,95	1,51	1,71	6,19	1,46	3,24	4,36	5,48		
Rhône-Alpes	10,09	0,99	4,33	2,93	4,57	2,93	2,28	1,39	2,01	2,63	3,17	12,37	2,38	6,34	5,56	7,75		
Total	74,12	9,51	39,58	28,13	44,13	28,13	16,96	10,09	16,00	20,37	20,94	91,08	19,60	55,58	48,50	65,07		

Source : MESR.

**F**OCUS N° 4LE DISPOSITIF « JEUNES
ENTREPRISES INNOVANTES »**Claire Lelarge**

SESSI, sous-direction des études et de la diffusion

Institué en 2004, le dispositif de jeune entreprise innovante (JEI) permet aux entreprises bénéficiaires de réduire la fiscalité¹ et les charges sociales des emplois hautement qualifiés, notamment les ingénieurs et les chercheurs.

Ce dispositif connaît une montée en charge continue, puisque le nombre d'entreprises bénéficiaires est passé de 1 239 au titre de l'exercice 2004 (y compris régularisations postérieures éventuelles) à 1 721 pour 2006, soit une augmentation de 39 % au cours de cette période (tableau 1).

TABLEAU 1ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES
D'ALLÈGEMENTS DE CHARGES
SOCIALES AU TITRE DU STATUT JEI

Au titre de l'année	Nombre d'entreprises	Dont créations de moins de deux ans	Emploi médian
2004	1 239	409	5
2005	1 539	369	4
2006	1 721	232	5

Sources : ACOSS, 07/2007 et Répertoire SIRENE, 2006.

1. Exonération temporaire d'impôt sur les bénéfices, exonération d'imposition forfaitaire le cas échéant, exonération de taxes locales sur délibération des collectivités territoriales.

Le secteur des services aux entreprises, avec notamment les activités de services de R&D en sciences physiques et naturelles et les activités liées au logiciel, concentre environ 80 % des entreprises JEI (tableau 2). Seules environ 13 % des entreprises JEI sont des entreprises industrielles, le critère lié à l'intensité de l'effort de R&D étant très contraignant.

Ce dispositif concerne en particulier les entreprises nouvellement créées. En 2004, plus d'un tiers des entreprises bénéficiaires étaient créées depuis moins de deux ans (en 2003 ou 2004). En 2005, les entreprises créées depuis moins de deux ans concernent plus de 50 % des entrées dans le dispositif, et 40 % pour l'exercice 2006. Ces taux élevés laissent à penser que les entreprises nouvellement créées sont bien informées des aides qui leur sont accessibles. Cependant, les créations d'entreprises JEI ne représentent qu'une très faible part des créations totales d'entreprises (moins de 0,1 %), bien que ce taux puisse atteindre 10 % des créations d'entreprises dans le secteur des services de R&D en sciences physiques et naturelles, les créations d'entreprises JEI étant très concentrées sur un petit nombre de secteurs d'activité.

Enfin, fait corrélatif, les entreprises JEI sont le plus souvent de petite taille, bien inférieure à la taille limite fixée à 250 salariés : en effet, en 2004 comme en 2006, l'entreprise JEI médiane emploie

PME 2007

Thématiques

INNOVATION

TABLEAU 2

VENTILATION PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES AYANT BÉNÉFICIÉ D'ALLÈGEMENTS DE CHARGES SOCIALES AU TITRE DU STATUT JEI

	Au titre de l'année 2004			Au titre de l'année 2005			Au titre de l'année 2006		
	Nombre	En %	Emploi médian	Nombre	En %	Emploi médian	Nombre	En %	Emploi médian
Industries agricoles et alimentaires	4	0	9,5	7	1	6	5	0	4
Industries des biens de consommation, industrie automobile	33	3	4	48	4	3,5	48	4	4,5
Industrie des biens d'équipement	74	7	4	91	8	3	90	7	4,5
Industries des biens intermédiaires	52	5	4,5	62	5	5,5	51	4	8
Énergie, construction, transports, activités financières, activités immobilières	9	1	3	12	1	3,5	9	1	4
Commerce	52	5	3,5	76	6	3	80	6	2,5
Services aux entreprises	987	100	5	1212	100	4	1306	100	5
Dont									
721Z Conseil en systèmes informatiques	101	10	5	136	11	4	140	11	5
722A Édition de logiciels	174	18	5	201	17	6	207	16	7
722C Autres activités de réalisation de logiciels	228	23	5	294	24	4	297	23	6
731Z R&D en Sciences physiques et naturelles	215	22	5	238	20	4	252	19	5
741G Conseil pour les affaires et la gestion	51	5	5	60	5	5	71	5	4
742C Ingénierie, études techniques	136	14	5	167	14	3	197	15	4
Services aux particuliers	22	2	4,5	23	2	5	22	2	4
Non renseigné	6	1	11	8	1	5,5	110	8	3
Total	1239	126	5	1539	127	4	1721	132	5

nd: non disponible.

Sources : ACOSS, 07/2007 et Répertoire SIRENE (INSEE), 2006.



TABLEAU 3

VENTILATION PAR RÉGIONS DES ÉTABLISSEMENTS AYANT BÉNÉFICIÉ D'ALLÈGEMENTS DE CHARGES SOCIALES AU TITRE DU DISPOSITIF JEI

	Au titre de 2004		Au titre de 2005		Au titre de 2006	
	Nombre	En %	Nombre	En %	Nombre	En %
Alsace	33	2	44	3	42	2
Aquitaine	32	2	50	3	58	3
Auvergne	25	2	41	2	35	2
Basse-Normandie	15	1	20	1	15	1
Bourgogne	12	1	17	1	18	1
Bretagne	65	5	78	5	79	4
Centre	14	1	20	1	22	1
Champagne-Ardenne	9	1	13	1	15	1
Franche-Comté	5	0	6	0	8	0
Haute-Normandie	8	1	17	1	19	1
Île-de-France	552	41	702	41	763	42
Languedoc-Roussillon	98	7	120	7	124	7
Limousin	5	0	9	1	13	1
Lorraine	18	1	24	1	21	1
Midi-Pyrénées	59	4	79	5	86	5
Nord-Pas-de-Calais	32	2	37	2	35	2
Pays de la Loire	48	4	60	4	59	3
Picardie	8	1	14	1	18	1
Poitou-Charentes	16	1	13	1	16	1
PACA	112	8	144	8	164	9
Rhône-Alpes	169	13	191	11	200	11
Corse, DOM-TOM, non renseignés	5	0	11	1	11	1

Sources : ACOSS, 07/2007.

cinq salariés (tableau 1). En revanche, la taille moyenne augmente légèrement au cours de la même période avec le développement de ces très jeunes entreprises : de neuf salariés en 2004, elle atteint 17 salariés en 2006.

Les établissements JEI, concernés par les allègements de charges sociales, sont situés dans quelques régions, celles où est également concentré l'essentiel de l'effort de R&D des entreprises françaises. La région Île-de-France, en particulier, concentre plus de 40 % des établissements JEI (tableau 3) ; et cette proportion s'élève à près de 50 % lorsque ces établissements sont pondérés par leur emploi (total²). Les autres régions d'implantation des JEI sont principalement la région Rhône-Alpes

(11 % des établissements en 2006), la région PACA (9%) et le Languedoc-Roussillon (7%).

Les entreprises JEI bénéficient souvent d'autres dispositifs de soutien à la R&D et à l'innovation des PME : en 2004, 35 % d'entre elles étaient inscrites dans le dispositif CIR et 38 % d'entre elles avaient reçu une aide à l'innovation de la part d'OSEO au cours de l'année ou de l'année précédente. Au total, 59 % d'entre elles étaient inscrites dans au moins l'un de ces deux dispositifs. La proportion d'entreprises JEI bénéficiant du CIR a augmenté en 2005 pour atteindre 52 % de ces entreprises³. Cette augmentation est à relier à la réforme du CIR de 2004. Enfin, en 2006, 16 % des entreprises JEI appartenaient à des Pôles de Compétitivité (tableau 2).

2. Les établissements ont été pondérés par leur emploi total et non par leurs effectifs éligibles au dispositif JEI, car cette information n'est pas disponible pour tous les établissements concernés.

3. Cette augmentation est à relier à la réforme du CIR de 2004.

Le dispositif JEI : principales caractéristiques

Sont éligibles à ce dispositif les entreprises qui remplissent simultanément les cinq conditions suivantes :

- 1) Être une PME, c'est-à-dire :
 - employer moins de 250 personnes (nombre de salariés moyen annuel) ;
 - avoir un CA inférieur à 40 M € ou un total de bilan inférieur à 27 M €.
- 2) Avoir été créée depuis moins de huit ans.
- 3) Avoir réalisé au cours de l'exercice des dépenses de recherche représentant plus de 15% des charges totales.
- 4) 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.
- 5) 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.

Les entreprises concernées peuvent s'autodéclarer JEI afin de bénéficier des allègements de charges sociales* et des allègements fiscaux, en prenant la responsabilité de remplir les conditions d'éligibilité. Toutefois il existe une procédure de rescrit qui permet d'être « qualifiée » JEI par la Direction des services fiscaux.

Les principales informations relatives à ce dispositif (entreprises concernées ; montant des allègements de charges) sont issues de l'ACOSS, organisme qui gère le dispositif dans son volet d'exonération de charges sociales.

(*) 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 préconcurrentiels.

Pour davantage d'informations, 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 : <http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/technologie/mesur/guidejei0604.pdf>



FOCUS N° 5

LA CRÉATION D'ENTREPRISE À POTENTIEL DE R&D ET LE CONCOURS NATIONAL D'AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISES DE TECHNOLOGIES INNOVANTES. BILAN À FIN 2006

Marie-Christine Rodes

Direction générale de la recherche et de l'innovation

Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

PME 2007

Thématiques

INNOVATION

Le Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes a contribué, entre 1999 (date de sa mise en œuvre) et fin décembre 2006, à la création effective de 896 entreprises. 744 sont encore en activité à fin 2006, soit 83% des créations sur la période.

Elles ont fait l'objet d'une enquête de suivi qui permet, à partir des 345 réponses exploitables (soit un taux de réponse de 46%), de présenter le profil de ces jeunes entreprises à potentiel de R&D en matière d'emploi, de chiffre d'affaires ou encore de capital social.

Un taux de pérennité plus élevé

Sur les 134 entreprises créées en 2001, trois sur quatre ont dépassé le cap des cinq ans contre une sur deux selon les statistiques SINE de l'INSEE sur le taux de mortalité à cinq ans des jeunes entreprises (tableau 1).

On enregistre une prédominance des entreprises « disparues » (dépôt de bilan, arrêt, rachat...) dans le domaine de l'informatique avec seulement 59% des entreprises encore vivantes, secteur très affecté en général par l'éclatement de la bulle technologique du début des années 2000 (tableau 2).

Les services informatiques occupent toujours le premier rang

Malgré la poursuite de la baisse entamée en 2002, les services informatiques occupent toujours le premier rang avec 1 création sur 3 (tableau 3). Ils sont suivis par les secteurs biotechnologies et pharmacie et électronique et télécommunications (20% chacun).

Plus de 5000 emplois créés

Les 345 entreprises du concours qui ont répondu à la première enquête de suivi ont déclaré 2403 emplois en 2006 soit en moyenne sept emplois par entreprise contre 5,5 fin 2004. En appliquant les effectifs moyens observés en 2006 aux 744 entreprises encore en activité, ce seraient 5208 emplois qui pourraient avoir été créés sur la période 1999-2006.

Plus de la moitié de ces entreprises restent encore des petites structures qui emploient moins de cinq personnes (tableau 4). Toutefois, l'effectif moyen est de 17 personnes par entreprise pour celles créées en 1999.

TABLEAU 1

SURVIE DES ENTREPRISES DU CONCOURS PAR ANNÉE DE CRÉATION

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Nombre d'entreprises créées	70	162	134	124	128	116	114	48	896
Taux de survie (en %)	60	62	77	85	92	97	100	100	83

Source : MESR – DGRI/B3 – situation fin 2006.

TABLEAU 2

TAUX DE SURVIE PAR DOMAINE TECHNOLOGIQUE (EN %)

Domaine technologique	Situation à fin 2006
Services informatiques et autres	58
Biotechnologies et pharmacie	80
Électronique, signal et télécommunications	80
Chimie et matériaux	91
Génie des procédés	95
Mécanique et travail des métaux	92

Source : MESR – DGRI/B3 – situation fin 2006.

TABLEAU 3

RÉPARTITION DES ENTREPRISES DU CONCOURS SELON LEUR DOMAINE TECHNOLOGIQUE (EN %)

Domaine technologique	Fin 2006
Services informatiques et autres	33%
Biotechnologies et pharmacie	20%
Électronique, signal et télécommunications	20%
Chimie et matériaux	11%
Génie des procédés	9%
Mécanique et travail des métaux	7%

Source : MESR – DGRI/B3 – situation fin 2006.

TABLEAU 4

TAILLE DES ENTREPRISES DU CONCOURS ET EMPLOIS CRÉÉS

	Entreprises		Effectif total	
	Nombre	En %	Nombre de salariés	Moyenne par entreprise
< 5 personnes	189	54	424	2,3
5 à 10 personnes	95	28	667	7,0
11 à 15 personnes	28	8	346	12,4
16 à 50 personnes	31	9	821	26,5
Plus de 50 personnes	2	1%	145	72,5
TOTAL	345	100	2403	7

Source : MESR – DGRI/B3 – Enquête 2006 (345 réponses).

TABLEAU 5

VENTILATION DES ENTREPRISES DU CONCOURS SELON LEUR NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRES (EN %)

Tranche de CA (en k €)	Fin 2003	Fin 2004	Fin 2005
0	34	25	17
< 50	19	21	24
50-100	12	13	12
100-500	23	27	32
500-1 000	7	8	8
> 1 000	5	6	7

Source : MESR – DGRI/B3 – Enquête 2006 (345 réponses).



Un chiffre d'affaires en progression

Alors qu'un tiers des 345 entreprises ne réalisaient pas encore de chiffre d'affaires fin 2003, elles ne sont plus qu'un quart dans ce cas en 2004 et 17 % à fin 2005 (tableau 5). La tendance au relèvement du chiffre d'affaires entre 2003 et 2005 est identique pour les autres entreprises.

Cette tendance confirme le fait que les entreprises technologiquement innovantes ne commencent à se développer réellement qu'après quelques années d'existence. Les premières années qui suivent leur création sont généralement consacrées à des activités de R&D très consommatrices de trésorerie mais générant peu de ventes à court terme. Ainsi, les entreprises créées en 1999 à l'issue du premier Concours connaissent un bon développement puisqu'elles ont réalisé fin 2005 un chiffre d'affaires moyen s'élevant à presque 2 M €, montant tout à fait significatif. À l'opposé, le chiffre d'affaires moyen des entreprises créées en 2005 n'atteint que 52 000 €.

Des entreprises qui renforcent leur capital social

À la création de l'entreprise, les créateurs sont présents dans le capital social de l'ensemble des 345 entreprises. Près de 15 % des entreprises ont eu recours, à ce stade, à des *Business Angels*, 9 % aux fonds d'amorçage et 7 % au capital-risque.

Sur la période récente, on constate une croissance du capital social des entreprises avec une augmentation de la proportion des entreprises ayant un capital social supérieur à 150 000 € (plus de 4 %) et inversement une baisse de 8 % de la proportion des entreprises ayant un capital inférieur à 38 000 € (tableau 6).

TABLEAU 6

RÉPARTITION (EN %) DES ENTREPRISES DU CONCOURS SELON LEUR NIVEAU DE CAPITAL SOCIAL À FIN 2003 ET FIN 2006

	Fin 2003	Fin 2006
< 38 000 €	33	27
38 000-75 000 €	32	31
75 000-150 000 €	16	18
> 150 000 €	18	23
nc		1

Source : MESR – DGRI/B3 – Enquête 2006 (345 réponses).

Aujourd'hui, dans 46 % des cas, les fondateurs détiennent encore l'intégralité du capital social de leur entreprise. Dans le temps, 54 % des entreprises, contre 37 % en 2003, ont eu recours à des investisseurs extérieurs pour financer leur développement : 14 % aux *Business Angels*, 11 % au capital-risque et 8 % aux fonds d'amorçage ou à des entreprises.

Les *Business Angels* et fonds d'amorçage financent en moyenne 20 % du capital des entreprises dans lesquelles ils investissent et restent généralement minoritaires (tableau 7).

Le capital-risque, quant à lui, investit en moyenne à hauteur de 37 % du capital est majoritaire dans une société investie sur cinq.

TABLEAU 7

TAUX DE PARTICIPATION MOYEN AU CAPITAL SOCIAL DES ENTREPRISES DU CONCOURS (EN %)

Fondateurs	82
Entreprises	39
Capital-risque	37
Business Angels	20
Fonds d'amorçage	20
Autres sources	16

Source : MESR – DGRI/B3 – Enquête 2006 (345 réponses).

PME 2007

Thématiques

INNOVATION

CIR, JEI et pôle de compétitivité

Environ 69% des entreprises du Concours qui ont répondu à l'enquête déclarent bénéficier des avantages accordés par le statut JEI et 64% du CIR.

Près de 21% d'entre elles participent déjà à des pôles de compétitivité labellisés par les pouvoirs publics et environ 16% y avaient déposé des projets à la fin de l'année 2006.

Observatoire de la création d'entreprises à potentiel de R&D

En 2006, le ministère chargé de la Recherche a créé un « Observatoire de la création d'entreprises à potentiel de recherche » afin de suivre, durant les dix premières années de leur croissance, les entreprises à potentiel de R&D récemment créées, qu'elles aient bénéficié ou non des mesures publiques de soutien à l'innovation.

À ce jour, 3300 entreprises sont répertoriées dans la base de l'Observatoire (bénéficiaires des mesures en faveur de l'innovation du ministère en charge de la Recherche, entreprises issues des incubateurs publics ou connues des organismes de recherche publique, des pôles de compétitivité, des clusters...).

Elles font l'objet d'une enquête annuelle de suivi, dont les résultats principaux pour 2006 sont présentés ici.

Enquête à fin 2006

(Taux de réponses exploitables : 21% soit 676 questionnaires)

* Deux tiers de ces entreprises sont de création récente (entre 2000 et 2005).

* Elles évoluent principalement dans les secteurs de l'informatique (25%), de la santé (20%) ou des télécommunications (17%).

* Elles sont implantées majoritairement en Île-de-France, Rhône-Alpes et PACA.

* Pour 27% d'entre elles, la création est issue d'une collaboration avec les organismes de recherche publique (obtention d'un brevet et/ou d'une licence d'exploitation, recherche conjointe ou contrat de recherche, hébergement dans un laboratoire).

* 30% des entreprises répondantes collaborent en R&D avec d'autres entreprises privées, dont la moitié avec des PME et 28% avec des entreprises internationales.

* Neuf sur dix affectent plus de 15% de leurs dépenses à la R&D et près de la moitié a déposé des brevets prioritaires.

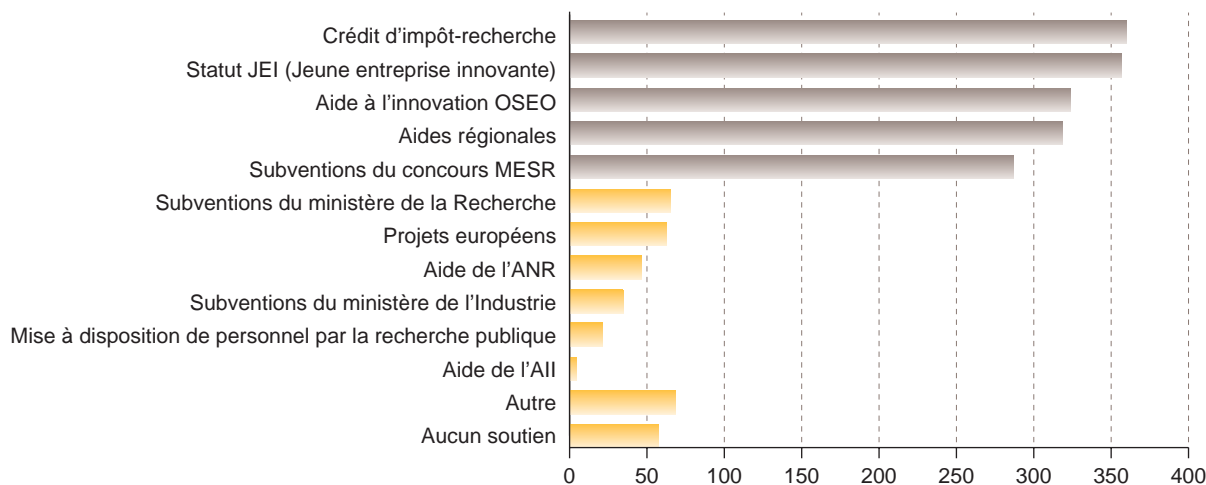
* 36% des entreprises déclarent être inscrites ou en cours d'inscription dans un pôle de compétitivité labellisé par les pouvoirs publics.

* Huit entreprises sur dix ont bénéficié d'une mesure publique d'accompagnement à la création, notamment de la part des incubateurs.

* Les soutiens publics sont très utilisés par ces entreprises : principalement le crédit d'impôt recherche, le statut de JEI, les aides à l'innovation d'OSEO et des collectivités territoriales et le Concours national d'aide à la création d'entreprise de technologies innovantes (graphique 3).

**GRAPHIQUE 1**

SOUTIENS PUBLICS À LA CRÉATION D'ENTREPRISES À POTENTIEL DE R&D
(Financements publics obtenus au cours des trois premières années de vie de l'entreprise)

**PME 2007**

Thématiques

INNOVATION

Source : MESR – DGRI – Observatoire de la création d'entreprises à potentiel de R&D, enquête 2006,
<http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/technologie/mesur/obs2006.pdf>

* À la création de l'entreprise, la source de financement privée principale reste le créateur, sur fonds propres ou par emprunt (72%). 9% ont aussi recours aux *Business Angels*, 5% au capital-risque et 5% aux fonds d'amorçage.

* Parmi les freins à la création d'entreprises, le manque de financement est cité à 44% comme étant le plus important, la complexité des démarches et l'inadaptation des réglementations arrivant en deuxième et troisième rangs avec respectivement 21% et 17%.

(*) Ces résultats sont fortement liés à la provenance des entreprises qui constituent la base actuelle.

Pour en savoir plus :

Observatoire de la création d'entreprises à potentiel de R&D :

observatoire-ce@recherche.gouv.fr



LES PME ET L'EXPORTATION

Direction générale des douanes et droits indirects
Département des statistiques et des études
économiques

PME 2007

Thématiques

EXPORTATION

Part des PME dans les exportations de biens en 2006

En 2006, près de 100 000 entreprises¹ ont vendu à l'étranger pour un montant de 377,6 Md €, soit un nombre d'entreprises comparable à celui de l'année 2005 et une valeur supérieure de 30 Md €. Parmi ces entreprises, près de 84 500 PME² ont exporté en 2006 (contre 85 500 en 2005) pour un montant de 149,6 Md € (contre 144,2 Md € en 2005). Les très petites entreprises, qui représentent près de 61,8 % de l'effectif de ces PME exportatrices, ne réalisent que 17,9 % des ventes à l'étranger.

Les PME exportatrices plus nombreuses dans le secteur du commerce

Sur l'ensemble des entreprises exportatrices, 96,2 % sont des PME. Leurs exportations représentent 42 % des ventes totales. La plupart de ces PME appartiennent au secteur du commerce, notamment le commerce de gros. Le poids des PME dans les entreprises exportatrices du commerce est

de 98,4 % et leur part dans les ventes est de 85,2 %.

Les PME constituent 93,7 % de l'effectif des entreprises exportatrices de l'industrie, mais leur poids en termes de ventes est inférieur (27,1 %) en comparaison du secteur commerce. Les PME représentent 94,5 % des entreprises exportatrices du secteur des services. Elles réalisent 74,5 % des ventes à l'étranger de ce secteur.

Un nombre limité de partenaires à l'échange pour les PME

Le nombre de pays partenaires à l'échange est fortement lié à la taille des entreprises : les PME ont un nombre de marchés nettement plus réduit que les grandes entreprises qui opèrent plus souvent à l'échelle mondiale (graphique 2). À l'exportation, plus de 60 % des PME vendent au maximum à deux pays partenaires (48 % à un seul pays). Seules 6 % sont très diversifiées géographiquement avec 20 pays partenaires et plus.

Des PME présentes sur l'ensemble des marchés mondiaux

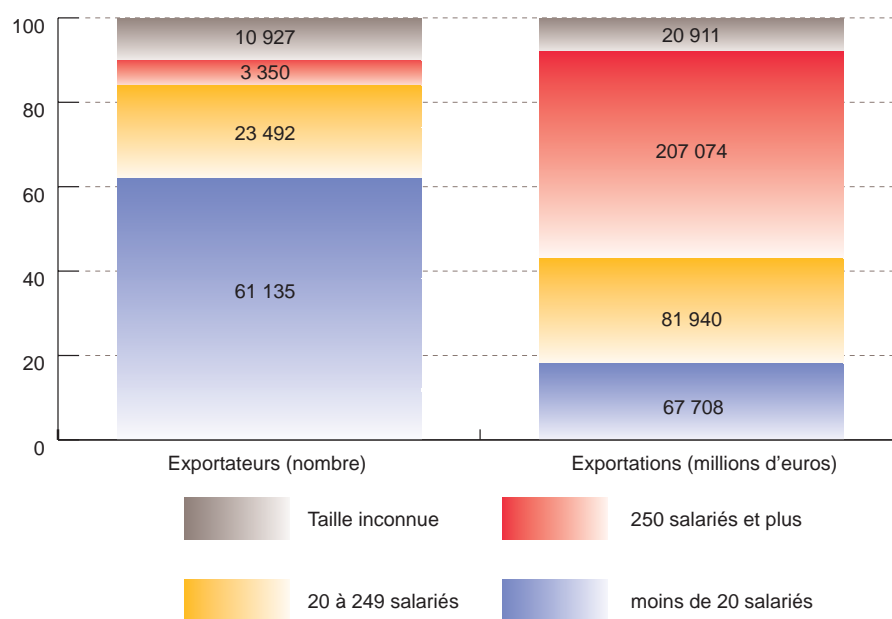
En 2006, les PME constituent 86,2 % des 27 100 entreprises qui ont exporté vers les 25 pays de l'Union européenne, et elles réalisent 41,2 % des ventes vers cette zone. Les PME sont également très présentes au niveau

1. Le champ retenu pour l'étude est l'ensemble des entreprises ayant déposé une déclaration auprès de la Douane en 2006. Le commerce intra-communautaire tombant sous le seuil des 150 000 € est exclu.

2. Les petites et moyennes entreprises (PME) sont les entreprises dont l'effectif salarié est inférieur à 250. Les très petites entreprises (TPE) sont celles de moins de 20 salariés.

GRAPHIQUE 1

TAILLE DES OPÉRATEURS DU COMMERCE EXTÉRIEUR EN 2006



Source : Douanes.

TABLEAU 1

TAILLE DES OPÉRATEURS SELON LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

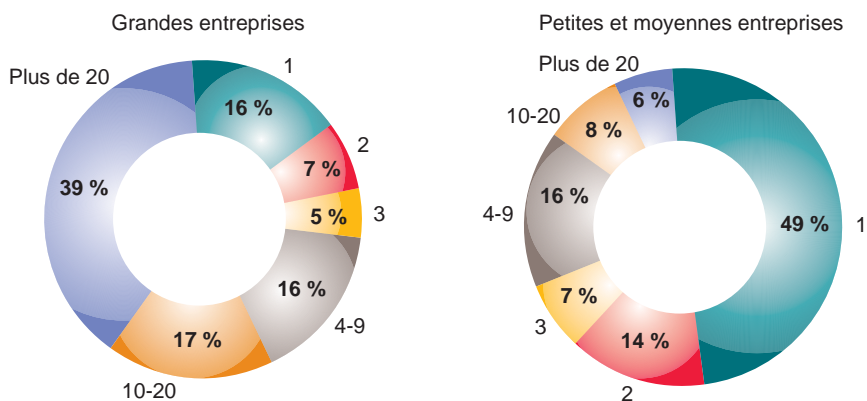
Entreprises en % Exportation en %	Agriculture	Industrie	Construction	Commerce	Services
moins de 20 salariés	99,20% 78,00%	50,40% 5,90%	61,90% 15,30%	80,50% 55,80%	72,00% 55,30%
de 20 à 249 salariés	0,80% 9,10%	43,30% 21,20%	32,60% 41,70%	17,90% 29,30%	22,50% 22,20%
250 salariés et plus	0,10% 12,80%	6,30% 73,00%	5,50% 43,00%	1,60% 14,90%	5,50% 22,50%

Note : les pourcentages présentés dans ce tableau ont été calculés sur l'ensemble des entreprises dont la taille était renseignée.

Lecture : en 2006, les TPE constituent 99,2% des entreprises exportatrices du secteur de l'agriculture et 78% des montants exportés par ce secteur.

Source : Douanes.

GRAPHIQUE 2

 NOMBRE DE CLIENTS ÉTRANGERS
PAR OPÉRATEUR


Lecture : parmi les PME exportatrices, 49% ont un seul pays client et 6% en ont 20 et plus.

Source : Douanes.

PME 2007

Thématiques

EXPORTATION

des pays tiers³. 93% des PME exportatrices échangent vers ces pays. Ainsi près de 35 000 PME exportent vers l'Afrique, 25 000 vers l'Amérique. Elles sont plus en retrait vers l'Asie (21 000 PME exportatrices) et le Proche et Moyen-Orient (12 000).

Parmi les 22 300 entreprises qui exportent vers les États-unis, premier client de la France hors pays de l'Union européenne, 81,7% sont des PME. En revanche, en Chine (hors Hong-Kong), troisième marché de la France hors pays de l'Union européenne, les PME sont relativement moins nombreuses : elles ne représentent que 76,9% des 7 100 entreprises qui y ont exporté en 2006 et 22,9% des ventes. De plus, le poids des grandes entreprises est prépondérant sur ce marché, avec près des trois quarts des ventes.

3. Ce pourcentage sensiblement plus élevé que pour les opérateurs qui réalisent des échanges avec l'Union européenne tient à un seuil de déclaration nettement inférieur pour les échanges extracommunautaires que pour les échanges intracommunautaires.



LES PME ET LEURS MARCHÉS

PLACE DES PME DANS LES MARCHÉS PUBLICS EN 2005 ET COMPARAISON 2004-2005

Observatoire économique de l'achat public (OEAP)

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

Constats

L'examen des données issues du recensement économique des marchés publics fourni par la base ARAMIS gérée par la DGCP et la DAJ, croisées avec les bases SIRENE et LIFI gérées par l'INSEE (voir annexe 1: concepts et méthodes), permet les constatations suivantes.

Les PME sont majoritaires en termes de nombre de marchés publics attribués mais non en termes de montant

En ne retenant que les deux premiers critères de la définition européenne des PME (nombre de salariés et chiffre d'affaires), la part des PME dans le total des marchés publics (État + collectivités locales) aurait atteint 75% en nombre de marchés mais seulement 45% en montant (tableau 1¹).

Si l'on introduit le troisième critère (indépendance de l'entreprise vis-à-vis d'une autre entreprise ou d'un groupe), c'est-à-dire en écartant les « fausses PME » qui sont en fait des filiales, cette part des PME dans le total des marchés publics (État + collectivités locales) chute sensiblement, ne représentant plus que 64% du nombre de marchés et 32% du montant² (tableau 2).

La prépondérance des PME en termes de nombre de marchés apparaît plus marquée pour les collectivités locales que pour l'État (66% contre 56%). En termes de montant, cette différence est encore plus marquée, la part des PME représentant 39% pour les collectivités locales et seulement 19% pour l'État.

Il faut néanmoins rester très prudent dans l'expression des pourcentages compte tenu de l'ampleur des anomalies figurant encore dans la base ARAMIS en dépit des retraitements déjà effectués (environ 2400 marchés dont le montant est à zéro, voire négatif, pour un total négatif d'environ 800 M €).

Le choix de la procédure de passation des marchés semble sans conséquence pour les PME

Pour les deux grandes catégories d'acheteurs publics (cf. page suivante), l'essentiel des procédures se concentre sur deux modalités principales: l'appel d'offres ouvert (article 33) et les marchés à procédure adaptée (article 28) et à procédure allégée (article 30). Ainsi, alors que le nombre de marchés passés par l'État représente 12% du total des marchés recensés de l'ensemble État-collectivités locales, un peu moins des deux tiers de ce total correspondent à l'appel d'offres ouvert. Dans le cas des collectivités locales (88% du total), cette même procédure en représente précisément les deux tiers.

1. Les tableaux sont présentés en annexe 2 et suivantes.

2. Le champ analysé (État + collectivités locales) correspond à environ 173000 marchés pour un montant global d'environ 45,7 Md €.

STRUCTURE DES PROCÉDURES DES MARCHÉS PUBLICS PAR CATÉGORIE D'ACHETEUR SELON LE NOMBRE ET LE MONTANT DES MARCHÉS (EN % DU TOTAL DES MARCHÉS PUBLICS RECENSÉS ÉTAT + COLLECTIVITÉS LOCALES EN 2005)

	Code procédure	Nombre de marchés			Montant des marchés		
		État	Collectivités locales	Total nombre	État	Collectivités locales	Total montant
Appel d'offres ouvert (article 33)	01	7	53	61	28	48	76
Appel d'offres restreint (art. 33), dialogue compétitifs (art. 36), marché de conception et marchés à phases (art. 68)	02	1	1	2	2	2	4
Marchés à procédure adaptée (art. 28) et à procédure allégée (art. 30)	03	2	20	22	1	3	4
Négocié avec publicité préalable et mise en concurrence (art. 35-I)	04	1	8	9	1	5	6
Négocié sans publicité préalable, avec mise en concurrence (art. 35-II)	05	0	1	1	0	1	1
Négocié sans publicité préalable et sans mise en concurrence (art. 35-III)	06	0	4	5	4	5	9
Concours (art. 38), y compris concours de maîtrise d'oeuvre (art. 74-II 3°)	07	0	0	0	0	0	0
Mise en compétition limitée (art. 74-II 2°)	08	0	0	0	0	0	0
Marchés de définition sans mise en compétition (art. 73-III, 74-III et IV)	09	0	0	0	0	0	0
Total		12	88	100	36	64	100

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

En ce qui concerne le nombre de marchés

Les PME remportent globalement 56 % des marchés passés par l'État et 66 % des marchés passés par les collectivités locales. Dans aucun des différents modes de passation – hormis peut-être dans le cas de la procédure n° 6 (marchés négociés sans publicité préalable et sans mise en concurrence) –, les PME ne semblent connaître de sous-représentation notable (tableaux 3 pour l'État et 12 pour les collectivités locales).

En ce qui concerne le montant des marchés

La position des PME n'est pas aussi favorable car leur poids correspond à seulement 19 % du montant des marchés passés par l'État et à 39 % du

montant des marchés passés par les collectivités locales. On note une certaine sous-représentation des PME dans le cas de la procédure n° 6 (marchés négociés sans publicité préalable et sans mise en concurrence) vis-à-vis des collectivités locales et surtout vis-à-vis de l'État (tableaux 21 pour l'État et 30 pour les collectivités locales).

Les PME sont moins présentes sur les marchés de l'État les plus importants en termes de montant et d'une durée supérieure à un an

En ce qui concerne le nombre de marchés

Les PME, très majoritaires sur les échéances les plus courtes, sont encore bien représentées sur les échéances plus longues. Ainsi, pour ce qui concerne l'État, le nombre de mar-



chés d'une durée comprise entre 1 et 2 ans attribués à des PME atteint encore 56%. Ce pourcentage passe à 43% pour les marchés d'une durée de deux à quatre ans et à 32% pour les marchés d'une durée supérieure à quatre ans (tableau 4 et graphique 1).

Pour ce qui concerne les collectivités locales, la situation est encore plus favorable. Le nombre de marchés d'une durée comprise entre 1 et 2 ans attribués à des PME atteint encore 57%. Ce pourcentage passe à 53% pour les marchés d'une durée de deux à quatre ans et à 51% pour les marchés d'une durée supérieure à 4 ans (tableau 13 et graphique 1).

En ce qui concerne le montant des marchés

Toutefois, cet avantage des PME en termes de nombre de marchés, y compris pour les marchés à durée longue, disparaît si l'on raisonne en termes de montant des marchés. Ce fait est très marqué dans le cas des marchés de l'État. Ainsi, 15% seulement de ses marchés d'une durée comprise entre un et deux ans sont attribués à des PME. Ce pourcentage remonte à 23% pour ses marchés d'une durée de deux à quatre ans mais tombe à seulement 8% pour ses marchés d'une durée supérieure à quatre ans (tableau 22 et graphique 2).

Dans le cas des collectivités locales, l'impact de la durée est moins sensible. Ainsi, 34% des marchés des collectivités locales d'une durée comprise entre un et quatre ans sont attribués à des PME. Ce pourcentage atteint 38% pour les marchés d'une durée supérieure à quatre ans (tableau 31 et graphique 2).

Le montant unitaire des marchés semble également susceptible de jouer un rôle d'éviction à l'égard des PME. Ainsi, la présence des PME décroît avec la hausse du montant unitaire des marchés (tableaux 8 et 17, graphique 3).

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 marchés, qu'il s'agisse des marchés attribués par l'État ou par les collectivités locales (tableaux 5 et 14). Tout juste pourrait-on noter une relative sous-représentation des PME dans le cas des marchés à bons de commande qui semblent favoriser les entreprises les plus grandes.

En termes de montant des marchés

Toutefois, l'avantage relatif des grandes entreprises par rapport aux PME dans le cas spécifique des marchés à bons de commande, s'il persiste dans le cas des marchés des collectivités locales, n'est plus notable dans le cas des marchés de l'État (tableaux 23 et 32).

L'analyse du nombre de marchés par domaine³ montre une présence majoritaire des PME dans les marchés de travaux et de services, notamment des collectivités locales, et une présence encore forte dans les fournitures. La position est plus modeste si l'on considère le montant des marchés, notamment de l'État.

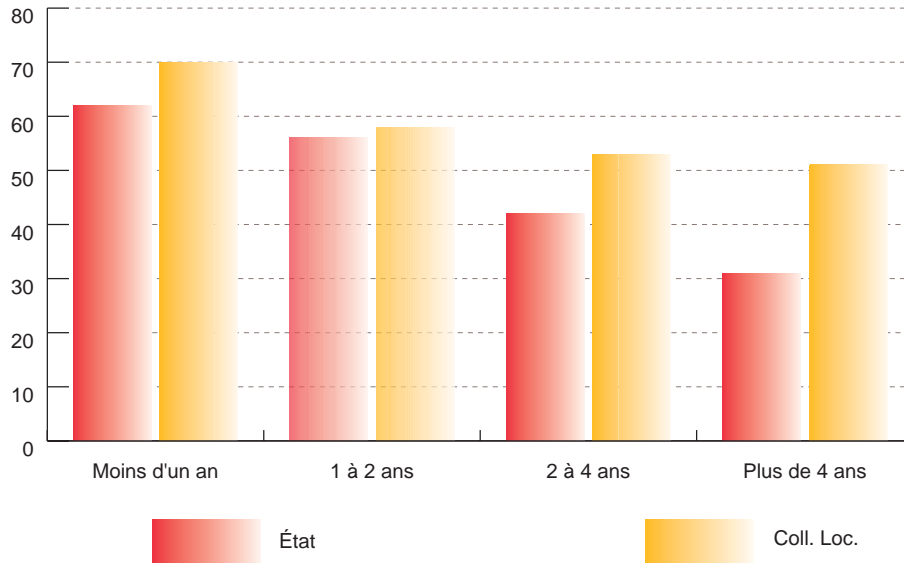
En termes de nombre de marchés

Les PME remportent 46% des marchés de l'État dans le domaine des fournitures, 50% dans celui des services et 68% dans celui des travaux. Pour ce qui concerne les marchés des collectivités locales, la part des PME est de 46% pour les marchés de fournitures, 66% pour les marchés de services et 79% pour les marchés de travaux (tableau 7 pour l'État et tableau 16 pour les collectivités locales).

3. Codes CPV regroupés en fournitures/services/travaux.

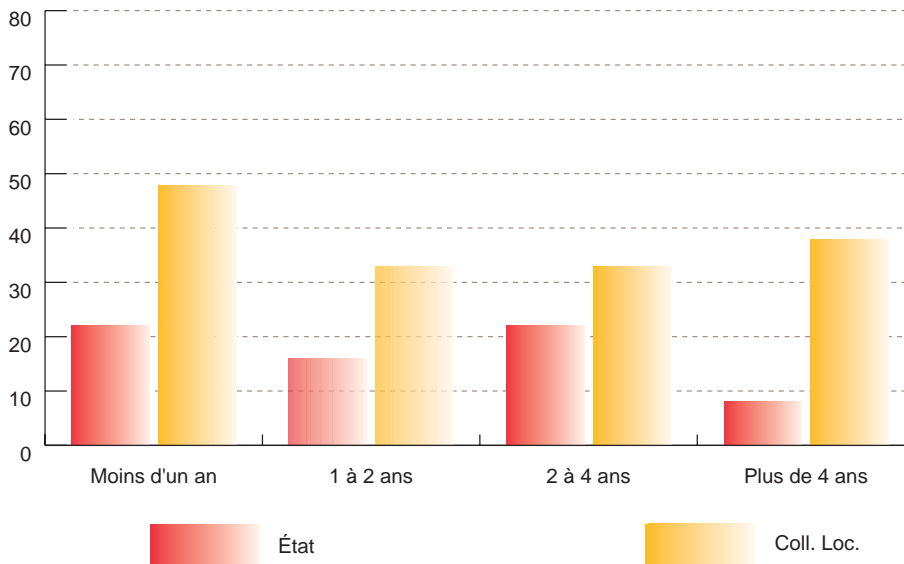
GRAPHIQUE 1

PART DES PME EN NOMBRE PAR CATÉGORIE D'ACHETEUR PUBLIC ET PAR DURÉE (EN %)



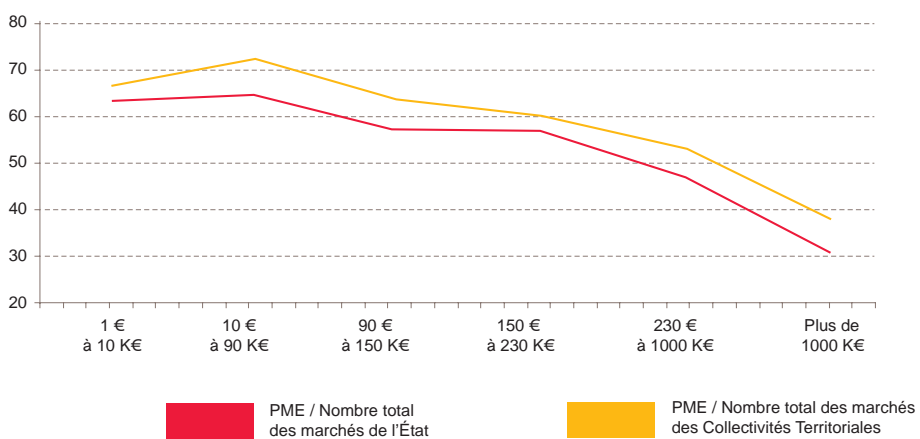
GRAPHIQUE 2

PART DES PME EN MONTANT PAR CATÉGORIE D'ACHETEUR PUBLIC ET PAR DURÉE (EN %)



GRAPHIQUE 3

PART DES PME DANS LE NOMBRE DE MARCHÉS PAR TRANCHE DE MONTANT (EN %)





En termes de montant des marchés

La part des PME dans les marchés de l'État n'atteint plus que 15% dans le domaine des fournitures, 19% dans celui des services, et 33% dans celui des travaux. Pour ce qui concerne les marchés des collectivités locales, la part des PME est de 27% pour les marchés de fournitures, 38% pour les marchés de services et 48% pour les marchés de travaux (tableaux 25 et 34).

Le croisement des marchés par domaine⁴ et par tranche de montant confirme la position forte des PME sur les marchés de travaux et de services, sauf pour les montants les plus élevés, et une position moins favorable pour les marchés de fournitures

En termes de nombre de marchés

La part des PME est nettement prépondérante pour les marchés de travaux d'un montant inférieur à 230 000 €, proche de celle des autres entreprises pour la tranche 230 000-1 M € et minoritaire pour la tranche supérieure à 1 M €, qu'il s'agisse de l'État ou des collectivités locales.

Pour les marchés de services, la part des PME est prépondérante jusqu'à 1 M € et à peine minoritaire au-dessus dans le cas des collectivités locales. Dans le cas de l'État, la part des PME est prépondérante jusqu'à 150 000 €, identique à celle des autres entreprises pour la tranche 230 000-1 M € et nettement minoritaire au-dessus.

Pour les marchés de fournitures, la part des PME est toujours minoritaire même si elle est assez proche de celle des autres entreprises pour les marchés inférieurs à 230 000 €, qu'il s'agisse de l'État ou des collectivités locales (tableaux 9 et 18).

4. *Idem.*

En termes de montant des marchés

La part des PME reste nettement prépondérante pour les marchés de travaux d'un montant inférieur à 1 M € (collectivités locales) ou à 230 000 € (État).

Pour les marchés de services, la part des PME reste majoritaire jusqu'à 1 M € dans le cas des collectivités locales. En revanche, dans le cas de l'État, cette part n'est majoritaire que jusqu'à 230 000 € et devient faible à partir de 1 M €.

Pour les marchés de fournitures, la part des PME est proche de celle des autres entreprises pour des montants de marchés inférieurs à 150 000 €, qu'il s'agisse de l'État ou des collectivités locales. Cette part se réduit ensuite pour les montants supérieurs (tableaux 27 et 36).

Le croisement des marchés par domaine⁵ et par tranche de durée montre, sauf pour les échéances les plus longues, une position forte des PME sur les marchés de travaux et sur les marchés de services. En revanche, sauf pour les durées les plus courtes, la position des PME est minoritaire sur les marchés de fournitures

En termes de nombre de marchés

La prédominance des PME est nette pour les marchés de travaux sur toutes les échéances, qu'il s'agisse des collectivités locales ou de l'État. Pour les marchés de services, la prédominance des PME est nette sur toutes les échéances (collectivités locales) mais seulement sur les échéances d'une durée inférieure à deux ans (État).

Pour les marchés de fournitures, la prédominance des PME est nette seulement sur les échéances d'une durée inférieure à six mois, qu'il s'agisse des collectivités locales ou de l'État (tableaux 10 et 19).

5. *Idem.*

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

En termes de montant des marchés

La part des PME est prépondérante pour les marchés de travaux seulement sur les échéances inférieures à douze mois (collectivités locales). Dans le cas de l'État, cette part est nettement minoritaire sur toutes les échéances.

Pour les marchés de services, la prédominance des PME est limitée aux échéances d'une durée inférieure à deux ans (collectivités locales) et seulement aux échéances comprises entre quatre et six mois (État).

Pour les marchés de fournitures, la part des PME est légèrement majoritaire dans le cas des collectivités locales sur les échéances d'une durée inférieure à six mois. Dans le cas de l'État, cette part est du même ordre que celle des autres entreprises sur les échéances d'une durée inférieure à six mois. Sur toutes les autres échéances, la part des PME est nettement minoritaire, qu'il s'agisse de l'État ou des collectivités locales (tableaux 28 et 37).

L'examen de l'origine géographique des acheteurs publics et des fournisseurs semble montrer que, lorsque le choix d'entreprises de proximité est fait, cela conduit à une certaine prédominance des PME, nettement plus marquée dans le cas des collectivités locales. Toutefois, cette prédominance 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 entreprises⁶.

6. 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

En termes de nombre de marchés

La part des contrats attribués localement (c'est-à-dire à des entreprises qui appartiennent au même département que l'acheteur public) atteint 31 % pour l'État (soit 39 % pour les PME et 20 % pour les autres entreprises). Pour les collectivités locales, cette part est sensiblement plus élevée, atteignant 48 %, (soit 61 % pour les PME et 23 % pour les autres entreprises) (tableaux 11 et 20).

En termes de montant des marchés

La part des contrats attribués localement atteint 17 % pour l'État (soit 23 % pour les PME et 16 % pour les autres entreprises). Pour les collectivités locales, cette part monte à 40 % (soit 59 % pour les PME et 28 % pour les autres entreprises). On note que le recours aux PME de proximité chute au fur et à mesure que le montant du contrat augmente alors que ce phénomène est moins sensible avec les autres entreprises (tableaux 29 et 38).

Principaux éléments de comparaison entre 2004 et 2005**Considérations générales****Une légère réduction du poids relatif des collectivités locales en termes de montant de marchés attribués**

La répartition des marchés publics entre État et collectivités locales est restée inchangée en termes de nombre de marchés (soit 12 % pour l'État et 88 % pour les collectivités locales). En revanche, en termes de montant, la part des marchés des collectivités locales se réduit (passant de 74 % en 2004 à 64 %

fournisseur qui appartiennent à deux départements différents mais limitrophes peut, dans certains cas, être plus grande que s'ils appartenait au même département.



en 2005). Cette modification s'explique, pour l'essentiel, par une amélioration sensible de la collecte des données, notamment pour des marchés de montant élevé, auprès du ministère de la Défense et du CEA (+100% en montant pour les marchés de l'État contre seulement +23% pour les marchés des collectivités locales).

Un accroissement du poids relatif du recours à la procédure adaptée et à la procédure allégée

La part, en nombre de marchés, du recours à l'appel d'offres ouvert (article 33) s'est nettement réduite, passant de 71% à 61%. Ce recul, qui concerne quasi exclusivement les collectivités locales, a surtout bénéficié aux marchés à procédure adaptée (article 28) et à procédure allégée (article 30) dont la part globale est passée de 11% à 22%.

Considérations concernant plus spécifiquement les PME

Un léger recul de la part des PME en termes de montant des marchés attribués

La part des PME, selon la définition la plus étroite, c'est-à-dire fondée sur les trois critères, est restée inchangée en nombre de marchés (à 64%) mais a légèrement reculé en termes de montant (à 32% contre 36%, cf. tableau 2 bis). Ce léger recul relatif est la résultante de l'amélioration plus marquée de la collecte sur le champ État que sur celui des collectivités locales. En effet, compte tenu de la moindre présence des PME sur les marchés de forts montants en général et sur ceux de l'État en particulier, – caractéristique déjà soulignée pour les données 2004 –, il est assez logique que l'amélioration de la collecte statistique, plus marquée pour l'État, se traduise par un recul de la part des PME.

Ce recul en termes de montant a affecté à la fois les marchés des collectivités locales (à 39% contre 41%) et ceux de l'État (à 19% contre 21%);

Une légère détérioration de la part des PME sur les durées de marché les plus courtes, partiellement contrebalancée par une amélioration sur les durées les plus longues

Si l'on considère les durées des marchés, en termes de montant, la part des PME dans les marchés de l'État s'est quelque peu réduite pour les durées comprises entre un et deux ans (à 15% contre 23%), alors qu'elle s'est accrue pour les durées comprises entre deux et quatre ans (à 23% contre 19%), ainsi que pour les durées supérieures à quatre ans (à 8% contre 2%). Pour ce qui concerne la part des PME dans les marchés des collectivités locales, celle-ci est restée inchangée pour les durées comprises entre un et deux ans (à 34%). Elle s'est légèrement réduite pour les durées comprises entre deux et quatre ans (à 34% contre 36%), tandis qu'elle s'est légèrement accrue pour les durées supérieures à quatre ans (à 38% contre 36%).

Une réduction de la part des PME en matière de marchés de fournitures et de services incomplètement compensée par la hausse dans les marchés de travaux

Si l'on considère les domaines des marchés, en termes de montant, la part des PME dans les marchés de l'État s'est réduite dans le domaine des fournitures (à 15% contre 23%), tandis qu'elle progressait très légèrement dans celui des travaux (à 33% contre 32%) et plus sensiblement dans celui des services (à 19% contre 11%). La part des PME dans les marchés des collectivités locales s'est légèrement réduite dans le domaine des fournitures (à 27% contre 31%) et plus fortement dans celui des services (à 38% contre 45%), tandis qu'elle progressait très légèrement dans celui des travaux (à 48% contre 46%).

Une légère hausse de la part des marchés attribués localement mais qui a relativement moins profité aux PME

Si l'on considère l'origine géographique des acheteurs publics et des fournisseurs, en termes de montant de marchés, la part des contrats attribués localement s'est légèrement accrue pour l'État (à 17% contre 16%) mais cette évolution globale a été moins favorable pour les PME (à 23% contre 30%) que pour les autres entreprises (à 16% contre 12%). On note également une hausse de la part de contrats locaux pour les collectivités locales (à 40% contre 36%) qui a profité de manière plus équilibrée aux deux catégories d'entreprises. Ainsi, la part des PME est passée de 57% à 59% et celle des autres entreprises de 21% à 28%.

Au total, les changements par rapport aux constatations réalisées sur les chiffres 2004 sont en nombre limité et de faible ampleur : un léger recul du poids relatif des collectivités locales dans le montant total des marchés publics recensés qui explique, pour l'essentiel, celui des PME ; une légère détérioration de la position des PME sur les échéances les plus courtes, incomplètement compensée par l'amélioration observée sur les durées les plus longues ; une légère détérioration de la position des

PME en matière de fournitures et de services, incomplètement compensée par l'amélioration en matière de travaux ; une légère hausse de la part des marchés attribués localement mais qui a relativement moins profité aux PME qu'aux autres entreprises.

Dans ces conditions, les principales caractéristiques dégagées précédemment demeurent : les PME accèdent à une part significative des marchés publics, elles sont même majoritaires en nombre de marchés mais nettement minoritaires en montant ; leur présence se réduit avec la hausse de la durée et du montant unitaire des marchés ; elles bénéficient plus que d'autres catégories d'entreprises, de la proximité des donneurs d'ordre, notamment dans le cas des collectivités locales.

Les évolutions observées entre 2004 et 2005, peu marquées et ne permettant pas de dégager de tendance claire, ne sont pas susceptibles de déboucher sur des recommandations nouvelles en matière de politique économique. Toutefois, il y aura lieu, dès que l'entrée en vigueur du nouveau dispositif de recensement le permettra, de suivre la mise en œuvre des dispositions concernant l'allotissement, de même que l'impact de celles concernant les clauses environnementales et sociales.



Annexes

Annexe 1 : concepts et méthodes

Définition de la PME

Compte tenu de la multiplicité de définitions du concept de PME en fonction du contexte, il a été décidé de retenir pour les tableaux et les commentaires le concept recommandé au niveau européen, qui comporte les trois critères suivants : entreprise de moins de 250 salariés ; chiffre d'affaires annuel inférieur ou égal à 50 M €, non-détention à hauteur d'au moins 25 % par une ou des entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

Toutefois, à titre de comparaison, et seulement à un niveau agrégé, a également été retenue une définition de la PME fondée sur les seuls deux premiers critères, c'est-à-dire en ne tenant pas compte du critère de dépendance.

Les différences dans les totaux

Ces données correspondent aux « marchés publics recensés » grâce à la « fiche de recensement économique des marchés publics » qui alimentent en comptabilité publique la base ARAMIS gérée par la DGCP et la DAJ. Compte tenu de l'insuffisante rigueur dans le remplissage de ces fiches par les ordonnateurs, de nombreuses fiches ne sont pas exploitables (par exemple n° SIREN inexact qui empêche de rattacher tel marché à un acheteur public ou à un fournisseur) ou ne le sont qu'après investigation.

Aussi, en fonction de l'état d'avancement de ces investigations, les montants totaux retenus peuvent varier (montant le plus élevé si l'on retient le total des marchés recensés, y compris ceux que l'on ne peut rattacher à des SIREN acheteurs et fournisseurs bien identifiés ; montant le plus bas si l'on exclut les marchés comportant un ou plusieurs

SIREN non identifiés ; montants intermédiaires et qui évoluent dans le temps en fonction de l'état d'avancement des investigations qui permet de réintégrer dans le total des marchés initialement écartés car mal identifiés.

Ces travaux consistent en un processus itératif commençant par la confrontation des données « brutes » de la base ARAMIS à la base SIRENE de l'INSEE afin, d'une part, de repérer les SIREN inutilisables et, d'autre part, de trier les marchés en fonction de la nature des fournisseurs (PME / non-PME) selon les deux premiers critères retenus (nombre de salariés et chiffre d'affaires). Il se poursuit par la confrontation avec la base LIFI de l'INSEE qui permet de différencier parmi les PME ayant satisfait aux deux premiers critères celles qui satisfont également au troisième critère (indépendance par rapport à une autre société ou à un groupe). Des investigations sont ensuite menées pour tenter de réaffecter les SIREN « corrects » aux marchés pour lesquels ces données sont manquantes ou inexactes. Ces investigations seront à poursuivre, notamment pour corriger un certain nombre d'anomalies graves (marchés dont le montant est à 0, voire négatif).

Le champ de la base ARAMIS est sensiblement différent du champ des achats publics retenu par la comptabilité nationale⁷

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. 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.

7. Cf. note sur l'analyse des écarts.

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 récemment 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.

Procédure de passation des marchés

Les modes de procédure de passation des marchés sont regroupés en neuf catégories :

- (1) appel d'offres ouvert (article 33) ;
- (2) appel d'offres restreint (article 33), dialogue compétitif (article 36), marché de conception réalisation et marché à phases (article 68) ;
- (3) marché à procédure adaptée (article 28) et à procédure allégée (article 30) ;
- (4) marché négocié avec publicité préalable et mise en concurrence (article 35-I) ;

- (5) marché négocié sans publicité préalable, avec mise en concurrence (article 35-II) ;
- (6) marché négocié sans publicité préalable et sans mise en concurrence (article 35-III) ;
- (7) concours (article 38) y compris concours de maîtrise d'œuvre (article 74-II-3°) ;
- (8) mise en compétition limitée (article 74-II-2°) ;
- (9) marchés de définition sans mise en compétition (article 73-III et article 74-III et IV).

Forme du marché

Quatre catégories :

- (1) unique ;
- (2) à bons de commande (article 71) ;
- (3) à tranche conditionnelle (article 72) ;
- (4) à phases (article 68).

Type de prix

Trois catégories :

- (1) ferme ou ferme actualisable ;
- (2) ajustable ;
- (3) révisable.

CODE CPV (Common Procurement Vocabulary)

Vocabulaire commun européen pour les marchés publics, applicable depuis le 16 décembre 2003) : permet de classer la nature des prestations objet du marché. Ici, le classement se limite aux trois grandes catégories :

- fournitures (F) ;
- services (S) ;
- travaux (T).

Annexe 2: données globales sur les marchés publics des PME avec et sans prise en compte du critère de dépendance



TABLEAU 1

MARCHÉS PUBLICS ET PME EN 2005 (CRITÈRES EUROPÉENS SAUF CRITÈRE DE DÉPENDANCE)

	État (PME sans critère de dépendance)									
	PME					Non PME				
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Total PME	<250	250-1000	> 1000	Total non PME	PME + non PME	
Nombre de marchés	6 427	3 776	3 626	13 829	506	2 666	3 407	6 579	20 408	
Montant total des marchés	1 902 167 177	1 055 376 817	1 669 718 278	4 627 262 272	294 624 670	2 886 290 096	8 633 486 358	11 814 401 123	16 441 663 395	
État										
(en % du nombre total des marchés État)	31 %	19 %	18 %	68 %	2 %	13 %	17 %	32 %	100 %	
(en % du montant total des marchés État)	12 %	6 %	10 %	28 %	2 %	18 %	53 %	72 %	100 %	
COLLECTIVITES LOCALES (PME sans critère de dépendance)										
	PME		Non PME							
Nombre de marchés	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Total PME	<250	250-1000	> 1000	Total non PME	PME + non PME	
Montant total des marchés	5 815 506 962	4 471 527 975	5 552 459 953	15 839 494 890	1 098 340 652	5 370 481 737	6 991 792 870	13 460 615 260	29 300 110 150	
Coll. Loc.										
(en % du nombre total des marchés)				76 %				24 %	100 %	
(en % du montant total des marchés)				54 %				46 %	100 %	
Total État + COLLECTIVITES LOCALES (PME sans critère de dépendance)										
Total État + Coll. Loc.				Total PME				Total non PME	PME + non PME	
Nombre de marchés				129 073				43 904	172 977	
(en % du nombre total des marchés)				75 %				25 %	100 %	
Montant total des marchés				20 466 757 162				25 275 016 383	45 741 773 545	
(en % du montant total des marchés)				45 %				55 %	100 %	

Sources: ARAMIS, SIRENE, LFI; Traitement des données: DGCP, DAJ, INSEE, DGTPÉ.

TABLEAU 2

MARCHÉS PUBLICS ET PME EN 2005 (CRITÈRES EUROPÉENS Y COMPRIS CRITÈRE DE DÉPENDANCE)

État (PME avec critère de dépendance)

	PME					Non PME				
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Total PME	<250	250-1000	> 1000	Total non PME	PME + non PME	
Nombre de marchés	6 134	3 275	1 959	11 368	2 967	2 666	3 407	9 040	20 408	
Montant total des marchés	1 491 624 329	908 856 359	701 532 011	3 102 012 700	1 819 874 242	2 886 290 096	8 633 486 358	13 339 650 696	16 441 663 396	
État										
(en % du nombre total des marchés État)	30%	16%	10%	56%	15%	13%	17%	44%	100%	
(en % du montant total des marchés État)	9%	6%	4%	19%	11%	18%	53%	81%	100%	

COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)

	PME		Non PME		Total PME	<250	250-1000	> 1000	Total non PME	PME + non PME
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Petites (20-49)						
Nombre de marchés	59 525	27 416	13 138	100 079	20 902	16 614	14 974	52 490	152 569	
Montant total des marchés	5 560 176 595	3 570 426 988	2 399 389 573	11 529 993 156	5 407 842 387	5 370 481 737	6 991 792 870	17 770 116 994	29 300 110 150	
Coll. Loc.										
(en % du nombre total des marchés)	39%	18%	9%	66%	14%	11%	10%	34%	100%	
(en % du montant total des marchés)	19%	12%	8%	39%	18%	18%	24%	61%	100%	

Total État + COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)

	Total PME	Total non PME	PME + non PME
Total État + Coll. Loc.			
Nombre de marchés	111 447	61 530	172 977
(en % du nombre total des marchés)	64%	36%	100%
Montant total des marchés	14 632 005 856	31 109 767 690	45 741 773 546
(en % du montant total des marchés)	32%	68%	100%

Sources : ARAMIS, SIRENE, LFI ; Traitement des données : DGCP, DAJ, INSEE, DGTPE.

COMPARAISON 2004-2005 MARCHÉS PUBLICS ET PME (DÉFINITION DE LA PME CONFORME AUX CRITÈRES EUROPÉENS Y COMPRIS LE CRITÈRE DE DÉPENDANCE)

2004 – État (PME avec critère de dépendance)											
	PME				Non PME				PME + non PME		
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	total PME	<250	250-1000	> 1000	total non PME			
Nombre de marchés	5 035	3 072	1 843	9 950	2 583	2 487	2 961	8 031			17 981
Montant total des marchés	725 462 750	541 168 148	468 132 878	1 734 763 776	964 509 885	1 500 105 564	4 030 291 722	6 494 907 171			8 229 670 947
2005 – État (PME avec critère de dépendance)											
	PME				Non PME				PME + non PME		
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	total PME	<250	250-1000	> 1000	total non PME			
Nombre de marchés	6 134	3 275	1 959	11 368	2 967	2 666	3 407	9 040			20 408
Montant total des marchés	1 491 624 329	908 856 359	701 532 011	3 102 012 700	1 819 874 242	2 886 290 096	8 633 486 358	13 339 650 696			16 441 663 396
2004 – COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)											
	PME				Non PME				PME + non PME		
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	total PME	<250	250-1000	> 1000	total non PME			
Nombre de marchés	49 629	25 205	12 478	87 312	17 596	15 553	14 352	47 501			134 813
Montant total des marchés	4 420 689 537	3 023 809 411	2 214 017 812	9 658 516 760	4 385 809 741	4 663 130 015	5 032 981 443	14 081 921 200			23 740 437 960
2005 – COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)											
	PME				Non PME				PME + non PME		
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	total PME	<250	250-1000	> 1000	total non PME			
Nombre de marchés	59 525	27 416	13 138	100 079	20 902	16 614	14 974	52 490			152 569
Montant total des marchés	5 560 176 595	3 570 426 988	2 399 389 573	11 529 993 156	5 407 842 387	5 370 481 737	6 991 792 870	17 770 116 994			29 300 110 150
2004 – Total État + COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)											
Total État + Coll. Loc.				total PME				total non PME			PME + non PME
Nombre de marchés				97 262				55 532			152 794
(en % du nombre total des marchés)				64%				36%			100%
Montant total des marchés				11 393 280 537				20 576 828 370			31 970 108 907
(en % du montant total des marchés)				36%				64%			100%
2005 – Total État + COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)											
Total État + Coll. Loc.				total PME				total non PME			PME + non PME
Nombre de marchés				111 447				61 530			172 977
(en % du nombre total des marchés)				64%				36%			100%
Montant total des marchés				14 632 005 856				31 109 767 690			45 741 773 546
(en % du montant total des marchés)				32%				68%			100%

Sources : ARAMIS, SIRENE, LIFI ; Traitement des données : DGCP, DAJ, INSEE, DGTFPE.

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

Annexe 3 : Marchés publics de l'État par nombre de marchés

TABLEAU 3

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR TYPE DE PROCÉDURE (EN %)

Procédure	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	26%	16%	10%	52%	16%	14%	18%	100%
02	25%	18%	11%	54%	16%	13%	17%	100%
03	44%	15%	7%	66%	12%	10%	12%	100%
04	35%	21%	13%	69%	12%	9%	10%	100%
05	33%	20%	10%	63%	14%	8%	15%	100%
06	23%	10%	10%	43%	13%	15%	29%	100%
07	62%	4%	4%	70%	15%	2%	13%	100%
08	60%	12%	12%	84%	2%	9%	5%	100%
09	54%	15%	4%	72%	6%	13%	9%	100%
Total	30%	16%	10%	56%	15%	13%	17%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 4

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR DURÉE (EN %)

Durée	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
0-3 mois	38%	19%	9%	66%	14%	11%	9%	100%
4-6 mois	40%	20%	9%	69%	12%	10%	9%	100%
7-12 mois	30%	16%	10%	57%	15%	13%	16%	100%
13-24 mois	28%	17%	10%	56%	14%	12%	18%	100%
25-48 mois	21%	12%	10%	43%	16%	16%	25%	100%
> 49 mois	18%	9%	6%	32%	16%	16%	36%	100%
Total	30%	16%	10%	56%	15%	13%	17%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 5

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR
FORME DE MARCHÉ (EN %)

Forme	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	35%	18%	10%	62%	12%	12%	14%	100%
02	22%	13%	8%	44%	18%	16%	22%	100%
03	28%	18%	12%	59%	18%	11%	12%	100%
04	49%	10%	9%	68%	9%	7%	16%	100%
Total	30%	16%	10%	56%	15%	13%	17%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS



TABLEAU 6

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR TYPE DE PRIX (EN %)

Type prix	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	33 %	17 %	9 %	60 %	14 %	12 %	15 %	100 %
02	20 %	12 %	9 %	40 %	18 %	17 %	24 %	100 %
03	28 %	16 %	10 %	54 %	14 %	15 %	17 %	100 %
Total	30 %	16 %	10 %	56 %	15 %	13 %	17 %	100 %

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 7

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR CODE CPV (EN %)

Code CPV	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
F	23 %	15 %	8 %	46 %	19 %	16 %	19 %	100 %
S	32 %	9 %	10 %	50 %	12 %	13 %	25 %	100 %
T	36 %	22 %	10 %	68 %	13 %	10 %	8 %	100 %
Total	30 %	16 %	10 %	56 %	15 %	13 %	17 %	100 %

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 8

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR TRANCHES DE MONTANTS (EN %)

Montants	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
<=0 €	18 %	13 %	9 %	40 %	21 %	22 %	17 %	100 %
1 €-10K	37 %	18 %	8 %	63 %	11 %	10 %	16 %	100 %
10K €-90K	36 %	18 %	10 %	64 %	13 %	10 %	13 %	100 %
90K €-150	29 %	18 %	10 %	57 %	17 %	13 %	14 %	100 %
150K €-230	25 %	17 %	13 %	55 %	16 %	14 %	15 %	100 %
230K €-1000	22 %	13 %	10 %	45 %	19 %	18 %	18 %	100 %
>1000K	12 %	8 %	8 %	29 %	17 %	19 %	35 %	100 %
Total	30 %	16 %	10 %	56 %	15 %	13 %	17 %	100 %

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

TABLEAU 9

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

Montants	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
<=0 €	25%	9%	6%	43%	15%	2%	100%
1 €-10K	15%	17%	31%	17%	14%	7%	100%
10K €-90K	17%	15%	32%	17%	10%	9%	100%
90K €-150	18%	13%	26%	19%	12%	13%	100%
150K €-230	17%	12%	26%	18%	12%	15%	100%
230K €-1000	15%	13%	17%	19%	16%	20%	100%
>1000K	13%	8%	8%	28%	26%	18%	100%
Total	16%	14%	26%	19%	14%	12%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 10

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE DURÉE (EN %)

Montants	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
0-3 mois	19%	13%	34%	10%	6%	18%	100%
4-6 mois	11%	9%	49%	5%	5%	21%	100%
7-12 mois	15%	13%	28%	21%	12%	11%	100%
13-24 mois	14%	14%	29%	18%	13%	13%	100%
25-48 mois	19%	18%	6%	30%	23%	4%	100%
> 49 mois	8%	20%	4%	29%	38%	1%	100%
Total	16%	14%	26%	19%	14%	12%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 11

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR SITUATION GÉOGRAPHIQUE ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

Durée	Part du nombre de contrats attribués aux PME par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués aux Autres entreprises par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués (Toutes entreprises confondues) par des acheteurs du même département
<=0 €	21%	16%	18%
1 €-10K	48%	18%	37%
10K €-90K	41%	19%	33%
90K €-150	37%	22%	31%
150K €-230	34%	23%	29%
230K €-1000	34%	23%	28%
>1000K	20%	15%	17%
Total	39%	20%	31%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

Annexe 4 : Marchés publics des collectivités territoriales par nombre de marchés

TABLEAU 12

COLL. LOC. : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TYPE DE PROCÉDURE (EN %)

Procédure	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	35%	19%	9%	63%	15%	12%	11%	100%
02	40%	21%	9%	70%	12%	10%	8%	100%
03	48%	16%	7%	72%	12%	8%	8%	100%
04	46%	22%	9%	77%	9%	8%	6%	100%
05	56%	13%	6%	75%	8%	9%	8%	100%
06	22%	11%	9%	43%	19%	21%	18%	100%
07	83%	7%	3%	92%	5%	2%	1%	100%
08	68%	10%	4%	82%	7%	4%	7%	100%
09	53%	18%	7%	78%	13%	5%	5%	100%
Total	39%	18%	9%	66%	14%	11%	10%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 13

COLL. LOC. : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR DURÉE (EN %)

Durée	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
0-3 mois	44%	19%	9%	72%	13%	9%	7%	100%
4-6 mois	50%	20%	8%	78%	10%	7%	5%	100%
7-12 mois	41%	18%	8%	67%	13%	10%	9%	100%
13-24 mois	30%	18%	9%	57%	16%	14%	13%	100%
25-48 mois	29%	15%	9%	53%	18%	15%	14%	100%
> 49 mois	29%	12%	9%	51%	16%	15%	18%	100%
Total	39%	18%	9%	66%	14%	11%	10%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 14

COLL. LOC. : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR FORME DE MARCHÉ (EN %)

Forme	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	47%	20%	8%	76%	10%	7%	7%	100%
02	26%	14%	9%	49%	20%	17%	15%	100%
03	39%	21%	9%	70%	12%	10%	9%	100%
04	48%	21%	6%	75%	10%	8%	8%	100%
Total	39%	18%	9%	66%	14%	11%	10%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

TABLEAU 15

COLL. LOC. : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR TYPE DE PRIX (EN %)

Type prix	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	41%	18%	9%	68%	13%	10%	9%	100%
02	25%	13%	8%	46%	19%	18%	18%	100%
03	37%	18%	9%	64%	14%	11%	11%	100%
Total	39%	18%	9%	66%	14%	11%	10%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 16

COLL. LOC. : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR CODE CPV (EN %)

Code CPV	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
F	23%	14%	10%	46%	22%	17%	14%	100%
S	47%	12%	7%	66%	11%	10%	13%	100%
T	47%	23%	8%	79%	9%	7%	6%	100%
Total	39%	18%	9%	66%	14%	11%	10%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 17

COLL. LOC. : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR TRANCHES DE MONTANTS (EN %)

Montants	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
<=0 €	32%	13%	8%	52%	18%	14%	16%	100%
1 €-10K	43%	16%	8%	67%	13%	11%	9%	100%
10K €-90K	44%	19%	8%	72%	12%	9%	8%	100%
90K €-150	33%	20%	10%	62%	15%	12%	11%	100%
150K €-230	30%	19%	10%	59%	16%	13%	12%	100%
230K €-1000	24%	17%	10%	52%	18%	16%	14%	100%
>1000K	15%	12%	10%	36%	21%	21%	21%	100%
Total	39%	18%	9%	66%	14%	11%	10%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).



TABLEAU 18

COLL. LOC. : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/ SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

Montants	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
<=0 €	23%	19%	11%	38%	7%	3%	100%
1 €-10K	22%	10%	34%	24%	5%	4%	100%
10K €-90K	15%	11%	46%	15%	5%	9%	100%
90K €-150	12%	10%	41%	15%	6%	16%	100%
150K €-230	12%	10%	37%	16%	7%	19%	100%
230K €-1000	10%	11%	31%	17%	8%	24%	100%
>1000K	6%	10%	20%	20%	12%	31%	100%
Total	16%	11%	39%	18%	6%	11%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 19

COLL. LOC. : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/ SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE DURÉE (EN %)

Montants	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
0-3 mois	9%	10%	52%	5%	3%	20%	100%
4-6 mois	6%	7%	65%	4%	2%	16%	100%
7-12 mois	17%	10%	39%	21%	5%	7%	100%
13-24 mois	21%	8%	27%	32%	4%	7%	100%
25-48 mois	25%	17%	12%	28%	13%	7%	100%
> 49 mois	6%	37%	7%	10%	34%	5%	100%
Total	16%	11%	39%	18%	6%	11%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 20

COLL. LOC. : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR SITUATION GÉOGRAPHIQUE ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

Durée	Part du nombre de contrats attribués aux PME par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués aux Autres entreprises par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués (Toutes entreprises confondues) par des acheteurs du même département
<=0 €	52%	12%	33%
1 €-10K	57%	13%	42%
10K €-90K	64%	24%	53%
90K €-150	62%	28%	49%
150K €-230	60%	31%	48%
230K €-1000	58%	32%	45%
>1000K	58%	31%	41%
Total	61%	23%	48%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

Annexe 5 : Marchés publics de l'État par tranches de montant

TABLEAU 21

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR TYPE DE PROCÉDURE (EN %)

Procédure	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	9%	6%	4%	19%	11%	16%	55%	100%
02	11%	6%	6%	24%	24%	14%	39%	100%
03	34%	13%	6%	53%	12%	11%	24%	100%
04	15%	10%	12%	37%	14%	29%	20%	100%
05	17%	6%	8%	31%	8%	11%	51%	100%
06	2%	2%	2%	7%	8%	30%	55%	100%
07	32%	0%	2%	33%	23%	3%	41%	100%
08	28%	6%	31%	65%	2%	26%	7%	100%
09	38%	34%	18%	90%	6%	4%	1%	100%
Total	9%	6%	4%	19%	11%	18%	53%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 22

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR DURÉE (EN %)

Durée	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
0-3 mois	17%	10%	5%	32%	40%	15%	12%	100%
4-6 mois	25%	11%	7%	42%	17%	27%	15%	100%
7-12 mois	9%	5%	5%	19%	10%	30%	42%	100%
13-24 mois	6%	4%	5%	15%	12%	17%	55%	100%
25-48 mois	11%	7%	5%	23%	11%	11%	55%	100%
> 49 mois	4%	3%	1%	8%	7%	23%	62%	100%
Total	9%	6%	4%	19%	11%	18%	53%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 23

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR FORME DE MARCHÉ (EN %)

Forme	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	9%	4%	4%	17%	9%	16%	58%	100%
02	11%	9%	6%	26%	15%	14%	46%	100%
03	3%	3%	4%	10%	14%	36%	40%	100%
04	24%	3%	21%	48%	12%	2%	38%	100%
Total	9%	6%	4%	19%	11%	18%	53%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).



TABLEAU 24

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR TYPE DE PRIX (EN %)

Type prix	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	8%	4%	3%	16%	8%	14%	62%	100%
02	8%	8%	5%	21%	12%	22%	46%	100%
03	12%	7%	6%	25%	16%	23%	36%	100%
Total	9%	6%	4%	19%	11%	18%	53%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 25

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR CODE CPV (EN %)

Code CPV	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
F	7%	5%	3%	15%	9%	16%	60%	100%
S	11%	4%	5%	19%	11%	13%	56%	100%
T	14%	10%	9%	33%	19%	31%	17%	100%
Total	9%	6%	4%	19%	11%	18%	53%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 26

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE
ET PAR TRANCHES DE MONTANTS (EN %)

Montants	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
<=0 €								
1 €-10K	38%	18%	8%	64%	11%	10%	15%	100%
10K €-90K	35%	17%	10%	62%	14%	11%	13%	100%
90K €-150	28%	18%	9%	56%	17%	13%	14%	100%
150K €-230	25%	16%	13%	55%	16%	14%	15%	100%
230K €-1000	21%	12%	10%	43%	20%	19%	18%	100%
>1000K	7%	4%	3%	14%	10%	18%	59%	100%
Total	9%	6%	4%	19%	11%	18%	53%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

TABLEAU 27

ÉTAT : MONTANT DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ
(FOURNITURES/SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

Montants	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
<=0 €							
1 €-10K	16%	17%	31%	16%	13%	7%	100%
10K €-90K	17%	14%	31%	17%	11%	10%	100%
90K €-150	18%	13%	25%	19%	12%	13%	100%
150K €-230	17%	12%	26%	18%	12%	15%	100%
230K €-1000	14%	13%	16%	20%	17%	21%	100%
>1000K	7%	5%	2%	51%	26%	9%	100%
Total	8%	6%	5%	46%	25%	10%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 28

ÉTAT : MONTANT DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ
(FOURNITURES/SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE DURÉE (EN %)

Montants	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
0-3 mois	10%	5%	17%	12%	16%	40%	100%
4-6 mois	8%	8%	26%	5%	5%	48%	100%
7-12 mois	6%	4%	9%	56%	7%	18%	100%
13-24 mois	4%	2%	9%	39%	19%	27%	100%
25-48 mois	11%	9%	3%	46%	28%	4%	100%
> 49 mois	5%	3%	0%	54%	38%	0%	100%
Total	8%	6%	5%	46%	25%	10%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 29

ÉTAT : MONTANT DE MARCHÉS, PAR SITUATION GÉOGRAPHIQUE
ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

Durée	Part du nombre de contrats attribués aux PME par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués aux Autres entreprises par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués (Toutes entreprises confondues) par des acheteurs du même département
<=0 €			
1 €-10K	45%	18%	35%
10K €-90K	40%	19%	32%
90K €-150	37%	22%	30%
150K €-230	34%	24%	29%
230K €-1000	33%	23%	27%
>1000K	17%	15%	15%
Total	23%	16%	17%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

Annexe 6 : Marchés publics de collectivités territoriales par tranches de montant

TABLEAU 30

COLL. LOC. : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TYPE DE PROCÉDURE (EN %)

Procédure	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	17%	12%	8%	38%	19%	18%	25%	100%
02	17%	10%	9%	36%	15%	33%	16%	100%
03	41%	15%	9%	65%	17%	9%	9%	100%
04	25%	19%	12%	56%	16%	20%	8%	100%
05	37%	18%	6%	61%	10%	19%	10%	100%
06	7%	4%	4%	15%	19%	17%	49%	100%
07	83%	6%	5%	95%	3%	2%	0%	100%
08	33%	4%	2%	38%	2%	53%	7%	100%
09	43%	15%	10%	68%	16%	4%	12%	100%
Total	19%	12%	8%	39%	18%	18%	24%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LIFI 2003, Suse).

TABLEAU 31

COLL. LOC. : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR DURÉE (EN %)

Durée	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
0-3 mois	27%	16%	11%	54%	20%	14%	12%	100%
4-6 mois	29%	16%	10%	55%	18%	15%	11%	100%
7-12 mois	22%	14%	8%	44%	19%	15%	22%	100%
13-24 mois	16%	11%	8%	34%	18%	25%	23%	100%
25-48 mois	16%	11%	8%	34%	18%	18%	31%	100%
> 49 mois	16%	12%	10%	38%	28%	22%	13%	100%
Total	19%	12%	8%	39%	18%	18%	24%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LIFI 2003, Suse).

TABLEAU 32

COLL. LOC. : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR FORME DE MARCHÉ (EN %)

Forme	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	24%	14%	10%	48%	18%	19%	14%	100%
02	15%	10%	6%	31%	18%	17%	34%	100%
03	17%	18%	15%	50%	19%	20%	12%	100%
04	34%	16%	4%	54%	20%	17%	9%	100%
Total	19%	12%	8%	39%	18%	18%	24%	100%

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LIFI 2003, Suse).

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

TABLEAU 33

COLL. LOC. : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TYPE DE PRIX (EN %)

Type prix	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
01	21 %	13 %	9 %	43 %	18 %	17 %	22 %	100 %
02	16 %	10 %	6 %	31 %	18 %	18 %	32 %	100 %
03	17 %	12 %	8 %	37 %	19 %	21 %	24 %	100 %
Total	19 %	12 %	8 %	39 %	18 %	18 %	24 %	100 %

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 34

COLL. LOC. : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR CODE CPV (EN %)

Code CPV	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
F	13 %	8 %	6 %	27 %	22 %	19 %	32 %	100 %
S	22 %	9 %	7 %	38 %	14 %	13 %	36 %	100 %
T	21 %	16 %	10 %	48 %	19 %	21 %	13 %	100 %
Total	19 %	12 %	8 %	39 %	18 %	18 %	24 %	100 %

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 35

COLL. LOC. : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TRANCHES DE MONTANTS (EN %)

Montants	PME (nb de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME* (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
<=0 €								
1 €-10K	47 %	17 %	7 %	71 %	12 %	9 %	8 %	100 %
10K €-90K	41 %	19 %	9 %	70 %	13 %	9 %	8 %	100 %
90K €-150	32 %	20 %	10 %	62 %	15 %	12 %	11 %	100 %
150K €-230	29 %	19 %	10 %	59 %	16 %	13 %	12 %	100 %
230K €-1000	23 %	17 %	10 %	50 %	18 %	17 %	15 %	100 %
>1000K	11 %	8 %	7 %	26 %	20 %	21 %	32 %	100 %
Total	19 %	12 %	8 %	39 %	18 %	18 %	24 %	100 %

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

**TABLEAU 36**

COLL. LOC. : MONTANT DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

Montants	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
<=0 €	24 %	1 %	55 %	10 %	3 %	7 %	100 %
1 €-10K	20 %	10 %	41 %	19 %	5 %	5 %	100 %
10K €-90K	15 %	11 %	44 %	15 %	5 %	10 %	100 %
90K €-150	12 %	10 %	40 %	15 %	6 %	16 %	100 %
150K €-230	12 %	10 %	36 %	16 %	7 %	19 %	100 %
230K €-1000	10 %	12 %	29 %	17 %	8 %	24 %	100 %
>1000K	5 %	7 %	14 %	25 %	20 %	29 %	100 %
Total	8 %	9 %	23 %	21 %	15 %	25 %	100 %

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 37

COLL. LOC. : MONTANT DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE DURÉE (EN %)

Montants	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
0-3 mois	6 %	7 %	41 %	5 %	7 %	35 %	100 %
4-6 mois	10 %	4 %	41 %	5 %	2 %	38 %	100 %
7-12 mois	8 %	6 %	30 %	29 %	5 %	22 %	100 %
13-24 mois	7 %	5 %	22 %	32 %	4 %	30 %	100 %
25-48 mois	8 %	11 %	15 %	20 %	24 %	22 %	100 %
> 49 mois	5 %	27 %	5 %	8 %	48 %	7 %	100 %
Total	8 %	9 %	23 %	21 %	15 %	25 %	100 %

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

TABLEAU 38

COLL. LOC. : MONTANT DE MARCHÉS, PAR SITUATION GÉOGRAPHIQUE ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

Durée	Part du nombre de contrats attribués aux PME par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués aux Autres entreprises par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués (Toutes entreprises confondues) par des acheteurs du même département
<=0 €	78 %	4 %	63 %
1 €-10K	62 %	16 %	49 %
10K €-90K	63 %	25 %	51 %
90K €-150	62 %	28 %	49 %
150K €-230	60 %	31 %	48 %
230K €-1000	58 %	32 %	45 %
>1000K	59 %	27 %	35 %
Total	59 %	28 %	40 %

* les PME sont définies avec le critère de dépendance.

Source : INSEE (LiFi 2003, Suse).

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

LES PME ET LEURS MARCHÉS

LES DÉLAIS DE PAIEMENT DES TPE ET DES PME (1990-2006)

Banque de France
Direction des entreprises
Observatoire des entreprises

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

Sur l'ensemble de l'économie, les variations des délais de paiement¹ sont très faibles en 2006. Cependant, elles ne sont pas favorables aux TPE et PME car leurs clients ont plutôt tendance à augmenter leurs délais de règlement, alors que ces mêmes entreprises règlent leurs fournisseurs dans les mêmes délais. La charge du crédit interentreprises supportée par les TPE s'en trouve légèrement alourdie, celle des PME reste stable. Le besoin net moyen de financement des PME devient cependant supérieur à celui observé pour les plus grandes entreprises.

Les délais clients évoluent peu en 2006...

Sur l'ensemble de l'économie, les délais clients des TPE et ceux des PME augmentent légèrement en 2006 pour s'établir respectivement à 52 et 64 jours de chiffre d'affaires (tableau 1). En revanche, les délais diminuent dans les entreprises de taille intermédiaire pour lesquelles ils retrouvent leur niveau de 2004 et dans les grandes entreprises.

Sur les seules entreprises de l'industrie, les moyennes des délais clients

des TPE et des PME sont plus élevées que sur l'ensemble de l'économie : respectivement 72 et 74 jours de chiffre d'affaires. Elles augmentent de l'ordre d'un jour pour les TPE et les PME. Elles baissent légèrement pour les entreprises de taille intermédiaire et sont stables pour les grandes firmes.

sauf dans le secteur des transports où la baisse est importante

La modification la plus notable en 2006 concerne les délais clients dans le secteur du transport, avec un repli d'environ huit jours de chiffre d'affaires. La loi Gayssot impose, depuis janvier 2006, que les délais de paiement convenus dans ce secteur ne doivent en aucun cas dépasser les 30 jours à compter de la date d'émission de la facture². Le raccourcissement des délais clients est plus important dans les TPE et les PME que dans les grandes entreprises de plus de 500 salariés, ce qui peut être interprété comme un rééquilibrage dans les relations commerciales en faveur de ces sociétés (tableau 2).

1. Cf. encadré « Sources, définitions et méthodologie ».

2. Cf. encadré « Les réglementations récentes sur les délais de paiement ».

TABLEAU 1

DÉLAIS CLIENTS, FOURNISSEURS ET SOLDE DU CRÉDIT
INTERENTREPRISES DE L'ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE

			TPE	PME	Intermédiaires	Grandes
			0-19 salariés	20-249 salariés	250-499 salariés	≥ 500 salariés
Délais clients	2005	Moyenne	52,0	63,4	68,0	63,9
		Écart-type	0,1	0,2	0,8	0,9
	2006	Moyenne	52,4	63,7	67,4	63,7
		Écart-type	0,1	0,2	0,9	0,9
Délais fournisseurs	2005	Moyenne	63,6	68,0	73,3	74,2
		Écart-type	0,1	0,1	0,7	0,8
	2006	Moyenne	63,5	68,0	72,7	74,1
		Écart-type	0,1	0,1	0,8	0,8
Solde du crédit interentreprises	2005	Moyenne	11,4	21,5	22,1	18,3
		Écart-type	0,1	0,2	0,8	1,0
	2006	Moyenne	12,2	21,8	21,2	17,5
		Écart-type	0,1	0,2	0,9	1,0

Source : Banque de France – FIBEN (mise à jour : septembre 2007).

TABLEAU 2

DÉLAIS CLIENTS, FOURNISSEURS ET SOLDE DU CRÉDIT
INTERENTREPRISES DANS LE SECTEUR DES TRANSPORTS

			TPE	PME	Intermédiaires	Grandes
			0-19 salariés	20-249 salariés	250-499 salariés	≥ 500 salariés
Délais clients	2005		66,2	68,9	59,6	57,6
	2006		58,6	60,5	50,3	53,2
Délais fournisseurs	2005		54,2	57,1	63,3	64,9
	2006		49,1	52,5	57,9	62,6
Solde du crédit interentreprises	2005		29,8	34,6	22,4	19,0
	2006		26,2	29,2	16,6	16,6

Source : Banque de France – FIBEN (mise à jour : septembre 2007).

Sources, définitions et méthodologie

L'Observatoire des entreprises de la Banque de France analyse depuis 15 ans l'évolution des délais de paiement et du solde du crédit interentreprises à partir de la base FIBEN (Fichier bancaire des entreprises), base de données créée et gérée par la Banque de France. Elle compte environ 220 000 bilans annuels des entreprises de plus de 0,75 M € de chiffre d'affaires.

Les entreprises sont réparties en très petites entreprises (TPE) de moins de 20 salariés, en PME de 20 à 249 salariés, en entreprises de taille intermédiaire de 250 à 499 salariés et en grandes entreprises (GE) de plus de 500 salariés. Du fait du seuil minimum de chiffre d'affaires (0,75 million) dans la base FIBEN, les TPE comprennent peu de micro-entreprises.

Les données comptables utilisées permettent de mesurer les délais apparents de paiement en fin d'exercice, mais non l'existence d'éventuels retards par rapport aux règlements décidés contractuellement lors des transactions commerciales.



Les grandeurs analysées n'incluent pas les avances et acomptes versés aux fournisseurs et les avances et acomptes reçus des clients. Ces postes sont de faibles montants dans la plupart des secteurs ; cependant, pour les avances clients, ils jouent un rôle important dans les secteurs à cycle d'exploitation long, comme le secteur des biens d'équipement ou celui du bâtiment.

Les créances et les dettes commerciales des entreprises comprennent comme clients et fournisseurs, non seulement des entreprises, mais également l'État, les collectivités locales, les ménages et les non-résidents.

Le ratio « délais clients » rapporte les créances clients (effets escomptés non échus inclus) au chiffre d'affaires TTC (multiplié par 360, pour être exprimé en nombre de jours de chiffre d'affaires).

Le ratio « délais fournisseurs » rapporte les dettes fournisseurs aux achats et autres charges externes TTC (multiplié par 360, donc exprimé en nombre de jours d'achats).

Le 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 (ou, 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.

La moyenne de ratios individuels (ou moyenne non pondérée) donne le même poids à chaque entreprise. Cette approche microéconomique permet de mieux prendre en compte l'hétérogénéité des observations individuelles.

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

Sur longue période, les baisses des délais clients sont d'autant plus fortes que la taille des entreprises est importante

De 1990 à 2006, les délais clients des TPE ont un peu reculé sur l'ensemble de l'économie, beaucoup plus nettement pour les PME et encore plus fortement pour les entreprises de taille intermédiaire et les grandes (graphique 1).

Toutefois, en fin de période, les délais clients des TPE restent en niveau inférieurs à ceux des PME, eux-mêmes moindres que ceux des entreprises de taille intermédiaire. Les délais clients des TPE sont structurellement nettement plus courts. Parmi ces entreprises de plus de 0,75 M € de chiffre d'affaires et de moins de 20 salariés, près de la moitié exerce une activité commerciale avec une partie importante de leur clientèle composée de particuliers, qui payent comptant.

Pour le secteur du transport, le tassement notable enregistré en 2006 permet enfin un repli des délais clients par rapport à 1990, alors qu'ils étaient restés pratiquement stables entre 1990 et 2005.

Sur le seul champ de l'industrie, les délais clients stagnent pour les TPE, mais diminuent pour les PME et pour les entreprises de taille intermédiaire (graphique 2). Leur recul est encore plus fort dans les plus grandes entreprises et représente 15 jours de chiffre d'affaires ; le niveau de leurs délais clients est ainsi depuis quelques années le plus faible.

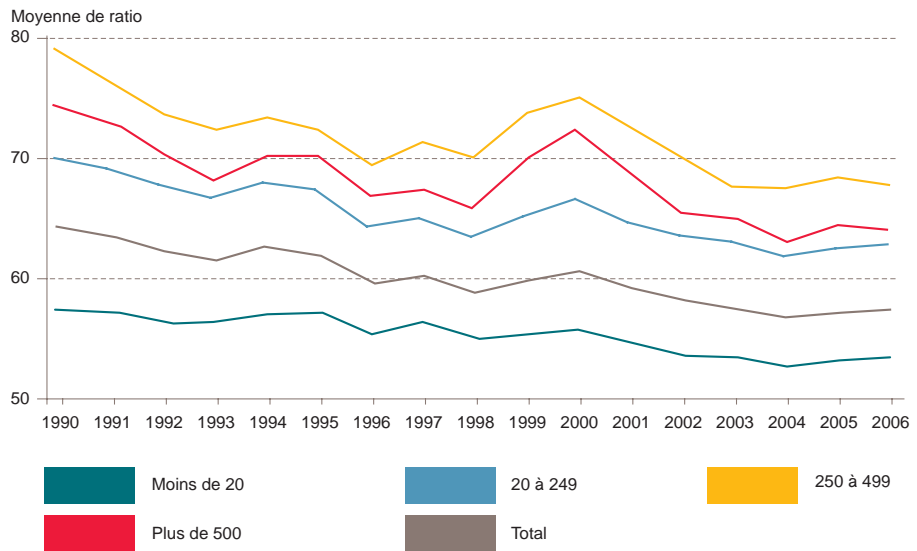
Les délais fournisseurs sont stables en 2006

En 2006, les délais fournisseurs sur l'ensemble de l'économie restent stables pour les TPE, les PME et les grandes sociétés ; ils diminuent légèrement pour les entreprises de taille intermédiaire.

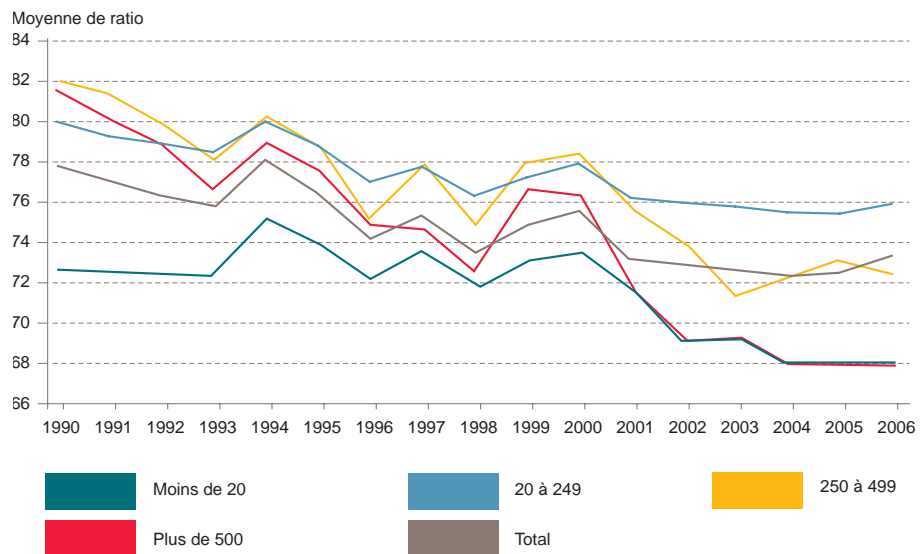
GRAPHIQUES 1 ET 2

DÉLAIS CLIENTS PAR TAILLE DE 1990 À 2006

Ensemble de l'économie



Industrie



Source : Banque de France – FIBEN (mise à jour : septembre 2007).

PME 2007

Thématiques

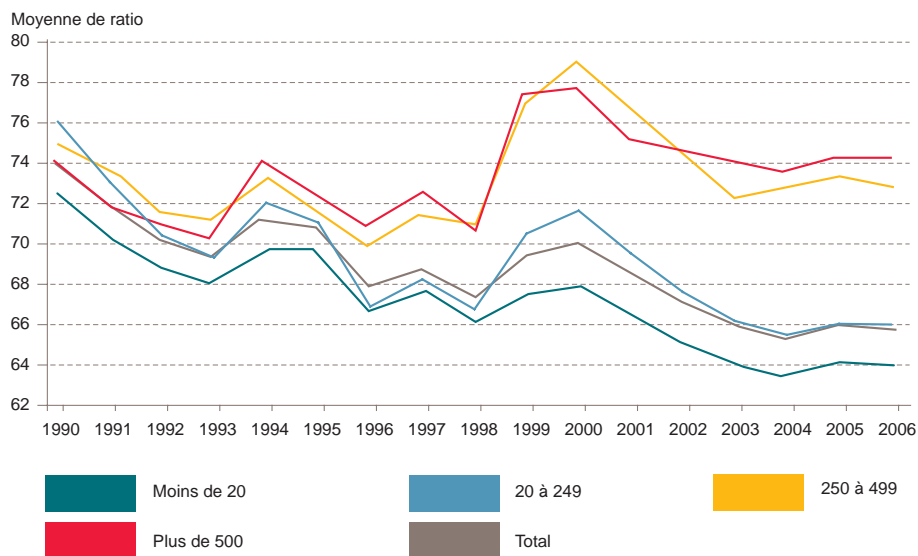
MARCHÉS



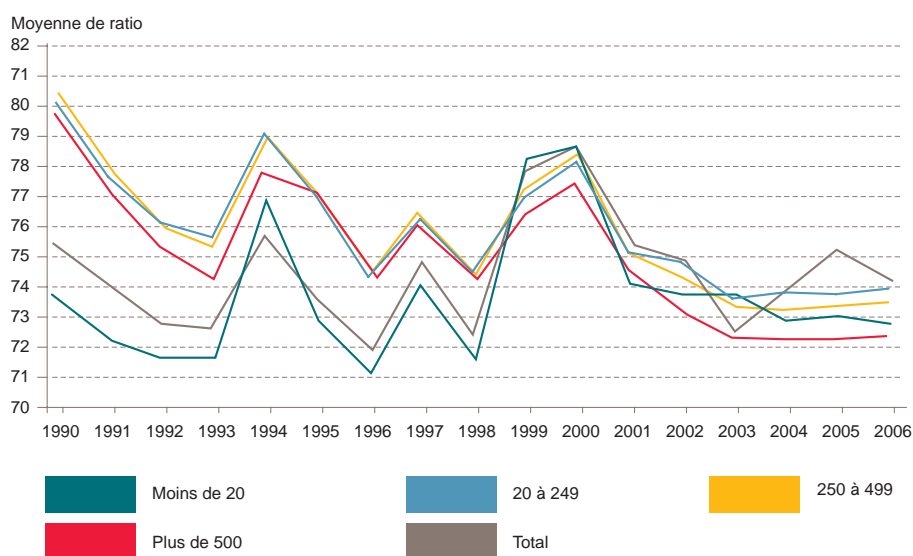
GRAPHIQUES 3 ET 4

DÉLAIS FOURNISSEURS PAR TAILLE DE 1990 À 2006

Ensemble de l'économie



Industrie



Source : Banque de France – FIBEN (mise à jour : septembre 2007).

PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

Sur longue période, leur repli est défavorable aux TPE et aux PME

De 1990 à 2006, les TPE et les PME ont réglé beaucoup plus rapidement leurs fournisseurs, alors que les progrès étaient plus faibles dans les entreprises de taille intermédiaire et que les grandes unités n'ont pas raccourci leurs délais de règlement.

L'écart entre les délais de règlement des différentes catégories d'entreprises s'est donc fortement accentué au cours de la période et l'importance des délais fournisseurs suit en 2006 l'ordre croissant des tranches de taille : ils sont plus faibles dans les TPE que chez les PME, moindres dans celles-ci que pour les entreprises de taille intermédiaire, eux-mêmes inférieurs à ceux des grandes entreprises.

Sur l'industrie, en 2006, ils stagnent pour les TPE, augmentent pour les PME et déclinent pour les entreprises de taille intermédiaire. Entre 1990 et 2006, le repli est accentué pour les TPE et les PME et les écarts se sont nettement réduits entre les différentes catégories d'entreprises.

Dans le secteur du transport, les délais fournisseurs se replient aussi en 2006, d'environ cinq jours d'achats, soit moins que pour les délais clients, les entreprises concernées ayant des fournisseurs d'autres activités.

Les besoins de financement évoluent plutôt défavorablement en 2006 pour les TPE et les PME

Sur l'ensemble de l'économie comme sur le seul secteur industriel, la charge liée au financement du crédit interentreprises des TPE et des PME augmente légère-

ment en 2006, alors qu'elle diminue pour les entreprises de taille intermédiaire et les grandes entreprises.

L'évolution sur long terme a surtout été défavorable aux TPE

Sur l'ensemble de la période 1990-2006, le solde du crédit interentreprises a fortement augmenté sur l'ensemble de l'économie pour les TPE, alors qu'il s'effritait pour les PME et baissait de manière importante pour les entreprises de taille intermédiaire, comme pour les plus grandes sociétés.

En niveau et pour l'ensemble de l'économie, la moyenne des soldes de crédit interentreprises reste toutefois en 2006 beaucoup plus faible dans les TPE que dans les PME ou dans les entreprises de taille intermédiaire. Les niveaux de solde du crédit interentreprises pour ces deux dernières tranches de taille se rapprochent, ce qui montre une certaine homogénéisation des comportements, et sont sensiblement supérieurs à celui observé dans les plus grandes sociétés (graphique 5).

Sur la seule industrie, entre 1990 et 2006, le solde du crédit interentreprises augmente aussi pour les TPE, mais diminue pour les PME comme pour les entreprises de taille intermédiaire, le repli dans les grandes entreprises étant encore plus important (graphique 6).

L'appartenance sectorielle reste déterminante pour le niveau du solde de crédit interentreprises

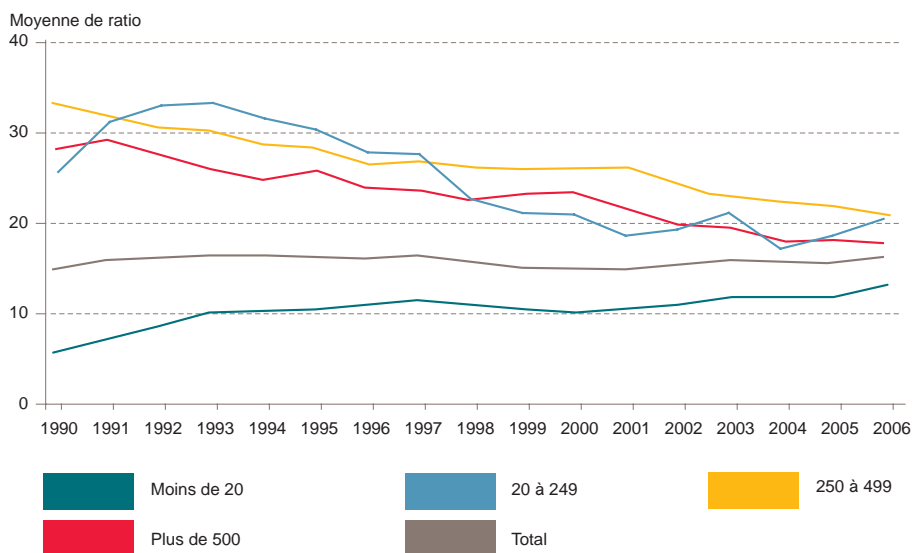
Cela se vérifie nettement pour les TPE : en 2006, certains secteurs sont fortement prêteurs, comme les industries des biens d'équipement (33 jours de chiffre d'affaires) et celles de biens intermédiaires (30 jours).



GRAPHIQUES 5 ET 6

SOLDE DU CRÉDIT INTERENTREPRISES PAR TAILLE DE 1990 À 2006

Ensemble de l'économie

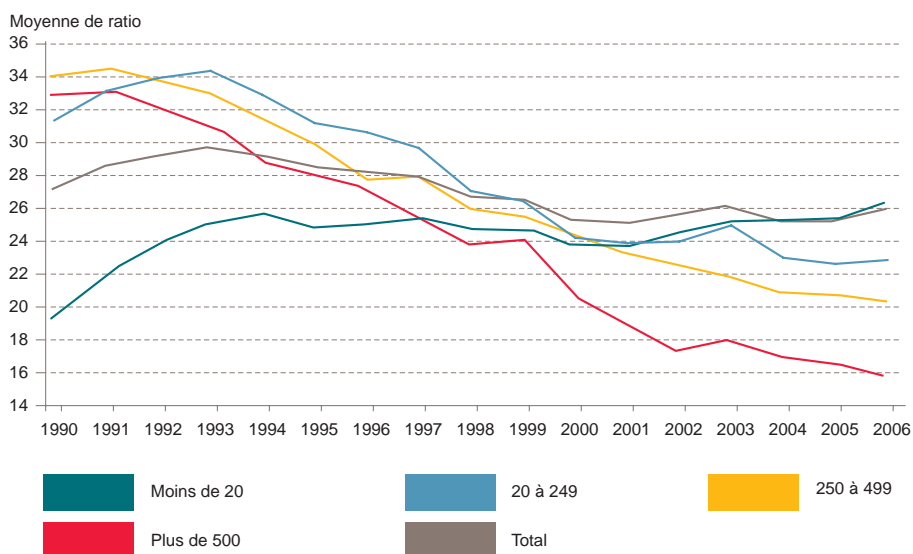


PME 2007

Thématiques

MARCHÉS

Industrie



Source : Banque de France – FIBEN (mise à jour : septembre 2007).

D'autres activités, au contraire, ont un solde négatif du crédit interentreprises de manière structurelle, c'est-à-dire qu'elles bénéficient, à ce titre, d'une ressource de financement. C'est notamment le cas des entreprises de services aux particuliers, du sous-secteur « commerce et réparation automobile » et surtout du commerce de détail qui comprend les entreprises de la grande distribution. Ces activités, en relation directe avec une clientèle de particuliers, ont des délais clients faibles, mais bénéficient de délais fournisseurs élevés.

Pour les PME, le niveau du solde du crédit interentreprises est le plus souvent assez proche de celui des TPE ; en revanche, dans les entreprises de taille intermédiaire, il y a un écart sensible avec les pratiques des TPE, en particulier pour les industries de biens de consommation, de biens d'équipement et de biens intermédiaires.

Enfin, les effets de la loi Gayssot se retrouvent sur le niveau du solde du crédit interentreprises dans le secteur des transports qui est passé de 32 jours de chiffre d'affaires en 2005, à 27 jours en 2006.

Bibliographie

« Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1990 à 2005 », Direction des entreprises, *Bulletin de la Banque de France*, n° 156, décembre 2006, http://www.banque-de-france.fr/fr/publications/telechar/bulletin/etu156_1.pdf

Observatoire des délais de paiement, rapport du groupe présidé par J.-P. Betbèze, décembre 2006, http://inbdf.fr/publications/telechar/catalogue/rapp06_observ_paiement.pdf

Les réglementations récentes sur les délais de paiement

La loi de nouvelles régulations économiques

La loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques (NRE) est la transposition de la directive européenne 2000/35 du 29 juin 2000 du Parlement et du Conseil relative aux retards de paiement dans les transactions commerciales. Elle stipule que :

- la facture doit mentionner la date à laquelle le règlement doit intervenir et préciser les conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle résultant de l'application des conditions générales de vente (CGV) ainsi que le taux des pénalités exigibles le jour suivant la date de règlement inscrite sur la facture ;
- sauf dispositions contraires figurant aux CGV, le délai de règlement des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée ;
- les conditions de règlement doivent obligatoirement préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture ;
- les pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire.

Ce délai ne s'impose toutefois pas aux entreprises qui peuvent choisir un délai différent en le prévoyant dans les contrats ou dans leurs conditions générales de ventes. Tout en fournissant une référence chiffrée pour les délais de règlement, le principe demeure donc celui de la liberté contractuelle pour fixer ces délais.

La loi Gayssot dans le domaine des transports

La loi n° 2006-10 du 5 janvier 2006 introduit dans l'article L. 441-6 du Code du commerce un nouvel aliéna en vertu duquel les délais de paiement convenus ne peuvent en aucun cas dépasser 30 jours à compter de la date d'émission de la facture. Les conditions générales de vente (CGV) doivent préciser les conditions d'application et les taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement de la facture. Tous les acteurs du secteur des transports sont concernés sauf le monde ferroviaire et les prestations de logistique.

Le législateur a voulu renforcer la responsabilité des deux parties contractantes. Si le client (le chargeur le plus souvent) paie la facture au-delà de la date d'échéance indiquée sur la facture, le fait de ne pas agir rend le transporteur coresponsable de cette irrégularité. Cette loi a donc aussi pour objectif de fournir un cadre contraignant qui est apparu seul à même d'obtenir des progrès rapides dans les pratiques de paiement du secteur des transports.

La réactivation de l'Observatoire des délais de paiement

Un arrêté du 29 juin 2006 a réactivé l'Observatoire des délais de paiement initialement créé en 1991 et qui n'était plus actif depuis 1998. Installé en septembre 2006, cet Observatoire a pour mission d'établir un diagnostic fin de la situation et d'analyser l'impact économique des évolutions observées. La relance de la réflexion sur la question des délais de paiement reflète les enjeux de compétitivité sous-jacents à cette question. Un rapport annuel doit être remis au Ministre (cf. bibliographie).

L'accord dans la filière automobile

En début d'année 2007, à la demande des pouvoirs publics, les Fédérations de la mécanique (FIM), des équipementiers (FIEV) et des constructeurs (CCFA) sont parvenues à un accord sur la réduction des délais de paiement. Depuis le 1^{er} septembre 2007, pour toutes les entreprises de la filière, les délais de paiement ont été ramenés à 90 jours nets au plus, ce qui correspond à une réduction de 15 jours en moyenne. Par ailleurs, les donneurs d'ordres de la filière réalisant plus de 300 M € de chiffre d'affaires accorderont une réduction des délais de paiement de 45 jours (au lieu de 15), aux fournisseurs réalisant moins de 50 M € de chiffre d'affaires (moins 30 jours à compter du 1^{er} septembre 2007, puis moins 45 jours à compter du 1^{er} septembre 2008).



T ROISIÈME PARTIE

Actualité

Internationalisation
de l'économie et PME



INTERNATIONALISATION DE L'ÉCONOMIE ET PME SITUATION ET INTÉGRATION

Marjorie Lecerf

Chercheur associé au laboratoire Matisse
(MSE / Panthéon-Sorbonne)

Lecerf-Naumann Formation à l'international, direction

La mondialisation économique exerce une pression croissante sur l'ensemble des entreprises françaises, notamment sur celles de petite taille et elle met en danger l'activité de celles qui ne parviennent pas à s'adapter. Cette évolution fait naître un doute : doit-on craindre une disparition progressive des PME au profit de groupes à vocation multinationale ?

Si les grandes entreprises françaises se positionnent parmi les meilleurs mondiales en s'intégrant systématiquement au commerce international et en mettant en œuvre, depuis plusieurs décennies, des stratégies intensives d'internationalisation, cela n'est pas toujours le cas des PME.

Une participation aux marchés mondiaux insuffisante

Les PME indépendantes représentent en France environ 98% des entreprises, 55% des actifs occupés et 42% de la valeur ajoutée, elles ne réalisent cependant que 17% des exportations en valeur et ne réalisent que 8% de leur chiffre d'affaires à l'étranger.

La proportion d'exportateurs au sein des PME françaises est d'environ 4%. Pourquoi une si faible participation aux échanges mondiaux alors que cette

même proportion d'exportateurs au sein de leurs consœurs allemandes est nettement supérieure (11%) avec 14% de leur chiffre d'affaires réalisé à l'export ? En 2001, ces acteurs allemands travaillaient déjà trois fois plus à l'international que les PME françaises.

Il est désormais largement admis que les PME jouent un rôle essentiel au sein du tissu économique en termes d'emploi, d'innovation et de production de valeur. Cependant, ces acteurs constituent un ensemble difficile à cerner, dont on effleure à peine les besoins et dont on ignore assez largement ce qui leur est nécessaire pour une intégration optimale au sein de la mondialisation.

La justification traditionnelle du retard accusé par les PME françaises dans ce domaine est organique : leur taille moyenne serait trop limitée. Avec des employés hautement qualifiés et des capitaux importants, les firmes de plus de 250 employés possèdent incontestablement et abondamment ces deux clés de compétitivité qui font souvent défaut aux PME.

Les résultats d'une enquête européenne¹ vont dans ce sens : les dirigeants de PME interrogés soulignaient comme premier point de

1. Menée en 2003 par l'ENSR auprès de 7000 PME de 19 pays sur les motivations et les freins à l'internationalisation. (ENSR *The European Network for SME Research*, enquête Entreprises 2003).

PME 2007

Actualité

INTERNATIONAL

faiblesse les lacunes liées à la qualification du personnel. En second lieu, venaient les aspects financiers et les lacunes en matière de soutien et de conseils. Mais le résultat le plus déterminant de cette enquête concernait la vision nationale voire locale des dirigeants de PME, plus de la moitié des chefs d'entreprises sollicités soulignant n'avoir jamais envisagé une internationalisation de leur activité.

Taille trop petite pour embaucher des compétences ou pour financer les projets, ces arguments ont longtemps été mis en avant pour expliquer le peu d'internationalisation des PME françaises. Pourtant, force est de constater que chez nos voisins européens, le marché global n'est pas l'apanage des géants. La PME née globale n'est plus exceptionnelle. Par ailleurs, l'étude statistique présentée *infra* conclut à une corrélation insignifiante entre taille de la firme et internationalisation.

Il faut donc chercher ailleurs les déterminants de cette intégration.

Les facteurs favorables à l'internationalisation des PME

Cette partie présente les principaux résultats de tests économétriques réalisés à partir d'une enquête menée dans le cadre d'une thèse soutenue en 2006². L'objet de ces travaux était, notamment, de mettre en lumière les axes de développement permettant d'optimiser la croissance. Au cœur de la problématique de mondialisation, l'étude démontre que les PME disposent de leviers très concrets afin d'améliorer leur compétitivité.

2. Université de Paris I Panthéon-Sorbonne, thèse reprise dans: « Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation », Marjorie Lecerf, L'Harmattan, 2007.

Au total, 18 facteurs ont été testés: l'ancienneté de la PME, l'existence d'un milieu internationalisant, l'influence du secteur, l'étendue géographique de l'activité de l'entreprise, l'existence d'un site internet (suivi client, vente en ligne), la taille de la firme, la création d'une organisation spécifique à l'internationalisation, le chiffre d'affaires, le chiffre d'affaires export, la valeur ajoutée, la rentabilité, les salaires et traitements, le dirigeant (dynamisme, ouverture, langues étrangères parlées, expérience internationale, niveau d'études) et le niveau technologique de l'entreprise.

Les résultats dévoilent l'importance.

- des facteurs d'ordre organisationnel, telle la capacité à développer une structure tournée vers l'international (encadrement, formation du personnel...) et l'ouverture à l'information (TIC, *Knowledge management*...);
- des facteurs humains, tels le dynamisme social du dirigeant et son ouverture vers l'étranger (voyages fréquents, réseaux...);
- enfin, des facteurs techniques comme la maîtrise d'un niveau technologique élevé (R&D, brevets³, etc.).

Facteurs structurels

La structure organisationnelle tournée vers l'international prime sur la localisation géographique, la taille et l'âge de l'entreprise

Alors que, contre toute attente, les résultats de la confrontation entre localisation géographique, taille, âge et internationalisation ne font apparaître aucune corrélation, la décision du dirigeant de développer une organisation spécifique à l'international s'est révélée être le facteur le plus déterminant de l'internationalisation des entreprises étudiées.

3. Plus de la moitié des brevets déposés en France le sont par des PME.



Méthodologie des travaux de recherche

L'étude a été menée à partir d'entretiens approfondis réalisés directement auprès de dirigeants de PME. En regroupant plus de 250 entreprises, les résultats obtenus offrent des informations qualitatives mais aussi quantitatives (réalisées sur un large échantillon). Sont étudiés 22 secteurs correspondant aux marchés soumis à la concurrence internationale* sur lesquels les PME sont les plus nombreuses**. La base de l'échantillon a été constituée selon la méthode des quotas, en aléatoire stratifié. Les catégories retenues*** pour la détermination des quotas sont pertinentes quant à l'objet de l'étude, la taille et le secteur sont deux éléments déterminants qui permettent de grouper des entreprises ayant des problématiques similaires ou rapprochées. Les secteurs du commerce de proximité ou encore liés aux institutions publiques ne sont pas pris en compte en raison de liens peu probants aux marchés internationaux****.

La procédure de segmentation produit un échantillon de 55 % de micro-entreprises, 24 % de petites entreprises et 21 % d'entreprises moyennes. Le nombre de micro-entreprises dépasse les deux autres groupes ; dans la réalité le phénomène est encore plus accentué, mais il convient de l'atténuer pour obtenir des conclusions valables pour les trois groupes étudiés.

* Secteurs sur lesquels les firmes étrangères (par le biais de leurs importations ou implantation sur le territoire français) possèdent des parts de marchés importantes.

** La répartition sectorielle de l'échantillon est fidèle à la répartition des PME françaises.

*** L'échantillon est contrôlé par les strates, en fonction des caractéristiques étudiées par le modèle

**** Bien que les exceptions existent (Jean-Louis David, Boulangerie Paul...) elles restent rares.

PME 2007

Actualité

INTERNATIONAL

Ce facteur renvoie à la mise en place d'un service, département ou poste de travail entièrement consacré aux affaires internationales. Ce critère exprime la volonté du dirigeant de tourner son organisation vers les marchés mondiaux, de manière durable et non à l'occasion d'opérations commerciales ponctuelles.

Facteurs techniques

L'internationalisation augmente avec l'innovation

Les tests de corrélation mettent en évidence le rôle de la technologie dans l'essor vers l'international. Sans surprise, c'est le second facteur le plus déterminant pour le niveau d'internationalisation.

Le rôle des TIC devance largement celui des moyens financiers

Le facteur de l'ouverture à l'information⁴ s'est révélé être également un déterminant important de l'internationalisation.

L'internationalisation ne se positionne pas comme un déclencheur systématique d'ouverture à l'information, mais cette ouverture favorise de manière claire l'internationalisation des firmes.

Les PME françaises accusent encore un retard conséquent en matière d'utilisation de TIC même si ce dernier tend à se résorber.

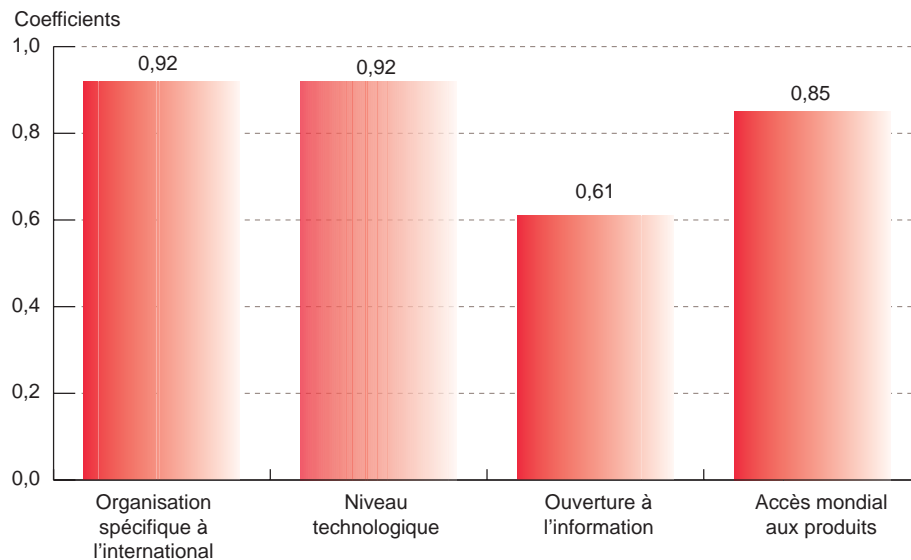
4. Ce facteur renvoie au développement et à l'exploitation des TIC.

PME 2007

Actualité

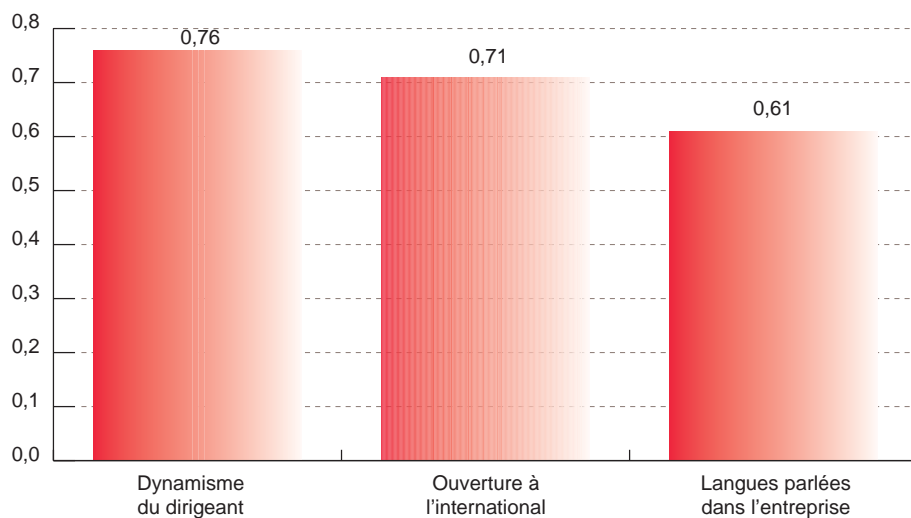
INTERNATIONAL

GRAPHIQUE 1

POIDS* DES FACTEURS TECHNIQUES ET STRUCTURELS
DANS L'INTERNATIONALISATION

GRAPHIQUE 2

RESSOURCES HUMAINES ET INTERNATIONALISATION**



* Coefficients de corrélation entre la variable de l'internationalisation et celles de l'organisation, de la technologie, de l'information et de l'accès aux produits.

** Coefficients de corrélation entre la variable de l'internationalisation et celles du dynamisme du dirigeant, de l'ouverture à l'international et des langues parlées au sein de la PME.



À l'échelle globale, le management de la connaissance, l'accès et la gestion de l'information se sont imposés comme des éléments incontournables de la compétitivité. Les efforts d'investissement devraient se concentrer sur l'acquisition et le développement de l'utilisation des moyens technologiques liés à la communication.

Facteurs humains

À l'international, la pratique de langues étrangères s'impose face à un niveau global élevé de qualification des employés

Les chefs d'entreprise pointent souvent du doigt le manque de qualification comme un obstacle majeur à l'internationalisation⁵. Pourtant, en vérifiant les liens entre le niveau de qualification moyen⁶ des employés de la firme et sa présence sur les marchés mondiaux, les résultats ne présentent aucune corrélation.

Afin de mieux comprendre le besoin des PME, les aptitudes professionnelles et personnelles directement liées à l'internationalisation ont été observées plus en détail :

La pratique de langues étrangères s'est présentée comme un déterminant de l'internationalisation. Ce facteur revêt une importance moindre dans les secteurs primaires et secondaires alors qu'il est capital au sein du secteur tertiaire et plus particulièrement pour les PME travaillant en business to business.

Dynamisme social et ouverture vers l'international du dirigeant prennent le pas sur la formation et l'expérience professionnelle

Les résultats relatifs aux quatrième et cinquième facteurs déterminants

de l'internationalisation concernent le dirigeant de la firme. Son dynamisme social ainsi que son ouverture vers l'international occupent des places fondamentales au sein du processus d'internationalisation.

Le facteur de dynamisme social fait référence à la participation aux clubs, associations, mouvements démontrant une volonté forte d'intégration. Cette volonté active de collaboration se retrouve à l'échelle mondiale.

L'ouverture à l'international se présente comme le cinquième facteur déterminant. Cet indicateur renvoie à la tendance du dirigeant à réaliser de manière récurrente des voyages internationaux à titre personnel. Si l'expérience professionnelle du dirigeant à l'étranger et son niveau d'étude n'agissent pas comme des déclencheurs de l'internationalisation, son intérêt personnel pour différents pays présente une corrélation avec l'expansion de l'activité de son entreprise vers l'étranger.

Il semble en résumé, que pour s'imposer dans la mondialisation, la PME idéale doit combiner un niveau technologique élevé, un dirigeant ouvert personnellement sur l'étranger, faisant preuve de « dynamisme social » et ayant mis en place une organisation, un service spécifique à l'international utilisant toutes les possibilités des TIC.

La PME : des atouts de taille pour la compétitivité internationale

Face à ces enjeux, quels sont les atouts des PME ?

Dans leur ensemble, les fonctions de la PME sont très fortement reliées

La proximité joue un rôle essentiel dans la gestion de la PME. Une structure compacte et des échanges

PME 2007

Actualité

INTERNATIONAL

5. Enquête ENSR 2003.

6. Ce dernier est mesuré par l'observation du salaire moyen distribué par l'entreprise, on considère que sur le marché de l'emploi, les qualifications sont rémunérées (ratio calculé en confrontant la masse salariale au nombre d'employés).

importants entre les personnes permettent un niveau de centralisation élevé, un contrôle simplifié des étapes d'internationalisation et donc une communication efficace au sein de la PME.

La dimension réduite des PME permet une créativité et une adaptabilité des modes opératoires à tous les niveaux. Les décisions sont fortement imbriquées, la stratégie, l'administration ou encore les opérations sont souvent organisées par une seule et unique personne, la cohérence est totale et parfaitement connue et contrôlée.

La décision stratégique des PME répond au schéma intuition-décision-action

La stratégie est implicite et très souple. Les décisions sont directes et appliquées rapidement. L'organisation peut suivre les fluctuations intenses des marchés mondiaux.

La proximité avec les clients facilite l'innovation

Pour une pénétration réussie des marchés étrangers, l'entreprise doit adapter ses produits et services aux marchés locaux. La PME dispose d'une capacité à innover plus importante car, en rai-

son de sa proximité avec ses clients, elle comprend mieux leurs besoins et parvient mieux à les satisfaire du fait de contacts directs répétés et d'une disponibilité plus grande.

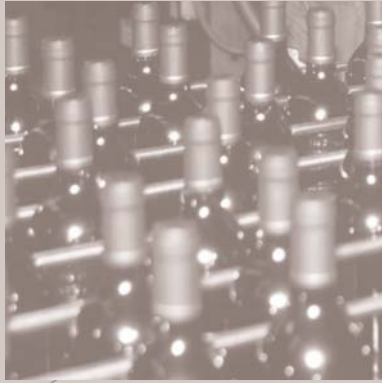
Le client est au cœur des préoccupations de l'entreprise. Plus proche et à l'écoute, la petite et moyenne entreprise procède naturellement à une individualisation de ses services, produits mais aussi de sa communication.

Des enjeux majeurs

L'économie mondiale crée des opportunités de production à moindres coûts; la convergence politique, sociale et commerciale permet d'accéder à de nouveaux clients aux modes de consommation homogénéisés.

La diffusion des technologies en temps réel à l'échelle mondiale a placé l'innovation au cœur du jeu de la compétition mondiale. Processus coûteux et long, la R&D est parfois plus accessible économiquement dans d'autres pays que dans celui d'origine de la firme.

Autant d'opportunités que les PME françaises ne peuvent négliger plus longtemps sans prendre le risque de perdre toute compétitivité face à des concurrents étrangers qui savent tirer profit de la mondialisation.



QUATRIÈME PARTIE

L'action publique

L'action publique en France

L'action publique à l'étranger



L'ACTION PUBLIQUE EN FRANCE

BILAN DE L'ACTION D'ORGANISMES PUBLICS

Caisse des dépôts

OSEO

Agence française de développement

PME 2007

L'action publique

EN FRANCE

Les actions de la Caisse des dépôts

Le capital investissement

CDC Entreprises, filiale à part entière de la Caisse des dépôts, est en charge des missions d'intérêt général de l'établissement public dans le domaine du capital investissement. Elle a pour objectif d'aider à développer, aux côtés d'investisseurs privés, une offre stable et pérenne de capitaux pour permettre aux meilleures PME françaises de devenir les champions internationaux de l'économie française de demain.

En tant que principal investisseur institutionnel du marché français du capital-risque technologique, du capital développement et des petites transmissions, CDC Entreprises joue depuis plusieurs années un rôle majeur dans le financement des PME françaises de croissance.

CDC Entreprises a pour mission de développer les différents segments de ce marché en France afin de favoriser le financement en fonds propres des PME françaises de croissance, technologiques ou de l'industrie traditionnelle, créatrices de valeur et d'emplois. Elle intervient indirectement (investissement dans des fonds) et directement (investissement dans des entreprises), au niveau national et régional, comme investisseur avisé, respectueux des principes de développement durable et de transparence (anti-blanchiment, déontologie...).

Ses investissements réalisés principalement pour compte propre conduisent à participer au capital des entreprises à potentiel de croissance jusqu'à un maximum de 15 M €. Elle gère également des fonds pour compte de tiers (État, FEI, BEI, CNCE...). En outre, elle abonde annuellement le fonds « Garantie capital PME », devenu « France investissement garantie », géré par OSEO Garantie.

Au 31 décembre 2006, CDC Entreprises gérait 1,6 Md €, dont 1,16 Md € pour compte propre. Elle détenait un portefeuille de 221 participations.

CDC Entreprises a investi dans 82 structures de capital-risque en France

On distingue parmi elles :

- 67 structures de capital-risque technologique, dont 20 fonds d'amorçage, qui financent des sociétés technologiques en phase de création, de post-crédation ou de développement, avec l'objectif de faire émerger les champions de demain.

Au 31 décembre 2006, CDC Entreprises avait investi 615 M € dans ces fonds, qui gèrent au total 3 Md €. CDC Entreprises compte donc pour 20% des capitaux gérés à fin d'année. L'effet de levier de son action demeure ainsi constant année après année. 115 M € ont été investis en capital amorçage technologique, ce qui constitue une progression de 57% par rapport à 2005.

■ 15 structures régionales de capital-crédation non technologique, dont l'objet est de financer sur tout le territoire français des entreprises en phase de démarrage et de favoriser ainsi l'entrepreneuriat dans les régions. Ces fonds géraient 82 M €.

CDC Entreprises a également investi dans 62 organismes régionaux de capital investissement

Ces organismes avaient à fin d'année 803 M € sous gestion, répartis en 608 millions pour le capital développement et la petite transmission, et 195 millions pour le capital-risque, amorçage et le capital-crédation non technologique. La part de CDC Entreprises dans ces fonds s'élève à 160 M €.

CDC Entreprises a souscrit 445 M € en capital développement et transmission.

L'activité d'investissement direct dans les PME s'est poursuivie via le Fonds de co-investissement dans les jeunes entreprises (FCJE)

Au 31 décembre, ce fonds était investi dans 39 jeunes entreprises technologiques à hauteur de 47 M €. L'activité d'investissement direct s'exerce aussi via le fonds « Patrimoine et création », vers des entreprises des secteurs de l'édition littéraire, du cinéma, de l'audiovisuel, de la musique et du luxe.

Enfin, CDC Entreprise a poursuivi son activité à l'étranger

Elle vise, d'une part, l'accompagnement du développement du capital investissement dans des pays émergents, et d'autre part un partenariat avec des acteurs étrangers, pour développer l'ouverture internationale des fonds français.

Dans le prolongement de ses activités menées dans le cadre du Programme PME innovation de la Caisse des dépôts, CDC Entreprises s'est vu

confier par les pouvoirs publics la mise en œuvre du dispositif « France investissement » lancé en novembre 2006. Ce programme vise à permettre aux PME de grandir mieux et plus vite, et à renforcer les capacités d'intervention des acteurs du marché du capital investissement. Il prévoit 2 Md € supplémentaires d'engagements en capital dans les PME :

- l'investissement de la Caisse des dépôts passe de 1 à 2 Md € sur six ans, soit 300 M € par an qui seront investis en moyenne par CDC Entreprises ;
- à cet investissement, vient s'ajouter 1 Md € également sur six ans qui sera investi par les partenaires privés du programme, à savoir AGF, Groupama, le groupe Caisse d'épargne, Natixis, la Société générale et AXA.

Le financement des petites entreprises et de l'économie sociale

En 2006, la Caisse des dépôts a consacré à cette activité 34 M €, portant ses engagements totaux depuis le lancement du programme PME emploi, en 1998, à un total de 224 M €.

Pour les très petites entreprises, la Caisse des dépôts a contribué avec 8,5 M € d'apport aux associations de prêts d'honneur à la création de près de 29 000 emplois et au soutien de 12 500 entreprises, avec un effet de levier de 4 sur les prêts bancaires.

Elle a poursuivi son rôle structurant auprès des réseaux de l'accompagnement et de la création d'entreprises, tant aux niveaux national que local avec ses principaux partenaires : l'Association pour le droit à l'initiative locale (ADIE), France active, France initiative réseau, le réseau Entreprendre, le réseau des Boutiques de gestion...

Dans le cadre du programme « zones franches urbaines » de la convention Borloo pour le développement économique des quartiers, elle a signé



avec OSEO une convention visant la mise en œuvre de prêts participatifs de développement pour l'extension des activités économiques d'entreprises implantées en zones franches urbaines. À fin 2006, 56 zones franches urbaines sur les 100 existantes bénéficient d'une intervention de la Caisse des dépôts.

Enfin, le rôle de la Caisse des dépôts dans l'économie sociale a été renforcé par la mise en œuvre de la convention signée avec le MINEFI et le ministre de la Cohésion sociale, pour accompagner la loi de cohésion sociale.

L'État a confié à la Caisse des dépôts le mandat de gestion du fonds de cohésion sociale, doté par l'État de 73 M € sur cinq ans et abondable par les collectivités territoriales. Elle gère ce fonds depuis avril 2005. Il permet le développement du microcrédit, grâce à un dispositif de garantie qui vise à la fois le microcrédit professionnel pour favoriser la création d'entreprises ou d'activités par les personnes en difficulté et le microcrédit social pour l'insertion sociale et professionnelle de particuliers exclus du crédit bancaire ou de l'accès au logement.

Huit établissements financiers sont devenus partenaires du Fonds, qui a engagé 10,8 M € en 2006 en fonds de garantie.

Les actions d'OSEO

OSEO intervient sur tous les secteurs de l'activité économique et 58 000 entreprises ont été concernées par ses interventions. En termes de taille d'entreprise, ces interventions portent à 64 % sur des TPE et à 36 % sur des PME.

L'année 2006 enregistre une forte croissance de l'activité sur l'ensemble des métiers d'OSEO : aides à l'innovation, financement et garantie :

– 4,4 Md € d'engagements directs (+ 19 %) pour 10,5 Md € de financements accompagnés à moyen et long terme en faveur de 51 000 entreprises ;

– 5 Md € de financements à court terme du cycle d'exploitation au bénéfice de près de 7 000 entreprises.

L'important développement de l'activité résulte de la progression très sensible des finalités à risque – innovation (+ 77 %), création (+ 20 %) et transmission (+ 35 %) – qui ont concerné deux entreprises sur trois en nombre et plus de 50 % en volume des programmes accompagnés pour un total de 5,6 Md € de financements accompagnés.

La création d'entreprise

Près de 30 000 entreprises de moins de trois ans ont été soutenues par OSEO en 2006. Au total, qu'ils viennent en appui de PME traditionnelles ou de jeunes entreprises innovantes, les risques pris par OSEO se sont élevés à plus de 1 Md € permettant la mise en place de 2,2 Md € de financements.

OSEO intervient à travers la garantie et le Prêt à la création d'entreprise (PCE). 15 400 PCE qui concernent les plus petits projets ont été réalisés en 2006. Depuis le lancement de ce produit, début 2001, plus de 76 000 PCE ont été distribués pour un montant de près de 440 M € de prêts, permettant de créer plus de 115 000 emplois et de financer 1,75 Md € d'investissements aux côtés de nos partenaires bancaires.

Le soutien de l'innovation

Au total, toutes formes d'interventions confondues (avances remboursables, subventions, prêts et garantie), OSEO a pris 520 M € de risques, permettant la mise en place de 1,35 Md € de financements. OSEO intervient sur toute la chaîne de l'innovation, par exemple :

■ Dès l'anté-crétion avec le Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes.

■ Avec l'aide à l'innovation et au transfert de technologies, sous forme d'avances remboursables et de subventions principalement. Les interventions se sont élevées à 270 M € en 2006, en progression de 21 %, avec une répartition de 80 % d'avances et de 20 % de subventions. L'avance remboursable connaît un bon retour économique : 1 € de dotation permet de mettre en place 6 à 7 € de programme.

■ Par le recrutement de chercheurs et d'ingénieurs (2 000 par an) dans les PME avec la prise en charge de la moitié du salaire, à hauteur de 25 000 € par an.

■ Dans les pôles de compétitivité. Après 2005, année de lancement des premiers projets, 2006 confirme l'engagement d'OSEO dans le soutien à la dynamique des pôles. L'accompagnement par OSEO des projets collaboratifs au sein des pôles de compétitivité est en progression. 80 M € d'aides ont été investis. Cette dynamique a été renforcée par 3 M € sous forme d'un bonus en subvention pour les projets labellisés par les instances de gouvernance des pôles.

■ Dans le financement des investissements immatériels de l'innovation. OSEO, sur l'ensemble de ses métiers, s'attache à mettre en place un continuum dans le financement des projets de l'entreprise innovante. En 2005, et plus encore en 2006, OSEO s'est efforcé d'apporter des solutions nouvelles dans les phases les plus risquées en intervenant sur des niches que le marché ne souhaite pas occuper seul :
– le prêt participatif d'amorçage, produit de liaison entre le début de la vie de l'entreprise et les financements de marché, est destiné à préparer l'accès des jeunes entreprises innovantes au capital-risque. Ce financement patient

rencontre un grand succès, un an après sa création : près de 100 projets sont déjà soutenus pour un montant moyen de 83 000 €;

– le fonds de garantie innovation s'adresse à des entreprises matures de plus de trois ans et facilite le financement bancaire des projets innovants en garantissant le prêt jusqu'à 60 % de son montant. Lancé en 2006, ce dispositif connaît un démarrage remarquable : 212 M € d'engagements directs ont permis de garantir 430 M € de financements ;

– le contrat de développement innovation (CDI) est proposé aux entreprises dynamiques qui investissent plus que les autres et s'endettent donc davantage, tout en affichant de bonnes performances de rentabilité. Bien souvent, en effet, devant un programme d'innovation, le financement se limite aux investissements matériels. Le CDI complète le prêt bancaire pour financer les investissements immatériels. Depuis 2005, plus de 900 PME en ont bénéficié pour un montant global de 170 M €. Ce produit est vécu par les entrepreneurs comme un accélérateur de croissance ayant un impact réel sur la progression du chiffre d'affaires et sur l'emploi.

La garantie

L'activité de garantie des financements bancaires et des organismes de fonds propres qui a vocation à faciliter l'intervention des financeurs privés a connu une forte croissance en 2006. 44 000 TPE et PME en ont bénéficié. L'activité création augmente de 15 %, la transmission de 23 %, le développement-innovation-restructuration financière progresse de 16 % ; enfin, le fonds DOM a permis de mettre en place 185 M € de financements accompagnés, soit une hausse de 18 %.

Les fonds de garantie régionaux qui viennent compléter les fonds nationaux ont connu une très forte progression.



Le cap des 100 M € de dotations cumulées a été franchi, permettant 1 Md € de financements.

Cette activité est désormais un des piliers essentiels de la garantie. La combinaison des ressources nationales d'OSEO et de celles en provenance des régions améliore sensiblement la couverture des besoins des entrepreneurs et sécurise les financements bancaires. Pour la seule année 2006, 310 M € de crédits ont été garantis, en hausse de 44 %.

Le capital-risque

OSEO est devenu un acteur majeur du capital-risque, plusieurs de ses activités concourant à ce segment :

- la garantie : 290 M € d'investissements en capital-risque ont été garantis par OSEO en 2006 dans près de 600 entreprises, ce qui traduit une présence très forte de l'établissement sur ce marché estimé à 600 M € ;
- les avances remboursables qui s'investissent dans les entreprises les plus innovantes à la recherche de capitaux risqués. Elles ont connu une progression de 57 % ;
- le prêt participatif d'amorçage qui facilite les investissements de R&D et crée des conditions favorables à l'intervention d'un fonds d'amorçage ou d'une société de capital-risque ;
- les labellisations FCPI qui ont connu une forte augmentation en 2006, (+ 62 %) avec près de 240 qualifications accordées.

La transmission d'entreprise

Elle représente un enjeu de tout premier plan pour la pérennité de notre tissu économique et la vitalité des territoires, au moment où une génération entière de chefs d'entreprise passe progressivement la main. Préparer au mieux ces transmissions est l'un des métiers historiques d'OSEO qui facilite, aux côtés de ses partenaires bancaires,

ces opérations qui présentent un risque souvent élevé.

OSEO apporte des réponses appropriées à travers différents produits financiers, essentiellement la garantie, ou de services, comme la bourse de la transmission en ligne sur oseo.fr. Ce site fédérateur regroupe en un seul point les offres de cession rassemblées par une dizaine de partenaires : les chambres de commerce et d'industrie, chambres de métiers, fédérations professionnelles, acteurs privés et associatifs.

En 2006, OSEO a effectué 4 000 opérations et pris 820 M € de risques et pour un montant de financements accompagnés de 2 Md €.

L'action publique de l'AFD dans les collectivités d'outre-mer

Conformément à sa mission, l'AFD poursuit son action dans les régions ultramarines au service de leur développement durable. Trois grandes orientations déterminent ses activités : la promotion de la compétitivité des entreprises et la création d'emplois, le financement et l'accompagnement des politiques publiques et la promotion d'un développement régional harmonieux.

Créer, développer et transmettre des entreprises, favoriser la création et le maintien d'emplois durables sont au cœur des préoccupations des pouvoirs publics. L'AFD, en partenariat avec l'ensemble des acteurs locaux, s'implique dans les débats d'idées et propose aujourd'hui une gamme complète de solutions financières en parfaite synergie avec l'offre bancaire pour aider les entrepreneurs à créer des entreprises, les faire croître et les rendre durablement compétitives.

Ces actions s'inscrivent en appui des politiques publiques.

Participer aux débats d'idées

L'AFD place la réflexion au cœur de l'action. Elle s'implique largement dans les productions et échanges intellectuels avec l'ensemble des partenaires afin de promouvoir des actions à valeur ajoutée. En particulier, l'AFD dispose d'une large expérience dans l'évaluation de l'efficacité des aides. L'AFD s'investit en outre dans diverses actions dédiées à la création d'entreprises.

Une « conférence pour l'outre-mer » : pour valoriser les atouts des économies ultramarines et réfléchir sur les perspectives d'intégrations régionales, l'Agence française de développement a organisé, le 26 juin 2007, avec ses partenaires CEROM (INSEE, Instituts d'émission, AFD), une conférence intitulée : *Économies d'outre-mer : s'ouvrir pour soutenir la croissance ?* Cet événement a rassemblé plus de 250 experts.

Soutenir la microfinance

Le soutien de la microfinance, en France et à l'étranger, est une des priorités stratégiques de l'AFD. L'AFD travaille en lien avec différents partenaires. Les réseaux existants ont démontré leur efficacité en accompagnant la création d'entreprises et d'emplois pérennes. L'AFD est notamment partenaire de l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) qu'elle soutient par un appui technique et financier destiné à promouvoir le microcrédit dans l'ensemble des collectivités d'outre-mer.

Faciliter l'accès des entreprises au crédit bancaire... et à coût modéré

Le PAI (prêt aidé à l'investissement) est un dispositif de bonification d'intérêt avantageux, mis en place par l'AFD et diffusé par le biais des établissements de crédit. Introduits en 2003, ces prêts sont diffusés par les groupes bancaires

installés outre-mer (partenaires de l'AFD) à près de 1 500 entreprises par an, contribuant ainsi au soutien de plus de 3 500 emplois pour un total d'engagements de près de 300 M € en 2006.

Les fonds de garantie, en facilitant l'accès au financement bancaire des petites entreprises, majoritairement en création, constituent une aide économique majeure. L'AFD gère un ensemble de plusieurs fonds qui couvrent toutes les géographies d'outre-mer (fonds DOM, fonds de Mayotte, Saint-Pierre-et-Miquelon, SOGEFOM dans les collectivités du Pacifique). Cette aide est complémentaire avec l'aide de taux PAI.

Ces fonds de garantie accompagnent, chaque année, près de 1 500 entreprises ultramarines.

Dans les DOM, les quatre fonds DOM (cogérés par l'AFD et OSEO) réduisent jusqu'à 70% le risque du crédit octroyé par la banque et plafonnent l'engagement éventuel des cautions. À ce jour, près de 7 500 entreprises ont ainsi été accompagnées, très majoritairement en faveur de jeunes entreprises en phase cruciale de démarrage. Le fonds DOM est un outil de place reconnue dans lequel les principales banques des départements d'outre-mer sont impliquées.

Ces dispositifs d'aide sont des instruments de proximité au service des politiques économiques. Un volet spécifique a, par exemple, été constitué à La Réunion (cofinancé par l'État et la région) pour aider les entreprises fragilisées par l'épidémie de chikungunya.

Renforcer la structure financière des entreprises : les interventions en haut de bilan

Pour aider les entreprises à renforcer leurs fonds propres, l'AFD intervient également sous la forme de prises de



participations minoritaires *via* l'offre « Alysé », constituée dans le cadre d'un partenariat AFD, Caisses d'épargne et Caisse des dépôts et consignations.

Cet instrument d'appui à la croissance des entreprises est disponible dans l'ensemble des collectivités d'outre-mer et complète l'offre bancaire classique.

Par ailleurs, et afin de répondre aux petites entreprises qui cherchent un financement pour l'acquisition de biens à faible valeur de gage ou pour une augmentation de leur besoin en fonds de roulement, OSEO, la Caisse des dépôts et consignations et l'AFD ont lancé (en lien avec les banques et les Régions) un nouveau produit de financement : le prêt participatif de développement. Il s'agit d'un prêt à moyen long terme dont la caractéristique est d'être sans garantie et à un taux avantageux, octroyé en complément d'un crédit bancaire classique.

Soutenir les PME dans le cadre des marchés publics

Afin de faciliter le financement du cycle d'exploitation des PME titulaires de commandes publiques, une gamme de produits spécialisés est proposée par l'AFD pour le compte du groupe OSEO, qu'elle représente depuis près de 30 ans dans l'outre-mer. Ces produits (crédits de trésorerie, avances ou cautions solidaires) s'inscrivent dans le cadre d'une politique de service public et viennent en complément des lignes de crédit mises en place par les banques. Les avances peuvent atteindre jusqu'à 100% du montant des factures.

PME 2007

L'action publique

EN FRANCE



L'ACTION PUBLIQUE EN FRANCE

PRINCIPALES MESURES PRISES EN FAVEUR DES PME EN 2006-2007

Hahmed Mouzaoui
OSEO

En 2006-2007, la politique publique à l'égard des PME s'est traduite notamment par des mesures législatives et réglementaires qui visent à :

- soutenir les entreprises innovantes ou à fort potentiel de croissance ;
- favoriser l'installation et le développement des PME dans les territoires les plus fragiles.

La loi de finances pour 2007 prévoit ainsi la création d'un régime particulier pour les PME en forte croissance, les « gazelles », en matière d'impôt sur les sociétés et de remboursement du crédit d'impôt recherche (CIR). Des mesures sociales complètent le dispositif en instaurant un paiement différé des cotisations sociales tandis que le CIR est aménagé avec, notamment, une meilleure prise en compte des frais de défense des brevets.

Le CIR apparaît comme un outil majeur pour le soutien des dépenses d'innovation. Les nouvelles mesures envisagées fin août 2007 visent à porter ce crédit d'impôt à 30% jusqu'à 100 M € de dépenses éligibles, puis 5% au-delà de ce seuil. L'effort national de recherche est également stimulé par l'affectation de financements supplémentaires à l'ANR (Agence nationale de la recherche) et à OSEO innovation, qui profitent en grande partie aux PME, ainsi que par la parution des décrets de zonages de 71 pôles de compétitivité au 5 juillet 2007.

En matière d'aménagement du territoire, outre les pôles précédemment cités, l'année 2007 marque le

démarrage des contrats de projets État-régions, tous signés à ce jour, ainsi que la mise en œuvre de la réforme des aides à finalité régionale et de la prime d'aménagement du territoire. Les projets inscrits mobiliseront plus de 30 Md € d'investissements publics qui s'ajouteront à près de 13 Md € de fonds structurels européens durant la période 2007-2013. Les dispositions en faveur de nouvelles zones franches urbaines font également l'objet de décrets tout comme les bassins d'emploi à redynamiser.

Les dispositions législatives et réglementaires mentionnées ci-après sont classées par grands thèmes, sans prétention d'exhaustivité ou de précision. Des références et des liens (valides à la date de rédaction) vers les textes officiels et des compléments d'informations ont été ajoutés, selon les cas, afin d'illustrer les mesures engagées.

Création – Transmission

Décret n° 2006-1552 du 7 décembre 2006 relatif à la réduction d'impôt en faveur des contribuables apportant leur aide à des créateurs d'entreprise

Afin d'aider les chômeurs inscrits à l'ANPE ou les titulaires de minima sociaux (RMI, allocation de parent isolé ou allocation aux adultes handicapés – AAH) à réussir leur projet de création ou de reprise d'entreprise industrielle,

PME 2007

L'action publique

EN FRANCE

commerciale, artisanale, des volontaires bénévoles peuvent apporter leur aide « pour l'ensemble des diligences et démarches qui doivent être réalisées pour la création ou la reprise de l'entreprise et le démarrage de l'activité ».

En contrepartie, chaque bénévole peut bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu de 1 000 €, majorée de 400 € lorsque l'entrepreneur est bénéficiaire de l'AAH. Cette mesure fiscale, définie par l'article 61 de la loi du 18 janvier 2005 de programmation pour la cohésion sociale, fait désormais l'objet d'un décret d'application. Les maisons de l'emploi sont chargées de réunir par convention tripartite les créateurs d'entreprise et les bénévoles.

Décret n° 2006-1552 du 7 décembre 2006 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=SOCF0612096D>

Loi de financement de la sécurité sociale pour 2007 n° 2006-1640 du 21 décembre 2006 – Aide à la création ou la reprise d'entreprises (ACCRE) – Article 12

La loi de financement de la sécurité sociale pour 2007 a simplifié la procédure et les modalités d'application de l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise. Désormais, toutes les demandes d'ACCRE sont considérées comme acceptées si elles ne font pas l'objet d'une réponse négative au bout d'un mois. Le dossier de demande est également simplifié pour passer de 12 à une ou deux pages, et la fourniture de pièces justificatives est allégée.

Parmi les nouvelles modalités, on notera que :

– deux nouvelles catégories de personnes peuvent prétendre à cette exonération de charges sociales : celles qui entreprennent dans une zone

urbaine sensible et celles qui perçoivent le complément de libre choix d'activité ;

- l'examen de la demande d'ACCRE ne prend plus en compte les « caractéristiques du projet de création ou de reprise d'entreprise, notamment sa réalité, sa consistance, sa viabilité et la contribution à l'insertion professionnelle durable de l'intéressé, en fonction de l'environnement économique local » pour accorder l'exonération ;
- le régime social des bénéficiaires de l'ACCRE est unifié : ces derniers sont désormais tous rattachés, dès le début de leur activité, au régime social dont ils relèvent au titre de leur nouveau statut (régime général ou régime des travailleurs non salariés – TNS) ;
- l'exonération est limitée à 120 % du SMIC pour tous les bénéficiaires ;
- ces mêmes bénéficiaires peuvent, sous certaines conditions, demander la prolongation de l'exonération de cotisations sociales.

En 2004, 65 000 chômeurs ont créé leur entreprise en mobilisant le dispositif ACCRE. Il s'agit là d'une progression en nombre de plus de 40 % par rapport à 2003 et d'un doublement en deux ans, pour un coût de 24 M €, selon le ministère du Travail, des Relations sociales et de la Solidarité.

Loi n° 2006-1640 du 21 décembre 2006 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=SANX0600163L>

Circulaire n° 2007/027 du 23 février 2007 portant sur la simplification des demandes d'ACCRE :

<http://www.cancava.fr/extrane-trsi/C2007-027.pdf>

Fiche pratique :

http://www.travail-solidarite.gouv.fr/informations-pratiques/fiches-pratiques/creation-entreprise/aide-aux-chomeurs-createurs-repreneurs-une-entreprise-1163.html?var_recherche=b%E9n%E9vole+cr%E9ation+entreprise



Décret n° 2007-478 du 29 mars 2007 sur la convention de tutorat en cas de transmission d'entreprises

Le tutorat d'entreprise vise à faciliter le transfert de compétences entre cédants et repreneurs. Introduit dans le Code de commerce par la loi du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises, l'entrée en vigueur du dispositif était subordonnée à la parution d'un décret fixant les conditions d'application.

Le cédant d'une entreprise commerciale, artisanale ou de services peut désormais, après cession et liquidation de ses droits à pension de retraite, conclure avec le repreneur une convention aux termes de laquelle il s'engage à réaliser une prestation de tutorat limitée dans le temps. Cette convention fixe, entre autres, le contenu des actions à engager par le tuteur envers son cessionnaire, les modalités pratiques de leur réalisation, la durée du tutorat (comprise entre deux mois et un an, prolongations comprises) ainsi que le montant et les modalités d'une éventuelle rétribution du tuteur.

La convention de tutorat doit être conclue au plus tard dans les soixante jours qui suivent la date de cession de l'entreprise. À titre dérogatoire, ce délai court à compter de la date d'entrée en vigueur du décret pour les cessions intervenues depuis le 1^{er} janvier 2006.

Décret n° 2007-478 du 29 mars 2007 :
<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=PMEA0720024D>

Décret n° 2007-479 du 29 mars 2007 sur la prime de transmission en cas de tutorat

Le cédant d'une entreprise qui s'engage à exercer un tutorat peut prétendre à une prime de transmission. L'octroi de cette prime est subordonné à la production d'un acte établissant la vente de l'entreprise et de la convention de tutorat conclue entre le cédant et le cessionnaire conformément aux dispositions de l'article L. 129-1 du Code de commerce.

Un décret en fixe les conditions d'application et les modalités d'attribution :
– copie de l'acte de cession de l'entreprise ou des parts sociales ;
– copie de l'attestation de l'entrée en jouissance de la retraite de base du demandeur ;
– copie de la convention de tutorat établie avec le cessionnaire du demandeur de la prime de transmission.

Le demandeur doit s'adresser à la caisse du régime social des indépendants dont il relève dans les trois mois à compter de la liquidation de sa pension de retraite. Le montant de cette prime est fixé à 1 000 €.

Décret n° 2007-479 du 29 mars 2007 :
<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=PMEA0720025D>

Arrêté du 29 mars 2007 fixant les règles générales d'attribution de la prime de transmission :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=PMEA0720026A>

Circulaire du RSI n° 2007-081 du 2 juillet 2007 sur le tutorat et la prime de transmission :

<http://www.cancava.fr/extrane-trsi/C2007-081.pdf>

Décret n° 2007-658 du 2 mai 2007 relatif au cumul d'activités des fonctionnaires et encouragement à la création ou la reprise d'une entreprise

L'interdiction d'exercer à titre professionnel une activité privée lucrative ne s'applique pas au fonctionnaire ou agent non titulaire de droit public qui, après déclaration à l'autorité dont il relève pour l'exercice de ses fonctions, crée ou reprend une entreprise. Cette dérogation est ouverte pendant une durée maximale d'un an à compter de la création ou reprise et peut être prorogée pour une durée maximale d'un an.

Les membres du personnel enseignant, technique ou scientifique des établissements d'enseignement et les personnes pratiquant des activités à caractère artistique peuvent exercer les professions libérales qui découlent de la nature de leur activité.

La loi rappelle, par ailleurs, que les fonctionnaires et agents non titulaires de droit public peuvent librement déterminer des parts sociales et percevoir les bénéfices qui s'y attachent. Ils gèrent librement leur patrimoine personnel ou familial.

L'application de l'ensemble de ces dispositions a été précisée dans un décret du 2 mai 2007. Le cumul d'activités peut être autorisé pour un an, prorogable de la même durée, après dépôt d'une nouvelle déclaration, un mois au moins, avant le terme de la première période.

Loi n° 2007-148 du 2 février 2007 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=FPPX0600067L>

Décret n° 2007-658 du 2 mai 2007 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=FPPA0750560D>

Emploi – Formation

Décret d'application n° 2007-968 du 15 mai 2007 portant sur la réduction des cotisations patronales de sécurité sociale sur les bas salaires

Les salaires versés inférieurs à 1,6 fois le SMIC ouvrent droit à un allègement des cotisations patronales de sécurité sociale (maladie, maternité, invalidité, vieillesse, décès, accident du travail et allocations familiales). Le taux maximal de la réduction est de 26% pour un salarié payé au SMIC. Il est ensuite dégressif jusqu'à 1,6 fois le SMIC mensuel où il devient nul. Accessible à toutes les entreprises sans condition liée à la durée du travail et sans formalité, ce dispositif remplace la réduction dégressive sur les bas salaires et l'allègement des 35 heures.

La loi de finances pour 2007 (article 41-V) a amélioré cette « réduction Fillon », pour les très petites entreprises de un à 19 salariés, concernant les gains et rémunérations versées à compter du 1^{er} juillet 2007. Pour cette catégorie d'employeurs, le coefficient maximal est désormais fixé à 0,281. Il est également applicable aux groupements d'employeurs pour les salariés exclusivement mis à la disposition, au cours d'un même mois, des membres de ces groupements qui ont un effectif de 19 salariés au plus.

Loi n° 2006-1666 du 21 décembre 2006 de finances pour 2007 :

http://www.legifrance.gouv.fr/html/actualite/actualite_legislative/decrets_application/2006-1666.htm

Décret n° 2007-968 du 15 mai 2007 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=SANS0721539D>

Loi n° 2007-290 du 5 mars 2007 :



<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=SOCX0600231L>

Le régime applicable aux entreprises de 19 salariés au plus fait l'objet d'une présentation détaillée dans la lettre circulaire ACOSS n° 2007-091 du 27 juin 2007 :

http://www.urssaf.fr/images/ref_lc2007-091.pdf

Le « bouclier social » selon l'article 53 de la loi n° 2007-290 du 5 mars 2007 et le décret d'application n° 2007-966 du 15 mai 2007

L'article 53 de la loi du 5 mars 2007 institue deux mesures qui permettent d'assurer que les micro-entreprises ne sont pas obligées de payer des charges sociales forfaitaires réductibles par rapport à leur chiffre d'affaires.

La première mesure concerne une exonération permanente de cotisations obligatoires de sécurité sociale accordée aux micro-entrepreneurs. Cette exonération est égale à la différence entre le montant des charges sociales à payer et une fraction du chiffre d'affaires réalisé. Celle-ci vient d'être fixée par décret. En tout état de cause, la fraction sera fixée de telle sorte qu'il n'y ait aucune exonération lorsque le chiffre d'affaires de l'entreprise atteint le montant au-dessus duquel elle ne relève plus du régime fiscal de la micro-entreprise.

Elle est égale à :

- 14% pour les entreprises dont le commerce principal est de vendre des marchandises, objets, fournitures et denrées à emporter ou à consommer sur place, ou de fournir le logement ;
- et à 24,6% pour les entreprises exerçant une autre activité.

Le bouclier social n'est pas cumulable avec :

- l'exonération de cotisations accordée aux créateurs d'entreprise chômeurs,

salariés ou titulaires du complément libre choix d'activité ;

- l'exonération de cotisations d'assurance maladie maternité prévue dans les zones franches urbaines (ZFU) et les zones de redynamisation urbaine (ZRU).

La seconde mesure permet aux travailleurs indépendants, pendant les trois premières années d'activité, de demander à ce que leurs cotisations et contributions soient calculées trimestriellement, sur la base de revenus qu'ils auront effectivement réalisés. Ils sont, dans ce cas, dispensés de la déclaration commune de revenus auprès du régime social des indépendants.

Ces dispositions ne s'appliqueront effectivement qu'à compter de 2008, sur les régularisations des cotisations assises sur les revenus 2007 et les cotisations assises sur les revenus perçus à compter de 2008.

Loi n° 2007-290 du 5 mars 2007 :

http://www.legifrance.gouv.fr/html/actualite/actualite_legislative/decrets_application/2007-290.htm

Décret n° 2007-966 du 15 mai 2007 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=SANS0721680D>

Fiche explicative :

http://www.pme.gouv.fr/essentiel/vieentreprise/FicheBouclierSocial_150607.pdf

Aménagement du territoire

Décrets n° 2006-930 du 28 juillet 2006 et n° 2006-1623 du 19 décembre 2006 portant création et délimitation des nouvelles zones franches urbaines (ZFU) créées au 1^{er} août 2006

La loi pour l'égalité des chances du 31 mars 2006 a créé de nouvelles

zones franches urbaines à compter du 1^{er} août 2006 dans lesquelles une exonération de charges patronales s'applique à compter de cette même date. Ces zones ont été listées et déterminées par deux décrets du 28 juillet 2006 et du 19 décembre 2006. Les principales conditions pour bénéficier de l'exonération sont les suivantes :

- les conditions relatives à l'entreprise : activités concernées et exclues, effectif, réalité économique, chiffre d'affaires, respect des obligations sociales ;
- les conditions relatives au salarié ;
- les modalités de l'exonération ;
- la condition de résidence en ZFU des salariés ;
- les obligations déclaratives.

Décret n° 2006-930 du 28 juillet 2006 portant création de ZFU :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=SOCV0611423D>

Décret n° 2006-1623 du 19 décembre 2006 portant délimitation des ZFU :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=SOCC0612484D>

Lettre-circulaire ACOSS n° 2007-002 du 8 janvier 2007 :

http://www.urssaf.fr/images/ref_1c2007-002.pdf

Décret n° 2007-732 du 7 mai 2007 relatif aux zones d'aide à finalité régionale (AFR) et aux zones d'aide à l'investissement des petites et moyennes entreprises

Ce décret fixe la délimitation des nouvelles zones d'aide à finalité régionale créées par la loi de finances rectificative pour 2006. Plusieurs dispositifs s'y appliqueront pour la période 2007-2013, dont :

- l'exonération d'impôt en faveur des entreprises nouvelles ;

- l'exonération d'impôt pour la reprise d'une entreprise industrielle en difficulté ;

- les allègements dans les départements d'outre-mer (DOM).

Le texte définit plusieurs types de zones AFR, selon leur caractère transitoire (période 2007-2008) ou permanent, la taille des entreprises visées et le taux d'aide dont elles peuvent bénéficier. Il présente également en annexe un tableau fixant les limites de cumul des aides à finalité régionale.

En zone AFR, les entreprises de toutes tailles (hors zones de 20 000 habitants) peuvent bénéficier d'aides à l'investissement productif. Les principaux dispositifs visés sont :

- la prime d'aménagement du territoire pour les projets industriels (PAT « industrie ») ;
- les aides des collectivités territoriales à l'investissement productif des grandes entreprises ;
- les aides à l'immobilier d'entreprises ;
- les exonérations de taxe professionnelle (article 1465 CGI) ;
- les aides à l'investissement des PME (régime FDPMI de l'État) ;
- les aides des sociétés de conversion (SOFIREM, FINORPA, SODIE, SODIV) ;
- les aides au tourisme.

En dehors des zones AFR, les aides aux investissements productifs des entreprises restent possibles pour les PME dans les conditions précisées dans le tableau *infra*.

Dans ces deux types de zones (AFR et hors AFR), les pouvoirs publics pourront allouer d'autres types d'aide aux entreprises, qui ne sont soumises à aucun zonage. En particulier, des aides de faible montant (aides dites *de minimis*) peuvent être allouées aux entreprises de toutes tailles, dans la limite de 100 000 € par entreprise et par période de trois ans. Pour la période 2007-2013, le montant maxi-

mal a été porté à 200 000 €. D'autres dispositifs spécifiques ne sont pas conditionnés au zonage AFR, comme les aides à la recherche et à l'innovation, les aides à la formation des salariés, les aides à l'environnement, les aides au financement des entreprises (capital-risque, garanties, prêts d'honneur), ainsi que les aides aux

investissements des entreprises agricoles et agroalimentaires.

L'arrêté fixe la liste des activités éligibles à la PAT « industrie et services » et précise la procédure à suivre par les entreprises qui souhaitent en bénéficier. Il présente notamment un modèle de dossier de demande PAT en annexe.

TABLEAU 1

 INTENSITÉS MAXIMALES D'AIDE AUTORISÉE
 SELON LE TYPE DE ZONE (PÉRIODE 2007-2013)

Type de zone	Régions	Taux d'aide aux grandes entreprises* (en % brut)	Taux d'aide aux entreprises moyennes* (en % brut)	Taux d'aide aux petites entreprises* (en % brut)
Zone AFR	Zones nominales	15 (hors zones de 20 000 habitants)**	25	35
	Zones transitoires (pendant 2 ans : 2007-2008) et Zones nominales situées dans les départements les moins fragiles	10 (hors zones de 20 000 habitants)**	20	30
Hors zones AFR et Zones transitoires (à partir de 2009)		0	7,5 (ou 10)***	15 (ou 20)***

(*) Taille des entreprises définies par le règlement communautaire d'exemption des aides aux PME n° 364/2004 du 25 février 2004 publié au *JOUE* du 28 février 2004.

(**) Les aides aux grandes entreprises sont interdites dans les zones nominales de petite taille (entre 20 000 et 49 999 habitants), dites « zones de 20 000 habitants ». Dans ces zones, seules les aides majorées aux PME sont autorisées.

(***) La Commission européenne envisage d'augmenter les taux d'aides applicables aux PME hors zone AFR, pour les passer de 7,5 et 15% à 10 et 20%. Cette décision pourrait être confirmée dans le courant de l'année 2007.

Source : *DIACT*.

Décret n° 2007-732 du 7 mai 2007 : [http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=INTK0753628D %20](http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=INTK0753628D%20)

Décret n° 2007-809 du 11 mai 2007 relatif à la nouvelle prime d'aménagement du territoire :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=INTK0753399D>

Arrêté du 14 mai 2007 fixant la composition et les règles de fonctionnement de la commission interministérielle des aides à la localisation des activités, les modalités de constitution et de dépôt des dossiers de demande de prime, les

modalités de notification des décisions, la liste des sections de la nomenclature d'activités ou de produits éligibles à la prime et la date limite de dépôt des demandes de prime :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=PRMX0710335A>

Décrets des zonages R&D des pôles de compétitivité

Le Comité interministériel de l'aménagement et du développement du territoire (CIADT) du 12 juillet 2005 avait labellisé

PME 2007

L'action publique

EN FRANCE

67 pôles de compétitivité sur les 105 dossiers de candidature reçus à cette date. Après la réception de nouvelles candidatures et la fusion de pôles déjà labellisés, les pôles de compétitivité sont au nombre de 71 depuis le Comité interministériel d'aménagement et de compétitivité des territoires (CIACT) du 5 juillet 2007. Parmi eux, ont été distingués sept pôles mondiaux et dix pôles à vocation mondiale.

Pour chacun d'entre eux, des zonages ont été définis par la DIACT et ont fait l'objet de décrets en Conseil d'État (66 décrets sont pour le moment parus entre le 13 juillet 2006 et le 5 juillet 2007). Seules les entreprises implantées dans une commune désignée dans l'un de ces zonages et qui s'associent à un projet de recherche et développement agréé par l'État pourront bénéficier des exonérations prévues dans le cadre de la politique des pôles de compétitivité.

Liste des décrets d'application des zonages R&D des pôles de compétitivité :

<http://www.competitivite.gouv.fr/spip.php?article184&PHPSESSID=4e4db1e705a33545c2a5e2d21cb60586>

Développement économique

Décrets n° 2007-185 du 9 février 2007 et n° 2007-723 du 7 mai 2007 relatif au paiement partiellement différé des cotisations patronales de sécurité sociale dues par les petites et moyennes entreprises de croissance dites « gazelles »

La loi de finances pour 2007 a instauré des mesures sociales et fiscales pour les entreprises ayant un taux de croissance exceptionnellement élevé pendant deux années consécutives (voir § 51).

Le décret du 9 février 2007 prévoit un différé de paiement des cotisations patronales de sécurité sociale et ses modalités d'application. Du fait de l'accroissement de la masse salariale (embauche de nouveaux collaborateurs, augmentation des salaires...), l'entreprise doit faire face à un surcroît de charges sociales. Par ce nouveau dispositif elle peut demander, à l'organisme de recouvrement dont elle dépend, de reporter d'un an le paiement de l'écart de cotisations lié à cet accroissement. Concrètement, l'entreprise comparera les cotisations dues en 2007 à la cotisation qu'elle a acquittée en 2006 pour la même période. Elle limitera ainsi le paiement de ses cotisations de l'année en cours (soit en 2007) au montant acquitté à la même période l'année précédente (soit en 2006). Le surplus de cotisations sera alors versé l'année suivante (soit en 2008).

Cette disposition est applicable dès la première échéance de cotisations dues au titre de 2007.

Le décret n° 2007-723 du 7 mai 2007 précise en outre :

- la notion de dirigeants pour lesquels les dépenses de personnel ne sont pas prises en compte pour le calcul de la masse salariale : il s'agit des gérants, des présidents, des administrateurs, des directeurs généraux et membres du directoire ;
- les obligations déclaratives des sociétés.

Décret n° 2007-185 du 9 février 2007 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=SANS0720358D>

Décret n° 2007-723 du 7 mai 2007 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=BUDL0750263D>

Guide pratique du statut de la PME de croissance :

<http://www.gazelles.pme.gouv.fr>



Décret n° 2007-506 du 3 avril 2007 relatif à l'exonération d'impôt sur le revenu des gains nets de cession des titres de jeunes entreprises innovantes

Les plus-values de cession de parts ou actions de sociétés qui bénéficient du statut de jeune entreprise innovante (JEI) peuvent être exonérées d'impôt sur le revenu (IR), sur option, si trois conditions cumulatives sont réunies :

- les titres cédés ont été souscrits depuis le 1^{er} janvier 2004 ;
- le cédant a conservé les titres cédés, depuis leur libération, pendant une période d'au moins trois ans au cours de laquelle la société a effectivement bénéficié du statut de JEI ;
- le cédant, son conjoint et leurs ascendants et descendants n'ont pas détenu ensemble, directement ou indirectement, plus de 25 % des droits dans les bénéfices de la société et des droits de vote depuis la souscription des titres cédés.

Le décret du 3 avril 2007 précise les obligations déclaratives du contribuable. Ce dernier doit notamment, s'il entend bénéficier de l'exonération d'impôt sur le revenu, en informer la société dans laquelle il détient les titres cédés, au plus tard le 31 décembre de l'année de la cession.

De son côté, la société doit lui délivrer un état individuel comportant un certain nombre de mentions obligatoires. Enfin, le cédant doit formuler l'option de manière expresse dans la déclaration spéciale des plus-values n° 2074 et conserver l'état individuel jusqu'au 31 décembre de la troisième année qui suit celle de l'exonération.

Décret n° 2007-506 du 3 avril 2007 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=BUDF0700027D>

Loi n° 2007-1223 du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat – Réduction de l'ISF pour souscription au capital d'une PME – Article 16

La loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat crée une nouvelle réduction d'impôt. Elle concerne les redevables de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) qui souscrivent en numéraire ou en nature (à l'exclusion des apports d'actifs immobiliers ou de valeurs mobilières) au capital d'une PME non cotée. L'investissement au capital peut être direct ou indirect, c'est-à-dire réalisé par l'intermédiaire d'une société holding. L'avantage fiscal consiste pour les redevables à imputer sur leur ISF 75 % du montant des versements effectués au capital de la société. La réduction est plafonnée à 50 000 € par an. Ce dispositif s'applique aux versements réalisés depuis le 20 juin 2007.

Loi n° 2007-1223 du 21 août 2007 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=ECEX0755909L>

Brochure de présentation sur le site du MINEFI :

http://www.minefi.gouv.fr/directions_services/sircom/loi_tepa.pdf

Loi n° 2006-1666 du 21 décembre 2006 de finances pour 2007 : principaux articles concernant les PME

Article 13 – Création d'une réduction d'impôt en faveur des PME de croissance dites « gazelles »

Cet article instaure un régime fiscal particulier en faveur des « PME de

PME 2007

L'action publique

EN FRANCE

croissance » (également surnommées « gazelles ») en réduisant leur montant d'impôt sur les sociétés et en leur facilitant l'accès au crédit d'impôt recherche (CIR).

Les PME de croissance sont définies comme des entreprises :

- assujetties à l'impôt sur les sociétés (IS) ;
- qui répondent à la définition européenne de la PME et respectent des conditions particulières concernant la structure de leur actionariat ;
- qui emploient au minimum 20 salariés l'année où l'entreprise effectue sa demande de réduction ;
- qui ont réalisé des dépenses de personnel ou des dépenses relatives aux dirigeants, en augmentation d'au moins 15 % sur chacun des deux exercices précédant l'exercice où la demande de réduction est faite ;
- qui réalisent des bénéfices.

Les entreprises concernées par ce régime fiscal peuvent bénéficier :

- d'une réduction de l'IS fondée sur la croissance de la masse salariale ;
- du remboursement immédiat du CIR : « Lorsque le montant du CIR est supérieur au montant de l'impôt dû par la société, celle-ci obtient une créance sur l'État qui doit lui être remboursée. » Cette créance est immédiatement remboursée aux entreprises nouvelles et, grâce à cette nouvelle disposition, aux PME de croissance et aux jeunes entreprises innovantes (JEI).

Le mécanisme de réduction de l'IS est plafonné par la règle européenne *de minimis*, qui limite depuis le 1^{er} janvier 2007 les aides d'État à 200 000 € par entreprise sur trois exercices consécutifs.

La réduction d'impôt sur l'IS est calculée de façon à être « maximale lorsque les dépenses de personnel ont augmenté d'au moins 15 % l'année de la demande de la réduction ». Elle sera donc « d'autant plus importante que la

croissance de l'entreprise impacte la charge fiscale de celle-ci ».

Article 19 – Exonération des plus values de cession des dirigeants de PME et des entrepreneurs individuels ayant fait valoir leurs droits à la retraite

Les dirigeants de PME qui sont contraints de partir à la retraite dans l'année précédant la cession de leur entreprise peuvent bénéficier du régime d'exonération des plus-values dans le cadre de la cession de leur entreprise.

Pour bénéficier du régime d'exonération des plus-values sur les titres de sa société, le cédant doit cesser toute fonction et faire valoir ses droits à la retraite dans l'année suivant la cession.

Articles 13, 15 et 16 – Aménagement du crédit d'impôt recherche

Trois mesures viennent modifier le dispositif de crédit d'impôt recherche (CIR) :

- le montant des frais de défense des brevets pris en compte pour le calcul du CIR n'est plus plafonné. Les entreprises éligibles au CIR peuvent déduire toutes leurs dépenses liées aux frais de défense de brevets, quel que soit leur montant. Ce plafond avait été relevé de 60 000 à 120 000 € par an par l'article 22 de la loi de finances pour 2006 ;
- les dépenses afférentes aux certificats d'obtention végétale sont éligibles au CIR ;
- les jeunes entreprises innovantes (JEI) et les PME de croissance peuvent obtenir le remboursement immédiat du CIR.

Ces dispositions s'appliquent aux CIR calculés au titre des dépenses exposées depuis le 1^{er} janvier 2006.



Article 45 – Contribution à l'effort national de recherche

Le produit de la contribution sociale sur les bénéficiaires des sociétés est affecté « au titre de l'effort national de recherche » :

- à l'ANR (Agence nationale de la recherche) à hauteur de 825 M € (86,4 %) ;
- à l'établissement public OSEO innovation à hauteur de 130 M € (13,6 %).

Article 59 – Prorogation et renforcement de la réduction d'impôt sur le revenu accordée au titre des souscriptions au capital de PME (« dispositif Madelin »)

La « réduction Madelin » permet aux personnes physiques qui effectuent des souscriptions en numéraire au capital d'une PME non cotée et soumise à l'IS de déduire ces souscriptions de leur impôt sur le revenu, dans la limite de 20 000 € pour les célibataires et 40 000 € pour les couples. Cet article proroge le dispositif et lui apporte une série d'aménagements :

- prorogation pendant quatre années supplémentaires (jusqu'au 31 décembre 2010) ;
- possibilité de reporter sur quatre ans (au lieu de trois) le montant des versements qui excède la limite annuelle ;
- exclusion des personnes physiques qui transmettent leurs actions ou parts à titre gratuit ;
- seules les PME répondant à la définition européenne en vigueur sont éligibles (il n'est plus nécessaire que son capital soit détenu à 50 % par des personnes physiques) ;
- les PME implantées dans un État membre de l'Union européenne ou de l'Espace économique européen (hors Liechtenstein) sont désormais éligibles, à condition d'être soumises à ce qui tient lieu d'IS dans le pays ;

– pour qu'une PME soit éligible, ses titres de société ne doivent pas être admis aux négociations sur un marché français ou étranger ;

– les holdings pures de gestion de patrimoine et les sociétés civiles immobilières ou de gestion de portefeuille qui ont opté pour l'IS ne sont plus éligibles ;

– les souscriptions effectuées dans des sociétés holdings qui investissent dans des sociétés opérationnelles sont éligibles, à condition que la holding remplisse les conditions d'éligibilité (à l'exception de l'activité). Cet aménagement permet aux « investisseurs providentiels » (ou encore *Business Angels*) qui investissent *via* une structure dédiée de bénéficier de la réduction d'impôt ;

– suppression de la déductibilité des pertes en capital : si la PME dans laquelle la personne a investi subit un échec, elle ne peut plus déduire ses pertes de son impôt sur le revenu.

Le dispositif dit « réduction Madelin », instauré par l'article 26 de la loi n° 94-126 du 11 février 1994 relative à l'initiative individuelle, a été prorogé de trois ans en 1998 puis de cinq ans en 2002. L'ouverture du « dispositif Madelin » aux investisseurs providentiels avait été proposée en décembre 2006 par le ministre des PME en parallèle au lancement de l'appel à projet « Réseaux d'investisseurs de proximité – *Business Angels* ».

Article 55 – Investissement des FCPI dans les sociétés cotées sur un marché non réglementé

Cet article permet aux fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) d'investir davantage dans les sociétés cotées sur un marché non réglementé. Les contraintes globales d'allocation des FCPI font l'objet de deux aménagements :

– la participation minimale des FCPI dans les sociétés innovantes, soit 60 % de leur actif, ne doit pas nécessairement concerner des sociétés non cotées ;
 – le quota maximal de 20 % des actifs investis dans des sociétés cotées est maintenu, mais est restreint aux titres des sociétés cotées sur un marché réglementé.

Article 17 – Relèvement du seuil de l'IFA (imposition forfaitaire annuelle)

Les personnes morales dont le chiffre d'affaires majoré des produits financiers est inférieur à 400 000 € sont exemptées de l'IFA (fixé à 1 300 € par an). Ce seuil était auparavant de 300 000 €. La loi pour la confiance et la modernisation de l'économie du 27 juillet 2005 avait déjà relevé le seuil minimal de l'IFA de 76 000 à 150 000 €, lui-même relevé ensuite à 300 000 € par l'article 21 de la loi de finances pour 2006.

Loi n° 2006-1666 du 21 décembre 2006 de finances pour 2007 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=ECOX0600160L>

Loi n° 2006-1771 du 30 décembre 2006 de finances rectificative pour 2006 : principaux articles concernant les PME

Article 56 – Aménagement du crédit d'impôt en faveur des emprunts destinés à reprendre une entreprise

Dans le cadre d'une opération de reprise d'entreprise (dont les titres ne sont pas admis aux négociations sur un marché réglementé français ou

étranger), le montant des intérêts des emprunts contractés pour acquérir une fraction du capital de la société peut être déduit de l'impôt sur le revenu dans le cadre d'un crédit d'impôt égal à 25 % de ces intérêts. L'acquéreur doit toutefois détenir 50 % au moins des droits de vote attachés aux titres de la société reprise.

Auparavant, l'acquéreur devait détenir la majorité des droits de vote attachés aux titres pour bénéficier de ce crédit d'impôt.

Article 127 – Réaménagement de la formation professionnelle des chefs d'entreprise de l'artisanat

Cet article transfère, en 2008, aux chambres régionales de métiers et de l'artisanat une partie du montant de la contribution à la formation professionnelle continue des artisans actuellement versée aux fonds d'assurance formation (FAF) des travailleurs indépendants. Ce transfert prend la forme d'un droit additionnel au droit fixe de la taxe pour frais de Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA), égal à 0,12 % du montant annuel du plafond de la sécurité sociale.

Parallèlement, le taux de 0,24 % figurant à l'article 1601 B du Code général des impôts serait ramené à 0,17 %. La contribution correspondante sera affectée en 2008 à un « fonds d'assurance formation des chefs d'entreprise » inscrits au registre des métiers, fonds désormais exclusivement géré par les organisations professionnelles intéressées, et non plus à parité avec l'Assemblée permanente des chambres de métiers.

Le produit du droit additionnel au droit fixe de la taxe pour frais de CMA est destiné au financement de formations généralistes ne présentant pas un caractère technique ou professionnel.



Article 91 – Relèvement du plafond du crédit d'impôt recherche (CIR)

Le plafond du CIR est relevé à 16 M € par entreprise et par an. Par ailleurs, le CIR étant une mesure que le législateur modifie en permanence, une évaluation détaillée de ce crédit d'impôt a été réalisée par le gouvernement et présentée au Parlement le 8 décembre 2006.

Ce plafond avait été fixé par la loi de finances pour 2006 à 10 M €, contre 8 M € auparavant. Ce relèvement a pour but d'appuyer l'effort de recherche du secteur privé.

Article 130 – Bassins d'emploi à redynamiser (BER)

Les bassins d'emploi à redynamiser (BER) se caractérisent par :

- un taux de chômage, au 30 juin 2006, supérieur de 3 points au taux national ;
- une variation annuelle moyenne négative de la population entre les deux derniers recensements connus supérieure en valeur absolue à 0,15 % ;
- une variation annuelle moyenne négative de l'emploi total entre 2000 et 2004 supérieure en valeur absolue à 0,75 %.

Calqué sur le dispositif des zones urbaines sensibles (ZUS) existant, le classement d'un territoire en BER ouvre à celui-ci le bénéfice de quatre types d'allègements d'impôts :

- exonération d'impôt sur le revenu ou d'impôt sur les sociétés, en faveur des créations d'entreprises industrielles, commerciales ou artisanales ;
- exonération d'imposition forfaitaire annuelle (IFA) en faveur des sociétés qui bénéficient de l'exonération d'impôt sur les sociétés (IS) précédente ;
- exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties en faveur des immeubles situés en BER affectés à une activité entrant dans le champ de

la taxe professionnelle et exercée par des entreprises employant 50 salariés au plus et dont le chiffre d'affaires ou le total de bilan n'excède pas 10 M € ;

– exonération de taxe professionnelle en faveur des entreprises employant 50 salariés au plus dont le chiffre d'affaires ou le total de bilan réalisé au cours de la première année d'activité n'excède pas 10 M €, pour les créations et extensions d'établissements qu'elles réalisent dans les BER.

Loi n° 2006-1771 du 30 décembre 2006 de finances rectificative pour 2006 :

<http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=ECOX0600190L>

Lettre circulaire de l'ACOSS n° 2007-093 et instruction fiscale n° 63 du 3 mai 2007 :

http://www.urssaf.fr/images/ref_lc2007-093.pdf

<http://alize.finances.gouv.fr/dgiboi/boi2007/4fepub/textes/4a607/4a607.pdf>



L'ACTION PUBLIQUE

EN GRANDE-BRETAGNE

LE *SMALL BUSINESS SERVICE* ET LE *SMALL FIRMS LOAN GUARANTEE*

Hahmed Mouzaoui
OSEO

PME 2007

L'action publique

À L'ÉTRANGER

Dans un discours prononcé le 27 juin 2007, le nouveau Premier ministre britannique, Gordon Brown, a annoncé la création du ministère des Affaires, de l'Entreprise et de la Réforme de la réglementation (*Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform* – BERR). Ce dernier reprend l'essentiel des attributions de l'ancien ministère du Commerce et de l'Industrie (*Department of Trade and Industry* – DTI) concernant le droit des sociétés, le commerce, la croissance des entreprises, le droit du travail, le développement économique régional, l'énergie et le droit de la consommation.

Le *Small Business Service* (SBS), créé en avril 2000 au sein du DTI, disparaît par la même occasion pour devenir la Direction des entreprises (*Enterprise Directorate*). Cette nouvelle dénomination reflète la volonté du gouvernement britannique de mettre désormais l'accent sur les thèmes de la croissance et des entreprises tout en conservant une direction spécialiste des questions de PME pour l'ensemble du gouvernement.

Dans cette étude, seront successivement examinés :

– les grandes caractéristiques de la démographie et du financement des PME au Royaume-Uni ;

– l'évolution de la politique publique en matière de soutien aux PME, menée notamment au travers du SBS ;
– les principaux résultats du plan d'action 2004-2007 en faveur des PME ;
– les résultats du SFLG pour l'exercice 2006-2007 avec les principaux points de la politique en faveur des PME pour 2007-2008.

Démographie et financement des PME au Royaume-Uni

Des PME nombreuses face à des très grandes entreprises

Les PME au Royaume-Uni représentent¹ :
– 99,8 % des 4,5 millions d'entreprises recensées, dont 3,3 millions sont sans employés ;
– 59 % de l'emploi (non-salariés compris), soit 13,2 millions d'actifs ;
– 52 % du chiffre d'affaires (ou encore 1 358 Md £).

Près de 3,2 millions d'entreprises sont implantées dans le sud-est du pays et à Londres.

1. <http://www.gnn.gov.uk/environment/fullDetail.asp?ReleaseID=309337&NewsAreaID=2&NavigatedFromDepartment=True>

GRAPHIQUE 1

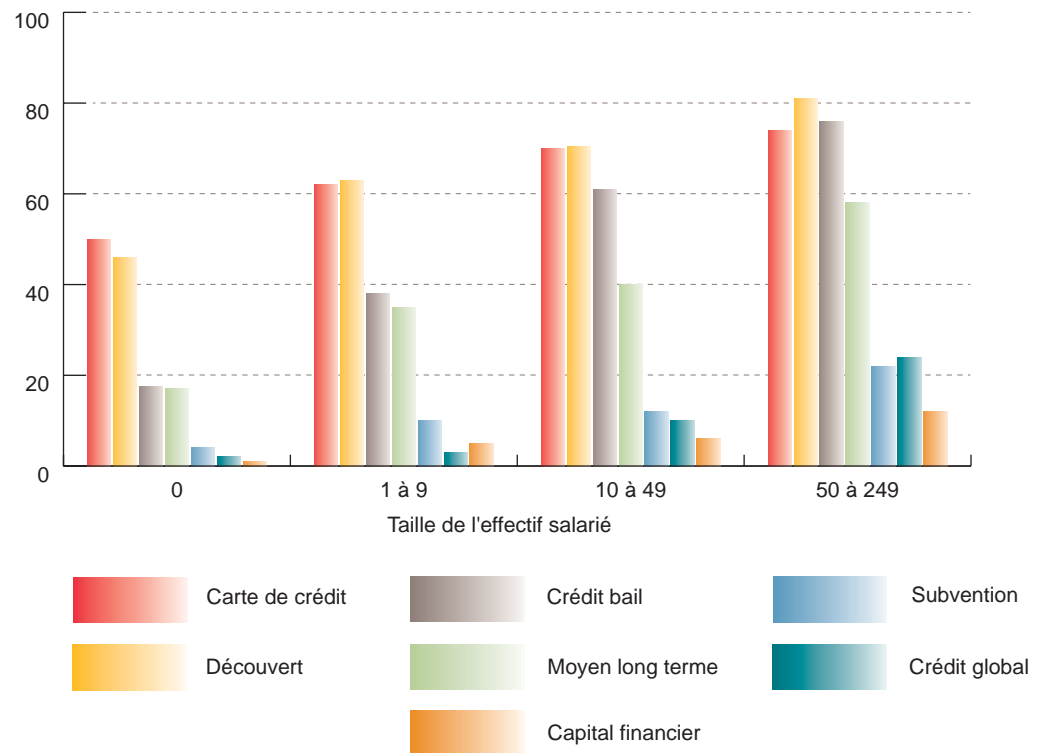
RÉPARTITION DES ENTREPRISES, DE L'EMPLOI, DES SALARIÉS ET DU CHIFFRE D'AFFAIRES AU ROYAUME-UNI PAR TAILLE D'EFFECTIFS EN 2006 (SECTEUR MARCHAND, HORS INTERMÉDIATION FINANCIÈRE)



Source: <http://stats.berr.gov.uk/ed/sme/'UKIndustrySummary'!A1>

GRAPHIQUE 2

RECOURS À DES SOURCES DE FINANCEMENT EXTERNES EN FONCTION DE LA TAILLE D'EFFECTIFS EN 2004



Source: <http://www.berr.gov.uk/file39407.pdf>



Entre 2005 et 2006, le stock net d'entreprises a augmenté de 125 000 unités, soit le niveau le plus élevé depuis 1994.

Des sources de financement plus variées lorsque la taille de l'entreprise augmente

Une étude² réalisée par l'université de Warwick fin 2004 auprès d'un échantillon représentatif des PME britanniques montre que le recours à des sources de financement externes augmente nettement avec la taille de l'entreprise.

Les financements les plus utilisés sont, outre les fonds propres :

- le crédit à court terme, sous forme de découvert (53 % pour l'ensemble des PME) ou de facilités liées au paiement par carte de crédit (55 %) ;
- les crédits d'investissement à moyen et long terme et le crédit-bail dont la fréquence d'utilisation augmente fortement avec la taille d'effectif : ainsi, un tiers des PME de un à neuf salariés sont ainsi utilisateurs de crédit-bail, contre les deux tiers de celles de 50 à 199 salariés ;
- 6 % de l'ensemble des PME déclarent avoir obtenu des aides publiques au cours des trois dernières années étudiées ; là encore ces aides sont plus fréquentes dans la tranche des 50 à 249 salariés (22 %) que chez les employeurs isolés (3 %) ;
- le recours au capital-risque semble plus limité : 3 % des PME en auraient bénéficié en 2004. Le marché britannique est toutefois le premier en Europe : en 2006, 1 318 entreprises ont été financées pour un montant de 10,2 Md £, soit + 50 % par rapport à 2005³ selon le *British Venture Capital Association*.

2. <http://www.berr.gov.uk/files/file39407.pdf>

3. <http://www.bvca.co.uk/>

Quelques particularités du marché du crédit aux PME en Grande-Bretagne

L'étude de l'université de Warwick fait ressortir des pratiques bancaires locales qui se caractérisent par :

- une demande de garantie systématique sur l'ensemble des actifs de l'entreprise, y compris pour des engagements à court terme ;
- une faible multibancarisation comparée à la France : six PME sur dix déclarent ainsi n'avoir qu'une seule banque et une sur dix seulement recourt aux services d'au moins trois banques ;
- la structure oligopolistique du marché du crédit aux PME, mise en lumière par le rapport Cruickshank⁴ publié en 2000, reste toujours d'actualité. Les quatre plus grandes banques (Barclays, HSBC, Lloyds TSB, Royal Bank of Scotland Group) se partagent près de 80 % du marché des PME selon les déclarations des enquêtés. Les mesures mises en place pour stimuler la concurrence, comme par exemple la rémunération des comptes courants, sont toujours à l'état embryonnaire ;
- un taux de satisfaction élevé : plus de six dirigeants de PME sur dix se déclarent en effet très ou assez satisfaits en matière d'accessibilité au crédit, de conditions tarifaires ou encore de compréhension du métier par le monde de la banque ; huit sur dix se satisfont des services offerts par leur banque ;
- des marges de crédit nettement supérieures à celles pratiquées en France⁵. Elles varient de 0,9 à 2,9 % pour les entreprises réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 2 M £ et peuvent atteindre 3,4 % pour les plus petites entreprises. S'ajoutant à des taux

4. http://www.hm-treasury.gov.uk/documents/financial_services/banking/bankreview/fin_bank_reviewfinal.cfm

5. http://kiosque-eco.credit-agricole.fr/site/page.php?pag_id=431

habituellement supérieurs à ceux de la zone euro (taux de base de banque d'Angleterre en août 2007 : 5,75 %), ces marges rendent le crédit particulièrement cher pour les PME.

Évolution de la politique publique en matière de financement des PME

Rôle du *Small Firms Loan Guarantee* (SFLG) et du *Small Business Service* (SBS)

L'intervention des pouvoirs publics en Grande-Bretagne pour faciliter le financement des PME est expliquée par l'existence de défaillances du marché comme par exemple :

- l'absence d'information suffisante sur la santé réelle des emprunteurs (asymétrie d'information) qui ne permet pas de distinguer suffisamment les bons projets des autres. Ainsi, une proportion non négligeable de PME n'accéderait pas, ou insuffisamment, au crédit, même à des taux plus élevés que la moyenne ;
- l'absence de garantie est également une raison avancée dans l'analyse pour expliquer les difficultés d'accès au crédit, tout comme la nature des programmes à financer ou la jeunesse de l'entreprise.

La création du SFLG en 1981 est une des réponses imaginée pour répondre à cette difficulté. Ce programme de garantie de crédit reste encore aujourd'hui le principal instrument d'intervention du gouvernement en faveur du financement à moyen et long terme des PME. Fin 2005, ses modalités d'intervention ont été remaniées de façon substantielle suite au rapport Graham⁶.

6. http://www.hm-treasury.gov.uk/independent_reviews/graham_review/

La publication du rapport 2006-2007 sur le SFLG à l'intention du Parlement permet d'en retracer les caractéristiques et d'évaluer les premiers résultats de la réforme.

La création en avril 2000 du SBS en tant qu'agence publique au sein du DTI répondait à la volonté du gouvernement à cette période de « faire de la Grande-Bretagne l'endroit idéal pour créer et faire croître une entreprise ». Son rôle était défini comme suit :

- centraliser l'expertise disponible sur les PME, notamment en matière de programmes de soutien et d'évaluation ;
- favoriser l'action de l'ensemble de l'administration en faveur des PME, y compris au niveau régional ;
- mettre en œuvre les objectifs de Lisbonne fixés par l'Union européenne en mars 2000.

L'action du SBS a fait depuis l'objet d'une évaluation par le *National Audit Office*, la Cour des comptes britannique, en mai 2006. Intitulé *Supporting Small Business*⁷, cet audit porte en partie sur la réalisation en cours du Plan d'action gouvernemental 2004-2007. Ce plan est décrit ci-après avec le compte rendu de sa réalisation qu'en a fait le DTI en juillet 2007.

L'évaluation des dépenses budgétaires par domaines montre que les dotations du SBS sont en recul depuis quelques années. Alors qu'elles représentaient 18 % des interventions totales en 2001-2002, elles chutent à seulement 7 % des crédits en 2003-2004, au profit notamment d'interventions directes du ministère de tutelle, le DTI.

[review_graham_index.cfm](#)

7. http://www.nao.org.uk/publications/nao_reports/05-06/0506962.pdf



TABLEAU 1

ÉVALUATION DES DÉPENSES BUDGÉTAIRES EN FAVEUR DES PME (2001-2002 ET 2003-2004, EN MILLIONS DE £)

	2003-2004	2001-2002
Dépenses d'intervention	3926	1940
dont environnement, consommation et affaires rurales	297	297
dont culture, média et sport	336	332
dont commerce et Industrie	425	275
dont travail et retraite	331	71
dont éducation et formation	1798	nd
dont Small Business Service	271	349
dont Commission européenne	276	227
dont autres sources budgétaires	192	389
Allègements fiscaux	3615	2590
dont taux IS à 20%	2300	nd
dont taux IS à 0%	350	nd
dont TVA des PME	450	nd
dont R&D des PME	260	nd
dont autres allègements	255	nd
Total général	7901	5104

Source : NAO.

Ce recul s'explique par les restructurations successives du SBS qui se voit progressivement retirer ses missions opérationnelles par le gouvernement, en raison notamment d'une régionalisation accrue des interventions économiques publiques. La supervision du réseau des *Business Link* est ainsi transférée aux agences de développement régionales dès 2005. Le SBS

devient un centre de réflexion stratégique, spécialiste des PME, au sein du gouvernement. Ses effectifs chutent en conséquence de près de 500 personnes en 2002 à 100 à fin mars 2007, avant sa transformation en *Enterprise Directorate* en 2007. Les budgets des deux dernières années reflètent cette réorganisation et la réorientation de ses missions.

TABLEAU 2

PROGRAMMES OU POSTES DE DÉPENSES DU SBS (EN MILLIONS DE £)

Programmes ou postes de dépenses	2005-2006	2006-2007
Gestion du site businessLink.gov	28,6	22,2
Phoenix Fund (aides régionales)	40,6	15,7
Enterprise Fund (SFLG et aides à l'innovation)	110	68
Autres programmes	36,8	8,1
Total des budgets d'intervention	216	114
Frais de gestion du SBS	13	14,8
Total général	229	128,8

Source : SBS.

PME 2007

L'action publique

À L'ÉTRANGER

L'évaluation du SBS

Les principales critiques adressées par le *National Audit Office* au SBS en 2006 portent sur :

- le nombre et la complexité des aides aux PME, qui n'ont pas diminué malgré l'intervention de l'agence. Près de 3000 programmes de toute nature ont été identifiés par le NAO, dont 265 gérés par 15 ministères différents au niveau central ;
- un suivi problématique des programmes engagés, le manque de précision et de pertinence des aides mises en place qui font parfois double emploi, les comptes rendus attendus par les pouvoirs publics qui ne paraissent pas toujours satisfaisants ;
- une évaluation insuffisante des impacts des mesures publiques, qu'il s'agisse de celles suivies par le SBS ou de celles mises en place par d'autres acteurs publics comme, par exemple, le réseau des *Business Link* ;
- un risque d'inadéquation des aides existantes avec les besoins réels des PME tels qu'ils ont pu être évalués par le NAO au travers d'enquêtes spécifiques. Selon le NAO, un consensus existe entre le gouvernement et les chefs d'entreprises sur la nécessité d'améliorer la réglementation, les services offerts aux PME ou encore l'accès au financement. Il n'en va pas de même pour l'encouragement à la création d'entreprise ou encore la stimulation de la croissance : les entreprises privilégient davantage une réduction de la bureaucratie et des impôts ainsi qu'une amélioration de la qualification du personnel. Une enquête de la Chambre de commerce révèle à la même période que 69% des chefs d'entreprises interrogés jugent le SBS peu efficace dans son rôle d'amélioration de l'environnement des PME ;
- l'amélioration de la réglementation imposée aux PME ne serait pas un thème suffisamment défendu par le SBS au sein de l'administration ;

– le soutien à l'accès au financement reste trop limité : sur les 180000 PME visées, à peine 5800 ont, par exemple, bénéficié du SFLG en 2004. De plus, ce programme présente un taux de défaillance entre 1993 et 2000 jugé très élevé de 30 à 35 %, contre environ 4 % seulement en moyenne pour les prêts bancaires classiques. La situation du capital-risque n'est guère plus aisée pour les petites entreprises : en 2003, sur les 4 Md £ investis au Royaume-Uni, seuls 2 % ont profité à des entreprises en création et 5 % à celles en phase d'amorçage ;

– enfin, il est reproché au SBS de ne pas communiquer suffisamment avec les administrations et les organismes représentatifs des entreprises et d'avoir, au final, un pouvoir d'influence limité dans l'appareil gouvernemental.

Principaux résultats du plan d'action gouvernemental 2004-2007 en faveur des PME

Les sept grandes priorités pour les PME entre 2004 et 2007⁸ avaient été définies comme suit :

- a) **Développer une culture favorable aux entreprises**, à la création d'activité et l'entrepreneuriat, grâce à des informations ciblées notamment auprès des jeunes et des chômeurs, et à des aides fiscales comme la *Working Tax Credit*.
- b) **Encourager la création d'entreprise** grâce aux services offerts par le réseau implantés dans toutes les régions des *Business Link*, véritables « guichets uniques », de conseil et d'orientation en matière de création, développement et gestion des PME. Le réseau d'environ 50 agences dispo-

8. <http://www.berr.gov.uk/files/file39768.pdf>



sait en 2006-2007 d'un budget annuel de 142 M £ apportés par le DTI.

c) Favoriser la croissance des PME *via* principalement des soutiens à la formation professionnelle et à l'innovation technologique.

d) Améliorer l'accès au financement au travers d'outils de fonds propres comme l'*Enterprise Capital Fund* ou encore de garantie de crédit comme le *Small Firms Loan Guarantee Scheme*.

e) Soutenir les entreprises dans les zones défavorisées et dans les communautés ethniques sous-représentées grâce à un ensemble de mesures fiscales et de fonds spéciaux de soutiens à la disposition des autorités locales.

f) Améliorer l'accès aux services administratifs de l'État grâce à l'utilisation des technologies de l'information comme des sites internet dédiés ainsi qu'une coopération accrue entre services publics appuyée par l'expertise du SBS et du réseau des *Business Link*.

g) Améliorer l'environnement juridique et réglementaire des PME en facilitant par exemple leur participation aux appels d'offres publics ou encore en simplifiant les obligations réglementaires.

Une évaluation⁹ des résultats atteints pour chacune des priorités a été publiée en juillet 2007 sous l'égide du DTI. Nous en donnons ci-dessous quelques résultats significatifs avant d'examiner plus en détail ceux relatifs au SFLG.

Parmi la dizaine de réalisations auditées qui visent à une meilleure connaissance du monde de l'entreprise (objectif a) on notera, outre de nombreuses actions de communication, l'adoption par la Commission européenne de la proposition britannique d'un « Prix européen de l'esprit d'entreprise » en 2005. En

revanche, les mesures en faveur du travail féminin, notamment par l'amélioration de la garde d'enfants, n'ont pas été jugées probantes.

L'objectif de création d'entreprise (b) semble moyennement atteint en raison des difficultés à mesurer l'apport économique des nouvelles entreprises et à la persistance d'obstacles ressentis par les créateurs comme la crainte d'un endettement excessif, le risque élevé d'échec et les difficultés à obtenir des financements adéquats.

Les mesures en faveur de la croissance des PME (c) ont été mises en place *via*, notamment, le réseau des *Business Link* et d'une offre renforcée de nouveaux produits de soutien public à l'innovation et à l'investissement, telle la garantie de crédit du SFLG. La proportion de PME souhaitant se développer a toutefois diminué en quatre ans, passant de 61 % en 2003 à 56 % en 2005. De même, celles engageant un programme d'innovation liée au produit sont moins nombreuses : 32 % en 2005 contre 35 % en 2004.

L'accès au financement (d) a fait l'objet de diverses mesures qui semblent donner satisfaction comme :

- la révision des modalités d'intervention du SFLG (voir ci-après) ;
- la publication de guides et de sites internet spécialisés ;
- la recherche d'une implication croissante des prescripteurs (professions comptables, conseils) dans la mise à disposition d'informations utiles ;
- l'allègement de la fiscalité des revenus du capital-risque et des placements dans les PME.

La proportion de jeunes entreprises (de moins de quatre ans) se plaignant de difficultés à obtenir des financements a chuté de 37 % en 2003 à 27 % en 2005. Les financements des phases d'amorçage et de création sont en hausse sensible. En revanche, l'impact sur les financements longs

PME 2007

L'action publique

À L'ÉTRANGER

9. <http://www.berr.gov.uk/files/file40658.doc>

PME 2007

L'action publique

À L'ÉTRANGER

est moindre : la part des PME dans les investissements productifs n'évolue guère (35 % en 2004 contre 36 % en 2003).

Le soutien aux zones défavorisées, aux minorités ou encore aux femmes (e) a fait l'objet de nombreuses mesures spécifiques d'encouragement et de financement entre 2004 et 2007, tels le *Phoenix Fund* ou encore les *Local Enterprise Growth Initiative* (LEGI). Les effets en termes de créations d'entreprises semblent encourageants mais ne sont pas jugés suffisamment significatifs.

En matière de relations avec l'administration (f), étaient recherchés :

- la réduction du nombre de programmes publics d'aide aux entreprises de 3 000 en 2004 à 100 ou moins en 2010 ; cet objectif reste largement inentamé ;
- l'instauration d'un guichet virtuel unique de contact entre l'administration et les PME, *businesslink.gov.uk* ;
- la mise en œuvre d'importants programmes de simplification administrative et d'évaluation de l'action publique.

L'évaluation de la DTI révèle qu'en matière de relation administration-PME, les taux de satisfaction ne se sont guère améliorés dans l'ensemble. Le nombre de clients des *Business Link* s'est toutefois nettement accru, de 600 000 en 2003-2004 à 800 000 en 2006-2007.

L'amélioration de la réglementation et de la politique publique (g) en faveur des PME s'est traduite notamment par les actions suivantes :

- alignement des dates d'entrée en vigueur des nouvelles législations touchant les entreprises (6 avril et 1^{er} octobre) ;
- développement des services administratifs en ligne ;
- ouverture des marchés publics aux PME, qui doit encore faire des progrès ; ainsi en 2005-2006 la part des PME

dans les marchés d'État est tombée à 16 % contre 18 % en 2002-2003.

Le gouvernement souhaite conforter la position de la Grande-Bretagne comme pays ayant les plus faibles barrières à l'entrepreneuriat en Europe et où les obstacles administratifs sont les plus faibles pour les entreprises. Toutefois, si les réalisations en matière d'information et de communication ont été nombreuses, le taux de recours au conseil varie peu en trois ans (autour de 55 %) alors que le taux de satisfaction chute de 88 % à 84 %.

Principaux éléments du rapport 2006-2007 du Fonds de garantie de crédit aux PME

L'objectif du *Small Firms Loan Guarantee* (SFLG) est de faciliter l'accès au crédit pour les PME ayant des projets viables mais ne pouvant pas offrir de garanties jugées suffisantes par les prêteurs. Profondément restructurée en 2005 suite à un rapport indépendant (le *Graham Review*, du nom de la présidente du groupe de travail, Teresa Graham) cette nouvelle procédure fait l'objet d'une évaluation dans un rapport¹⁰ au Parlement britannique de juillet 2007.

Les nouvelles modalités de fonctionnement du SFLG

Les recommandations finales du rapport Graham ont été les suivantes :

- le SFLG doit s'adresser uniquement aux jeunes entreprises de moins de cinq ans ainsi qu'aux entreprises nouvellement créées ;

10. <http://www.berr.gov.uk/files/file40539.pdf>



- les critères d'éligibilité doivent être assouplis, y compris celui ayant trait au nombre de recours possibles à la procédure qui ne doit plus être limité ;
- la décision de la garantie doit être déléguée aux prêteurs, avec l'appui en ligne de l'administration ;
- les relations entre l'administration et les prêteurs doivent passer d'une logique de gestion à une logique plus stratégique de développement des entreprises.

Ces recommandations ont été acceptées par le gouvernement. Depuis décembre 2005, le recours à la garantie est ainsi entièrement délégué aux prêteurs, sans intervention de l'administration. La gestion de l'opération se fait désormais en ligne, *via* un site dédié qui permet de confirmer l'éligibilité de l'opération, notamment en matière d'ancienneté de l'entreprise, et de recevoir confirmation immédiate de l'accord de garantie (voir annexe).

Ces modifications ont été assorties d'une obligation d'évaluation régulière portant sur :

- le nombre de jeunes entreprises bénéficiaires du programme ;
- les effets de la garantie en matière de croissance de l'emploi et des ventes ;
- l'optimisation des ressources mobilisées par les prêteurs et des types d'entreprises bénéficiaires ;
- l'élargissement du nombre d'intervenants financiers, en nombre d'établissements et d'utilisateurs au sein de ces établissements ;
- la diminution du taux de défaillance des emprunteurs résultant d'une meilleure appréciation du risque et d'une gestion améliorée ;
- la stratégie innovante d'utilisation des ressources du SFLG.

Principaux résultats pour l'exercice 2006-2007

En 25 ans d'existence, le SFLG a garanti près de 4 Md £ de prêts bancaires

au profit de 90 000 PME. Plus récemment, entre le 1^{er} avril 2006 et le 31 mars 2007, environ 2 700 prêts ont été mis en place pour l'équivalent de 210 M £. Ces chiffres sont en net retrait sur les réalisations de 2004-2005 : cette année-là, 7 100 prêts avaient été accordés pour 480 M £. Les réductions des montants et nombre de garanties s'expliquent principalement par l'introduction des nouveaux critères d'éligibilité à fin 2005 comme la limitation de l'accès à la garantie aux PME de moins de cinq ans.

En juillet 2007, le système de garantie est utilisé régulièrement par 25 établissements de crédit avec des fortes disparités : 80 % des concours accordés au cours de l'exercice 2006-2007 ont été mis en place par les quatre plus grands établissements nationaux (Barclays, HSBC, Lloyds TSB, Royal Bank of Scotland). L'élargissement vers de nouveaux établissements se poursuit toutefois malgré les nouvelles conditions plus restrictives.

L'appel à la garantie publique au titre des prêts accordés entre 1996 et 2006 s'élève au total à 66 M £ pour l'exercice 2006-2007, nets des commissions perçues et des recouvrements réalisés après jugements de défaillance, pour un volume initial de prêts mis en place sur la période de 2,9 Md £. Ce montant est proche de la moyenne annuelle de 60 M £ calculée dans le *Graham Review*.

Perspectives de développement

Pour l'exercice budgétaire 2007-2008, les pouvoirs publics britanniques, et plus particulièrement le ministère concerné (le BERR) visent trois objectifs pour le SFLG :

- populariser le recours à la garantie dans les réseaux bancaires et financiers, en tant que complément naturel à toute proposition de crédit entrant dans le cadre de la garantie ;

PME 2007

L'action publique

À L'ÉTRANGER

- encourager l'innovation financière basée sur la garantie en faveur des PME en création ou en activité ;
- élargir le réseau de diffusion de la garantie à de nouveaux intervenants financiers.

La disparition du SBS et son remplacement par l'*Enterprise Directorate* (ED) au sein du BERR n'impliquent donc pas l'abandon d'une politique spécifique en faveur des PME. La Direction des entreprises reste l'expert gouvernemental pour les questions intéressant les PME, mais également pour les autres entreprises, au niveau national et régional.

Le gouvernement s'appuiera pour cela sur le *Business Council for Britain*, nouvellement créé et regroupant des chefs d'entreprises reconnus, pour promouvoir le développement à long terme de l'économie. La nouvelle stratégie publique¹¹ vise ainsi à améliorer la productivité économique du pays et de ses entreprises en utilisant principalement deux leviers politiques :

- l'allègement des contraintes administratives et réglementaires d'au moins 25 % d'ici 2010, notamment en matière sociale et de protection des consommateurs ; l'économie est estimée à 2 Md £ sur la période ;
- le développement d'une nouvelle approche du risque réglementaire dans l'administration, en liaison plus étroite avec le Parlement.

Annexe : les conditions du SFLG

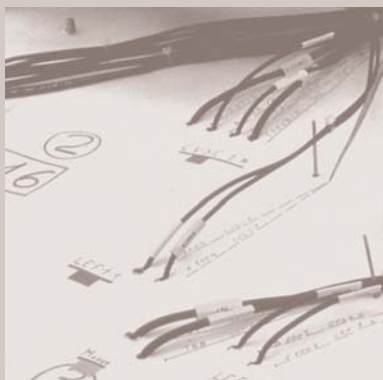
Les critères d'éligibilité actuels à la garantie du SFLG sont les suivants :

- entreprises réalisant un chiffre d'affaires maximum de 5,6 M £ (8,4 M €) ;
- le prêt bancaire ou assimilé doit être compris entre 5 000 et 250 000 £ (7 500 et 375 000 €), et être d'une durée de deux à dix ans ;
- ouvert à tous les secteurs hormis les transports, l'agriculture, les industries extractives (charbon, minéral) ;
- tout projet peut être financé hormis la mobilisation à l'export et les crédits de restructuration ;
- respect de la réglementation européenne en matière d'aides d'État.

Modalités d'accès :

- ouvert aux PME ayant un projet viable mais présentant des garanties insuffisantes ;
- sur fonds bancaires ou assimilés (y compris capital-risque), en accompagnement des autres concours habituels de la banque ;
- la garantie couvre 75 % du capital restant dû, plus six mois maximum d'intérêt de retard ;
- le coût de la garantie s'élève au taux annuel de 2 % du capital restant dû, payable trimestriellement.

11. http://www.cabinetoffice.gov.uk/regulation/documents/next_steps/next_steps.pdf



L'observatoire des PME



REMERCIEMENTS

Henry Savajol

Directeur des études d'OSEO, responsable
de l'Observatoire

L'Observatoire des PME remercie vivement l'ensemble des auteurs de ce rapport, et plus généralement toutes celles et tous ceux qui ont contribué à sa réalisation, ainsi que les organismes et institutions auxquels ils appartiennent.

Pour ce travail, qui constitue un outil unique de synthèse annuelle sur l'évolution des PME, merci donc à : Michel Barreteau, Jean-luc Cayssials, Roselyne Kerjosse, Élisabeth Kremp, Marjorie Lecerf, Claire Lefebvre, Claire Lelarge, André Letowski, Hahmed Mouzaoui, Christian Orfila, Philippe Percheron, Christophe Peter, Marie-Christine Rodes, Marilyne Rosa, Julien Talbot, Laurence Tassone.

PME 2007

**Observatoire
des PME**

REMERCIEMENTS

PRÉSENTATION

PME 2007

Observatoire
des PME

PRÉSENTATION

Activité et missions

L'Observatoire des PME d'OSEO constitue un pôle de développement des connaissances sur les PME dont l'action se réalise en partenariat avec les différents organismes qui participent de l'action publique en faveur des PME.

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 d'une part sur une approche quantitative de la réalité des petites et moyennes entreprises, et d'autre part sur des démarches d'études plus qualitatives.



MÉTHODE

PME 2007

Observatoire des PME

MÉTHODE

Le conseil scientifique

L'Observatoire s'est doté d'un conseil scientifique composé de personnalités dont les qualités et expériences professionnelles assurent la plus grande pertinence dans la détermination des sujets d'étude ainsi que dans les modalités de réalisation des travaux. Le conseil scientifique se compose de :

- * Jean-Marc Béguin, directeur des statistiques d'entreprise à l'INSEE
- * Michel Berry, directeur de l'École de Paris du management
- * Christian de Boissieu, professeur à l'université Paris-Sorbonne, président du Conseil d'analyse économique du Premier ministre
- * Bernard Brunhes, vice-président du groupe BPI et président de France Initiative Réseau
- * Jean-Jacques Duby, président de l'Observatoire des sciences et techniques
- * Jacques Lesourne, président de Futuribles International

Les membres du conseil scientifique sont appelés à réagir sur le programme d'études de l'Observatoire qui leur est soumis chaque année, ainsi que sur les cahiers des charges des études et les résultats d'étape.

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 de PME, qui réunit des représentants de l'INSEE, de la Banque de France, du ministère des PME (Direction du commerce, de l'artisanat, des services et des professions libérales) et de l'APCE (Agence pour la création d'entreprises), de la CGPME, de la Caisse des dépôts et du groupe 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.

LA RECHERCHE UNIVERSITAIRE

PME 2007

RECHERCHE

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



En dehors du rapport annuel sur la situation des PME et des deux enquêtes semestrielles de conjoncture des PME, l'Observatoire publie ses études, depuis le début de l'année 2003, dans la collection « Regards sur les PME ». Les ouvrages de cette collection, comme 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

« 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, administratifs ou commerciaux, qui sont rendus aux PME.

Pour toute question sur la diffusion de cette revue : observatoiredespme@oseo.fr

Numéros parus :

- 1) PME : clés de lecture
- 2) PME : l'appui à la création
- 3) Gestion du personnel et de l'emploi dans les petites entreprises
- 4) Les PME et l'environnement. Enjeux et opportunités
- 5) PME et marchés publics
- 6) Connaissance de l'entreprise par les élèves. Contribution du collège et du lycée
- 7) Entreprises artisanales du bâtiment. Pratiques bancaires et besoins de financement
- 8) Dirigeant de PME, un métier ? Éléments de réponse
- 9) L'accès aux métiers et à l'exercice d'activités dans les PME. Typologie et recensement des réglementations
- 10) PME et innovation technologique. Pour une relation plus naturelle
- 11) L'appui à la création : trois ans après. Regards de chefs d'entreprise
- 12) Dirigeants de PME : au-delà du métier, la vie au quotidien
- 13) TIC et PME : de l'hésitation à la performance
- 14) La recherche académique française en PME : les thèses, les revues, les réseaux

LE GROUPE OSEO

PME 2007

Observatoire
des PME

OSEO regroupe depuis début 2005, au service des PME et de l'innovation, OSEO innovation (ex-ANVAR) et OSEO financement (ex-BDPME et SOFARIS). Le groupe OSEO a pour mission d'accompagner la croissance des petites et moyennes entreprises tout au long de leur cycle de vie.

OSEO s'attache notamment à :

- renforcer l'efficacité de la politique de soutien public aux PME et à l'innovation, et devenir, à moyen terme, une référence européenne en la matière ;
- assurer la continuité du financement de l'entreprise, quels que soient son activité ou le stade de son développement, en partenariat avec les établissements bancaires et les intervenants en fonds propres ;
- proposer aux PME une gamme élargie de services d'accompagnement ;
- accroître la faculté du nouvel ensemble à devenir le relais des politiques de développement économique conduites par les collectivités territoriales, notamment à l'échelle régionale.

oseo.fr

Le site oseo.fr du groupe 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, menu « Notre mission / Publications ».